

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

УПРАВЛЕНИЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ
ФИНАНСЫ

Уфа 2019

УДК 005+330+336

Управление. Экономический анализ. Финансы : сб. науч. тр. / под общ. ред. И. Р. Кошегуловой ; Уфимск. гос. авиац. техн. ун-т. – Уфа : РИК УГАТУ, 2019. – 321 с.

Представлены статьи профессорско-преподавательского состава, аспирантов, научных сотрудников, а также 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:

Г. М. Россинская, д-р экон. наук, профессор
И. Р. Кошегулова, д-р экон. наук, профессор
О. В. Криони, канд. экон. наук, доцент
С. Н. Пащенко, канд. экон. наук, доцент

Технический редактор ст. преподаватель В. В. Валиева

СОДЕРЖАНИЕ

1. УПРАВЛЕНИЕ	8
Арылбаева Э. Д., Исмагилова Л. А. КОГНИТИВНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА	8
Бакиева Э. И., Селезнева А. И. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	15
Бикмуллина А. Р., Опарина Т. А. ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ	20
Валиев Р. Р., Пашенко С. Н., Пашенко Н. И. ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КОРПОРАТИВНОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ.....	23
Валиева В. В., Фахретдинов И. И. УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ КОМПАНИИ.....	28
Галимова М. П. ЦИФРОВЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ БИЗНЕС-МОДЕЛИ ИННОВАЦИЙ..	35
Гилязетдинов А. А., Валиева В. В. ОСНОВНЫЕ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ФИРМЫ.....	41
Давлетшина Д. И., Стрельцов М. А. СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ.....	47
Жевнерович И. В. ВЫСТРАИВАНИЕ ДОЛГОВРЕМЕННЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ С КЛИЕНТАМИ, КАК ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА РЫНКЕ В2В.....	52
Ильин С. В., Ильина Л. А. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ПРОЕКТОВ ГЧП (МЧП) КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ.....	58
Каюмова С. Э., Шарипова Р. Н. ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	64
Масалимова Э. В., Стрельцов М. А. БИОМЕТРИЧЕСКАЯ ИДЕНТИФИКАЦИЯ КАК СОВРЕМЕННАЯ БАНКОВСКАЯ ТЕХНОЛОГИЯ.....	69
Назарова Р. Ф., Болтыров В. А., Валиева В. В. РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ В УПРАВЛЕНИИ КОМПАНИЕЙ.....	74

Опарина Т. А., Бикмуллина А. Р. ОПТИМИЗАЦИЯ СОСТАВА ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	79
Опарина Т. А., Сорокина Е. А. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВО- ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	85
Романова М. Н., Шарипова Р. Н. LOGIT-МОДЕЛИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РИСКА БАНКРОТСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	90
Савина А. А., Пашенко С. Н. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ	94
Сорокина Е. А., Опарина Т. А. ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	99
Фахретдинов И. И., Валиева В. В. ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ.....	102
Шамигулова Г. Я., Пашенко С. Н. МЕТОДЫ И МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	110
2. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ.....	114
Абзалова Р. Р., Валиева В. В. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	114
Болтыров В. А., Валиева В. В., Абзалова Р. Р. МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ОБЪЕМОВ ПРОДАЖ ПРОДУКЦИИ.	119
Валиева В. В., Минигуллова Г. С. АНАЛИЗ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ БЮДЖЕТА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН.....	124
Галимов Т. С. ФОРЕКС-ДИЛЕРЫ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ: АНАЛИЗ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ И РИСКОВ.....	130
Гатауллин В. З., Гатауллин М. В. ФУНКЦИОНАЛЬНО - СТОЙМОСТНОЙ АНАЛИЗ КАК МЕТОД ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ СИСТЕМ.....	140
Давлетова Н. Э., Стрельцов М. А. УПРАВЛЕНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМОЙ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯХ СЕТЕВОЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ.	144

Ефремова Ю. Л., Шарипова Р. Н. АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	147
Кабирова А. Э., Шарипова Р. Н. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОПТИМИЗАЦИИ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ.....	153
Касымова Л. В., Пащенко С. Н. ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ И КЛИМАТ РЕГИОНОВ.....	158
Минигулова Г. С., Валиева В. В. ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ МЕТОДОВ И МОДЕЛЕЙ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ.....	164
Мулюкова Э. Р., Пащенко С. Н. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	171
Назифуллина Г. И., Пащенко С. Н. УСОВЕРШЕНСТВОВАННАЯ МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	175
Пащенко С. Н., Рахматуллина А. И. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ.....	182
Рахматуллина А. И., Пащенко С. Н., Пащенко Н. И. ОСНОВНЫЕ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ.....	188
Романова М. Н., Шарипова Р. Н. ПУТИ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ РИСКА БАНКРОТСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	195
Сухова Н. А., Гаффанова А. С. АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ.....	200
Федосов Д. А., Криони О. В. МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ВАЛОВОЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ.....	205
Харина К. Р., Шарипова Р. Н. МОДЕЛИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ КОМПАНИИ.....	208
Чанышева В. А. ОСОБЕННОСТИ МОНИТОРИНГА ПРИ ВЫЧИСЛЕНИИ РЕЙТИНГОВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ТЕРРИТОРИЙ.....	214

Шарипова Д. Ш., Селезнёва А. И. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ СЕКТОРА КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ.....	218
3. ФИНАНСЫ.....	224
Абдуллина Ю. Ф., Болтыров В. А., Криони О. В. РОЛЬ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В ПРОЦЕССЕ ТРАНСФОРМАЦИИ СБЕРЕЖЕНИЙ В ИНВЕСТИЦИИ..	224
Арасланов Т. Н. РАЗВИТИЕ НАЛОГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	231
Баширов Р. Р., Селезнёва А. И. КЛАССИФИКАЦИЯ И ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННЫХ КРЕДИТНЫХ РЕЙТИНГОВ.....	237
Габитова Р. Р. Шарипова Р. Н. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА.....	243
Гилева Т. А. КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	249
Идиятуллина А. М., Шарипова Р. Н. ДЕНЕЖНЫЕ ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ, ИХ ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ.....	255
Карамышев М. С., Криони О. В. ЖИЛИЩНЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ СБЕРЕЖЕНИЯ КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ ВЫПОЛНЕНИЯ «МАЙСКИХ» УКАЗОВ ПРЕЗИДЕНТА...	259
Касымова Л. В., Пащенко С. Н. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА.....	262
Криони О. В., Карамышев М. С. НАКОПИТЕЛЬНАЯ ИПОТЕКА: ПОНЯТИЕ И ПРИНЦИПЫ РАБОТЫ..	265
Манукян Ж. А., Криони О. В. ПОДХОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА.....	268
Мещерякова О. А., Криони О. В. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ...	273
Плюснина И. В. ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЦПРОЕКТОВ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	277

Рахматуллина Р. Р., Гусева Г.Ю. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ НАЛИЧНОГО ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	283
Селезнёва А. И., Баширов Р. Р. ОСОБЕННОСТИ МЕТОДОВ ПОСТРОЕНИЯ БАНКОВСКИХ РЕЙТИНГОВ.....	289
Трошева Д. М. ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В АУТСОРСИНГОВОЙ КОМПАНИИ.....	295
Фахретдинов Р. Р., Криони О. В. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ.....	301
Федосов Д. А., Болтыров В. А., Криони О. В. МЕТОДИКА ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА НА СРЕДНЕСРОЧНЫЙ И ДОЛГОСРОЧНЫЙ ПЕРИОДЫ.....	303
Хасанов М. А. НЕОБХОДИМОСТЬ ДАЛЬНЕЙШЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ.....	309
Хасанова Л. А., Селезнёва А. И. СУЩНОСТЬ И СОСТАВ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ..	317

1. УПРАВЛЕНИЕ

Арылбаева Э. Д., Исмагилова Л. А.

Институт социально-экономических исследований УФИЦ РАН

КОГНИТИВНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Аннотация: Предложено в качестве инструмента принятия стратегических решений использовать когнитивную карту. Раскрыты основные понятия и правила когнитивного моделирования. Построена когнитивная карта, отражающая социально-экономическое положение в городе. В качестве дополнительного инструмента для решения задачи выбора ключевых факторов использован метод SWOT-анализа. На основе построенной модели сделаны выводы о возможных направлениях улучшения сложившейся ситуации.

Ключевые слова: когнитивное моделирование, когнитивная карта, сценарный подход, социально-экономическая система, SWOT-анализ.

Методология когнитивного моделирования, предназначенная для анализа и принятия решений в слабоформализованных ситуациях, была предложена Аксельродом Р. [1]. Преимущество предложенной методологии моделирования состоит в том, что удается объединить субъективных представления экспертов о ситуации и формальные расчетные алгоритмы оценки характеристик. Методология когнитивного моделирования научно обосновывает решение задач структуризации ситуации, представления знаний эксперта и значимости факторов в форме направленного знакового орграфа (когнитивной карты или когнитивной модели). В настоящее время методология когнитивного моделирования развивается в направлении совершенствования аппарата анализа и моделирования ситуации [2].

Когнитивное моделирование ситуации или выявленные проблемы объекта исследования – это формализация субъективных представлений пользователя ситуации и выявление рациональных путей разрешения проблем методами расчетно-графического и статистического анализа. Базовым элементом когнитивного моделирования является когнитивная карта. Когнитивная карта – это представление исследователя о ситуации в виде элементарных семантических категорий, связанных отношениями [4]. Семантическая категория – это признаки, факты, события, понятия, имеющие

отношение к конкретной ситуации. Отношения – это причинно-следственные связи между семантическими категориями [4]. Связи бывают положительные и отрицательные. При положительной связи увеличение значения фактора приводит к увеличению значения связанного с ним фактора. При отрицательной связи увеличение значения фактора приводит к уменьшению значения связанного с ним фактора. Когнитивная карта представляется в виде структурной схемы (ориентированного знакового графа).

При моделировании оцениваются степень доверия к соотношению значений отрицательного и положительного влияния на выходной фактор. Этот показатель (консонанс) интерпретирует степень доверия к результату моделирования. Консонанс также является условно-количественной оценки, но позволяет ранжировать возможные решения.

Когнитивное моделирование обосновывает альтернативные пути достижения цели разрешения ситуации и позволяет выбирать из нескольких возможных наилучший в смысле заявленных критериев путь. Критерии эффективности, также как и факторы, могут быть описаны в форме плохо формализуемых или лингвистических переменных, что расширяет возможности поиска путей разрешения ситуации. В то же время расчеты эффективности выбранных путей сводится к неким формализованным оценкам, обеспечивающим их сравнения, но не позволяющих дать точные количественные оценки. Плюсы и минусы когнитивного моделирования проявляются при разработке системно-динамических моделей, в которых устанавливаются не только причинно-следственные связи между семантическими категориями, но и задаются оценки степени влияния факторов друг на друга [3].

Цели моделирования и результаты определяют, какое влияние из множества взаимосвязанных факторов оказывает целевой входной фактор на результирующей. Результаты моделирования представляются в виде значений двух разнонаправленных тенденций: положительной и отрицательной, в виде причинно-следственных цепочек. Положительная

причинно-следственная цепочка показывает цепь факторов, последовательная активизация которых приводит к росту значений выходного фактора. Отрицательная причинно-следственная цепочка показывает цепь факторов, последовательная активизация которых приводят к уменьшению уровня выходного фактора.

Целью исследования является выявление наиболее значимых социально-экономических тенденций развития города и факторов, существенно влияющих на изменение целевых показателей выделенных направлений.

Основными показателями когнитивной карты являются: валовой муниципальный продукт на душу населения (ВМП/д.н.) и средняя ожидаемая продолжительность жизни городского населения. Данные показатели находятся во взаимозависимости от следующих факторов: уровень предпринимательства, объем промышленного производства, обеспеченность сырьем промышленности, объем продаж в сфере высоких технологий.

Для обоснования перечня социальных факторов, оказывающих наиболее существенное влияние на результирующие переменные, предложено использовать метод SWOT-анализа (табл. 1).

Таблица 1

Матрица SWOT-анализ социальной подсистемы города

Возможности (О)	Угрозы (Т)
<p>1. Разработка и реализация Программы демографического развития г. Уфы, сохранения и укрепления здоровья населения посредством пропаганды здорового образа жизни, повышения имиджа материнства, развития и поддержки инфраструктуры</p> <p>2. Совершенствование системы управления муниципальным здравоохранением, в том числе системы планирования объемов и финансирования медицинской помощи.</p> <p>3. Развитие культуры путем организации новых культурных проектов, учреждений культуры.</p> <p>4. Благоустройство и развитие рекреационных зон отдыха горожан в муниципальных парках отдыха и культуры.</p>	<p>1. Снижение средней ожидаемой продолжительности жизни;</p> <p>2. Усиление демографических проблем, вследствие неподготовленности инфраструктуры города к росту рождаемости</p> <p>3. Рост численности безработных, способствующий ухудшению криминогенной обстановки;</p> <p>4. Ухудшение качества среднего образования, вследствие низкой заработной платы учителей и оттока высококвалифицированных кадров в другие отрасли экономики;</p> <p>5. Отсутствие стимулов у населения улучшать жилищные условия самостоятельно, вследствие недоступности жилья из-за высокой его стоимости.</p>

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
1. Высокий по сравнению с другими территориями РБ уровень среднедушевых доходов населения. 2. Лидирующие позиции по показателям оборота розничной торговли, оборота бытовых услуг на душу населения, по показателю среднемесячной заработной платы среди городов с населением свыше миллиона 3. Дифференцированность, развитость столичной дошкольной сети, дополнительных образовательных услуг 4. Высокий образовательный уровень населения 5. Относительно хорошая материально-техническая база здравоохранения	1. Недостаточное количество дошкольных образовательных учреждений (увеличение показателя на 88% за 2008-2017гг.) 2. Недостаток высококвалифицированных кадров в образовательных учреждениях 3. Рост заболеваемости населения 4. Недостаточная развитость муниципальной инфраструктуры отрасли физической культуры и спорта по сравнению с федеральными нормативами 5. Дефицит финансовых ресурсов для реализации политики в сфере культуры и физической культуры и спорта

Данный метод объединяет совокупность внешних и внутренних факторов, определяющих проблемы и перспективы развития для исследуемого объекта или ситуации.

Таким образом, необходимо построить когнитивную карту на основе выделенных факторов, показывающую взаимосвязь между ними (рис. 1).

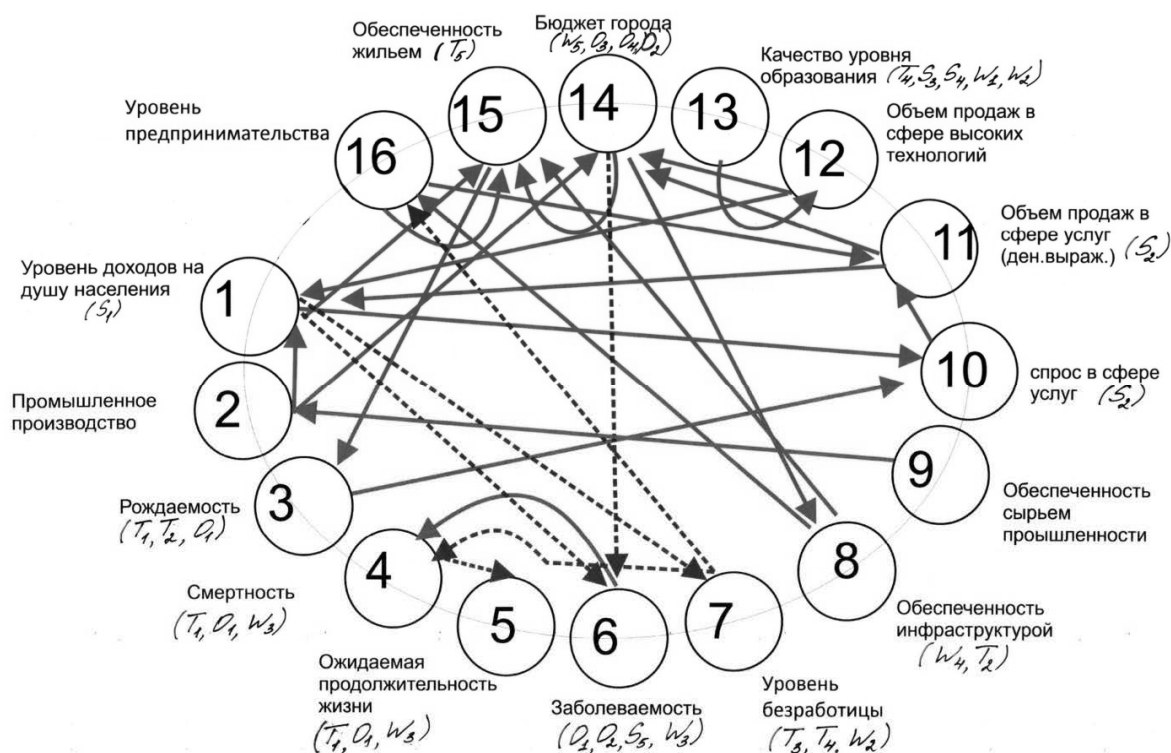


Рис. 1. Когнитивная карта социально-экономической подсистемы г. Уфы

Поскольку 72,4 % поступлений в бюджет города формирует промышленность, рассмотрим прямое и опосредованное влияние промышленного производства на валовый муниципальный продукт на душу населения города.

Ключевыми отраслями промышленности в городе являются нефтехимия и нефтепереработка («Производство нефтепродуктов»), доля которых в ВМП/д.н. в 2008-2017гг. составила 60% (рис. 2), например, ПАО АНК «Башнефть» [6].



Рис. 2. Структура объема отгруженной продукции в промышленности по видам экономической деятельности (ВЭД) в г. Уфе за 2017 г.

Однако, на территории Республики Башкортостан и сопредельных субъектов РФ ожидается снижение добычи нефти в среднесрочной перспективе.

Если обеспеченность сырьем промышленности будет сокращаться, то согласно когнитивной карте будет сокращаться промышленное производство. В свою очередь, это приведет к сокращению поступлений в бюджет города и непосредственно ВМП/д.н.

Если будет сокращаться бюджет города, то будет сокращаться обеспеченность инфраструктурой, что приведет к снижению уровня предпринимательства, а это в свою очередь приведет к снижению объемов продаж в сфере услуг (падение покупательского спроса населения, вызванное финансовым кризисом и экономическими санкциями, особенно проявившееся

в 2015–2016 гг. (оборот розничной торговли сократился с 450,5 в 2014 г. до 435,6 млрд руб. в 2016 г.; оборот общественного питания с 16,7 в 2014 г. до 13,2 млрд руб. в 2016 г.; объем бытовых услуг с 23,8 в 2014 г. до 23,2 млрд руб. в 2017 г. [7, 8]), строительстве и других отраслях, что как следствие также скажется негативно на валовом муниципальном продукте на душу населения (ВМП/д.н.). Если снизятся объемы строительства и бюджет города, то сократится обеспеченность жильем, и как следствие рождаемость. Если сократится рождаемость, сократится спрос в сфере услуг, а значит и объем продаж в сфере услуг. Если сократится уровень предпринимательства, то сократятся объемы производства высокотехнологичных товаров и услуг (снижение доли г. Уфы в общем объеме инновационной продукции субъектов ПФО (с 4% в 2010 г. до 2% в 2016 г.) и Республики Башкортостан (с 50,2% в 2010 г. до 23,4% в 2016 г.); снижение доли г. Уфы в общем объеме затрат на технологические инновации в РБ (с 67,4% в 2010 г. до 24,6% в 2016 г.) [7, 8]), следовательно, сократится ВМП/д.н. и бюджет города.

Проанализируем, каким образом снижение ВМП/д.н. (уровень доходов на душу населения) скажется на ожидаемой средней продолжительности жизни и на уровне предпринимательства (рис. 3).

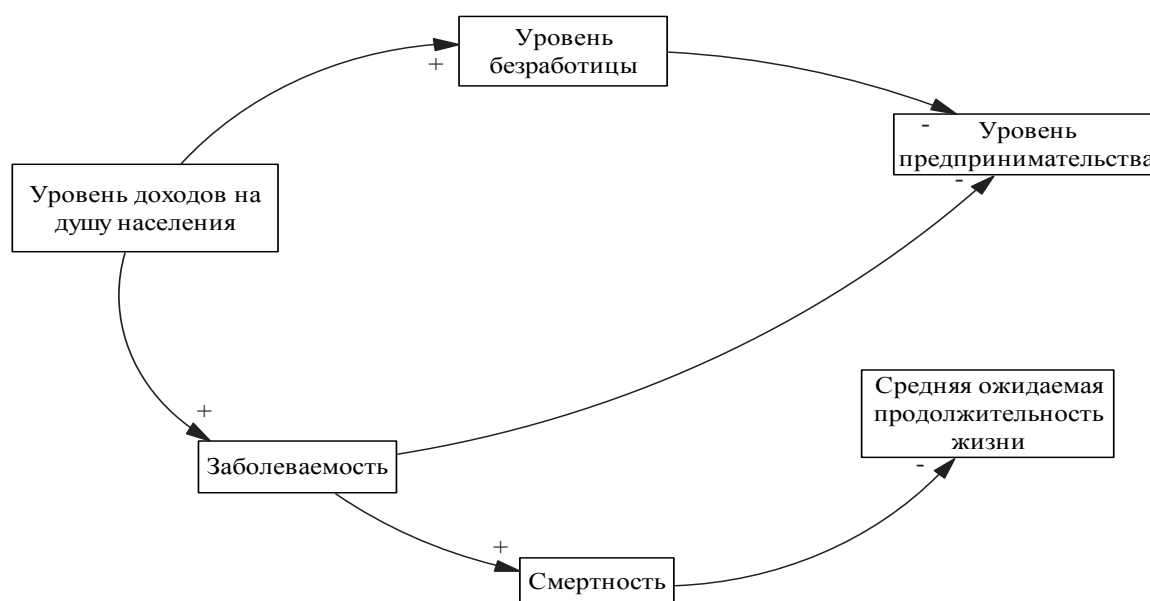


Рис. 3. Когнитивная диаграмма, описывающая влияние уровня доходов населения

Если снижается ВМП/д.н. и бюджет города сократятся, то возрастает заболеваемость и уровень безработицы, что приведет к увеличению смертности и снижению средней ожидаемой продолжительности жизни (превышение смертности (рис. 4) над рождаемостью (снижение на 3,2 промилле в 2017 году по сравнению с 2016) [8]).

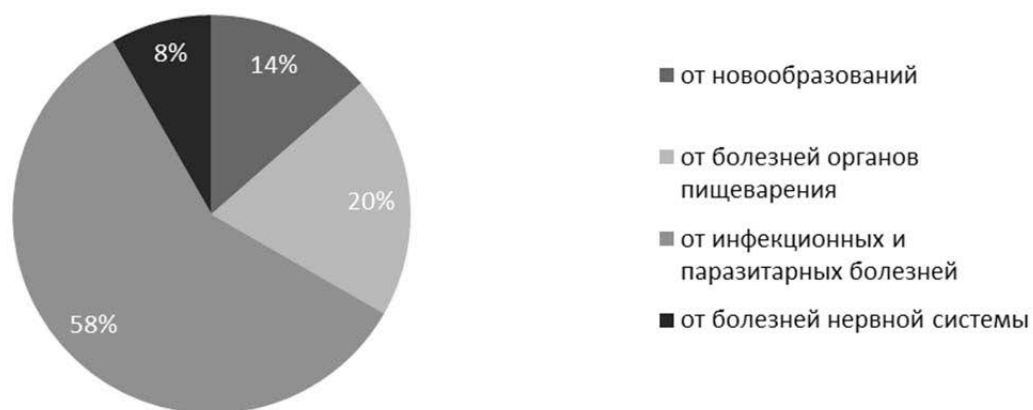


Рис. 4. Увеличение смертности от различных причин (за период 2013-2017 гг.)

Возросшая безработица (сокращение доли трудоспособного населения в общей численности постоянного населения города за период 2008-2017 гг. на 6% [8]) и заболеваемость также негативно скажется на уровне предпринимательства (структура малых и средних предприятий города по ВЭД в 2017 г. [5] рис. 5).



Рис. 5. Структура малых и средних предприятий города по ВЭД в 2017 г.

Таким образом, получаем два замкнутых круга. При этом мы не можем повлиять на обеспеченность промышленности сырьем и за счет этого фактора предотвратить возможный негативный сценарий.

Однако можно повысить уровень предпринимательства (необходимо увеличить число малых предприятий, включая микропредприятия, на 16%) [8], обеспеченность инфраструктурой, качество и уровень образования и за счет повышения объемов продаж в сфере услуг, высокотехнологичных отраслях компенсировать возможное падение промышленного производства в традиционных для города отраслях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Axelrod R. The Structure of Decision: Cognitive Maps of Political Elites. - Princeton. University Press, 1976.
2. Фещенко В.В. Когнитивный менеджмент и когнитивное моделирование: принципы, методы, функции // Экономика. Социология. Право. 2018. № 2 (10) . С. 54-60.
3. Исмагилова Л.А., Франц М.В., Кульмухаметов М.Б. Системное и агентное моделирование в социально-экономических системах // Управление экономикой: методы, модели, технологии: материалы XVI Международной научной конференции. Уфа. 2016. С.426-429.
4. Кулинич А.А. Ситуационный, когнитивный и семиотический подходы к принятию решений в организациях // Открытое образование. 2016. № 6. С. 9-17.
5. По данным Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства, составленного Федеральной налоговой службой - <https://rmsp.nalog.ru/search.html>.
6. По данным сайта Федеральной службы государственной статистики http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/databases.
7. По данным сайта Федеральной службы государственной статистики (Росстата) http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/nonfinancial/#.
8. Проект стратегии социально-экономического развития городского округа город Уфа республики Башкортостан до 2030 года. Источник: <https://ufacity.info/2030/files.pdf>.

Бакиева Э. И., Селезнева А. И.

Уфимский государственный авиационный технический университет

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: Данная статья посвящена теме управления финансовыми ресурсами на предприятии, поскольку управление финансовыми ресурсами организации является одной из наиболее сложных и важных задач, которые стоят перед руководством. В статье было рассмотрено понятие определения «финансовые ресурсы» с различных точек зрения ученых и экономистов, источники формирования финансовых ресурсов, а также были приведены этапы управления финансовыми ресурсами организации.

Ключевые слова: управление, финансовые ресурсы, источники формирования, система управления.

В экономике управление финансовыми ресурсами организации является весьма сложной и важной задачей, которая стоит перед руководством предприятия независимо от их размера и сферы деятельности.

Основной системой управления коммерческой организации является управление финансовыми ресурсами, изучение особенностей данной системы является весьма важным и актуальным вопросом. Поскольку каждое предприятие сталкивается с вопросом о том, как правильно управлять ресурсами. Для того чтобы это понять, необходимо изучить основные части данной темы.

Формирование финансовых ресурсов происходит в период, когда создается предприятие и уставный фонд. Основным источником формирования выступает стоимость проданных товаров и выручка, которая в процессе распределения может принимать форму денежных доходов и накоплений. Финансовые ресурсы в основном формируются за счет амортизационных отчислений [2].

«Финансовые ресурсы» обширно используются как в теории, так и на практике. В экономике понимание данного понятия является весьма различным и неопределенным. В связи с чем, рассмотрим и проанализируем данное понятие, которые предлагают ученые и экономисты (табл. 1).

По рассуждениям различных экономистов и ученых, представленных в таблице 1, можно сделать вывод о том, что понятие «финансовые ресурсы» является весьма многозначным. Современная экономика все еще не пришла к единому мнению по этому вопросу. Разнообразные истолкования данного понятия, может быть обусловлено существенными событиями, которые возникают на конкретном экономическом этапе развития.

Необходимо разработать точную систему управления для того чтобы предприятие могло получать прибыль, которая в дальнейшем могла бы обеспечить успешный процесс управления и реализацию продукции с большой отдачей, а также выполнять краткосрочные планы и достигать цели в минимальные сроки [5].

Определение понятия «финансовые ресурсы» с различных точек зрения
ученых и экономистов

Автор	Определение
Гуйда Т.В.	финансовые ресурсы представляют собой совокупность денежных средств, которые на безвозвратной основе используются для экономического роста или повышение благосостояния общества, находящиеся в собственности государства или хозяйствующего субъекта [2]
Ильясов К.К. и Мельников В.Д.	финансовые ресурсы - это денежные накопления и денежные фонды, которые образуются государством, и другими экономическими субъектами при распределении и перераспределении валового внутреннего продукта и национального дохода [3]
Г.Б. Поляк	финансовые ресурсы - это совокупность фондов денежных средств, обслуживающие финансовые отношения, которые находятся в распоряжении хозяйствующих субъектов, домашних хозяйств, государства [6]
Бланк И.А	финансовые ресурсы организации представляют собой «совокупность дополнительно привлекаемого и реинвестируемого им собственного и заемного капитала в денежном эквиваленте, необходимого для финансирования его дальнейшего развития в детерминированном плановом периоде, формирование и использование которого наблюдается им индивидуально в соответствии с целевым назначением и с учетом фактора риска» [1]

В современной экономике управление данными ресурсами будет правильно представить, как процесс подготовки управленческим действиям по применению денежных ресурсов, который состоит из трех этапов:

1 этап: формирование и выявление проблемы по управлению финансовыми ресурсами, которые необходимо решить на основе применения ранее полученного опыта и наличия информации.

Определим цели для достижения которых требуется обоснованное управление: избежание банкротства; выживание фирмы в условиях конкурентности; быть первыми в борьбе с конкурентами; нарастания объемов производства и реализации продукции; нарастания объемов производства и реализации продукции; максимизация прибыли; минимизация затрат и т. д.

2 этап: принятие управленческого решения по поводу использования финансовых ресурсов и его реализации.

Рассмотрим различные методы финансового управления, существующие в экономике (рис. 1).

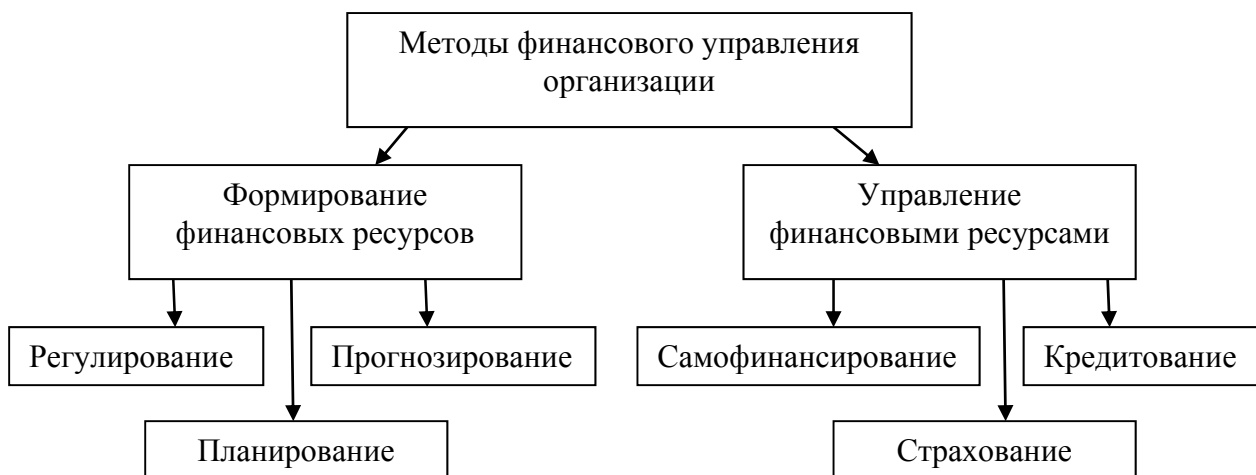


Рис. 1. Методы финансового управления организации

К основным методам, которые могут использоваться на любом предприятии, относится прогнозирование и планирование. Прогнозирование представляет собой оценку перспективы развития деятельности предприятия на основе анализа конъюнктуры рынка, изменения рыночных условий на предстоящий период.

Вышеперечисленный метод осуществляется с помощью формализованных количественных методов (факторный анализ, метод экспертных оценок и т. д.), которые основаны на опыте специалистов по данному продукту и рынку.

Следующим главным методом является планирование. Данный метод представляет собой процесс разработки и назначения руководством предприятия, системы качественных и количественных показателей его развития, который определяет темпы, соразмерность, тенденции развития данного предприятия, как в настоящем, так и в будущем периоде.

3 этап: анализ результатов принятого решения со стороны возможных способов его преобразований или изменений, а также их учет в процессе накопления опыта, который в дальнейшем может быть использован [5].

В конечном итоге, задача по принятию решений, согласуется с целями отдельных исполнителей, координируя их взаимодействиями. Соответственно по способу принятия и реализации решений осуществляется сам процесс управления.

Систему управления финансовыми ресурсами предприятия необходимо организовать для обеспечения решения таких важных проблем, как: дефицит финансовых ресурсов; уменьшение объема продаж; снижение количества заказов; продажи товара по ценам, которые ниже себестоимости; отсутствие разработанной стратегии по улучшению деятельности предприятия; снижение качества продукции.

Таким образом, управление финансовыми ресурсами предприятия является весьма сложной и важной задачей, которая стоит перед руководством любого предприятия. Совершенствование процесса организации управления необходимо рассматривать как один из основных и важных факторов повышения эффективности любой производственно-хозяйственной деятельности. Практически каждая фирма нуждается в усовершенствовании системы организации управления финансовыми ресурсами, так как это является очень важным аспектом любой деятельности предприятия. Для того чтобы получить хороший (положительный) результат от использования ресурсов, необходимо разумно и рационально использовать их в деятельности предприятия. В ходе работы было рассмотрено понятие «финансовые ресурсы» с разных точек зрения ученых и экономистов, источники формирования финансовых ресурсов и были приведены этапы управления финансовыми ресурсами организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс/ И. А.Бланк. 2-е изд., перераб. и доп. - Киев: Эльга, Ника-Центр, 2016. - 656 с.
2. Гуйда Т. В. Формирование и использование финансовых ресурсов/ Т. В. Гуйда. - М.: МФИ, 2015. - 58 с.
3. Ильясов К. К. Финансы/ К. К. Ильясов, В. Д. Мельников. - Алматы, 2014. - 512 с.
4. Костырко Л., Пашенко Т., Соловей Н. Источники формирования финансовых ресурсов: Бизнес Информ. - 2016. - № 3. С. 122.-127.

5. Кукукина И. Г. Управление финансами: Учеб. Пособие. - М.: Юристъ, 2016 - 267 с.
6. Поляк Г. Б. Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, специальности «Финансы и кредит»/ под ред. Г. Б. Поляка. - 4-е изд. перераб. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2016. - 735 с.

Бикмуллина А. Р., Опарина Т. А.

Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета

ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ

Аннотация: В статье рассматриваются основные методики управления оборотным капиталом предприятия. Выделены основные направления управления оборотным капиталом, которые должны обеспечить поиск компромисса между риском потери ликвидности и эффективностью, работы.

Ключевые слова: оборотный капитал, чистый оборотный капитал, платежеспособность.

Оборотный капитал и политика в отношении управления этими активами важны, прежде всего, с позиции обеспечения непрерывности и эффективности текущей деятельности предприятия.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что изменение величины оборотных активов сопровождается и изменением краткосрочных пассивов, оба эти объекта учета рассматриваются, как правило, совместно в рамках политики управления чистым оборотным капиталом, величина которого рассчитывается как разность между оборотным капиталом и краткосрочными пассивами.

Управление чистым оборотным капиталом подразумевает оптимизацию его величины, структуры и значений его компонентов. Что касается общей величины чистого оборотного капитала, то обычно разумный рост ее рассматривается как положительная тенденция, однако могут быть и исключения, например, ее рост за счет увеличения безнадежных дебиторов вряд ли удовлетворит финансового менеджера. С позиции факторного анализа принято выделять такие компоненты чистого оборотного капитала, как производственные запасы, дебиторская задолженность, денежные средства, краткосрочные пассивы [1, с. 325]:

$$СОС = ОА - КО = ПЗ + ДЗ + ДС - КО \quad (1)$$

где СОС – собственные оборотные средства;

ОА – оборотные активы;

КО = краткосрочные обязательства;

ПЗ – производственные запасы;

ДЗ – дебиторская задолженность;

ДС – денежные средства.

В формуле 1 важны все компоненты, однако с позиции эффективного управления особую роль играют оборотные активы, поскольку именно они служат обеспечением кредиторской задолженности; в известном смысле можно говорить о первичности активов по отношению к задолженности. Именно поэтому задача оптимизации величины оборотных средств и их структуры имеет первостепенную важность.

Целевой установкой политики управления собственными оборотными средствами является определение объема и структуры оборотных активов, источников их покрытия и соотношения между ними, достаточного для обеспечения долгосрочной производственной и эффективной финансовой деятельности предприятия [2, с. 247].

Сокращение времени пребывания оборотных средств в незавершенном производстве достигается путем совершенствования организации производства, улучшения применяемых техники и технологии, совершенствования использования основных фондов, прежде всего их активной части, экономии по всем статьям оборотных средств.

Пребывание оборотных средств в сфере обращения не способствует созданию нового продукта. Излишнее отвлечение их в сферу обращения - отрицательное явление. Важнейшими предпосылками сокращения вложений оборотных средств в эту сферу являются рациональная организация сбыта готовой продукции, применение прогрессивных форм расчетов, своевременное оформление документации и ускорение ее движения, соблюдение договорной и платежной дисциплины.

Ускорение оборота оборотных средств позволяет высвободить значительные суммы, и таким образом, увеличить объем производства без дополнительных финансовых ресурсов, а высвободившиеся средства использовать в соответствии с потребностями предприятия [3, с. 40].

Период оборачиваемости капитала в запасах сырья и материалов равен времени хранения их на складе от момента поступления до, передачи в производство. Чем меньше этот период, тем меньше при прочих равных условиях производственно-коммерческий цикл.

При замедлении оборачиваемости оборотного капитала на этой стадии кругооборота, снижается деловая активность предприятия. Замедление оборачиваемости капитала в запасах может произойти за счет накопления излишних, неходовых, залежалых материалов, а также за счет приобретения дополнительных запасов в связи с ожиданием роста темпов инфляции и дефицита.

Таким образом, политика управления оборотным капиталом должна обеспечить поиск компромисса между риском потери ликвидности и эффективностью, работы. Это сводится к решению двух важных задач.

– Обеспечение платежеспособности. Такое условие отсутствует, когда предприятие не в состоянии оплачивать счета, выполнять обязательства и, возможно, находится в преддверии банкротства. Предприятие, не имеющее достаточного уровня оборотного капитала, может столкнуться с риском неплатежеспособности.

– Обеспечение приемлемого объема, структуры и рентабельности активов. Известно, что различные уровни оборотных активов по-разному воздействуют на прибыль. Например, высокий уровень производственно - материальных запасов потребует соответственно значительных текущих расходов, в то время как широкий ассортимент готовой продукции в дальнейшем может способствовать повышению объемов реализации и увеличению доходов.

Каждое решение, связанное с определением уровня денежных средств, дебиторской задолженности и производственных запасов, должно быть рассмотрено как с позиции оптимальной величины данного вида активов, так и с позиции оптимальной структуры оборотных средств в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ковалев В. В., Волкова О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Учебник. М: Проспект, 2015. – 542 с.
2. Селезнева Н. Н., Ионова А. Ф. Финансовый анализ. Управление финансами - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016 - 639 с.
3. Гурьев Г. В. Некоторые подходы к оценке процессов воспроизводства финансовых ресурсов // Финансы и кредит. – 2016 - №10. - С. 40 – 43.

Валиев Р. Р., Пащенко С. Н., Пащенко Н. И.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КОРПОРАТИВНОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Аннотация: В данной статье представлен анализ развития рынка банковских услуг с использованием информационных технологий, рассмотрен зарубежный и отечественный опыт применения информационных технологий, исследован потенциал информационных технологий для повышения эффективности деятельности коммерческого банка.

Ключевые слова: банковская инновация, информационные технологии.

Эффективность работы банка и его конкурентоспособность на рынке во многом зависят от внедрения новых банковских продуктов и технологий (процессов). Новые продукты и технологии, реализуемые на рынке, представляют собой инновацию. Банковская инновация — это реализованный в форме нового банковского продукта или операции конечный результат инновационной деятельности банка [1]. Банки стремятся расширить ассортимент предлагаемых услуг, внедрить инновационные технологии в перечень сопутствующих банковских услуг, так как это способствуют повышению качества обслуживания клиентов, привлечению новых клиентов, увеличению пассивов, сокращению издержек на транзакции, что в конечном итоге приводит к получению дополнительного дохода, а также сопровождается

значительно меньшим риском для банков по сравнению с прямыми услугами [2]. Таким образом, анализ развития банковских услуг с использованием информационных технологий представляет для развития российской банковской системы особую значимость.

В последнее время переход на электронную обработку данных и электронные платежи в Банке России подталкивает к переходу на такие же технологии коммерческие банки, являющиеся клиентами Центрального банка Российской Федерации (Банк России). Возрастает интерес клиентов к различным формам электронного банковского обслуживания, тенденции этого роста представлены в таблице 1 [3].

Таблица 1

Платежи клиентов кредитных организаций с использованием платежных поручений, поступивших в кредитные организации, по способам поступления.

Год		Платежные поручения, поступившие в кредитные организации			
		всего	из них:		
			по распоряжениям в электронном виде	через сеть Интернет	посредством сообщений с использованием абонентских устройств мобильной связи
2015 год	количество, млн.ед.	1 360,0	1 139,1	961,3	12,0
	объем, млрд.руб.	500 989,3	456 775,2	373 106,1	20,8
2016 год	количество, млн.ед.	1 431,9	1 244,5	1 097,5	23,3
	объем, млрд.руб.	491 488,5	449 253,4	372 422,7	53,3
2017 год	количество, млн.ед.	1 510,5	1 369,5	1 254,9	37,4
	объем, млрд.руб.	517 117,2	483 530,3	413 497,7	121,3
9 месяцев 2018 года	количество, млн.ед.	1 239,8	1 160,0	1 045,0	42,2
	объем, млрд.руб.	418 821,4	389 698,4	338 543,1	171,7

Таким образом, развитие и расширение банковских услуг происходят в непрерывной связи с развитием информационных технологий. Именно банковско-технологические инновации наиболее важны для деятельности, поскольку обеспечивают банкам конкурентные преимущества и способствуют развитию современной платежной системы.

Для того чтобы выяснить, насколько современными являются российские инновационные банковские продукты, необходимо обратиться к опыту ведущих зарубежных банков мира.

Так, например, Royal Bank of Canada сегодня тестирует инновационный браслет, позволяющий замерять частоту сердцебиения человека и идентифицировать человека при совершении бесконтактных платежей. В Саудовской Аравии недавно была внедрена новая расчетная система, действующая в режиме реального времени, кроме того, в этой стране стартовал крупнейший в регионе Персидского залива проект клиринговой системы чековых сделок. Отныне платежный цикл, на полное завершение которого в большинстве стран мира обычно требуется несколько дней, в Саудовской Аравии требует всего около 30 минут.

Современные иностранные банки начинают использовать технологию виртуальной реальности, которая позволяет клиентам общаться с представителями банка, видеть их на экране в режиме он-лайн, таким образом, получая практически любые банковские услуги (Huntington National Bank, Chase Manhattan Bank и др.).

Компания «Новые технологии» разработала для ПАО «Сбербанк России» современный планшетный компьютер под названием BigPad, предназначенный для общественного доступа [4]. В ближайшем будущем эти устройства будут установлены в городе Москва. В режиме видеозвонка клиенты могут общаться с сотрудниками банка. Потенциально данное устройство сможет дополнить функции, выполняемые сотрудниками операционного зала. Аппарат BigPad обладает различными функциями: с его

помощью можно, например, оформить кредит, совершить операцию по счёту, получить консультацию сотрудника банка, оплатить услуги ЖКХ, внести деньги на счёт или карту (встроен купюроприёмник) и многое другое. Стоимость подобного устройства будет составлять примерно 700–900 тыс. руб. в зависимости от его модификации. Как видим, использование новых технологий предоставляет новые возможности. Не исключено, что следующим шагом может стать интеграция дистанционного банковского обслуживания с соцсетями.

Сегодня в России наиболее инновационными банками является «Сбербанк России», «Альфа-Банк», «ОТП Банк» и др. Они уже больше десятилетия выделяются среди других банков предоставлением таких инновационных продуктов, как смс-банкинг и Интернет-банкинг. Лидирующую позицию на данный момент занимает ПАО «Сбербанк России». Банк стал финалистом одного из самых престижных мировых банковских рейтингов Retail Banker International Awards, причем одной из номинаций была «Лучшая инновация в платежах». «Сбербанк России» - крупнейший российский банк, который входит в топ-10 ведущих банков Центральной и Восточной Европы. Он также является одним из самых инновационных банков мира. К последним инновациям упомянутого банка, получивших признание по всему миру, принадлежат следующие продукты: платежный мини-терминал, вход в Интернет-банкинг через QR-код, он-лайн-инкассация, оцифрованные платежные карточки, а также десятки различных мобильных приложений.

Несмотря на различные банковские инновации, реализуемые в усовершенствовании действующих продуктов или создании новых, наиболее распространенными сферами применения банковских инноваций в стране и мире является разработка услуг, связанных с дистанционным обслуживанием клиентов (в частности интернет-банкинг), инновации в развитии платежных инструментов (например, технология PayPass, биометрические платежи) [5].

Большинство банков предлагает весьма ограниченный набор базовых услуг, такой как просмотр баланса счетов и осуществление денежных переводов.

Но некоторые банки, за последние годы значительно расширили ассортимент электронных услуг, примерами являются ведущие иностранные банки (Bank of America, BNP Paribas, HSBC и др.). Осуществление регулярных платежей, открытие депозитов, управление карточкой, покупка некоторых товаров и услуг и тому подобное. Банки Европы и Америки предлагают своим клиентам также комплекс услуг по управлению личными финансами, который заключается в упорядочении поступлений и расходов, представление их в доступной форме, консультировании клиентов по достижению конкретных целей.

С компаниями, которые разрабатывают оборудование для осуществления биометрических платежей активно сотрудничают Citibank, Bank of America.

Итак, банковская сфера активно пользуется научными достижениями, которые при надлежащем использовании позволят получать больше прибыли с меньшими рисками.

Сейчас отечественные коммерческие банки активно перенимают мировой опыт по внедрению инновационных услуг, который положительно воспринимается клиентами. Однако ассортимент услуг остается, несколько узким мировых возможностей. Основными причинами этого является высокая стоимость нового оборудования и риск отсутствия спроса на такие услуги. Ведь в отличие от жителей запада, наши граждане не привыкли к активному сотрудничеству с банковскими учреждениями.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Банки и банковское дело: учеб. пособие / под ред. д.э.н., проф. И.Т. Балабанова. СПб: Питер, 2001.
2. Семикова П. В. Банковские инновации и новый банковский продукт // Банковские технологии. 2010.

3. Банк России [Электронный ресурс]. URL: www.cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file.htm.
4. Banki.ru. Информационный портал [Электронный ресурс]. URL: <http://www.banki.ru/news/bankpress/?id=3938595>.
5. Панова Г. С. Инновации в банковском бизнесе искусство банковских технологий// Современные банковские технологии: теоретические основы и практика/ под ред. Н. Ф. Карпычевой. М.: Финансы и статистика, 2011.

Валиева В. В., Фахретдинов И. И.

Уфимский государственный авиационный технический университет

УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ КОМПАНИИ

Аннотация: статье рассматриваются методы и оценки финансовых рисков. Выделены ключевые задачи управления финансовыми рисками, а также процесс управления финансовыми рисками.

Ключевые слова: финансовый риск, методы управления финансовыми рисками, оценка финансового риска, процесс управления.

Управление финансовыми рисками организации представляет собой систематический, непрерывно повторяющийся превентивный комплекс целенаправленных действий, организованных в процесс ведения финансово - хозяйственной деятельности предприятия. Работу по управлению рисками на предприятии выполняют специалисты: финансовые менеджеры, риск-менеджеры, обладающие глубокими знаниями в области управления рисками, а также профессиональные институты специалистов или страховые компании в случае отсутствия собственных кадров на предприятии [1].

Ключевыми задачами управления финансовыми рисками на предприятии являются:

- 1) идентификация возможных финансовых рисков предприятия;
- 2) осуществление анализа и оценки финансовых рисков на разных стадиях финансово-хозяйственной деятельности организации;
- 3) разработка принципов и методов управления финансовыми рисками (предполагает разработку и создание системы управления финансовыми рисками – СУФР);
- 4) группировка специализированного персонала и разграничение ответственностей между ними для реализации технологии СУФР;

5) реализация мероприятий по управлению рисками на основе выбранных методов и технологии (предполагает внедрение СУФР);

6) разработка и установление непрерывного контроля за функционированием СУФР.

Процесс управления рисками состоит из четырех этапов. На первом этапе осуществляется идентификация рисков предприятия, на втором – анализируется и дается количественная оценка степени рисков, на третьем – осуществляется подбор конкретных методов управления рисками и на четвертом – данные методы претворяются в жизнь и проводится оценка достигнутых результатов.

Используя данную схему, рассмотрены процессы и особенности управления финансовыми рисками более детально на рис. 1.



Рис. 1. Этапы процесса управления финансовыми рисками

Первый этап включает в себя следующие процессы:

1) идентификация факторов риска, связанных с финансово-хозяйственной деятельностью предприятия в целом;

2) выявление внешних и внутренних (систематических и не систематических) видов финансовых рисков организации;

3) формирование общего портфеля финансовых рисков, связанных с предстоящей финансово-хозяйственной деятельностью предприятия;

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

Ключевым среди этапов управления является второй этап – анализ и оценка финансовых рисков. Именно на данном этапе определяется вероятность возможного ущерба и определяется величина риска. Анализ бывает качественным, количественным или комплексным. При качественном анализе выявляются возможные виды рисков, исследуются факторы, влияющие на степень риска. При этом факторы делятся на внешние (политическая обстановка в стране, налоговая система, конкуренция, экологические катастрофы и др.) и внутренние (стратегия организации, квалификация менеджмента, внутренние процедуры и политики предприятия и др.). При количественном анализе выявляется конкретный размер денежного ущерба отдельных подвидов финансового риска и финансового риска в совокупности.

Далее приведены основные методы качественного и количественного анализа на рис. 2.



Рис. 2. Методы анализа финансовых рисков предприятия

Качественный анализ может проводиться различными методами, основными из которых являются методы использования аналогов и экспертных оценок.

Метод использования аналогов состоит в применении опыта финансового менеджера в решении аналогичных вопросов. Он используется если применение иных методов по каким-либо причинам невозможно. При этом берется во внимание база данных аналогичных объектов для выявления общих зависимостей и переноса их на исследуемый объект.

Метод экспертных оценок заключается в применении комплекса логических и математико-статистических методов и процедур по обработке результатов опроса группы экспертов, при этом результаты опроса являются единственным источником информации. Не последнюю роль играют интуиция, жизненный и профессиональный опыт участников.

Метод используется тогда, когда недостаток или полное отсутствие информации не позволяют использовать другие возможности. Данный способ анализа базируется на проведении опроса нескольких независимых экспертов. Каждому работающему эксперту предоставляется перечень возможных рисков и предлагается оценить вероятность их наступления. Затем оценки экспертов подвергаются анализу на противоречивость; они должны удовлетворять следующее условие: максимально допустимая разница между оценками двух экспертов по любому виду риска не должна превышать 50%, что позволяет устранить кардинальные различия в оценках вероятности наступления отдельного вида риска. В результате получают экспертные оценки вероятностей допустимого критического риска или наиболее вероятных потерь. Основная трудность в использовании этого метода – сложность в подборе необходимой группы экспертов.

Метод рейтинговых оценок. Система оценки заключается в присвоении рискам баллов. Специалист по рискам может самостоятельно выбрать наиболее подходящую для своей компании систему оценок. Риск-менеджер присваивает каждому риску определенный балл в зависимости от его влияния на проект или

на всю компанию. Результатом данного метода является заполненная таблица «рейтинг-рисков».

Количественный анализ финансовых рисков производится с помощью математико-статистических методов (табл. 1).

На третьем этапе процесса управления финансовыми рисками происходит подбор конкретных методов управления и их реализация, включающая в себя алгоритм разработки и проведения необходимых мероприятий, направленных на минимизацию или полную нейтрализацию выявленных рисков.

Таблица 1

Методы количественного анализа финансовых рисков организации

№	Метод	Описание	Достоинства	Недостатки
1	Статистический метод	Определение вероятности возникновения потерь и прибылей на основе статистических данных предшествующих периодов и установлении области (зоны) риска, коэффициента риска, частоты получения определенного результата и т. д.	Анализ и оценка различных вариантов развития событий, учет разных факторов рисков; точность и несложность математических расчетов	Необходимость использования вероятностных характеристик и большого объема исходных данных; не пригоден для новых предприятий
2	Метод минимизации потерь	При выборе варианта решения задачи рассчитывают возможные потери, вызванные: – неточностью изучаемой модели (риск изучения); - неточностью и неэффективностью управления (риск действия).	Конструктивный и универсальный подход, позволяющий численно оценить возможные потери по финансовым рискам.	Точность расчетов субъективна
3	Математический метод	Использование критерия математического ожидания, критерия Лапласа и критерия Гурвица.	Точность расчетов	Трудоемкость расчетов
4	Лепестковые диаграммы вероятностей наступления рисков событий	Ранжирование рисков событий по их величинам в форме круга с лепестками	Простота в применении, наглядность в представлении результатов	Представление сравнение данных, анализ отдельного финансового риска данным методом невозможен.

№	Метод	Описание	Достоинства	Недостатки
5	Скоринговая модель	Прогноз изменений платежеспособности. Система скоринговых баллов. На входе - определенные характеристики клиента, на выходе - интегрированный показатель (score), который определяет вероятность возврата или невозврата кредита.	Адаптивная модель, гарантирующая качественный результат	Для различных условий рынка могут потребоваться различные скоринговые модели
6	Метод оценки вероятности ожидаемого ущерба(метод оптимального решения)	Степень риска определяется как произведение ожидаемого ущерба на вероятность того, что этот ущерб произойдет: $R = A \times P1 + (A + B) \times P2$, где R - риск; A и B - потери от выбранных решений; P1 и P2 - степень уверенности.	Наглядность в расчете и в представлении результатов	Субъективная экспертная оценка вероятности ожидаемых потер
7	Оценка финансового состояния	Финансовое состояние предприятия характеризуется комплексом взаимосвязанных показателей(платежеспособность, ликвидность, финансовая устойчивость, рентабельность, деловая активность, оценка банкротства по моделям Альтмана, Бивера, Таффлера);	Один из самых распространенных и достоверных методов	Трудоемкость расчетов, требует большого объема входящей информации

Главной задачей при выборе метода управления риском на данном этапе является уменьшение степени вероятного риска до максимально низкого уровня. В системе методов управления финансовыми рисками предприятия основная роль принадлежит внутренним механизмам их нейтрализации.

Существует три направления управления рисками на предприятии в зависимости от вида риска и политики компании (рис. 3).



Рис. 3. Направления управления рисками предприятия

На четвертом этапе на основе проведенных мероприятий дается оценка рисков на предмет их уменьшения до приемлемой величины, и в случае обнаружения несоответствия факта с поставленными целями разрабатываются дополнительные мероприятия. При достижении намеченных целей необходимо проводить мониторинг рисков на регулярной основе, постоянно контролируя его величину риска при осуществлении рискованных финансовых операций на предмет их приемлемого размера для предприятия. На базе осуществляемых процедур составляются политики и процедуры компании, формируя общую методологию по управлению рисками предприятия, которая в последующие годы корректируется и совершенствуется на основе новой внутренней и внешней информации.

Одна из наиболее важных функций управления – создание необходимых условий для дальнейшего функционирования организации. По этой причине на Западе основным ориентиром для риск-менеджеров является не максимизация прибыли, а успешное управление рисками, обеспечивающее наибольшую отдачу и минимальные потери для предприятия на перспективу.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Домашенко, Д. В. Управление рисками в условиях финансовой нестабильности/ Д. В. Домашенко, Ю.Ю. Финогенова. □ М.: ИНФРА-М, 2010. – 237 с

ЦИФРОВЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ БИЗНЕС-МОДЕЛИ ИННОВАЦИЙ

Аннотация: В статье рассматриваются особенности преобразования бизнес-моделей инноваций в цифровой экономике. Рассмотрено влияние цифровизации на содержание компонентов бизнес-модели. Показано, что локальная цифровизация не позволит бизнес-модели желаемых эффектов и необходима комплексная трансформация.

Ключевые слова: цифровые трансформации, инновации, бизнес-модель, организационные факторы.

В условиях цифровых преобразований, которые для российской экономики неизбежны, неизбежна и модернизация бизнес-моделей. Особенно актуальна эта задача для инновационной деятельности. Создание новой ценности и стоимости необходимо, но недостаточно, чтобы организация могла извлечь выгоду из инновации – важно видеть всю картину бизнеса, основой которого она является. Новая технология (инновация) сама по себе не имеет объективной ценности без коммерциализации. Доход от коммерциализации технологии зависит от того, как ценность отражается в бизнес-модели «...посредственная технология, применяемая в рамках отличной бизнес-модели, может быть более ценной, чем отличная технология (инновация), используемая посредственной бизнес - модели» [1].

В широком смысле, бизнес-модель – это свод правил ведения бизнеса, с помощью которых компания может непрерывно поддерживать свои экономические, технологические и производственные параметры и получать прибыль в долгосрочной перспективе.

Бизнес-модель – это базовая логика компании, которая описывает, какие преимущества предоставляются клиентам и партнерам. Бизнес-модель отвечает на вопрос о том, как предоставляемые выгоды возвращаются в компанию в форме дохода. Созданная стоимость позволяет дифференцироваться от конкурентов, консолидировать отношения с клиентами и достигать конкурентного преимущества [2].

Цифровая бизнес-модель – это модель получения дохода от цифровых продуктов и услуг, основанная на использовании цифровых инструментов и технологий, как, правило, базирующаяся на цифровой платформе. Это модель, интегрирующая бизнес-стратегию и ИТ – стратегию.

Рассмотрим, каким цифровым трансформациям подвергается бизнес-модель на основе анализа ключевых компонентов модели Остервальдера – Пинье [3]: ценностное предложение; ключевые потребители; каналы сбыта (клиентов); отношения с клиентами; ключевые ресурсы; ключевые виды деятельности; ключевое партнерство; структура расходов; доходы.

Ценностное предложение. Это ключевой компонент бизнес-модели, который определяет ее успех у потребителей и эффективность. Именно ценностное предложение решает проблемы потребителя и отвечает за приверженность потребителя именно данной компании. В условиях цифровой экономики ценностное предложение претерпевает изменения от эволюционных до революционных. Ценность воплощена в продукте. Продукт может быть инновационным, цифровым или может быть изготовлен с применением цифровых технологий, это тоже влияет на восприятие ценности потребителем. Цифровые продукты рассматриваются как продукты, интегрирующие цифровые (новые) технологии: умные связанные продукты, такие как, автономные автомобили, умная одежда, умные товары бытовой электроники и умные здания сами по себе уже кибер-физические системы.

На основании анализа требований клиентов и анализа кейсов предприятий можно сформировать модель ценности «Ключевая ценность N 1»: 1) скорость получения результата, который получается в процессе использования продукта; 2) умный продукт, услуга, которыми можно управлять и которые адаптируются к требованиям потребителя (клиента); 3) продукт, который можно настроить или который настраивается самостоятельно; 4) информационная безопасность, в том числе, снижение рисков информационной асимметрии; 5) конкурентные преимущества у потребителя,

которые появляются при использовании продукта, престиж от владения цифровым продуктом; 6) многофункциональность; 7) многовариантность или возможность комбинирования или «сборки» продукта из компонентов; 8) оптимальная стоимость владения; 9) возможность участия в создании продукта (индивидуализированный /персонализированный продукт); 10) возможность контроля создания продукта; n) возможность удаленного доступа и управления продуктом.

В основе создания ценности лежат такие цифровые инструменты: данные; аналитика данных, прогнозирование; сетевые настройки и технологии; индивидуализация.

Ключевые потребители. Клиенты составляют сердце любой бизнес-модели. Чтобы лучше удовлетворить клиентов, компания может сгруппировать их в отдельные сегменты с общими потребностями и сформировать общий и уникальный портреты клиента и модели их потребительского поведения. В цифровой экономике меняется структура потребителей. Начинает преобладать категория, для которой важно получать преимущества, связанные в том числе и с цифровизацией экономики. Как правило, это пионеры, лидеры и новаторы.

В цифровой бизнес-модели можно выделить на современном этапе следующие категории потребителей: 1) клиенты, владеющие цифровыми компетенциями, для того, чтобы пользоваться цифровыми технологиями; 2) клиенты, требующие обучение цифровым компетенциями, для того, чтобы пользоваться цифровыми технологиями; 3) клиенты, желающие получить цифровые преимущества в конкурентной борьбе; 4) клиенты, желающие получать цифровые дивиденды. Такие категории клиентов имеют и особенные требования к продукту.

Каналы сбыта (клиента). Данный компонент бизнес-модели позволяет понять и выбрать лучший способ общения и достижения своих клиентских сегментов для предоставления ценностного предложения. Помогает ответить

на вопросы: «По каким каналам хотят быть доступны сегменты наших клиентов?», «Какие из них наиболее рентабельны?».

Канал клиента сильно подвержен влиянию цифровых технологий, прямо или косвенно. Цифровые интерфейсы позволяют компаниям получить прямой доступ к своим клиентам и устранить посредников. Традиционно однонаправленные каналы становятся двунаправленными. В случае открытых интерфейсов это также означает предоставление новых каналов доступа клиенту и целому ряду новых участников, получающих доступ к клиентам. Это, в свою очередь, приводит к появлению новых предложений, а также платформ, которые не только продают товары и услуги, но и поддерживают их создание («открытые инновации»). Активизируется движение по мобильным каналам, по каналам в реальном времени, поскольку они переходят на цифровые. Помимо традиционных, большой удельный вес составляют такие, как: интернет-магазин; сайт компании; портфель электронных заказов; розничные продажи; оптовые продажи; виртуальные биржи; мобильные приложения; электронные биржи.

Отношения с клиентами. Бизнес-модель предоставит оценку того, какие типы отношений с клиентами они хотят установить и какова мотивация таких отношений: будет ли это привлечение клиентов? Общение с клиентами может быть в значительной степени полностью цифровым через чат и электронную почту. К таким типам отношений относятся: 1) привлечение клиентов в создание продукта (совместное проектирование); 2) привлечение клиентов в создание бизнеса (сетевой бизнес, внесение в уставной капитал); 3) клуб потребителей (виртуальный клуб); 4) цифровые скидки; 5) абонентская плата; 6) кредитные программы; 7) рассрочки; 8) мобильные приложения; 9) cool-центры; 10) электронные кошельки и платежные системы.

Ключевые ресурсы. Бизнес-модель позволяет проанализировать ключевые ресурсы, которые позволяют получить услугу или продукт с наилучшим качеством и оптимальными издержками в соответствии с ценностным

предложением, сформировать каналы с клиентами и поставщиками и получать доход. Ключевыми ресурсами являются цифровые ресурсы. К таким ресурсам относят цифровые технологии: интернет вещей; индустриальный Интернет вещей; «облачные» технологии; роботизация; искусственный интеллект; большие данные; безбумажные технологии; аддитивные технологии; туманные вычисления; биометрические технологии; квантовые технологии; суперкомпьютерные технологии и другие [6]. Следует отметить, что в основе практически всех технологий находятся программное и аппаратное обеспечения, ядром которых являются математическое обеспечение и микроэлектроника [6].

Ключевые виды деятельности. Позволяет оценить самые важные направления и действия, которые необходимо реализовать, чтобы бизнес-модель работала. Как и ключевые ресурсы, действия должны создавать и предлагать преимущества клиентам в соответствии с их потребностями и обеспечить получение дохода. Ключевые виды деятельности связаны с цифровыми технологиями и цифровыми ресурсами. К специфическим видам деятельности можно отнести: создание сети и коммуникаций; администрирование цифровой платформы и сетей; интеграция сетевых участников; проектирование продуктов и услуг; НИОКР; инжиниринг; интеллектуальные услуги; сетевые услуги; производство инновационного и цифрового продуктов; продвижение продукта в сетях; фрилансинг; цифровой аутсорсинг; цифровой аутстаффинг. Оцифровка технологий автоматизации и продуктов упрощает процессы автоматизации и в идеале также ускоряет скорость, эффективность использования ресурсов, качество и гибкость производства.

Ключевое партнерство. Помогает определить сеть поставщиков и партнеров, которые делают бизнес-модель эффективной. Компании создают альянсы для оптимизации своих бизнес-моделей, снижения рисков или приобретения ресурсов. Поиск партнеров осуществляется через сети и альянсы.

Цифровые технологии расширяют возможности аутсорсинга, так как качество связи значительно улучшается. Сотрудничество может осуществляться по всему земному шару, в отличие от сохранения его на местном уровне.

Структура затрат. Помогает проанализировать денежные средства, которые проект генерирует из каждого сегмента клиентов, и все затраты, понесенные при эксплуатации бизнес-модели. Важно понять за какую ценность каждый клиентский сегмент действительно готов заплатить? Структура затрат, кроме традиционных, включает: расходы на производство интеллектуальной собственности; на приобретение лицензий и патентов, ноу-хау; на франшизы; на инжиниринг; на управления сетями; на обучение; на продвижение и сетевую рекламу; на авторское сопровождение; на приобретение цифровых ресурсов; на краудфандинг.

Доходы. Доходы в инновационной цифровой бизнес-модели: от реализации интеллектуальной собственности; от продажи лицензий и патентов, ноу-хау; франшизы; инжиниринга; от управления сетями; от обучения; от сетевой рекламы; от авторского сопровождения; от нетворкинга; от аутстаффинга. Оцифровка продуктов и производственных процессов часто приводит к плате за услуги, брокерскому доходу или форме аренды и лицензирования доходов, а не просто к продаже продуктов.

Важно понимать, что компоненты бизнес-модели связаны так, что переход к цифровой форме в одном компоненте по очереди создает эффекты в других компонентах. Поэтому локальная цифровизация бизнес-модели не позволит достичь высокой эффективности.

В заключении следует отметить, что цифровая трансформация бизнес-модели влияет на организационные структуры. Структурное измерение цифрового преобразования касается того, кто будет отвечать за усилия по преобразованию и по реализации цифровой бизнес-модели. Руководство компаний должно решить, следует ли интегрировать новые операции с цифровыми технологиями в существующие структуры или располагать

в независимых организациях, которые отделены от основной деятельности компании. Этот вопрос требует дальнейшего исследования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Digital Maturity Model. Achieving digital maturity to drive grow. [Элек-тронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Technology-Media-Telecommunications/deloitte-digital-maturity-model.pdf>.
2. Ismagilova L.A., Gileva T.A., Galimova M.P., Glukhov V.V. Digital Busi-ness Model and SMART Economy Sectoral Development Trajectories Sub-stantiation // Internet of Things, Smart Spaces, and Next Generation Net-works and Systems. 17th International Conference, NEW2AN 2017, Third Workshop NsCC 2017, St. Petersburg, Russia, Pp. 13 – 28.
3. Are you ready for digital transformation? Measuring your digital business aptitude [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2016/.pdf>.
4. Галимова М.П., Гилева Т.А. Трансфер технологий в цифровой экономи-ке: критерии выбора бизнес-модели // В сборнике: Цифровая экономика и Индустрия 4.0: проблемы и перспективы труда научно-практической конференции с международным участием. СПб.: 2017. – С. 418-423.
5. Digital Business Transformation. A Conceptual Framework. 2015 Global Center for Digital Business Transformation. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sge.com/sites/default/files/cserver/static/>
6. Цифровая трансформация промышленности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_prom/SiteAssets/Материалы в разделе Аналитика/Отраслевые обзоры/Цифровая трансформация промышленности 13.02.2017.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_prom/SiteAssets/Материалы%20в%20разделе%20Аналитика/Отраслевые%20обзоры/Цифровая%20трансформация%20промышленности%2013.02.2017.pdf).

Гилязетдинов А. А., Валиева В. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ОСНОВНЫЕ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ФИРМЫ

Аннотация: управление бизнесом, основанное на стоимости компании (value-based management), позволяет при принятии решений рассматривать их влияние сразу на комплекс параметров и на компанию в целом. Оценка влияния каждого решения на стоимость бизнеса может быть произведена на основе доходного метода, метода оценки альтернативных издержек капитала, через систему сбалансированных показателей. Анализ этих концепций был положен в основу написания статьи.

Ключевые слова: стоимость компании, корпоративные финансы, финансовый менеджмент, стоимость капитала, экономика предприятий, концепции управления стоимостью компании, экономическая прибыль, альтернативные издержки использования капитала, сбалансированная система оценки, дисконтирование денежного потока.

Концепция управления, основанная на стоимости фирмы, затрагивает намного более широкий перечень вопросов, связанных с эффективностью управления, чем достижение положительного финансового результата. Этот

подход позволяет оценить мнение рынка о компании, проанализировать альтернативные издержки вложения капитала, выявить негативные направления в деятельности организации, оценить дальновидность менеджеров в принятии финансовых и инвестиционных решений. Анализируемое поле информации позволяет сделать вывод о том, что определение стоимости компании является актуальной задачей в сфере управления бизнесом, так как она является своеобразной оценкой (мерилом) зрелости и перспективности стратегии деятельности фирмы.

Указанный метод управления базируется на трёх аспектах: создание стоимости (способы достижения определённого уровня стоимости фирмы, которые раскрываются в стратегии компании); непосредственно управление стоимостью (принятие решений об инвестировании и финансировании, формирование операционной политики, которые бы позволяли наращивать стоимость компании); формирование системы оценки стоимости фирмы (выбор той или иной концепции, либо разработка собственной концепции определения стоимости фирмы) [3].

Наиболее важной задачей простроенного таким образом финансового менеджмента является управление стоимостью фирмы, то есть контроль и оценка принимаемых менеджерами решений через призму их влияния на прирост стоимости компании. В современной концепции финансового менеджмента широкое распространение получило определение изменения стоимости компании доходным способом, то есть через анализ прогнозируемых доходов фирмы и влияния на них затрат на капитал.

Во-первых, ожидаемый эффект принимаемого решения на стоимость фирмы можно оценить на основе метода дисконтирования будущих денежных потоков (DCF). Этот метод позволяет, прежде всего, оценить внутреннюю, или фундаментальную, стоимость компании, то есть такую стоимость, которая зависит только от менеджмента фирмы и особо не учитывает изменения внешней среды. Данный метод имеет широкие возможности по оценке прежде

всего инвестиционных решений и решений по финансированию, однако уделяет небольшое внимание операционной политике организации. Такой подход основан на анализе принимаемых решений не только с точки зрения прибыльности, но и с точки зрения анализа риска привлекаемого капитала.

Использование метода DCF предполагает наличие у организации реалистичных и обоснованных стратегии (в том числе стратегии управления капиталом) и бизнес-плана, на основании которых можно будет определить будущие денежные потоки (входящие и исходящие) и ставку дисконтирования. Ставка дисконтирования при этом определяется как средневзвешенная стоимость капитала (WACC) и отражает минимально допустимый уровень доходности, который удовлетворил бы всех инвесторов (собственников и кредиторов). Эта величина, по сути, оценивает альтернативные издержки использования капитала и её риск – если компания не может обеспечить минимальную требуемую доходность, то инвесторы вряд ли будут предоставлять ей свои средства. Добавленная стоимость, в соответствии с этой теорией определяется по формуле 1, в которой *CFE* (cash flow to the equity) – денежные потоки, приходящиеся на акционерный капитал (то есть за вычетом возвращаемого долга), *i* – срок проекта, по которому принимается решение (если подразумевается срок деятельности фирмы, то расчёт осуществляется через перпетуитет):

$$V_{added} = PV = \sum_{i=0}^n \frac{CFE_i}{(1 + WACC)^i} \quad (1)$$

Во-вторых, в рамках доходного подхода выделяют ещё одну концепцию определения прироста стоимости фирмы – концепцию добавленной экономической стоимости (экономической прибыли, EVA (или RI – residual income)) [1]. Эта концепция, разработанная финансистом Стерном Стюартом, предполагает сравнение рентабельности инвестированного капитала и средневзвешенных затрат на капитал (альтернативных издержек капитала). Если рентабельность больше затрат, то компания функционирует правильно и

доходность капитала обеспечивает требуемую инвесторами доходность. Решения, приводящие к увеличению показателя EVA и его положительному значению, необходимы к принятию и способствуют росту фундаментальной стоимости компании. Данный показатель определяется по формуле 2, в которой *ROCE* (return on capital employed) – рентабельность инвестированного капитала, *CE* – стоимость инвестированного капитала:

$$EVA (RI) = (ROCE - WACC) * CE \quad (2)$$

Концепция экономической прибыли подразумевает расчёт показателей для каждого конкретного момента времени. Будущую величину экономической прибыли можно просчитать на основе бизнес-планов и стратегии фирмы. Стоит отметить, что экономическая прибыль не только показывает стоимость, добавляемую к стоимости фирмы, но и отражает эффективность управления капиталом, учитывая альтернативные издержки (упущенные выгоды) вложения капитала. Среди слабых сторон модели можно выделить следующие: затруднительность в прогнозировании будущей величины факторов модели, нет оценки операционной политики организации, проблемность правильности определения средневзвешенной стоимости компании.

Управление, основанное на стоимости компании, при применении доходного подхода обладает преимуществами, среди которых можно выделить хорошую теоретическую обоснованность принятия управленческих решений, взгляд «в будущее», понятность результатов финансового анализа для различных пользователей, оценку риска привлекаемого капитала для компании и для инвесторов, фундаментальность получаемых оценок. Можно отметить и слабые стороны этой концепции: данный механизм довольно отвлечён от внешней среды, в которой компания находится; имеются определённые ограничения на операционную политику; для вновь создаваемых фирм или непубличных компаний затруднительно определить стоимость капитала (в части стоимости собственного капитала).

Наконец, среди методов управления стоимостью компании выделяют ещё одну, довольно специфическую концепцию – концепцию сбалансированной системы показателей (balanced scorecard). Данный метод не позволяет точно определить числовое влияние принимаемых решений на изменение стоимости компании, однако даёт возможность построить стратегию управления компанией в русле увеличения её стоимости. В систему сбалансированных показателей включается определённый набор блоков, охватывающих различные направления деятельности организации (как финансовые, так и нефинансовые). Каждый включённый показатель с различными весами и с различными шкалами приводится к одной системе, которая позволяет дать оценку стратегии фирмы и оценить влияние того или иного управленческого решения на интегральной оценке.[1] Данная концепция позволяет оценить влияние решений на различные финансовые показатели и применить его к анализу стоимости компании.

Достоинством концепции сбалансированных показателей является охват всех граней деятельности компании, однако имеются проблемы с тем, как эти оценки перевести в количественную шкалу и оценить влияние на стоимость компании

Управление стоимостью компании основывается на методах оценки стоимости компании и её видах. Под стоимость компании, как правило, понимают две величины: фундаментальная (внутренняя) стоимость и рыночная стоимость. Фундаментальную стоимость компании, как правило определяют на основе метода определения экономической прибыли компании (доходный метод), а также на основе эконометрических расчётов. Кроме того, в практике оценки стоимости компании применяются и другие методы: метод сравнения (оценки стоимости компании-аналога переносятся на анализируемый бизнес путём применения корректирующих коэффициентов) и затратный метод (позволяющий определить стоимость чистых активов организации и ликвидационную стоимость) [2].

Рыночная стоимость определяется исходя, из коллективной оценки компании участниками рынка и рассчитывается, а так же из совокупной рыночной стоимости всех акций компании. Этот подход является наиболее объективным с точки зрения стоимости компании, так как учитывает по сути всю имеющуюся информацию о конкретной компании.

Таким образом, в современной финансовой теории главной целью финансового менеджмента является увеличение стоимости компании. Стоит отметить, что разные теории по-разному трактуют то, какие драйверы роста стоимости бизнеса могут быть использованы. На сегодняшний день наибольшее распространение получили методы, в основе которых лежат сильные экономические принципы: определение потенциального дохода организации и стоимости необходимого капитала. Они позволяют оценить не только результативность компании, но и риски, которые связаны с конкретной политикой финансирования и инвестирования. Эти методы, однако, не дают серьезного обоснования влияния рыночной конъюнктуры и изменений в операционной политике на стоимость компании, поэтому их использование должно быть построено вместе с более широким анализом влияния рыночных механизмов и внешней среды.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Корпоративные финансы: Учебник для вузов/ Под ред. М. В. Романовского, А. И. Вострокнутовой. – СПб.: Питер, 2014. – 592 с.;
2. Оценка стоимости предприятия (бизнеса)/А. Г. Грязнова, М. А. Федотова, М. А. Эскиндаров, Т. В. Тазихина, Е. Н. Иванова, О. Н. Щербакова. – М.: ИНТЕРРЕКЛАМА, 2003. – 544 с.;
3. Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies/ McKinsey & Company, Tim Koller, Marc Goedhart, David Wessels – Published by John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey, 2015 – 809 с.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ

Аннотация: в статье рассмотрены основные этапы процесса управления банковскими рисками, постулаты системы управления банковскими рисками, а также блоки и методы данной системы. Выделены определения банковского риска, риска, системы управления банковскими рисками. Также определены основные мероприятия по минимизации банковских рисков.

Ключевые слова: банковский риск, управление банковскими рисками, банк, кредитная политика, банковская деятельность, система управления рисками, минимизация банковских рисков.

Деятельность банков часто подвергается огромному количеству рисков. Это связано с тем, что банки выполняют такую функцию как общественная значимость, выполняют функцию проводников денежно-кредитной политики. Функционирование банков невозможно без рисков. При осуществлении любых банковских операций появляются риски, которые отличаются лишь размером, степенью компенсирования и способами минимизации. Поэтому определение и исследование, а также контроль банковских рисков является важным и необходимым, и к тому же для многих представляет большой интерес.

Под банковским риском понимается возможность кредитной организации, которая присуща банковской деятельности, понести потери, ухудшение ликвидности в результате наступления неблагоприятных событий, которые могут быть связаны как с внутренними факторами, так и с внешними. Само же понятие «риск» представляет собой вероятность, последствие наступления неблагоприятных событий; событие, которое может принести ущерб либо убытки [4].

Одной из основных задач управления банковскими рисками является выработка приоритетов рискованной политики, определения правильности принятия риска. Кредитная политика банков в данной области, как правило, должна быть направлена на разработку системы мер, с помощью которых можно избегать возможности появления потерь от проведенных операций, либо минимизировать появившиеся потери. Также, при управлении банковскими

рисками появляется еще одна немаловажная задача, которая заключается в возможности продолжения текущей деятельности кредитной организации без потери ее ликвидности [1].

Система управления банковскими рисками состоит из различных способов, подходов, методов работы персонала банка, которые позволяют получить положительные финансовые результаты, осуществить прогноз наступления неблагоприятного события, принять какие-либо меры по предотвращению либо минимизации отрицательных последствий [4].

При управлении банковскими рисками производится регулярный мониторинг уровня рисков, совершенствуется система основных показателей риска, средств текущего контроля, разрабатываются и совершенствуются система ограничений на основе выбранной системы основных показателей. Также регулярно должен проводиться процесс оптимизации управления рисками [1].

Управление банковскими рисками определяется как процесс минимизации рисков, состоящий из нескольких основных этапов (табл. 1) [5].

Таблица 1

Этапы процесса управления банковскими рисками [3]

Этапы	Характеристика
Первый этап	Формируется стратегия управления рисками, определяются цели
Второй этап	Идентификация рисков, выявление процессов в результате которых возникают риски
Третий этап	Оценка объектов риска, стоимость которых зависит от рискообразующих факторов
Четвертый этап	Оценка и анализ рисков
Пятый этап	Применение регламентированных приемов и методов снижения вероятности возникновения рисков
Шестой этап	Внесение необходимых изменений в существующие стратегии управления банковскими рисками

При управлении банковскими рисками производится регулярный мониторинг уровня рисков, совершенствуется система основных показателей риска, средств текущего контроля, разрабатываются и совершенствуются система ограничений на основе выбранной системы основных показателей. Также регулярно должен проводиться процесс оптимизации управления рисками [1].

Система управления банковскими рисками основывается на следующих постулатах:

1) Формируется взвешенная политика управления рисками. Данная политика состоит из мер по устранению неблагоприятных событий, по уменьшению их последствий.

2) Разрабатываются рекомендации по улучшению регламентов, которые регулируют процесс заключения кредитного договора, в котором также учитываются изменения ситуации на кредитном рынке и в экономике страны в целом. Здесь определяются состав документов, которые сопровождают кредитную политику, производится проверка кредитоспособности и платежеспособности заемщиков, проверяются банковские счета клиентов. Также на данном этапе необходимо проверить информацию службе безопасности, осуществить проверку кредитного договора [2].

3) Достаточное поступление информации о риске. Проведение банковской операции возможно лишь после всестороннего анализа рисков, которые могут возникнуть в итоге осуществления данной операции.

4) Разделение полномочий. Появляется необходимость в создании такой управленческой структуры, в которой не было бы конфликтов между интересами.

5) Регулярный контроль за проведением банковских операций. Банковские операции часто подвержены рискам, поэтому за ними необходим регулярный, тщательный и качественный контроль. Также в банках устанавливаются некоторые ограничения, которые помогают обеспечивать приемлемый уровень рисков.

6) Осуществление регулярного мониторинга банковского риска, его оценка [2].

7) Совершенствование используемых в банке информационных технологий. Управление банковскими рисками формируется за счет современных информационных технологий, которые должны более полно анализировать, оценивать, контролировать и управлять данными рисками.

8) Сочетать централизованный и децентрализованный подходы управления банковскими рисками. Утверждаются коллегиальными органами методы расчета ограничений для территориальных банков, согласно которым данные банки могут утверждать ограничения для своих подразделений [2].

9) Развитие систем управления банковскими рисками. Система управления банковскими рисками должны регулярно совершенствоваться.

10) Меры, которые способствуют минимизации банковских рисков. Должны уменьшаться объемы возможных убытков, влияние их на платежеспособность банков. В данном случае формируются специальные резервы на случай невозврата займа, перекладывается часть рисков заемщиков с оформлением залога, передаются риски страховым компаниям, изменяются либо передаются права требования по кредитным договорам [2].

Система управления банковскими рисками подразделяется: на блоки системы управления банковскими рисками, блоки управления рисками несбалансированной ликвидности, блоки управления процентными и операционными рисками, блоки управления потерь доходности, комплексные блоки, которые связаны с рисками, которые возникают в результате отдельных направлений деятельности кредитных организаций (табл. 2) [4].

Таблица 2

Блоки системы управления банковскими рисками [4]

Блок	Подсистема	Составляющие
Первый блок	Управление индивидуальными видами рисков	Управление риском кредитной сделки, а также управление рисками других видов банковских операций
Второй блок	Управление совокупными рисками	Управление рисками кредитного портфеля банка, торгового портфеля, инвестиционного портфеля, портфеля привлеченных ресурсов и многих других портфелей банков

К основным методам управления банковскими рисками относятся:

- принцип взвешивания рисков;
- учет внешних рисков (например, отраслевого, регионального, страхового рисков);

- проведение мониторинга финансового состояния клиентов банка;
- диверсификация рисков;
- использование механизмов хеджирования рисков;
- разнообразные формы страхования, которые минимизируют уровень принимаемых банками на себя рисков [1].

С помощью качественного и количественного анализа возможно определение степени риска, последствий их наступления. Применение качественного анализа представляет с собой проведение анализа источников, потенциальных зон риска, с помощью определения факторов, которые специфически для каждого вида рисков банка. Количественный анализ нацелен на определение уровня риска. Количественная оценка состоит из следующих этапов:

- выбор критериев оценки уровня риска;
- выбор допустимого уровня видов рисков для банка;
- выявление на основе отдельных методик фактического уровня рисков;
- оценка возможностей регулирования степени риска в процессе осуществления деятельности банка [1].

Система управления банковскими рисками формируется согласно требованиям надзорного органа в лице Центрального банка Российской Федерации, рекомендациям Базельского комитета по банковскому регулированию и надзору [1].

Таким образом, управление рисками имеет наиболее важное место в банковской деятельности. Особенно важно формирование эффективной и качественной системы управления банковскими рисками. Эффективное управление банковскими рисками возможна при развитой кредитной политике, качественном управлении кредитным портфелем, тщательного и регулярного контроля над банковскими операциями, также важно наличие подготовленного и высококвалифицированного персонала, который необходим для работы в данной системе. Также в силу роста банковских рисков из-за финансовых

кризисов, необходимо создание качественной системы управления банковскими рисками.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дроженко С. В. Система управления банковскими рисками и их регулирования // Молодой ученый. 2018. №30. С. 29-31. URL: <https://moluch.ru/archive/216/52216/> (дата обращения: 21.02.2019).
2. Елфимова И. Ф. Управление кредитными рисками коммерческого банка // ЭКОНОМИНФО. 2017. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-kreditnymi-riskami-kommercheskogo-banka-2> (дата обращения: 20.02.2019).
3. Кох Лариса Вячеславовна Совершенствование системы управления банковскими рисками // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2010. №1 (92). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-sistemy-upravleniya-bankovskimi-riskami> (дата обращения: 21.02.2019).
4. Кузьмичева И. А., Подколзина Э. А. СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ// Фундаментальные исследования. 2015. № 2-25. С. 5635-5638. URL: <http://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=38478> (дата обращения: 21.02.2019).
5. Тарасова Н. Б., Мирская О. В., Мусатаева М. О. Система управления рисками российских банков // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2015. Т. 23. С. 31–35. URL: <http://e-koncept.ru/2015/95251.htm> (дата обращения: 20.02.2019).

Жевнерович И. В.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

ВЫСТРАИВАНИЕ ДОЛГОВРЕМЕННЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ С КЛИЕНТАМИ, КАК ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА РЫНКЕ B2B

Аннотация: Статья посвящена вопросам взаимоотношений с клиентами на промышленных рынках. В ней раскрываются особенности и сложности этих взаимоотношений, а также приведены результаты исследования таких отношений на примере промышленного предприятия.

Ключевые слова: основные взаимоотношения, клиенты, b2b, гофротара.

Управление компании любой сферы деятельности заинтересовано в создании и внедрении эффективной системы управления предприятием и взаимоотношениями со своими клиентами. Зачастую успех любой компании на рынке зависит от того насколько эффективно устроено взаимодействие с клиентами, партнерами по бизнесу, которые с одной стороны являются поставщиками ресурсов и потребители – с другой. На фоне такого развития рынка российские компании все чаще прибегают к использованию

инструментов маркетинга как средства повышения конкурентоспособности и укрепления рыночных позиций в долгосрочной перспективе.

Куш С. П. в своей работе выделяет среди характерных тенденций развития рынков b2b следующие:

1. для устойчивого развития фирмы необходимо усилить возможность ее влияния на взаимодействие с клиентами;

2. для повышения адаптации к возможным изменениям внешней среды необходимо создавать более гибкие цепочки ценности, способные изменять скорость целенаправленной трансформации;

3. повышение сложности системы связей и отношений бизнеса со своими потребителями, поставщиками и партнерами, а так же с государственными органами и некоммерческими организациями [1].

Несмотря на это опыт применения традиционных приемов маркетинга в практике предпринимательской деятельности на рынках b2b показал свою ограниченность и во многих случаях неэффективность.

В рамках данной статьи представлена часть проведенного исследования по исследуемому вопросу. Объектом исследования было выбрано крупное промышленное предприятие города Набережные Челны, занимающееся производством гофротары.

Исследуя особенности рынка гофротары было определено, что большинство рейтинговых и аналитических изданий склоняются к мнению о быстрых темпах роста индустрия гофрокартона в РФ. В ближайшие годы по мнению разных экспертов потребление гофротары в отдельных регионах будет расти ежегодно на 7-15%. Согласно статистическим данным годовой выпуск гофрокартона в России составляет свыше 3 млрд. м², а так же наблюдается рост спроса на качественную упаковку в таких областях как пищевая промышленность, фармацевтическая и парфюмерно-косметическое производство и пр. Все это в совокупности создает благоприятный климат для развития производства и реализации промышленной упаковки из гофрокартона.

Структура потребности в гофротаре основных отраслей промышленности РФ представлена на рис. 1.



Рис. 1. Структура потребности в гофротаре основными отраслями промышленности, %

Из рис. 1 видно, что основными потребителями тары из гофрокартона являются предприятия пищевой промышленности, на их долю приходится 75% всего произведенного гофрокартона. Предприятия бытовой химии и фармацевтической промышленности так же являются активными потребителями гофротары, на их долю приходится около 20%. Чуть выше 10% всей выпускаемой продукции покрывают потребности табачной, стекольной и парфюмерно-косметической промышленности.

Основными игроками на рынке являются семь крупнейших российских предприятий (рис. 2).

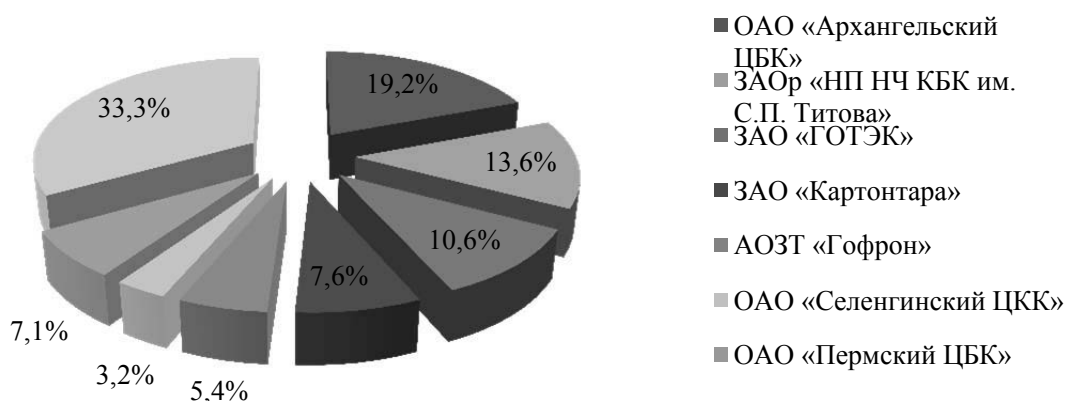


Рис. 2. Крупнейшие российские производители гофрокартона, %

В их число входит ЗАОр «НП НЧ КБК им. С.П. Титова» (г. Набережные Челны), ОАО «Архангельский ЦБК» (г. Подольск), ОАО «Пермский ЦБК» (г. Пермь), АОЗТ «Гофрон» (г. Кашира), ЗАО «ГОТЭК» (г. Железногорск), ЗАО «Картонтара» (г. Майкоп) и ОАО «Селенгинский ЦКК» (г. Улан-Удэ). Объемы их совместного производства составляют более половины всего производимого гофрокартона в стране.

Основными сложностями, с которыми сталкиваются данные производители, являются:

- недостаток современного оборудования и квалифицированных кадров;
- более низкое качество в сравнении с западными производителями;
- ломкость и недостаточная прочность;
- непригодность российского гофрокартона для нанесения печатной информации (требует дополнительную обработку поверхности, что приводит к удорожанию ее стоимости).

Все озвученные причины являются предпосылками сложностями в выстраивании долговременных и стабильных взаимоотношений с клиентами.

У исследуемого предприятия основными клиентами являются 234 компании: из них 30 крупных, 108 средних и 96 мелких компаний. Непосредственное взаимодействие с клиентами имеет отдел продаж и маркетинга, который разделен на два направления: сбыт (группа продаж) и маркетинг (группа маркетинга).

С целью изучения эффективности взаимоотношений с клиентами было проведено маркетинговое исследование. Методом исследования был опрос, инструментом сбора информации – анкета. Анкета высылалась по электронной почте клиентам комбината. Было опрошено 40 компаний, из них в выборку попало 12 компаний из пищевой промышленности, 10 компаний производящих парфюмерию и косметику, 7 торговых компаний, 5 из химической промышленности. В основном в выборку попали компании, работающие с комбинатом более 7 лет (32,5%) и в интервале от 2 до 3-х лет (25%) (рис. 3).

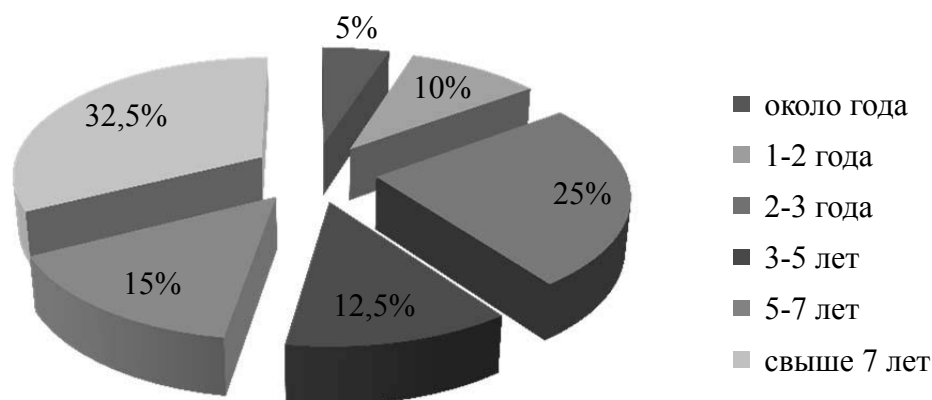


Рис. 3. Время сотрудничества респондентов

Степень удовлетворенности клиентов качеством обслуживания показана на рис. 4.

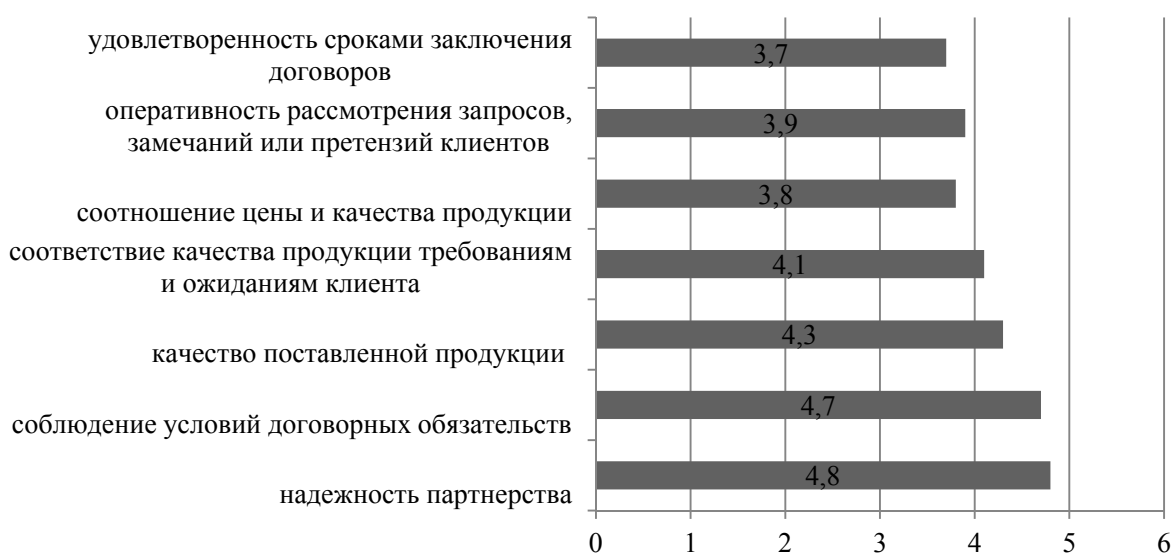


Рис. 4. Удовлетворенность клиентов отдельными показателями взаимоотношений с исследуемым предприятием, балл

Из рис. 4 видно, что степень удовлетворенности клиентов достаточно высокая. Больше всего клиенты, участвующие в опросе, удовлетворены надежностью партнерства и соблюдением условий договорных обязательств (4,8 и 4,7 балла). Среди причин, которые могли бы способствовать увеличению закупок у комбината изменение условий оплаты, получение дополнительной скидки, снижение базовой цены продукции и расширение номенклатуры производимой продукции (рис.5).



Рис. 5. Причины, по которым бы клиенты увеличили объем закупок

В ходе исследования было определено, что основными проблемами во взаимодействии с клиентами являются:

1. длительные сроки доставки;
2. затягивание оформления документов для заключения договоров;
3. неудовлетворенность клиентов такими показателями как цена и форма оплаты.

Для выстраивания долгосрочных отношений со своими клиентами необходимо устранить выявленные проблемы и начать ими управлять. Это объясняется тем, что взаимоотношения с покупателями рассматриваются как один из основных активов компании наряду с материальными, финансовыми, человеческими и другими видами ресурсов.

Для совершенствования взаимоотношений с клиентами предлагается:

1. повысить удовлетворенность клиентов, разработав более удобные формы и способы оплаты, и систему скидок для постоянных клиентов;
2. сократить сроки оформления документов для заключения договоров;
3. сократить сроки доставки.

Предполагаемый доход от улучшения взаимоотношений с клиентами был рассчитан на основе опубликованных данных об опыте крупных предприятий

России, начавших внедрять маркетинг взаимоотношений. На реализацию разработанных мероприятий необходимо будет затратить 576248 руб. Они принесут предприятию дополнительную прибыль в размере 615000 руб. Все они прошли оценку на эффективность и подтвердили соответствия следующим параметрам: ЧД (чистый доход) составит 38752 тыс.руб., ЧДД (чистый дисконтированный доход) – 2712 тыс.руб., ИДДИ (индекс доходности дисконтированных инвестиций) – 1,07.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Куш С. П. Маркетинг на b2b рынках: отношенческий подход [Электронный ресурс]: учебное пособие / С.П. Куш, М.М. Смирнова; Высшая школа менеджмента СПбГУ. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2010. – С.431.

Ильин С. В., Ильина Л. А.

Уфимский государственный авиационный технический университет

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ПРОЕКТОВ ГЧП (МЧП) КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ

Аннотация: В статье предложены основные принципы разделения рисков для разработки инструментария защиты интересов соучредителей партнерства; сформулирована проблема отсутствия специалистов должной квалификации в области подготовки и реализации проектов ГЧП (МЧП), в том числе в сфере развития информационной инфраструктуры. При этом авторы рассматривают ГЧП (МЧП) с позиции их исследования как долгосрочных контрактов между частными компаниями и органами государственной (муниципальной) власти, заключаемых в целях обеспечения общественного актива или услуги, в которых как публичная, так и частная стороны несут значительные риски.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, муниципально-частное партнерство, риски.

Большинство рисков ГЧП (МЧП), с которыми сталкиваются частный и публичный партнер в ходе реализации проекта (строительные и операционные риски, налоговые, финансовые, рыночные, политические, юридические, информационные и др.), относятся к управляемым, поэтому могут быть диагностированы и упреждены ранее наступления их негативных последствий.

Одним из важнейших условий успешного выполнения проектов ГЧП (МЧП) является оптимизация (разделение) и снижение различного рода рисков

для всех участников функционального альянса за счет реализации следующих основных принципов:

- количество рисков, принимаемых на себя каждым участником партнёрства, должно быть сопоставимо с социально-экономическим эффектом, который он может извлечь в результате осуществления инвестиционного проекта;

- риски должны быть переданы в большей степени тому соучредителю проекта, который имеет возможность покрыть их с наименьшими затратами.

Практика реализации проектов ГЧП (МЧП) свидетельствует, что большинство неудач связано с несоблюдением вышеперечисленных принципов, отсутствием их четкого обозначения либо неполной трансформации в положения учредительного соглашения. В результате каждый участник проекта ГЧП (МЧП) пытается переложить ответственность за риски на своего партнера.

Для обоснования инструментария управления рисками при разработке учредительного соглашения и в процессе реализации проекта ГЧП (МЧП) авторами предложено следующее их разграничение.

1. Административно-управленческие риски, связанные с деятельностью органов государственного (муниципального) управления (ОГМУ), которые возникают на всех этапах реализации проекта):

- законодательные риски (вероятность возможных изменений правовой базы в процессе выполнения проекта в сфере его приложения);

- бюрократические риски;

- коррупционный риск;

- риск возможного увеличения налоговой нагрузки (увеличение налоговых обязательств в период реализации проекта при изменении законов);

- риск смены приоритетов в социально-экономическом развитии;

- риск замены публичного партнёра (ведомственного ОГМУ);

- риски, связанные с протестным поведением населения и общественных организаций, вызванные уровнем технической, экологической и др. безопасности предполагаемого проекта, иным основаниям.

2. Риски ведомственного ОГМУ (данные риски обусловлены тем, что ведомственный ОГМУ выступает одновременно как соучредитель проекта – в роли носителя общественно и социально значимых интересов и целей, и как координатор, являясь субъектом правовых и надзорных функций.

В качестве наиболее существенных рисков можно выделить:

– риски легитимно-правового обеспечения (длительный период достижения ведомственного консенсуса, процедур подготовки и согласования проектной документации, нарушение сроков выдачи разрешений и пр.);

– риски межведомственного взаимодействия (нарушение функций межведомственной согласования узковедомственных интересов ОГМУ);

– риск потери собственности (особо актуален при реализации проектов ГЧП (МЧП) в форме публичных акционерных обществ) [1];

– риск ненадлежащего выполнения условий учредительного соглашения со стороны ОГМУ (сокращение или прекращение бюджетного финансирования вследствие изменения приоритетов или секвестирования бюджетных расходов);

– риск возврата осуществленных инвестиций в случае необходимости выхода субъекта частного сектора из проекта;

– риск избыточного контроля (необоснованное и чрезмерное вмешательство ОГМУ в процессы финансирования, управления и др.)

3. Риски субъекта частного бизнеса.

Частный партнер проекта ГЧП (МЧП) преследует цель максимизации прибыли, поэтому в сегменте коммерческих (в отличие от реализуемых ОГМУ общественных) интересов между соучредителями не только уместен, но и необходим торг о возможном разделе возникающих рисков, о характере делегируемых правомочий и условиях их передачи и использования [2].

К числу основных рисков субъектов частного бизнеса следует отнести:

– коммерческий риск (неверная оценка платежеспособного спроса на продукт (услугу) проекта ГЧП (МЧП), несоответствие фактической интенсивности функционирования инфраструктурного объекта расчетной, установление неоптимальных цен и тарифов при эксплуатации объекта и т. д.);

– риск превышения эксплуатационных издержек вследствие допущенных организационно-управленческих ошибок, недооценки статей эксплуатационных расходов, климатического фактора и проч.;

– инфляционный риск (непрогнозируемый рост цен на ресурсы для выполнения и (или) функционирования инфраструктурного объекта;

– риск роста процентной ставки кредита (возникает в процессе банковского кредитования проектов ГЧП (МЧП);

– риск изменения валютного курса (актуален для контрактов, деноминированных в иностранной валюте, либо при использовании импортных поставок для реализации проекта);

– санкционные риски (прекращение и (или) сокращение международного финансирования российских компаний);

– риск форс-мажора (катастрофы, чрезвычайные ситуации и т.п.).

Распределение рисков между соучредителями проекта ГЧП (МЧП) осуществляется поэтапно, исходя из того, кто из них наиболее эффективно способен управлять различными рисками, в следующей последовательности:

– выявляются все возможные риски и проводится комплексная оценка их воздействия на разработку и ход реализации проекта ГЧП (МЧП);

– определяются подходы к распределению основных (доминирующих) рисков между партнёрами, разрабатываются альтернативные меры и инструментарий минимизации рисков совместными усилиями соучредителей;

– оставшиеся риски распределяются между ведомственным ОГМУ и субъектом частного сектора с учетом используемой базовой модели ГЧП (МЧП), целевого предназначения и организационно-правовой формы инфраструктурного объекта.

В настоящее время в России отсутствуют сложившаяся практика и единая методика анализа рисков проектов ГЧП (МЧП) в рамках государственного риск-менеджмента. Признанным и наиболее эффективным инструментарием традиционно является матрица рисков, которую следует разрабатывать и

использовать для каждой стадии проекта. В переговорном процессе матрица может быть использована как инструмент для выявления и дальнейшего управления всеми возможными рисками, включения их в соглашение, подготовки плана действий по предотвращению рисков, существенно влияющих на выполнение условий учредительного договора ГЧП (МЧП).

Еще одним немаловажным условием обеспечения экономической безопасности при реализации проектов ГЧП (МЧП) является разработка адекватных условиям конкретного договора механизмов защиты интересов участников проекта, жестко привязанных, в первую очередь, к выявленным рискам. Учредительное соглашение в обязательном порядке должно быть дополнено специальными положениями, предусматривающими возможность его пересмотра и (или) адаптации к изменившимся внешним (политическим или экономическим) воздействиям.

Российская практика подготовки и реализации проектов ГЧП (МЧП) свидетельствует, что для полного учёта всей специфики рассматриваемой предметной области, необходима скоординированная деятельность профессионального сообщества в сфере ГЧП (МЧП) и ОГМУ с привлечением высококвалифицированных специалистов, организаций-консультантов на всех этапах осуществления проектов, поскольку работники профильных структур ОГМУ зачастую не обладают необходимыми компетенциями и достаточным уровнем квалификации в данной сфере, в том числе риск-менеджменте.

Исправить ситуацию призван Центр развития государственно-частного партнерства при Внешэкономбанке (теперь – Государственная корпорация «Национальный институт развития “ВЭБ РФ”»), созданный при поддержке крупных финансовых институтов, бизнес-структур и экспертного сообщества в целях квалифицированного обслуживания деятельности ОГМУ по применению инструментов ГЧП (МЧП) для реализации стратегий отраслевого, регионального или городского развития, содействию формированию рынка инфраструктурных проектов, консультативной и

методической поддержки. К функциональным направлениям работы Центра относятся также организация информационного взаимодействия профессиональных участников рынка проектов ГЧП (МЧП), подготовка и переподготовка кадров в рамках учебных проектов Банка [3].

Проблема отсутствия специалистов должной квалификации в области подготовки и реализации проектов ГЧП (МЧП) присуща также для субъектов бизнес-сообщества – потенциальных инвесторов. Однако предпринимательский сектор отдает предпочтение сотрудничеству с негосударственными структурами. Наиболее авторитетной в данной области является юридическая компания «Legal Studio» (ООО «Лигал Студио»), основанная в Санкт-Петербурге в результате слияния двух крупных юридических организаций Северо-Западного федерального округа [4].

Приоритетным направлением работы компании является юридическое сопровождение проектов ГЧП (МЧП), в том числе: анализ правовых и экономических рисков, возникающих в процессе функционирования проекта, предоставление бизнесу рекомендаций по их минимизации; организационно-правовое содействие в подготовке и согласовании проектной документации; ведение переговоров с участниками партнерства (соучредителем ОГМУ); правовое содействие в конкурсной процедуре и пр.

По мнению автора, сегодня назрела насущная потребность объединения потенциала и возможностей указанных институтов развития в рамках координационно-консультативного органа (Координационного совета), который может быть создан совместными усилиями и функционировать на основе расширенных полномочий, охватывающих круг интересов его участников. При этом в состав членов наблюдательной комиссии обязательно должны входить представители Координационного совета по государственно-частному партнерству при Минэкономразвития России (образован в 2014 году).

Это позволит ускорить работу по унификации, типологизации и структурированию проектов ГЧП по отраслевому признаку, актуализации

существующей нормативно-правовой и методологической базы, в том числе в области риск-менеджмента.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ильин С. В., Ильина Л. А. Основные принципы реализации проектов ГЧП (МЧП) на основе организации акционерных обществ // Казанская наука. № 4. 2017. – Казань: Изд-во Казанский Издательский Дом. – 2017. – № 4. – С. 11–14.
2. Ильин С. В., Ильина Л. А. Доминирующие целевые схемы реализации проектов ГЧП (МЧП). Управление экономикой: методы, модели, технологии: Материалы XVIII Международной научной конференции. / Уфимс. гос. авиац. техн. ун-т. – Уфа: РИК УГАТУ. – 2018. – С. 286–292.
3. Национальный Центр Государственного Частного Партнерства» [Электронный ресурс]. URL: <http://pppcenter.ru/about/istoriya.html>.
4. Юридическая фирма «Лигал Студио» [Электронный ресурс]. URL: <https://lgls.ru/o-kompanii/>.

Каюмова С. Э., Шарипова Р. Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: В статье рассмотрены основные методы финансового контроля; выделены функции и виды финансового контроля. Отмечена потребность проведения постоянного финансового самоконтроля предприятия в целях обеспечения его финансовой устойчивости.
Ключевые слова: финансовый контроль, методы финансового контроля, контроль эффективности, предприятие, внутренний финансовый контроль.

На сегодняшний день наиболее значимой функцией в управлении финансово-хозяйственной деятельностью предприятий является финансовый контроль. В каждом государстве, где существуют товарно-денежные отношения, обязательно необходим финансовый контроль, ведь контроль над финансами исполняют все участники отношений, поэтому он является важной частью в системе управления финансами. В компании финансовый контроль может осуществлять государство, партнёры по бизнесу и прочие субъекты, вступающие в финансовые отношения с предприятием.

Актуальность исследования обусловлена тем, что в России недостаточно развит механизм финансового контроля, поэтому необходимо создавать новые и совершенствовать существующие инструменты, методы, схемы финансового контроля, которые смогли бы повысить результаты контрольной деятельности на предприятии.

Для обеспечения необходимого уровня финансовой устойчивости предприятия, требуется осуществление не только внешнего: со стороны государства, кредиторов, инвесторов, партнёров, но и постоянного внутреннего контроля, иными словами – самоконтроля. Совершенствование и построение эффективной системы финансового контроля на предприятии позволит повысить эффективность контрольной деятельности и снизить издержки на его осуществление.

В настоящее время отечественные предприятия функционируют в условиях нестабильной и изменчивой внешней среды. Существует высокая степень неопределенности и риска в ведении предпринимательской деятельности благодаря конкуренции иностранных предприятий, а также их филиалов на территории Российской Федерации. Негативное влияние на ведение бизнеса оказывает также неустойчивая политическая ситуация и частые изменения в законодательстве России.

Создавшаяся ситуация улучшает значимость внутреннего и внешнего финансового контроля на предприятии. Благодаря финансовому контролю можно оценить результативность финансового и стратегического управления предприятием, а также выявить существующие проблемы [3].

Самой главной целью финансового контроля на предприятии является обретение информации о состоянии финансовой деятельности на предприятии, об эффективности использования бюджетных средств, выполнении им своих обязательств перед государством.

Любая из сторон контролирует обеспечение своих интересов, например:

- государство контролирует соблюдение налоговой и бюджетной дисциплины;
- контролируют результативность вложения и использования акционерного капитала;
- банки контролируют платежеспособность предприятия;
- предприятие контролирует результативность использования всего капитала [4].

Финансовый контроль на предприятии должен приводить убедительные доказательства о подлинности открытой информации предприятия, например бухгалтерской отчётности или выявлять нарушения и начинать проявлять инициативу по их устранению в будущем. Для того, чтобы была достигнута цель финансового контроля на предприятии, необходим профессионализм специалистов, осуществляющих контроль.

Предупреждение нарушений, которые связаны с незаконной деятельностью – это главная задача в финансовом контроле на предприятии. То есть большинство самостоятельных задач сводятся к выполнению оценки результатов, качества работы предприятия.

Важную роль в финансовом контроле играют различные его виды, которые можно классифицировать следующим образом (табл. 1).

Таблица 1

Классификация видов финансового контроля [1]

№	Виды финансового контроля
1	По методам проведения
2	По конкретно установленному времени его проведения
3	По форме проведения
4	По кругу финансовой деятельности
5	По проверяемым объектам

Эта классификация видов финансового контроля используется и применяется в настоящее время в Российской Федерации. Методы и формы, которые применяются для целей финансового контроля, зависят от чётко поставленной задачи.

Выполнение финансового контроля может происходить разными методами. Под методами финансового контроля подразумеваются способы, приёмы, средства его исполнения. Использование определённого метода зависит от таких факторов, как: правовое положение, цель и объект контроля. Для применения методов финансового контроля всегда составляется план, но это не исключает и внеплановых проверок. Методы финансового контроля играют очень важную роль, так как от них зависит достоверность и

эффективность результатов контроля. В табл. 2 приведены основные методы проведения финансового контроля и их содержание.

Таблица 2

Методы исполнения финансового контроля [1]

№	Методы	Характеристика метода
1	Ревизия	Является главным методом финансового контроля. Ревизия может быть плановой и внеплановой, полной либо частичной, документальной и фактической, тематической и комплексной. Правом их проведения обладают государственные, а также негосударственные проверяющие структуры, а также вышестоящие организации относительно подведомственных им организаций.
2	Проверка	Исследование отдельных аспектов финансовой деятельности: проверяются расходные документы отчетности для выявления скрытых нарушений и разработке мер по их ликвидации.
3	Обследование	В основе лежит изучение всех показателей конкретного субъекта, по операциям в России и зарубежных странах, с целью установления реального состояния финансов, а также прогнозирования будущих путей его развития.
4	Надзор	Данный вид контроля распространяется на субъекты, имеющие лицензию на разные виды деятельности.
5	Анализ финансовой деятельности	Проводится детальное изучение финансовой отчетности за определенный период для более полной оценки результатов дел, которые ведут субъекты, состояния финансов, в том числе основных и оборотных средств в разрезе эффективности их применения.
6	Постоянное наблюдение (мониторинг)	Наблюдение осуществляют различные кредитные организации. Главной целью является оценка финансовых показателей относительно эффективности расходования выданных ими кредитных средств.

Контроль в каждой сфере деятельности позволяет контролируемым объектам планомерно и эффективно функционировать.

На предприятиях финансовый контроль выполняет несколько функций, которые приведены в табл. 3.

Таблица 3

Функции финансового контроля на предприятии [2]

№	Характеристика функции
1	Отслеживание процесса движения к целям, которые определяются плановыми показателями и нормативами.
2	Вычисление степени отклонения реальных результатов деятельности от намеченных.
3	Проверка состояния предприятия по финансовым показателям, в первую очередь по движению её денежного роста.
4	Изменение конкретных задач, а также финансовых правил и нормативов.

Для проведения и выполнения функций финансового контроля рекомендуется создавать особые подразделения. Организация системы внутреннего финансового контроля может быть осуществлена следующим образом:

1) в рамках учётной политики создать раздел об организации внутреннего финансового контроля и разместить в одном из приложений список мероприятий;

2) в качестве приложения к учётной политике разместить «Положение об организации внутреннего финансового контроля», в качестве приложения к учётной политике [3].

Для организации подобного подразделения необходимо учитывать профессиональные требования к специалистам системы внутреннего финансового контроля предприятия.

В результате деятельности системы внутреннего финансового контроля должны вырабатываться и реализовываться управляющие воздействия, направленные на устранение недостатков. Это позволит эффективно распоряжаться ресурсами предприятия и повышать финансовую устойчивость.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в существовании системы финансового контроля заинтересовано все общество в целом, в том числе государство, предприятия, так как она сможет защитить финансовые интересы всех заинтересованных участников финансовых отношений, также сумеет избежать криминализации бизнеса и, кроме того, привлечет для его развития частных инвесторов, в том числе и иностранных.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алексеев Д. Б., «Финансовый контроль как самостоятельная организационно-правовая форма финансовой деятельности», // Бизнес в законе 6, 2013 с.184-186.
2. Кокарев А. И., Вопросы реформирования государственного финансового контроля // Финансы и Кредит 2014, № 11(587) 58-60с.
3. Кузьмин, Г. В. Финансовый контроль в Российской Федерации / Г. В. Кузьмин // Бухгалтерский учет. — 2014. — № 8. — С. 125-127.
4. Сабитова Н.М., Ках И.А. Государственный финансовый контроль: Учебник / - М.: Рид групп, 2012. – 512 с.

БИОМЕТРИЧЕСКАЯ ИДЕНТИФИКАЦИЯ КАК СОВРЕМЕННАЯ БАНКОВСКАЯ ТЕХНОЛОГИЯ

Аннотация: В статье рассмотрены современные банковские продукты и технологии, биометрическая технология, выделены типы биометрических данных, этапы биометрической идентификации, основные направления применения биометрической системы. Также определены основные преимущества и недостатки биометрических технологий, проблемы ее внедрения и использования.

Ключевые слова: современные банковские технологии, банк, биометрика, биометрическая идентификация, биометрические технологии, система идентификации и аутентификации.

В настоящее время новые современные продукты и технологии приводят банки к успешной деятельности, позволяют им стабильно развиваться, повышать конкурентоспособность, иметь устойчивый экономический рост. В силу распространения в современном мире безналичных платежей, и как следствие, появления новых мошеннических технологий, которые снижают эффективность PIN-кодов, появляется вопрос о разработке новых технологий для безопасности сбережений клиентов. Для решения данных проблем вводится в банковскую сферу использование биометрической идентификации клиентов.

На сегодняшний день доверие клиентов является одним из основных факторов успеха многих коммерческих банков. Поэтому применение усовершенствованных методов защиты персональных данных клиентов банка от мошенников способствуют коммерческим банкам занимать более высокие позиции на рынке банковских услуг. На данный момент одним из более современных способов защиты данных клиентов является применение биометрических технологий [4].

Под биометрией понимается система распознавания личности по одной или нескольким физическим (голос, отпечатки пальцев, черты лица, сетчатка и радужная оболочка глаза, и другие) либо поведенческим чертам (почерк, походка и другие). Базируются биометрические технологии на идентификации человека по его уникальным биологическим признакам, которые присущи

только ему [3]. С помощью биометрических технологий обеспечивается наиболее надежное распознавание личности. Биометрическими идентификаторами практически невозможно манипулировать, так как они присущи только одному человеку. Однако, следует учитывать, что с возрастом или в связи с болезнью голос и внешность человека может изменяться [7].

Биометрические данные подразделяются на два типа в зависимости от состава индивидуальных характеристик человека (рис. 1) [3].

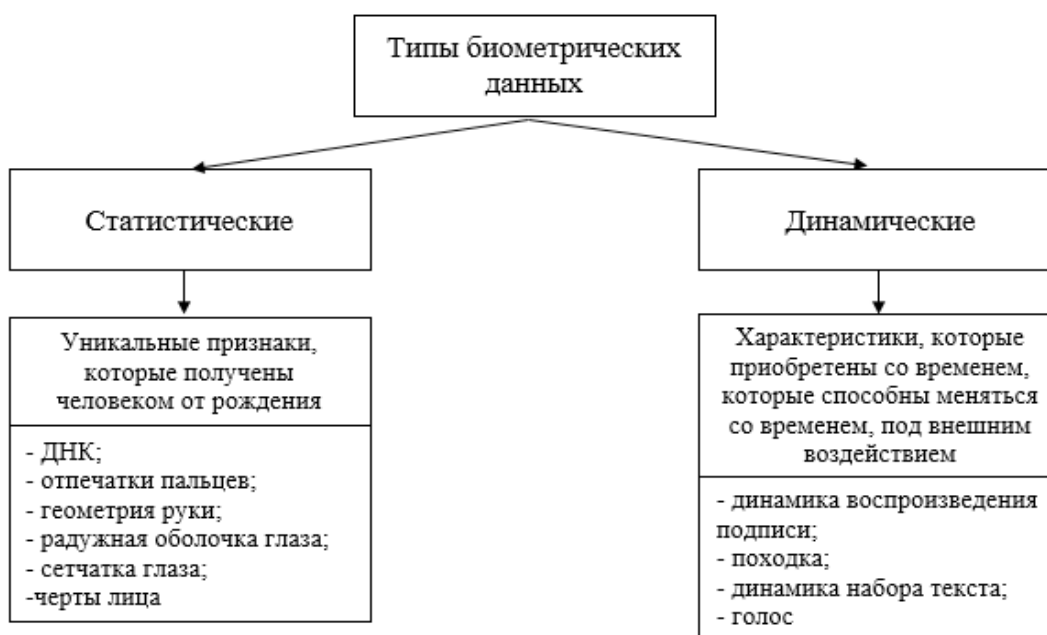


Рис. 1. Типы биометрических данных

Биометрическая система идентификации состоит из следующих частей:

- аппаратная, которая состоит из биометрических терминалов и сканеров, предназначенные для фиксации биометрических характеристик и преобразовании их в цифровую модель;
- программное обеспечение, которая необходима для обработки биометрических данных, проверки полученной информации с базой данных, определения соответствия характеристик [1].

Внедрение биометрических технологий в банковскую сферу несет с собой не только достоинства, но и ряд различных недостатков. В табл. 1 приведены достоинства и недостатки наиболее известных видов биометрической идентификации.

Биометрическая идентификация состоит из следующих этапов:

- 1) запоминание системой биометрических данных;
- 2) обработка информации, преобразование ее в математический код;
- 3) процесс сравнения сохраненных биометрических образов с предоставленными для идентификации образцами;
- 4) получение результатов [3].

Таблица 1

Достоинства и недостатки биометрической идентификации [6]

Вид биометрической идентификации	Достоинства	Недостатки
Дактилоскопия (идентификация по отпечаткам пальцев)	- Высокая надежность - Низкая стоимость оборудования - Простота процедуры	- Узор отпечатка легко повреждается порезами и царапинами - Ненадежность защиты от подделки
Распознавание по голосу	- Бесконтактность - Низкая стоимость оборудования - Удобен для удаленного использования	- Высокий уровень ошибок (по сравнению с дактилоскопией)
Распознавание лиц	- Бесконтактность - Высокий уровень надежности - Низкая чувствительность ко внешним факторам	- Высокая стоимость оборудования - Ухудшение надежности метода из-за изменения мимики - Недостаточная разработанность метода
Сетчатка	- Бесконтактность - Быстрая идентификация - Высокая надежность	- Высокая стоимость системы

К основным направлениям использования биометрических систем в банках относят:

- верификацию личности соискателей кредитов;
- организацию доступа к сейфовым ячейкам;
- обслуживание владельцев расчетных, депозитных, брокерских счетов;
- оказание услуг, предусматривающих установление личности;
- контроль доступа в служебные помещения, к информационным ресурсам сотрудников банков [1].

В российских банках первым в развитии биометрических технологий является запуск удаленной идентификации клиентов. Теперь банки могут осуществлять удаленную идентификацию своих клиентов, чтобы предоставлять банковские продукты и услуги дистанционно с помощью Единой биометрической системы (ЕБС) и Единой системы идентификации и аутентификации (ЕСИА). Данная платформа удаленной идентификации имеет трехфакторную аутентификацию: авторизацию в Единой системе идентификации и аутентификации и два биометрических параметра, таких как голос и изображение лица [4].

Единая биометрическая система представляет собой цифровую платформу для удаленной идентификации людей, которая позволяет пользоваться с помощью ее государственными и коммерческими услугами в течении всего дня и из любого уголка мира. Данная система построена на следующих принципах:

1) мультимодальность (использование одновременно лица и голоса позволяет распознавать живого конкретного человека, а не подделку его данных);

2) мультивендорность (для технической поддержки двух модальностей (лица и голоса), кроме отечественных разработчиков биометрических технологий привлекаются и независимые вендоры, с помощью которых будет повышаться качество функционирования системы);

3) выявление аномалий (любое отклонение от стандартных действий человека будет распознаваться системой как попытка мошенничества);

4) безопасность данных (биометрические данные и персональные данные человека хранятся отдельно друг от друга в ЕБС и в ЕСИА соответственно, которые связаны по уникальному, зашифрованному коду);

5) определение живого человека от имитации с помощью комбинирования голоса и лица, что позволяет выявить и реагировать на мошенников [4].

С помощью внедрения биометрических технологий крупные банки смогут расширить свою деятельность, сферу влияния. Однако не все небольшие банки смогут внедрить данную технологию в свою деятельность, так как цена такой процедуры является весьма высокой. Это может привести к потере небольшими банками клиентов.

Преимуществами использования биометрических технологий в банковской деятельности являются сбор большой базы потенциальных клиентов, простой способ реализации инициатив в области микрофинансирования, увеличение уровня безопасности, подлинности операций банка, простота в эксплуатации, отсутствие языковых и социальных барьеров, удобство в использовании для клиентов (по сравнению с банковскими картами, которые необходимо носить с собой) [1]. Преимуществами же использования банками Единой биометрической системы являются привлечение новых клиентов через сети Интернет из любых уголков мира, чему способствует удаленная идентификация клиентов; обслуживание клиентов на протяжении всех суток в течение семи дней в неделю [4].

Недостатками, как уже отмечалось выше, является высокая цена внедрения данной биометрической технологии, сложность запуска в банках регионов из-за ограничения либо недостаточности ресурсов. Также биометрические данные могут изменяться со временем из-за биологических особенностей человека, измениться из-за болезней, стресса или волнения, что в результате повлечет за собой отказ в идентификации [4].

Таким образом, внедрение биометрической идентификации в банковскую систему является необходимым процессом, который связан со временем, поскольку именно биометрическая идентификация является более качественным способом защиты данных клиентов банка. Биометрическая идентификация становится более распространенной, так как в силу появления и развития более усовершенствованных способов взлома клиентов, появляется необходимость в более эффективном и качественном способе их защиты. Поэтому именно биометрия на данный момент является самым эффективным

способом защиты клиента. Несмотря на положительные стороны данной технологии существуют и недостатки. Поэтому, необходимо заранее рассматривать недостатки данной технологии и найти пути их преодоления.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Винокуров А. В. Биометрические системы идентификации в кредитных организациях как инструмент противодействия мошенничеству // Финансы и кредит. 2016. №21 (693). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/biometricheskie-sistemy-identifikatsii-v-kreditnyh-organizatsiyah-kak-instrument-protivodeystviya-moshennichestvu> (дата обращения: 24.02.2019).
2. Зайковский Б. Б., Корниенко М. В. Современные банковские технологии и перспективы развития электронного обслуживания клиентов // Социальные науки. 2017. №4-1(19). С.9-15. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_32303922_48057687.pdf (дата обращения: 24.02.2019).
3. Зеленская М. В. Перспективы применения биометрии в банковской сфере // Материалы XI Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум». URL: <https://files.scienceforum.ru/pdf/2019/5c21e05f36ff8.pdf> (дата обращения: 25.02.2019).
4. Крылова И. Ю., Рудакова О. С. Биометрические технологии как механизм обеспечения информационной безопасности в цифровой экономике // Молодой ученый. 2018. №45. С. 74-79. URL <https://moluch.ru/archive/231/53640/> (дата обращения: 25.02.2019).
5. Рамазанова А. С. Современные банковские продукты и технологии // Развитие современной науки: теоретические и прикладные аспекты. 2018. №26. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_34861827_56930520.pdf (дата обращения: 24.02.2019).
6. Сереброва М. В. Биометрическая идентификация клиентов: современное решение доступности банковских услуг // Научно-практический электронный журнал Аллея Науки. 2017. №8. URL: https://www.alley-science.ru/domains_data/files/Journal.pdf (дата обращения: 25.02.2019).
7. Шакер Ирина Евгеньевна Использование биометрической аутентификации и перспективы ее применения в банковской системе России // Экономика. Налоги. Право. 2016. №5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-biometricheskoy-autentifikatsii-i-perspektivy-ee-primeneniya-v-bankovskoy-sisteme-rossii> (дата обращения: 25.02.2019).

Назарова Р. Ф., Болтыров В. А., Валиева В. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ В УПРАВЛЕНИИ КОМПАНИЕЙ

Аннотация: В статье определены сущность и роль финансово-экономического развития компании, а также рассмотрены методологические подходы к формированию финансовой политики и стратегии предприятия, а также их взаимосвязь.

Ключевые слова: финансовая политика, стратегия развития, стратегическая цель.

В настоящее время наблюдается тенденция экономической нестабильности. Изменения уровня инфляции, резкие колебания валютного курса, снижение покупательной способности населения способствуют

ухудшению внешнеэкономической среды предприятий. Поэтому, когда внешние условия становятся менее предсказуемыми, для успешного роста предприятия необходимо четко определить направление развития компании. Взаимосвязь направлений развития предприятия, а также достижение целей предприятия с помощью финансовых ресурсов осуществляется финансовой политикой.

Цель разработки финансовой политики предприятия – создание эффективной системы управления финансами, которая направлена на достижение конкретных целей предприятия. Разработка финансовой политики компании состоит из следующих стадий:

1. Определение областей деятельности предприятия. Для достижения целей организации необходимо планировать деятельности всех элементов организации, таких как логистика, маркетинг, производство и т. д.

2. Определение целей и задач, которые необходимо достигнуть в определенный срок.

3. Определение сильных и слабых сторон предприятия.

4. Анализ внешней и внутренней среды, позволяющий выявить факторы, которые влияют на предприятие.

5. Анализ финансового состояния предприятия за предыдущий период времени.

6. Разработка и реализация общей финансовой стратегии развития. [4]

В настоящее время специалисты в области стратегического менеджмента уделяют огромный интерес вопросам исследования и разработки стратегии, которая бы позволила предприятию быть более конкурентоспособным на рынке. Все больше предприятий ориентируется на достижение своих целей в реализации эффективной стратегии развития. Так что же такое стратегия развития компании?

Долгое время под стратегией понимали управление ресурсами компании. Однако такое определение не совсем верно.

По мнению Мавриной И.Н., стратегия – это генеральная программа действий, формулирующая главные цели и основные пути их достижения, а также выявляющая приоритеты проблем и ресурсы для достижения данной цели предприятия [1, с. 34].

А. Чандлер утверждает, что стратегия развития предприятия рассматривается как определение основных долгосрочных целей предприятия и направления действий и распределения ресурсов, необходимых для достижения этих целей.

М. Портер определил стратегию, как достижение организацией конкурентных преимуществ с учетом внешних возможностей и угроз. [2, с. 78]

На основе различных наиболее известных определений ясно одно: стратегия развития предприятия обязательно должна учитывать долгосрочные перспективные цели и задачи этого предприятия, а также направлять ресурсы, предназначенные для достижения поставленных целей.

На практике, говоря о стратегии развития, руководители компаний часто имеют в виду совокупность мер, направленных на изменение конкурентоспособности выпускаемой продукции или на изменение бизнес-процессов. Тем не менее, такое понимание стратегии ориентировано на оперативную деятельность, связанную с временным улучшением рыночной позиции компании.

В более широком смысле, стратегия развития предприятия – это долгосрочные управленческие «правила игры», которые направлены на удовлетворение потребностей конечных потребителей лучше остальных конкурентов [3, с. 106].

В конечном счете, формирование долгосрочной стратегии на предприятии является достаточно трудоемким процессом и не все могут ее разрабатывать и внедрять, поскольку она требует больших финансовых затрат и не приносит быстрых результатов. Но без эффективной стратегии предприятие не будет иметь достаточного финансового успеха на рынке.

Финансовая стратегия представляет собой совокупность действий, обеспечивающая основные направления финансовой политики предприятия с помощью формирования долгосрочных финансовых целей, выбора наиболее эффективных путей их достижения, корректировки направлений формирования и использования финансовых ресурсов при изменении внешней среды.

Классификация финансовых стратегий представлена на рис. 1.

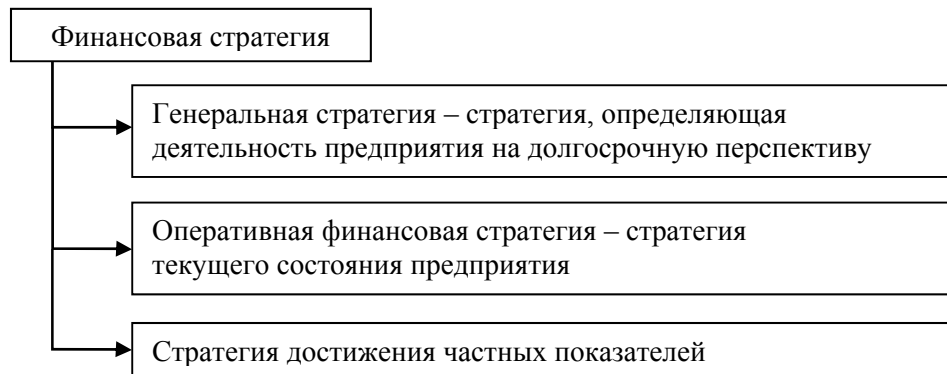


Рис. 1. Классификация финансовых стратегий

Этапы разработки финансовой стратегии предприятия представлены на рис. 2.



Рис. 2. Этапы разработки финансовой стратегии предприятия

Подготовительный этап состоит из нескольких стадий: финансовый анализ деятельности предприятия, описание внешнеэкономической среды предприятия, составление программы развития предприятия с учетом ожидаемых доходов и расходов средств.

Следующий этап в разработке финансовой стратегии – определении общей финансовой цели предприятия. Как правило, основной финансовой целью предприятия является максимизация рыночной стоимости при минимизации риска. Главная цель достигается при наличии у предприятия достаточных финансовых ресурсов, сбалансированной структуры собственного и заемного капитала, высокой рентабельности.

Далее происходит выбор основного критерия улучшения финансового состояния предприятия на планируемый период, разработка альтернатив по формированию финансовой стратегии, производится качественная и количественная оценка предложений, осуществляется отбор конкретного предложения, соответствующего достижению основного критерия финансового состояния. Критериями совершенствования могут быть выбраны, например, рентабельность продаж, финансовый рычаг, уровень платежеспособности или уровень ликвидности.

Разработка финансовой стратегии предполагает разработку целей, а также плана действий по достижению этих целей. Руководство компании должно регулярно контролировать достижение стратегических целей путем разбивки этих целей на конкретные тактические задачи, которые должны быть решены в определенный период времени. Установленные финансовые цели группируются по направлениям, образуя финансовую политику предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Маврина И. Н. Стратегический менеджмент: учебное пособие. Екатеринбург: УрФУ, 2014. 132 с.
2. Портер М. Конкуренция: учебник. М.: Вильямс, 2015. 608 с.
3. Стратегический менеджмент. Основы стратегического управления: учебник. / М. А. Чернышев и др. Ростов-на-Дону: Феникс, 2009. 506 с.
4. Якушева В. В. Разработка финансовой политики организации // Молодой ученый. 2017. №51. С. 201-204.

Опарина Т. А., Бикмуллина А. Р.

Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета

ОПТИМИЗАЦИЯ СОСТАВА ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В статье рассматриваются методы оптимизации оборотных средств предприятия на основе обеспечения самофинансирования предприятия. Выделены особенности формирования текущих финансовых потребностей. А также проведен расчет оптимального состава денежных средств на примере ООО «Башрстинвест».

Ключевые слова: потребность в запасах, коэффициент оборачиваемости, текущие финансовые потребности.

Оптимизация состава оборотных активов требует учета отраслевых особенностей осуществления операционной деятельности, средней

продолжительности операционного цикла на предприятии, а также оценки положительных и отрицательных особенностей функционирования этих видов активов [1, с. 45].

Увеличение объема производства может быть обеспечено за счет привлечения новых покупателей. В продукции ООО «БашТрастИнвест» нуждаются северные нефтегазодобывающие организации. В прогнозируемом периоде предполагается увеличить выпуск на 8%. Для того, чтобы обеспечить оборачиваемость сырья и материалов на уровне 2018 г. необходимо рассчитать оптимальную их потребность с учетом излишних запасов, а также потребность в готовой продукции.

Прогнозируемый объем производства в стоимостном выражении исходя из планируемого увеличения выпуска на 8% составит:

$$671757 * 1,08 = 725500 \text{ тыс. руб.}$$

С учетом требуемого уровня оборачиваемости рассчитаем потребности в запасах по видам по формуле:

$$\bar{O} = \frac{BP}{KO} \quad (1)$$

где \bar{O} – уровень запасов, необходимых для производства требуемого объема производства;

BP – прогнозируемая выручка;

KO – планируемый коэффициент оборачиваемости.

Сырье и материалы при коэффициенте оборачиваемости 12 оборотов и планируемом объеме производства 8% снижаются на 45% ($60458 / 111095 * 100 - 100$) и составляют:

$$\bar{O} = \frac{725500}{12} = 60458 \text{ тыс. руб.}$$

Запасы в незавершенном производстве при оборачиваемости 22 оборота снижаются на 66% ($32977 / 98084 * 100 - 100$):

$$\bar{O} = \frac{725500}{22} = 32977 \text{ тыс. руб.}$$

Готовая продукция при оборачиваемости 6 оборотов снижается на 43% (60458/106741*100-100):

$$\bar{O} = \frac{725500}{12} = 60458 \text{ тыс. руб.}$$

Дебиторская задолженность при оборачиваемости 15 оборотов снижается на 9% (48366/53297*100-100):

$$\bar{O} = \frac{725500}{15} = 48366 \text{ тыс. руб.}$$

Общая потребность в запасах составит:

$$60458 + 32977 + 60458 + 48366 = 202259 \text{ тыс. руб.}$$

Общая потребность снижается на 45% (202259/370834*100-100), если обеспечить ускорение оборачиваемости на предложенном уровне и не допускать просроченную дебиторскую задолженность.

Расчет оптимального размера партии поставки, при котором минимизируются совокупные текущие затраты по обслуживанию запасов (т. е. $TЗ_1 + TЗ_2 = \min$) осуществляется по следующей формуле (известной как модель Уилсона) [1, с. 47]:

$$OP_{III} = \sqrt{\frac{2 * Z_{г} * TЗ_1}{TЗ_2}} \quad (2)$$

где OP_{III} – оптимальный размер партии поставки; $Z_{г}$ – необходимый объем закупки товаров (сырья и материалов) в год (квартал); $TЗ_1$ – размер текущих затрат по размещению заказа, доставке товаров и их приемке в расчете на одну поставляемую партию; $TЗ_2$ – размер текущих затрат по хранению единицы запасов.

Для ООО «БашТрастИнвест» годовая потребность в определенном виде сырья и материалов, определяющая объем его закупки, составляет 44447 тыс. руб. Размер текущих затрат по размещению заказа, доставке товаров и их хранению в расчете на одну поставляемую партию составляет 18 тыс. руб. Размер текущих затрат по хранению единицы запаса составляет 69 тыс. руб. в год. Подставляя эти данные в модель Уилсона, получаем :

$$OP_{III} = \sqrt{\frac{2 * 44447 * 69}{18}} = 583 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, на протяжении года товар должен доставляться 76 раз (44447 : 583) или каждые 4 дней (360 : 76). При таких показателях размера партии и частоты поставки совокупные текущие затраты по обслуживанию товарных запасов будут минимальными. На 01.01.2018 оборачиваемость материалов составляет 7 оборотов и продолжительность оборота составляет 51 дней.

Для запасов готовой продукции задача минимизации текущих затрат по их обслуживанию состоит в определении оптимального размера партии производимой продукции. Если производить определенный товар мелкими партиями, то затраты по хранению его запасов в виде готовой продукции (ТЗ₂) будут минимальными. В то же время существенно возрастут текущие затраты предприятия, связанные с частой переналадкой оборудования, подготовкой производства, и другие (ТЗ₁). Минимизация совокупного размера текущих затрат по обслуживанию запасов готовой продукции также может быть осуществлена на основе модели Уилсона (с иным содержанием показателей ТЗ₁ и ТЗ₂). В этом случае вместо необходимого объема закупки товаров используется планируемый объем производства или продажи готовой продукции.

$$OP_{III} = \sqrt{\frac{2 * 666717 * 1500}{790}} = 1591 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, на протяжении года готовая продукция должна поставаться 257 раз (666717 : 1591) или каждые 2 дня (360 : 257).

Как в первом, так и во втором случае расчеты могут быть уточнены с учетом минимальной нормы отгрузки (железнодорожным или автомобильным транспортом), создания на предприятии определенного размера страхового запаса, альтернатив в выборе средств транспортирования и других условий.

Таким образом, если изменить размер партии заказа и частоту заказов, то снижается потребность в запасах по сырью и материалам на 50053 тыс. руб.

(или 43%), а потребность в запасах по готовой продукции снизится на 65460 тыс. руб. (или 94%).

Размер высвобождаемых финансовых средств в этом случае определяется по формуле [2, с. 30]:

$$\Phi C_B = Z_n - Z_f = (Z_{Дн} - Z_{Дф}) \times CP, \quad (3)$$

где ΦC_B – сумма высвобождаемых финансовых средств в процессе нормализации запасов; Z_n – норматив запасов в сумме; Z_f – фактические запасы в сумме; $Z_{Дн}$ – норматив запасов в днях; $Z_{Дф}$ – фактические запасы в днях; CP – среднеедневной объем расходования запасов в сумме.

Для сырья и материалов:

$$\Phi C_B = (4-6) \times 123 = -246 \text{ тыс. руб.}$$

Для готовой продукции

$$\Phi C_B = (2-6) \times 6 = -24 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, достигнув оптимального размера партии и требуемого для этого необходимого запаса можно достигнуть высвобождение финансовых средств в оборотах на общую сумму 52893 тыс. руб.

Это снизит отток денежных средств по запасам до 270 тыс. руб.

Для оптимизации остатков денежных средств целесообразно использовать модель Миллера-Орра, разработанную М. Миллером и Д.Орром [2, с. 29]. Реализация модели осуществляется в несколько этапов.

1. Устанавливают минимальную величину денежных средств (C_{\min}), которую целесообразно постоянно иметь на расчетном счете. Она определяется экспертным путем исходя из средней потребности предприятия в оплате счетов, возможных требований банка, кредиторов и др.

2. По статистическим данным определяют вариацию ежедневного поступления средств на расчетный счет (Var).

3. Определяют расходы (Z_s) по хранению средств на расчетном счете (обычно их принимают в сумме ставки ежедневного дохода по краткосрочным ценным бумагам, циркулирующим на рынке) и расходы (Z_t) по взаимной трансформации денежных средств и ценных бумаг. Эта величина

предполагается постоянной; аналогом такого вида расходов, имеющим место в отечественной практике, являются, например, комиссионные, уплачиваемые в пунктах обмена валюты.

4. Рассчитывают размах вариации остатка денежных средств на расчетном счете (R) по формуле:

$$R = 3 \cdot \sqrt[3]{\frac{3Z_t Var}{4Z_s}} \quad (4)$$

5. Рассчитывают верхнюю границу денежных средств на расчетном счете (C_{max}), при превышении которой необходимо часть денежных средств конвертировать в краткосрочные ценные бумаги.

$$C_{max} = C_{min} + R \quad (5)$$

6. Определяют точку возврата (C_r) - величину остатка денежных средств на расчетном счете, к которой необходимо вернуться в случае, если фактический остаток средств на расчетном счете выходит за границы интервала (C_{min}, C_{max})

$$C_r = C_{min} + \frac{R}{3} \quad (6)$$

Для оптимизации остатка денежных средств ООО «БашТрастИнвест»: минимальный запас денежных средств (C_{min}) – 10 тыс. руб.; расходы по конвертации ценных бумаг (Z_t) – 25 руб.; процентная ставка $\gamma = 11,6\%$ в год; среднее квадратическое отклонение в день – 2000 руб. С помощью модели Миллера – Орра определить политику управления средствами на расчетном счете.

1. Расчет показателя Z_s

$$(1 + Z_t)^{365} = 1,116$$

Отсюда $Z_s = 0,0003$, или $0,03\%$ в день

2. Расчет вариации ежедневного потока:

$$Var = 2000^2 = 4000000 \text{ руб.}$$

3. Расчет размаха вариации:

$$R = 3 \cdot \sqrt[3]{\frac{3 \cdot 25 \cdot 4000000}{4 \cdot 0,0003}} = 18900 \text{ руб.}$$

4. Расчет верхней границы денежных средств и точки возврата:

$$C_{max} = 10000 + 18900 = 28900 \text{ руб.},$$

$$C_{min} = 10000 + \frac{1}{3} 18900 = 16300 \text{ руб.}$$

Остаток средств на расчетном счете должен варьировать в интервале (10000 руб., 28900 руб.) при выходе за пределы интервала необходимо восстановить средства на расчетном счете в размере 16 300 руб.

Подводя итог, можно сказать, что процесс управления денежными средствами проработан в теоретическом плане, но с позиции практики, ежедневно возникает масса вопросов. Поэтому при определении оптимального уровня денежных средств компании в большей степени руководствуются имеющиеся статистикой и неформализованными методами обоснования финансовых решений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ильина И. В., Сидоренко О. В. Методические проблемы обобщающей оценки уровня использования совокупных производственных ресурсов // Экономический анализ. – 2016 - №4 - С. 45 – 59.
2. Викулов В. А., Бутрин А. Г. Метод оптимизации уровня риска по стадиям кругооборота оборотных средств промышленного предприятия // Экономика и финансы. – 2013. - № 2 – С. 29 – 34.

Опарина Т. А., Сорокина Е. А.

Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В статье рассматриваются основные подходы к формированию финансово-производственных ресурсов предприятия. Выделены основные источники формирования финансовых ресурсов предприятия.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, прибыль, заемные средства, кредиторская задолженность.

Формирование финансовых ресурсов предприятия осуществляется за счет целого ряда источников: собственные и заемные денежные средства. Возможна более детальная классификация: собственные и приравненные к ним

средства; ресурсы, мобилизуемые на финансовом рынке; денежные поступления в порядке перераспределения.

Финансовые ресурсы формируются главным образом за счет прибыли, а также выручки от продаж выбывшего имущества, устойчивых пассивов, различных целевых поступлений, паевых и иных взносов членов трудового коллектива. К устойчивым пассивам относятся уставный, резервный и другие капиталы; долгосрочные займы; постоянно находящаяся в обороте предприятия кредиторская задолженность (по зарплате из-за разницы в сроках начисления и выплаты, по отчислениям во внебюджетные фонды, в бюджет и др.)

В процессе деятельности предприятие вкладывает деньги в основные средства, закупает материалы, топливо, оплачивает труд работников, в результате чего оказываются услуги, которые, в свою очередь, оплачиваются покупателями. После этого затраченные деньги в составе выручки от продаж возвращаются на предприятие. После возмещения затрат предприятие получает прибыль. Прибыль идет на формирование различных фондов предприятия (резервного фонда, фондов накопления, фондов социального развития, фондов потребления) либо образует единый фонд предприятия - нераспределенную прибыль. Прибыль является основным источником развития предприятия и формирования резервного капитала [1, с. 15].

Прибыль - это часть чистого дохода, созданного в процессе производства и реализованного в сфере обращения, который непосредственно получают предприятия. Только после продажи продукции чистый доход принимает форму прибыли. Количественно она представляет собой разность между выручкой (после уплаты налога на добавленную стоимость, акцизов и других отчислений в бюджет) и полной себестоимостью продаж. Значит, чем больше предприятие реализует рентабельной продукции, тем больше оно получит прибыли, тем лучше его финансовое состояние [2, с. 35].

Чистая прибыль находится в распоряжении предприятия, распределяется по решениям ее руководящих органов и является основным источником собственных финансовых ресурсов.

В табл. 1 представлены источники формирования финансовых ресурсов в ООО «Башавтоснаб».

Таблица 1

Динамика источников формирования финансовых ресурсов
ООО «Башавтоснаб» за 2015 – 2017 гг.

Показатель	Абсолютное значение, тыс.руб.			Отклонение, тыс. руб.		Темп роста, %	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2016 г. к 2015	2017 г. к 2016	2016 г. к 2015	2017 г. к 2016
Собственный капитал	210863	269198	201570	58335	-67628	127,66	74,88
Уставный капитал	146810	146810	146810	0	0	100,00	100,00
Добавочный капитал	19735	19735	19735	0	0	100,00	100,00
Резервный капитал	4637	7340	7340	2703	0	158,29	100,00
Нераспределенная прибыль	39681	95313	27685	55632	-67628	240,20	29,05
Долгосрочные обязательства	10759	9209	9209	-1550	0	85,59	100,00
Краткосрочные обязательства	441915	457747	529204	15832	71457	103,58	115,61
Кредиты и займы	121010	125159	125159	4149	0	103,43	100,00
Кредиторская задолженность	296926	311575	529024	14649	217449	104,93	169,79
ИТОГО:	663537	736154	739983	72617	3829	110,94	100,52

Анализ табл. 1 показал, что собственный капитал ООО «Башавтоснаб» за период 2015 – 2016 гг. увеличился на 58335 тыс. руб., что составило 127,66% от уровня 2015 года. В 2017 г. темпы роста собственных источников финансовых ресурсов снизились до 74,88%. Вместе с тем заемные финансовые ресурсы предприятия в 2016 г. увеличились на 15832 тыс. руб. или на 103,58%, а 2017 г. - на 115,61%.

Таким образом, можно сделать вывод, что в анализируемом периоде предприятие увеличило финансирование своей деятельности за счет заемных источников. Сложившаяся ситуация во многом объясняется снижением прибыльности деятельности ООО «Башавтоснаб» в 2017 г. и уменьшением возможности привлечения в хозяйственный оборот собственных финансовых ресурсов.

Наибольшими темпами увеличивалась кредиторская задолженность предприятия в 2016 г. на 4,93% и в 2017 г. на 69,79%. Следовательно, для

финансирования своей деятельности ООО «Башавтоснаб» в 2017 г. значительной мере привлекало текущую кредиторскую задолженность. Темпы роста ссудной задолженности отсутствуют, но на 01.07.2009 года они составили 125159 тыс.рублей. По сравнению с ростом собственных средств явно присутствует зависимость именно от заемных источников финансирования.

Следует отметить, что в 2016 году ООО «Башавтоснаб» не сократило величину добавочного капитала, что связано с переоценкой и безвозмездной передачей части имущества, а также изменением принципов учета средств, отнесенных в добавочный капитал. Нераспределенная прибыль общества в связи с этим увеличилась на 55632 тыс. руб., но рост общей величины собственных средств составил 127,66% от уровня предыдущего периода. В 2017 г. добавочный капитал не изменился и нераспределенная прибыль снизилась на 67328 тыс. руб. Подобная динамика свидетельствует о том, что ООО «Башавтоснаб» 2017 г. недостаточно имеет собственных источников финансовых ресурсов.

Для более детальной оценки рассмотрим структуру финансовых ресурсов ООО «Башавтоснаб» (табл.2).

Таблица 2

Структура финансовых ресурсов ООО «Башавтоснаб» 2015 – 2017 гг.

Показатель	Удельный вес, %			Отклонение, %	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2016 г. к 2015	2017 г. к 2016
Собственный капитал: в т.ч.	31,78	36,57	27,24	4,79	-9,33
- уставный капитал	22,13	19,94	19,84	-2,18	-0,10
- добавочный капитал	2,97	2,68	2,67	-0,29	-0,01
- резервный капитал	0,70	1,00	0,99	0,30	-0,01
- нераспределенная прибыль	5,98	12,95	3,74	6,97	-9,21
Долгосрочные обязательства	1,62	1,25	1,24	-0,37	-0,01
Заемный капитал	66,60	62,18	71,52	-4,42	9,33
- кредиты и займы	18,24	17,00	16,91	-1,24	-0,09
- кредиторская задолженность	44,75	42,32	71,49	-2,42	29,17
Итого:	100,00	100,00	100,00	-	-

Анализ табл. 2 показал, что собственные источники финансирования деятельности ООО «Башавтоснаб» нестабильны в 2016 г. по сравнению с

2015 г. доля их возросла на 4,79%, а в 2017 г. снизилась на 9,33%. Долгосрочные заемные источники финансирования имеют тенденцию к снижению. Краткосрочный заемный капитал в 2016 г. снижается на 4,42%, а в 2017 г. доля их увеличивается на 9,33%. Значит, растет зависимость ООО «Башавтоснаб» от заемного капитала, увеличиваются привлеченные источники финансирования.

Пока зависимость от заемных средств нельзя считать опасной, однако динамика изменений достаточно велика и при отсутствии контроля со стороны экономических служб предприятия может привести к потере финансовой устойчивости.

Наибольший удельный вес в структуре собственных источников финансирования деятельности ООО «Башавтоснаб» занимает уставный капитал, доля которого снижается в 2016 г. на 2,18% и в 2017 г. на 0,1%. Следовательно, в качестве основного источника финансирования деятельности предприятие использует средства, мобилизованные в виде эмиссионного дохода и переоценки основных фондов.

Собственных финансовых ресурсов не всегда достаточно для нормального развития и функционирования предприятия, поэтому важную роль в формировании финансовых ресурсов занимает заемный капитал.

В рыночных условиях хозяйствования основной формой кредита является банковский кредит, т.е. кредит, предоставляемый коммерческими банками разных типов и видов.

Кредиторская задолженность составляет наибольший удельный вес в составе источников финансирования, доля которой в 2017 г. по сравнению с 2016 г. возросла на 29,17%. Значит, в качестве заемных источников финансирования ООО «Башавтоснаб» на 01.01.2016 году использует задолженность перед различными экономическими субъектами - поставщиками, бюджетом, работниками по оплате труда и прочими кредиторами. Подобная ситуация не является единичной для большинства

российских предприятий, однако при длительном непогашении задолженности сложившаяся ситуация может нанести урон деловой репутации ООО «Башавтоснаб».

Финансово-производственные ресурсы организации используются для осуществления следующих направлений деятельности:

- текущие затраты на производство и реализацию продукции;
- инвестирование средств в капитальные вложения, связанные с расширением производства и его техническим обновлением;
- инвестирование финансовых ресурсов в ценные бумаги;
- платежи финансовой, банковской системам, взносы во внебюджетные фонды;
- образование различных денежных фондов и резервов;
- благотворительные цели, спонсорство и т.п.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бычкова С. М., Бадмаева Б. Г. Анализ эффективности использования заемных средств на предприятии // Известия Санкт-Петербургского государственного аграрного университета - 2015г. №40. С. 15 – 25.
2. Нехайчук Ю. С., Мухина Е. А. Обеспечение финансового равновесия предприятия // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции - 2016г. №4 с . 35 – 48.

Романова М. Н., Шарипова Р. Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

LOGIT-МОДЕЛИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РИСКА БАНКРОТСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: в статье рассмотрены зарубежные logit-модели оценки вероятности банкротства, применимые к российским предприятиям.

Ключевые слова: банкротство, модели прогнозирования банкротства, logit-модели.

В рамках экономически нестабильной ситуации в России, все чаще и чаще предприятиям приходится сталкиваться с рядом опасностей. При этом самую большую опасность несет в себе риск банкротства. Для прогнозирования и предотвращения такого финансового риска существует множество различных моделей и методов. Многие из этих моделей были созданы зарубежными

экономистами, поэтому они не всегда являются пригодными для анализа российских компаний. Таким образом, некоторые, наиболее подходящие модели были усовершенствованы и адаптированы к условиям российской экономики, однако и они не всегда учитывают те или иные особенности отечественных предприятий.

Исследование зарубежных методов оценки риска банкротства предприятий и усовершенствование их под российский рынок является, на сегодняшний день, довольно распространенным явлением. Поскольку в условиях экономической нестабильности каждое предприятие находится в опасности, таким образом, для того чтобы избежать негативных последствий экономисты ищут новые, более точные способы для прогнозирования рисков. Для проведения полноценного и подробного анализа рисков, вызывающих банкротство предприятий, необходимо включать в анализ как уже известные, так и новейшие модели и методы, разработанные зарубежными авторами с использованием современных научных инструментов.

Модели оценки вероятности банкротства представляют собой различные логистические регрессионные уравнения. Отсюда и происходит название модели логистической регрессии оценки несостоятельности организации. Например, если сравнить, модели множественного дискриминантного анализа (MDA-модели), к которым относится модель Э. Альтмана, имеют вид простой регрессии.

Logit-модели являются прогнозными моделями (как и MDA-модели), и позволяют анализировать вероятность банкротства предприятия за год до его наступления. Данные модели строятся по статистической выборке предприятий банкротов и небанкротов.

Среди таких моделей прогнозирования риска банкротства, представленных в таблице 1, можно выделить модели таких экономистов как James A. Ohlson, (1980г.), Loo-ha, Tachong (2000), Ginoglou, Agorastos (2002), Lin, Piesse (2004), Minussi, Soophmanie, Worthington (2007) [2].

Алгоритм построения logit-моделей оценки вероятности банкротства:

- необходимо сформировать выборку из организаций банкротов (20-100 предприятий);
- далее необходимо сформировать выборку предприятий небанкротов (20-100 предприятий);
- следующий шаг, это расчет финансовых коэффициентов для всех предприятий;
- с помощью инструментов логистической регрессии строится регрессионное уравнение, оценивающее риск банкротства предприятия;
- последним шагом является проверка адекватности построенной модели.

В западных странах чаще всего используют именно logit-модели диагностики риска банкротства, нежели с дискриминантные, при этом в России они пока не нашли своего применения.

К основным причинам ограниченности применения logit-моделей прогнозирования риска банкротства для российских предприятий относят следующие:

1. Отличие данных финансово-хозяйственной деятельности предприятий, используемых для построения моделей. Поскольку показатели отчетности зарубежных предприятий отличаются от российских показателей.

2. Различия в макроэкономической ситуации в стране. Коэффициенты, стоящие при показателях приемлемы для стран с развитой рыночной экономикой, но не подходят для стран с переходной экономикой.

3. Модели не учитывают отраслевую принадлежность предприятий. Так как, зарубежные logit-модели разрабатывались как «универсальные» т.е. для предприятий любых отраслей.

Также необходимо знать, что в отличие от дискриминантных моделей прогнозирования, которые описывают лишь линейную зависимость наступления банкротства от каких-либо факторов, а с logit-анализом есть возможность построить модели с нелинейной зависимостью. При этом, как считает Мурадов Д.А. это является преимуществом данных моделей [1].

В logit-моделях принято считать, что если вероятность наступления банкротства принимает значение больше порогового (т.е. 0,5), то событие произойдет. Если же вероятность находится ниже или равно пороговому уровню, то событие не произойдет. При этом пороговое значение – это общий показатель, но не универсальный. Поэтому, экономисты вправе самостоятельно определять размер порогового уровня для того или иного анализируемого предприятия, исходя из его особенностей.

Российскими экономистами предлагаются различные модели и методики прогнозирования банкротства. Например, можно выделить logit-модель Г.А. Хайдаршиной, разработанную в 2009 году, для предприятий различных отраслей. Одним из главных недочетов этой модели – это слишком большой объем вычислений, а также достаточно многочисленное и разнообразное количество факторов, которые необходимы для описания финансово-экономической ситуации на предприятии. К положительным особенностям относят комплексность анализа. Таким образом, использование такого рода моделей помогает рассмотреть и проанализировать организацию с различных сторон.

Несмотря на все имеющиеся особенности logit-моделей, можно выделить следующие основные моменты:

Во-первых, применение дискриминантного анализа при изучении факторов, которые влияют на вероятность банкротства, не всегда бывает допустимо. Поскольку такой анализ имеет довольно жесткие предпосылки для применения. Этот анализ предполагает, что у ковариационных матриц, рассматриваемых групп, отсутствуют какие-либо значимые отличия. В основном такое условие не выполняется, поэтому, в результате анализа может получиться так, что финансово благополучная компания имеет более стабильные показатели, нежели предбанкротное.

Во-вторых, использование logit-моделей имеет ряд преимуществ, так как таким моделям присущи менее жесткие ограничения, а значит, область ее применения будет намного больше.

В-третьих, если делать выбор между линейными и нелинейными моделями при прогнозировании банкротства предприятия, необходимо выбрать второй вариант, поскольку при анализе ошибок и проверке, нелинейные модели показывают себя намного лучше, чем линейные.

Именно потому, что на практике логистические модели позволяют получить более эффективную и точную оценку риска банкротства, чем это может обеспечить статистический дискриминантный анализ, то большинство экономистов и аналитиков предприятий предпочитают именно логистические модели.

Таким образом, так как logit-модели, используемые для оценки риска банкротства предприятий, показывают наиболее высокую эффективность в зарубежных странах, можно предположить, что, используя те же методы, но на основе выборки из российских предприятий, выйдет построить новую усовершенствованную и более точную модель, которая будет учитывать специфические особенности российской экономики и отраслевой принадлежности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Мурадов Д. А. LOGIT-регрессионные модели прогнозирования банкротства предприятий // Труды нефти и газа имени И.М. Губкина №3 (264), 2011.
2. Korol T., Multi-Criteria Early Warning System Against Enterprise Bankruptcy Risk, EuroJournals Publishing, 2011, pp 143-145.

Савина А. А., Пащенко С. Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: Статья посвящена определению основных методов управления финансовыми рисками предприятия. Также в данной статье были рассмотрены классификация финансовых рисков, политика управления финансовыми рисками, выделены основные этапы осуществления процесса управления финансовыми рисками предприятия.

Ключевые слова: финансовый риск, управление финансовыми рисками, методы управления рисками, политика управления финансовыми рисками.

На сегодняшний день в современных условиях экономики каждое предприятие РФ той или иной отрасли подвергается различным рискам.

Поэтому важную роль в финансовой деятельности предприятий играет эффективное управление финансовыми рисками. От качества управления финансовыми рисками зависит прибыльность предприятия, его финансовая устойчивость и конкурентоспособность.

Финансовыми рисками называют вероятность появления финансовых потерь, например потеря дохода или капитала, в той ситуации, когда возникает неопределенность условий финансовой деятельности предприятия. В свою очередь финансовые риски классифицируются по различным признакам, что необходимо для эффективного управления ими. Классификация финансовых рисков представлена в табл. 1 [2].

Под управлением финансовыми рисками понимается та деятельность предприятий, которая связана с устранением неблагоприятных последствий, возникающих в осуществлении деятельности предприятий либо их снижения [6].

Таблица 1

Классификация финансовых рисков предприятия

Классификация	Виды рисков
По видам	- инфляционные; - дефляционные; - валютные; - депозитные; - налоговые; - инвестиционные; - процентные; - кредитные; - прочие.
По совокупности исследуемых инструментов	- портфельные; - индивидуальные.
По характеру объекта	- риск отдельных предприятий; - риск различных видов деятельности; - риск финансовой деятельности предприятия.
По методу исследования	- простые; - комплексные.
По финансовым последствиям	- риски экономических потерь; - риски упущенной выгоды; - общие риски экономических потерь.
По источнику возникновения	- внешние; - внутренние.
По уровню потерь	- допустимые; - критические; - катастрофические.
По характеру проявления во времени	- постоянные; - временные.

Основой для процесса управления финансовыми рисками организации являются принципы и методы оценки видов финансовых рисков, а также способы устранения возможных непредвиденных потерь от финансовой деятельности предприятия. Необходимо управлять финансовыми рисками для того, чтобы обеспечить предприятию финансовую безопасность, и не дать снизиться рыночной стоимости организации [4]. Управлением финансовыми рисками занимаются совет директоров, менеджеры предприятия.

Управление финансовыми рисками предприятия состоит из шести этапов. Для начала необходимо определить уровень риска. Риск предприятия определяется с помощью стратегии развития [5].

На втором этапе управления финансовыми рисками осуществляется процесс выбора способа решения по реагированию на риск, то есть предприятию следует сократить риск, принять риск или осуществить перераспределение риска.

Далее следует этап сокращения непредвиденных событий и потерь в деятельности предприятия. На данном этапе организация устанавливает различные меры по устранению такого рода событий.

Четвертый этап состоит в управлении всеми рисками организации. С помощью этого этапа предприятия могут с легкостью среагировать на различные риски.

На пятом этапе осуществляется процесс использования благоприятных возможностей.

Заключительным этапом управления финансовыми рисками предприятия является рациональное использование капитала. С помощью полной и достоверной информации о рисках организации могут эффективно оценить потребности в капитале, также предприятия могут оптимально распределять и использовать капитал [3].

Для снижения финансовых рисков используют множество разнообразных методов. К наиболее основным методам управления финансовыми рисками предприятия можно отнести уклонение от рисков, предотвращение потерь, страхование рисков, поглощение (табл. 2) [1].

Методы управления финансовыми рисками предприятия

Метод	Характеристика
Упразднение	Предприятие обязано отказаться от мероприятия, которое несет риск. Также характеризуется уклонением от прибыли.
Предотвращение потерь, контроль	Предприятие осуществляет такие действия, которые способны предотвратить неблагоприятные последствия, а также контролировать их.
Страхование рисков	Чтобы избежать риск, предприятие может отказаться от доходов.
Поглощение	При данном методе предприятие признает свои ущербы. Этот метод оптимален лишь в случае малого ущерба.

Также существуют следующие основные принципы, которые являются основой процесса управления финансовыми рисками организации:

1) Одним из основных принципов управления рисками является осознанный характер принятия рисков. Большинство предприятий идут на риск с целью получения дохода от своей деятельности.

2) Принимаемые предприятием риски должны быть управляемыми.

3) Управление отдельными видами рисков должно быть независимым.

4) Принимаемые риски и уровень доходности должны быть соизмеримыми.

5) Предприятия должны учитывать временной фактор при осуществлении процесса управления рисками. Это связано с тем, что осуществление деятельности при меньшем количестве времени будет сопровождаться меньшим объемом финансовых рисков.

6) Учет критерий и подходов разработанных предприятием является основой для процесса управления финансовыми рисками [4].

Данные принципы помогают сформировать предприятиям политику управления финансовыми рисками. Под политикой управления финансовыми рисками понимается разработка мероприятий, которые оптимизируют возможные неблагоприятные последствия рисков, связанные с деятельностью предприятий.

С помощью политики управления финансовыми рисками предприятия определяются различные виды финансовых рисков деятельности предприятия, оцениваются вероятность появления финансовых рисков, возможные финансовые потери. Также политика управления рисками устанавливает по отдельным финансовым операциям предельные значения уровня риска, рассматривает страхование финансовых рисков, как внутреннее, так и внешнее, оценивает насколько страхование финансовых рисков эффективное [4].

Таким образом, деятельность предприятий со всех сторон окружена финансовыми рисками, поэтому важное место в современной экономике занимает управление финансовыми рисками организаций. Также не менее важным является выбор методов управления финансовыми рисками, выбор которых осуществляется от степени потенциальных потерь и вероятности их возникновения. Разработка эффективной системы управления финансовыми рисками предотвратит предприятия от негативных последствий и потерь, а также обеспечит предприятию финансовую устойчивость, прибыльность и рентабельность. Кроме того, политика управления финансовыми рисками необходима для разработки мер по устранению рисков, негативных последствий финансовой деятельности предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абасова Х. А. Современные методы управления финансовыми рисками // Молодой ученый. 2010 №1-2. Т. 1. С. 149-152. URL <https://moluch.ru/archive/13/1088/> (дата обращения: 03.03.2018).
2. Гупало-Хвезевич В. Д. Управление финансовыми рисками и методы их нейтрализации на предприятии // Вестник Науки и Творчества. 2016. № 5 (5). С. 144-148. URL: <http://sn-esoman.cfuv.ru/wp-content/uploads/2017/10/007guralo.pdf> (дата обращения: 26.02.2018).
3. Дмитриева В. В. Управление финансовыми рисками научно-производственного предприятия // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 6. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/06/5248> (дата обращения: 21.02.2018).
4. Лукьяненко А. В., Кузьмичева И. А. Управление финансовыми рисками предприятия // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. №8. С.214-218. URL <https://applied-research.ru/pdf/2015/8-1/7055.pdf> (дата обращения: 25.02.2018).
5. Панькова М. К., Емелина С. А. Управление финансовыми рисками // Научный альманах. 2016. №3-1(17). С. 259-261. URL <http://ucom.ru/doc/na.2016.03.01.259.pdf> (дата обращения: 01.03.2018).
6. Теплякова Е. В. Финансовые риски: сущность, классификация и методы их оценки // Молодой ученый. 2016. №8. С. 673-676. URL <https://moluch.ru/archive/112/28377/> (дата обращения: 03.03.2018).

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В статье рассматриваются основные подходы к формированию понятия финансовые ресурсы предприятия. Выделены основные источники формирования финансовых ресурсов предприятия.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, прибыль, заемные средства, кредиторская задолженность.

Важнейшей стороной финансовой деятельности предприятий является формирование и использование различных финансовых ресурсов. Через них осуществляется обеспечение необходимыми денежными средствами хозяйственной деятельности, а также расширенного воспроизводства, финансирование научно-технического прогресса, освоение и внедрение новой техники, экономическое стимулирование, расчеты с бюджетом.

Финансовые ресурсы - это часть денежных средств в форме доходов и внешних поступлений, предназначенных для выполнения финансовых обязательств и осуществления затрат по обеспечению расширенного воспроизводства [1, с. 148].

Из определения финансовых ресурсов следует, что по происхождению они разделяются на внутренние (собственные) и внешние (заемные или привлеченные). В свою очередь внутренние в реальной форме представлены в стандартной отчетности в виде чистой прибыли и амортизации, а в превращенной форме в виде обязательств перед служащими фирмы, налоговыми органами, внебюджетными фондами и другими фирмами. Чистая прибыль представляет собой часть доходов предприятия, которая образуется после вычета из общей суммы доходов обязательных платежей - налогов, сборов, штрафов, пени, неустоек, части процентов и других обязательных выплат. Чистая прибыль находится в распоряжении предприятия и распределяется по решениям ее руководящих органов

На рис. 1 представлены финансы предприятия как денежные отношения, связанные с формированием и распределением денежных доходов и накоплений у предприятия, а также их использованием.

Собственные финансовые ресурсы - это базовая часть всех финансовых ресурсов предприятия, которая образуется на момент создания и находится в его распоряжении на всем протяжении жизни. [2, с. 116]. Эту часть финансовых ресурсов принято называть уставным фондом или уставным капиталом. В зависимости от организационно-правовой формы предприятия ее уставный капитал формируется за счет выпуска и последующей продажи акций (обыкновенных, привилегированных либо их комбинации), вложений в уставный капитал паев, долей и т. д.

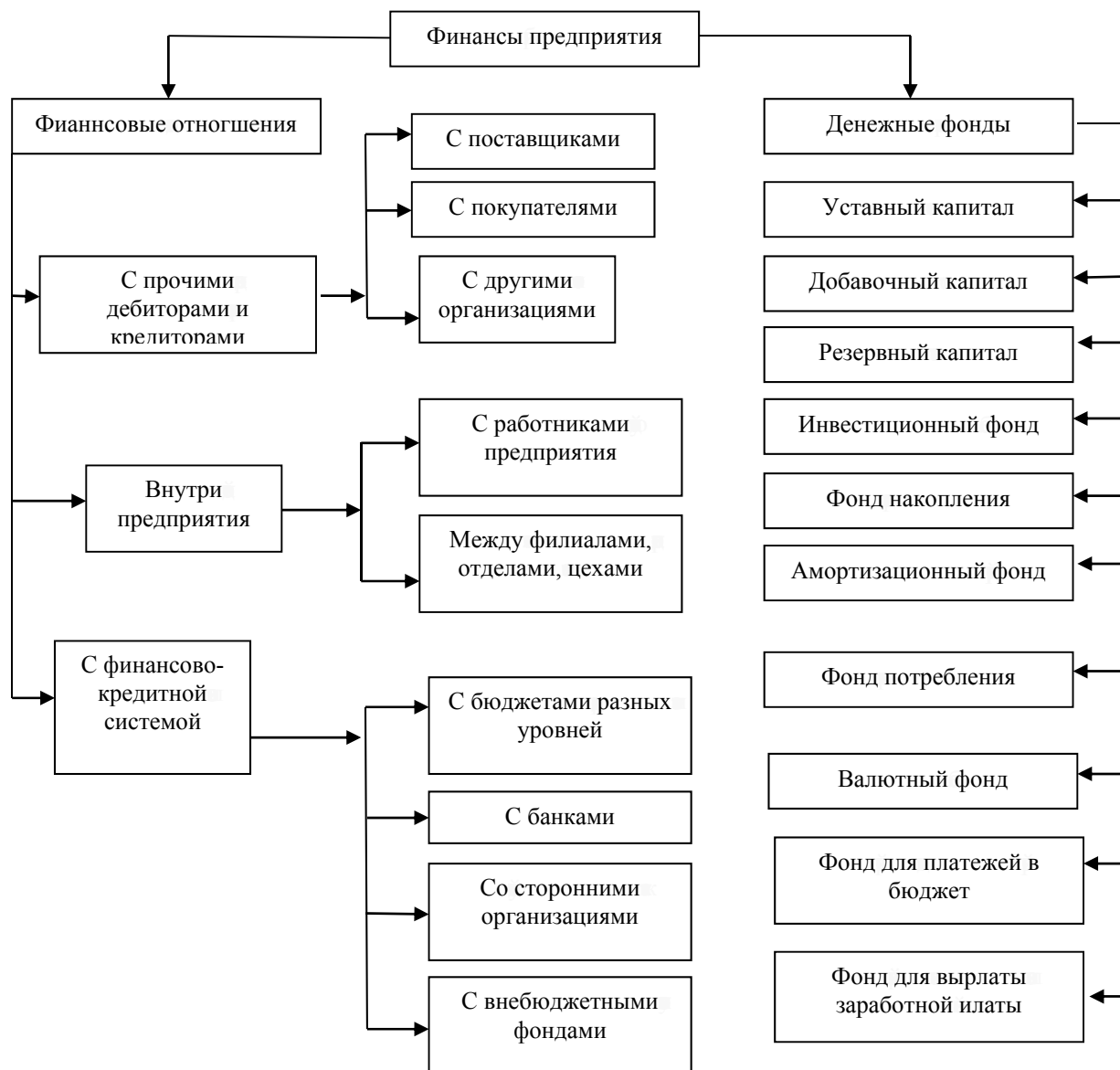


Рис. 1. Финансы предприятия

За время жизни предприятия уставный капитал может дробиться, уменьшаться и увеличиваться, в том числе и за счет части внутренних финансовых ресурсов фирмы.

В процессе использования выручка делится на качественно разные составные части. Одно из направлений использования выручки – формирование амортизационного фонда. Он образуется в виде амортизационных отчислений после того, как износ основных производственных средств и нематериальных активов примет денежную форму. Обязательным условием образования амортизационного фонда является продажа произведенных товаров потребителю и поступление выручки.

Полученная предприятием прибыль не остается полностью в его распоряжении: часть ее в виде налогов поступает в бюджет.

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, является главным источником финансирования его потребностей, которые можно определить как накопление и потребление. Именно пропорции распределения прибыли на накопление и потребление определяют перспективы развития предприятия.

Средства, направленные на накопление (амортизационные отчисления и часть прибыли), составляют денежные ресурсы предприятия, используемые на его производственное и научно-техническое развитие. На этой основе происходит формирование финансовых активов - приобретение ценных бумаг, долей участия в других предприятиях и т.п. Другая часть прибыли направляется на социальное развитие предприятия, в том числе на потребление.

В качестве источника финансовых ресурсов можно рассматривать кредиторскую задолженность, прежде всего расчеты с поставщиками. Такой вид задолженности чаще называют «коммерческим кредитом».

Заемные средства - это кредиты, займы, предоставленные банками и другими организациями, временная финансовая помощь других предприятий

Все финансовые ресурсы предприятия как внутренние, так и внешние в зависимости от времени, в течение которого они находятся в распоряжении

предприятия, делятся на краткосрочные (до одного года) и долгосрочные (свыше одного года) [2, с. 23]. Это деление достаточно условно, а масштаб временных интервалов зависит от финансового законодательства конкретной страны, правил ведения финансовой отчетности, национальных традиций.

Таким образом, сформированные финансовые ресурсы предприятия могут быть охарактеризованы состоянием активов предприятия, а источники их формирования - состоянием пассивов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Экономика фирмы. / Под ред. В. К. Скляренко, О. И. Волкова. - М.: ИНФРА – М; 2016 – 349 с.
2. Финансы предприятий. / Под ред. Н. В. Колчиной. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 574 с.

Фахретдинов И. И., Валиева В. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ

Аннотация: В статье рассматриваются основные классификации и понятие определения финансовый риск. Выделены основные финансовые риски, а также сущность финансового риска.

Ключевые слова: финансовый риск, классификация финансовых рисков, неопределенность риска.

Целью деятельности любого предприятия является получение максимального дохода при минимальных затратах капитала в условиях конкурентной борьбы. В рамках реализации этой цели доход рассматривается как финансовая (экономическая) отдача на вложенный капитал. Необходимо учитывать соизмеримость вложенного в производственную и хозяйственную деятельность капитала с финансовыми результатами этой деятельности.

Финансово-хозяйственная деятельность любого предприятия связана с различными рисками, которые оказывают влияние на результаты его деятельности и уровень финансовой устойчивости. Две финансовые категории: риск и доход – находятся в прямо пропорциональном отношении по отношению друг к другу. Понятие риска неразрывно связано с понятием

неопределенности, вытекающим из нестабильности и многовариантности всевозможных событий. Неопределенность процессов окружающей среды обусловлена объективными политическими, экономическими и социальными факторами, которые в свою очередь задают условия для осуществления хозяйственной деятельности.

Сущность риска заключается в отсутствии 100-ного прогнозирования будущего. Одним из основных свойств риска является то, что риск имеет место только по отношению к будущему, соответственно он неразрывен с прогнозированием и планированием. Риск существует только при условии, что необходимо принимать решение. Если нет необходимости выбора (альтернативы) при принятии решения в условиях неопределенности, не существует и риска.

Для любого коммерческого предприятия характерны два основных риска – операционный и финансовый. Эти виды рисков находятся в тесной взаимосвязи. Понятие финансового риска в широком смысле слова – это возможность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в форме потери дохода и капитала в ситуации неопределенности в ходе финансово-хозяйственной деятельности. В узком смысле слова финансовый риск – это вероятность наступления неблагоприятного события при осуществлении конкретной единичной финансовой операции в условиях ведения экономико-хозяйственной деятельности.

Финансовые риски основываются на объективной неопределенности внешней среды, обусловленной политическими, экономическими, социальными и иными факторами макроэкономической среды, в рамках которой организация осуществляет свою деятельность. Неопределенность окружающей среды предполагает всю совокупность факторов, создающих появление рискованной ситуации по причине того, что компания не обладает полной информацией о всех субъектах/объектах, с которыми она вынуждена соприкасаться для выполнения своей уставной деятельности.

С другой стороны, финансовые риски носят и субъективный характер, так как реализуются посредством человеческой деятельности. Именно предприниматель делает выбор из множества альтернативных решений, оценивая рисковую ситуацию. Таким образом, личностные качества и профессионализм предпринимателя играют не последнюю роль в оценке финансовых рисков и последующем исходе дела.

Таким образом, под финансовым риском понимается вероятность наступления неблагоприятных финансовых последствий в форме уменьшения (потери) финансовых ресурсов, капитала или доходности организации в условиях принятия одного из альтернативных вариантов решения в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности в условиях неопределенности.

Возникновение и степень влияния финансовых рисков определяется различными факторами, к которым относятся:

- динамичность экономической ситуации;
- инфляционные процессы;
- изменения конъюнктуры рынка;
- платежеспособность населения;
- потребительский спрос;
- освоение новых финансовых инструментов и технологий;
- рост сферы финансовых отношений;
- расширение рынков сбыта производимой продукции, оказываемых услуг.

Вопрос классификации финансовых рисков является дискуссионным.

Научно обоснованная классификация рисков четко закрепляет место каждого риска в их общей системе, что способствует созданию эффективного аппарата управления рисками с помощью различных методов и приемов. На сегодняшний день превалируют обзорные классификации, среди которых более 40 видов классификационных признаков и более 220 видов риска.

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

Детально основные виды финансовых рисков представлены в табл. 1.

1. Риски ликвидности и неплатежеспособности выражаются в угрозе уменьшения дохода при реализации активов, оценка стоимости которых изменилась в меньшую сторону.

Таблица 1

Основные виды финансовых рисков в организации

№ п/п	Вид финансового риска	Проявление финансового риска
1	Риск ликвидности	Снижение уровня ликвидности оборотных активов и невозможность погашения своих обязательств
2	Кредитный риск	Невозможность выплаты кредита и процентов по нему в срок и в полном объеме. Несвоевременная и (или) неполная оплата готовой продукции в кредит
3	Валютный риск	Изменения курсов валют при экспортных сделках, сделках в иностранной валюте и при изменении валютных курсов на рынке FOREX
4	Ценовой риск	Изменения рыночной конъюнктуры в сторону уменьшения ценовых индексов активов предприятия
5	Налоговый риск	Изменение условий и сроков осуществления налоговых платежей, отмена или вероятность отмены льгот по налогам и сборам
6	Процентный риск	Изменения по процентным ставкам по кредитам и депозитам
7	Инвестиционный риск	Опасность потери инвестиций, неполучения от них полной отдачи, обесценения вложений
8	Риск роста расходов	Опасность увеличения расходов под проданные услуги ; нулевая или отрицательная маржа по проектам
9	Инфляционный риск	Обесценение реальной стоимости капитала, а также будущих доходов по причине инфляционных процессов, растущих более высокими темпами, чем ожидалось
10	Депозитный риск	Невозврат депозитных вкладов в намеченный договором срок или в полном объеме, непогашение депозитных сертификатов банком
11	Учетный финансовый риск	Несоответствие политик и процедур предприятия процессам управления денежными потоками
12	Риск банкротства(риск финансовой устойчивости)	Неспособность организации удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены

Данный вид финансового риска генерируется снижением уровня ликвидности оборотных активов, порождающим разбалансированность положительного и отрицательного денежных потоков предприятия во времени. По своим финансовым последствиям этот вид риска также относится к числу наиболее опасных.

Следует различать два похожих по названию, но разных по сути понятия риска ликвидности:

- риск рыночной ликвидности - риск того, что реальная цена сделки может сильно отличаться от рыночной цены в худшую сторону;

- риск балансовой ликвидности – опасность того, что компания может оказаться неплатежеспособной и не сможет выполнить свои обязательства перед контрагентами.

2. Кредитные риски представляют угрозу неуплаты или несвоевременного расчета по предоставленному товарному (коммерческому) или потребительскому кредиту за отпущенную предприятием в кредит готовую продукцию, а также превышения расчетного бюджета по инкассированию долга.

3. Валютные риски влекут за собой потери при изменении курса валют в увеличивающуюся сторону при проведении внешнеэкономических, кредитных и других валютных операциях.

Валютный риск часто можно подразделить на риск по сделкам, при котором колебания валют воздействуют на ход повседневных сделок, и риск пересчета, влияющий на ценность активов и обязательств в балансовой ведомости. Валютный риск предприятий может быть снижен за счет наличия затрат, выраженных в иностранной валюте. Так, если предприятия привлекают на международном кредитном рынке займы в долларах США и получают выручку в долларах США, то валютная структура выручки и обязательств действует как механизм хеджирования, где разнонаправленные факторы компенсируют друг друга. Таким образом, важно, чтобы структура требований

и обязательств была сбалансирована, ведя к минимуму влияние факторов валютного риска на результат финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

4. Ценовые риски – возможность несения убытков организацией в силу изменения в сторону уменьшения ценовых индексов активов предприятия. Включает совокупность различных аспектов поведения цен, волатильность, трансфертное ценообразование, корреляцию и ликвидность.

Резкое изменение цен может произойти под влиянием таких факторов, как трансформация политической ситуации или внесение поправок в действующее законодательство, а также в результате событий геополитического характера.

5. Налоговые риски связаны с вероятностью введения новых видов налогов и сборов на осуществление отдельных аспектов хозяйственной деятельности, возможностью увеличения уровня ставок действующих налогов и сборов, изменением сроков и условий осуществления отдельных налоговых платежей, а также с вероятностью отмены действующих налоговых льгот в сфере хозяйственной деятельности предприятия.

6. Процентные риски связаны с вероятностью потери средств на займах в банках, кредитных учреждениях, инвестиционных институтах в силу увеличения процентных ставок привлеченных кредитов и займов по отношению к ставкам по предоставленным кредитам и займам, изменением дивидендов или процентов ценным бумагам. Причина изменения процентных ставок при этом заключается в постоянно меняющейся конъюнктуре финансового рынка под воздействием государственного регулирования, роста или снижения предложения свободных денежных ресурсов и др. В результате прошедшего мирового кризиса 2008 г. ставки по облигациям для компаний повысились на 2-3,3%, что еще больше актуализировало значение процентных рисков.

7. Инвестиционные риски характеризуются возможностью возникновения финансовых потерь в процессе осуществления инвестиционной деятельности организации. В соответствии с видами этой деятельности разделяются и виды инвестиционного риска – риск реального инвестирования и риск финансового инвестирования. Все виды финансовых рисков, связанных с осуществлением инвестиционной деятельности, относятся к так называемым сложным рискам, подразделяющимся на отдельные подвиды, которые связаны с возможной потерей капитала предприятия и поэтому также включаются в группу наиболее опасных финансовых рисков.

8. Риск роста расходов – риск увеличения расходов проданных услуг (разница между бюджетной и фактической маржой по проекту в сторону увеличения последней).

9. Инфляционные риски представляют угрозу обесценения реальной стоимости капитала (в форме финансовых активов предприятия), а также ожидаемых доходов от осуществления финансовых операций при увеличении инфляции в стране. Они часто рассматриваются как скрытые риски и возникают в связи с неопределенностью величины денежных потоков из-за воздействия инфляции, измеренной величиной покупательной способности.

10. Депозитные риски отражают возможность непогашения по депозитным вкладам и сертификатам. Как правило, данный вид риска связан с неудачным выбором коммерческого банка для осуществления вкладов по депозитам. Этот вид относим к внешним рискам, в силу того что деятельность выбранного банка для депозита не зависима от предприятия - вкладчика.

11. Учетный финансовый риск – риск, вытекающий из неадекватности применяемой на предприятии политики процессам управления денежными потоками. Роберт Боуман в своем теоретическом положении выявил взаимосвязь между систематическим риском и долей заемных средств в капитале предприятия и другими «бухгалтерскими» измерителями риска.

Барр Розенберг сделал вывод о том, что те же экономические детерминанты бухгалтерской природы, которые определяют степень рискованности актива, оказывают решающее воздействие на показатели систематического риска этого актива.

Данный вид финансового риска подразделяется на риски учетной политики и риски субъектов отчетности. При этом риски субъектов отчетности подразделяются на подвиды: риски релевантности отчетных показателей, риски релевантности действий руководства и институциональные риски неустойчивости структур РФ.

12. Риск банкротства – неспособность организации удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены. Данный вид риска включает в себя не только оценку капитала предприятия, но и все элементы конъюнктуры функционирования компании, способные влиять на будущее организации.

Сущность понятия «риск банкротства» можно определить как деятельность хозяйствующего субъекта, связанную с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, которая стала причиной наступления нежелательного события, повлекшего признание компании неплатежеспособной по решению суда, что может случиться в процессе ведения субъектом хозяйственной деятельности.

Согласно классификации ученых Б. Мильнера и Ф. Лииса вся совокупность хозяйственных рисков разделяется на две основные группы: внешние риски (не зависящие от деятельности предприятия) и внутренние (зависящие от деятельности предприятия). Внешние риски возникают при смене отдельных стадий экономического цикла, изменении конъюнктуры финансового рынка и в ряде других случаев, на которые предприятие в своей деятельности повлиять не может. Внутренние риски могут быть связаны с неквалифицированным финансовым менеджментом, неэффективной структурой активов и капитала, чрезмерной приверженностью к рисковому

(агрессивным) операциям с высокой нормой прибыли, недооценкой хозяйственных партнеров и другими факторами, отрицательные последствия которых в значительной мере можно предотвратить за счёт эффективного управления рисками.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Малашихина Н. Н. Риск-менеджмент: учеб. пособие / Н. Н. Малашихина, О. С. Белокрылова. – М.: Феникс, 2004. – С.54.

Шамигулова Г. Я., Пащенко С. Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

МЕТОДЫ И МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: в данной статье раскрываются теоретико-методологические основы финансовых рисков предприятия. Выделяются ключевые принципы и методы управления финансовыми рисками хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: финансовый риск, финансовые риски предприятия, методы управления финансовыми рисками, принципы управления финансовыми рисками.

В современном мире наблюдаются общие тенденции в развитии экономики, характеристиками которых являются рост неопределенностей, объясняемый глобализацией рынков, повышение конкуренции, усложнение технологических систем во всех аспектах жизни, возрастание социальной напряженности, связанной с увеличением разрыва уровня жизни разных стран [2].

На современном этапе развития экономики Российской Федерации субъекты хозяйствования ощущают существенное негативное конъюнктурное влияние, вызванное внешнеэкономическими и внешнеполитическими факторами, а также внутренней слабостью национальной экономики. Что обуславливает необходимость эффективного стратегического планирования деятельности субъекта предпринимательской деятельности в сфере минимизации и нивелирования потенциальных рисков, а также увеличения уровня финансовой стабильности и конкурентоспособности предприятия.

Деятельность любого предприятия всегда связана с риском. Руководитель должен уметь своевременно выявлять и оценивать риски, а также принимать эффективные управленческие решения по их минимизации для выживания и укрепления позиций компании на рынке. Особое внимание при управлении рисками необходимо уделять финансовым рискам. Финансовый риск предприятия – это вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в форме потери дохода или капитала при неопределённости условий осуществления его финансовой деятельности [1, 3].

Вследствие чего необходимо отметить, что на современном этапе развития экономики, эффективность оценки и управления финансовыми рисками предприятия, является критически необходимым элементом стратегического развития хозяйствующего субъекта.

Управление финансовыми рисками – предполагает собой совокупность различных методов, моделей и подходов для уменьшения вероятности возникновения угрозы и размера убытков. Ключевым этапом управления финансовыми рисками является оценка вероятности возникновения угрозы и размер абсолютных потерь [6].

Ключевыми целями в сфере управления (и потенциального нивелирования) финансовых рисков предприятия является:

- повышение общего уровня доходности и конкурентоспособности компании;
- повышение инвестиционной привлекательности предприятия;
- повышение уровня финансово-экономических выгод, за счет снижения потенциального риска финансовых потерь.

В сфере нивелирования и устранения финансовых рисков предприятия в современной практике используются различные методы управления финансовыми рисками, большинство из которых базируется на основных базовых принципах.

Проанализируем ключевые принципы управления финансовыми рисками предприятия, для чего воспользуемся нижеприведенной схемой (рис. 1) [2], на котором наглядно отображены элементы данной экономической системности.

На базе данных принципов и базируются ключевые методы управления финансовыми рисками субъекта хозяйствования. Модели управления финансовыми рисками хозяйствующего субъекта подразделяются на две ключевые группы [5]:

- модели качественного управления – бальные методы, рейтинги, экспертные оценки;
- модели количественного управления – статистические и эконометрические модели.



Рис. 1. Основные принципы в системе управления финансовыми рисками предприятия

В современной экономической литературе, общеизвестны четыре метода управления финансовыми рисками [4]:

- упразднение – предполагает отказ от любых действий и мероприятий, связанных с конкретным риском;

– предотвращение потерь и контроль – подразумевает уменьшение:
а) размеров возможного ущерба; б) вероятности наступления неблагоприятного события;

– страхование – означает передачу ответственности за убытки третьим лицам при сохранении существующего уровня риска;

– поглощение – может происходить при: а) отказе от любых действий, направленных на компенсацию потенциального ущерба; б) при создании специальных резервных фондов.

Безусловно данные методы является общими и в зависимости от ситуации могут быть применены различные из них, либо же комплекс из нескольких или всех методов. Что будет обуславливаться особенностью ситуации в системе необходимости управления рисками отдельно взятого хозяйствующего субъекта.

Как итог данного исследования можно сделать следующие выводы:

1) на современном этапе развития экономики система управления финансовыми рисками хозяйствующего субъекта является неотъемлемым элементом в сфере долгосрочного стратегического планирования деятельности предприятия;

2) в рамках процесса управления финансовыми рисками определяются ключевые цели данного процесса, вследствие чего в дальнейшем выбираются соответствующие методы, модели и принципы управления данной экономической категорией;

3) на сегодняшний день в современной науке выделяют четыре ключевых метода управления финансовыми рисками предприятия: упразднение, предотвращение, страхование и поглощение;

4) данные методы является общими и в зависимости от ситуации могут быть применены различные из них, либо же комплекс из нескольких или всех методов. Что будет обуславливаться особенностью ситуации в системе необходимости управления рисками отдельно взятого хозяйствующего субъекта.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Абилова М. Г. Риск-контроллинг в системе управления финансовыми рисками промышленного предприятия [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/risk-kontrolling-v-sisteme-upravleniya-finansovymi-riskami-promyshlennogo-predpriyatiya> (Дата обращения: 12.03.2019).
2. Давыдова Е. Ю. Финансовые риски: методы оценки и подходы к управлению [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovye-riski-metody-otsenki-i-podhody-k-upravleniyu> (Дата обращения: 10.03.2019).
3. Жаманьянова С. В. Стратегическое управление финансовыми рисками [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategicheskoe-upravlenie-finansovymi-riskami.pdf> (Дата обращения: 12.03.2019).
4. Мустафина М. А. К вопросу об управлении инновационными рисками [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-ob-upravlenii-innovatsionnymi-riskami> (Дата обращения: 10.03.2019).
5. Погодина Т. В. Методы управления финансовыми рисками инвестиционных процессов: региональный аспект [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/metody-upravleniya-finansovymi-riskami-investitsionnyh-protsessov-regionalnyy-aspekt> (Дата обращения: 12.03.2019).
6. Сайфуллина Р. Р. Применимость методов оценки рисков на предприятиях малого бизнеса в России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/primenimost-metodov-otsenki-riskov-na-predpriyatiyah-malogo-biznesa-v-rossii> (Дата обращения: 14.03.2019).

2. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Абзалова Р. Р., Валиева В. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В данной статье производится теоретическое и практическое исследование прогнозирования показателей деятельности предприятия. Рассмотрены основные методы прогнозирования и приведен пример адаптивного метода прогнозирования, рассчитаны прогнозы финансовых показателей предприятия на будущее и приведены оценки ошибок прогноза. Обоснована предпочтительность использования адаптивной модели для прогнозирования финансовых показателей предприятия.

Ключевые слова: финансовое прогнозирование, прогнозный план, управленческие решения, методы прогнозирования, адаптивный метод, ошибка прогноза, точность прогноза.

В настоящее время, в периоды экономических и финансовых кризисов, финансовые результаты предприятия являются основным показателем учета успешной экономической деятельности, поэтому прогнозный анализ финансовых результатов предприятия является базой принятия решений по развитию и совершенствованию функционирования предприятия.

Актуальность темы связана с возросшей ролью стратегии развития организации, и ее разработки в сложившихся экономических условиях, важным направлением которой является прогнозирование возможных итоговых показателей деятельности, а именно прогнозный анализ финансовых результатов с целью выявления и предотвращения возможных отрицательных результатов деятельности организации в целом.

Главной целью прогнозирования на предприятии является прогнозный анализ финансовых результатов деятельности организации в целях принятия на его основании обоснованных стратегических управленческих решений.

Финансовое прогнозирование и планирование предполагают использование следующих специальных методов прогнозирования: экспертных оценок, экстраполяции, математического моделирования, экономического прогнозирования, балансового и нормативного методов.



Рис. 1. Методы прогнозирования

Метод экспертных оценок обычно применяется для проверки правильности и надежности результатов, полученных на основе экономи

ко-математических методов финансового планирования [4]. Метод предусматривает обобщение и обработку оценок экспертов по определенным вопросам. Точность прогнозов (планов) зависит от профессионализма экспертов, и, несмотря на относительную простоту метода, экспертные оценки носят субъективный характер.

Метод экстраполяции – это один из главных способов прогноза, который основывается на прогнозировании событий, учитывая анализ показателей, которые имели место в прошлые годы (при этом, не меньше чем за 5 – 8 лет). В данный момент есть приблизительно триста уравнений, которые дают возможность определить тенденции процессов и позволяют оценить линейную простую зависимость явления и квадратичную зависимость.

Метод математического моделирования основан на учете множества факторов и выборе оптимального из нескольких вариантов проекта прогноза (плана) с позиций соответствия концепции и стратегии социально-экономической и финансовой политики.

Экономический анализ является неотъемлемой частью и одним из основных элементов логики прогнозирования и планирования [3]. При проведении экономического анализа следует использовать системный подход. С помощью балансового метода реализуется принцип сбалансированности и пропорциональности. Он применяется при разработке прогнозов, планов и программ.

Нормативный метод является одним из основных методов прогнозирования и планирования. В современных условиях ему стало придаваться особое значение в связи с использованием ряда норм и нормативов в качестве регуляторов экономики [1]. Сущность нормативного метода заключается в технико-экономическом обосновании прогнозов, планов, программ с использованием норм и нормативов.

Наконец, на этапе формирования финансового плана (прогноза) происходит его непосредственное составление по доходам, расходам и другим показателям, после чего план утверждается уполномоченными лицами.

Все рассмотренные методы финансового прогнозирования и планирования находят свое применение в финансовой деятельности органов государственной власти и местного самоуправления, а также крупных предприятий и корпораций, в зависимости от видов финансовых планов и прогнозов, масштабов, конкретных целей и задач финансового прогнозирования (планирования).

Адаптивными называются методы прогнозирования, позволяющие строить самокорректирующиеся (самонастраивающиеся) экономико-математические модели, которые способны оперативно реагировать на изменение условий путем учета результата прогноза, сделанного на предыдущем шаге, и учета различной информационной ценности уровней ряда.

В качестве конкретного примера в таблице приведен прогноз показателей выручки, себестоимости, коммерческих и управленческих расходов ПАО «ОДК-УМПО» на 5 периодов вперед (табл. 1).

Таблица 1

Результаты прогноза по адаптивным моделям

Период	Значения, тыс. руб.			
	Выручка	Себ-ть	Комм.расх.	Управл.расх.
31.03.2018	78028600	19099329	807519	7 91381
30.06.2018	81848063	23624639	1622394	19 81267
30.09.2018	85854488	29222149	2163269	29 94758
31.12.2018	90057026	36145909	3147144	33 76199
31.03.2019	94465275	44710149	905019	9 35626

Основными критериями при оценке эффективности модели, используемой в прогнозировании, служат точность прогноза и полнота представления будущего финансового состояния прогнозируемого объекта. Вопрос с точностью прогноза несколько более сложен и требует более пристального внимания [2]. Точность или ошибка прогноза - это разница между прогнозным и фактическим значениями (табл. 2).

Оценка ошибки прогноза, полученного с помощью аддитивной модели

Показатель	Фактические значения, тыс. руб. (1 кв. 2018)	Прогнозные значения, тыс. руб. (1 кв. 2018)	Ошибка прогноза, %
Выручка	81545800	78028600	4,31
Себестоимость	19322500	19099329	1,15
Коммерческие расходы	905700	807519	10,84
Управленческие расходы	820900	791381	3,59

Полученные прогнозные значения можно оценить с помощью критерия ошибки прогноза (по имеющимся фактическим данным 1 квартала 2018 года). Если ошибка прогноза будет как можно меньше (<5%), то данная модель прогнозирования будет качественной и эффективной, с точки зрения полноты представления будущего финансового состояния предприятия.

Получаем, что построение прогнозов с помощью адаптивного метода дает адекватные результаты, лишь в одном случае присутствует недостаточная точность, поскольку значения ошибки прогноза превышает 5%.

Подводя итог, следует отметить, что прогнозирование развития предприятия является одним из основных функций управления предприятием, которая является актуальной и значимой для обеспечения социально-экономического развития экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Басовский Л. Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка [Текст]: учебное пособие / Л. Е. Басовский. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 105 с.
2. Бутакова М. М. Экономическое прогнозирование: методы и приемы практических расчетов [Текст]: учебное пособие / М. М. Бутакова. — М.: КНОРУС, 2013. — 163с.
3. Вертакова Ю. В. Прогнозирование и планирование в условиях рынка [Текст]: учебное пособие / Ю. В. Вертакова, И. А. Козьева. Курск. гос. техн. ун-т. Курск, 2015. 192 с.
4. Концептуальные основы управления: учебное пособие для самостоятельной работы по подготовке к итоговой государственной аттестации по специальности «Менеджмент организации» // Вертакова Ю. В., Харченко Е. В., Согачева О. В., Дидковская Т. М., Трубникова В. В., Железняков С. С., Цуканова Н. Е., Бычкова Л. В., Венделева М. А., Кутина О. В., Симоненко Е. С., Морозова О. А. // Курск, 2012. 700 с.

МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ОБЪЕМОВ ПРОДАЖ ПРОДУКЦИИ

Аннотация: Приведены методы прогнозирования объемов продаж производимой продукции и рассмотрены особенности прогнозирования объема продаж предприятия. Рассмотрен метод анализа экспоненциального сглаживания, с помощью которого можно осуществить прогноз объема продаж предприятия, что позволит более эффективно управлять запасами и снизить расходы.

Ключевые слова: методы прогнозирования, проблемы прогнозирования, методы выявления сезонности, прогнозирование объемов продаж, оценка точности прогноза.

Процесс прогнозирования объемов продаж продукции предприятия характеризуется определением объемов продаж продукции в стоимостном или денежном выражении, на прогнозируемые периоды времени в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Прогнозирование выступает инструментом выявления направлений, направленных на увеличение выручки и прибыли предприятия.

Рассматривая методы экспертных оценок можно увидеть, что они основываются на подходе, в котором используется субъективная оценка текущего состояния и развития предприятия на перспективу. Второй и третьей группе методов присуще прогнозирование, проводимое на основе анализа количественных показателей, существенно отличающихся друг от друга [2].

Рассмотрим более подробно структуру некоторых методов, направленных на прогнозирование объемов продаж выпускаемой продукции, возможности их использования в экономическом анализе, с учетом необходимых исходных данных и временных ограничений (рис. 1).



Рис. 1. Классификация моделей и методов прогнозирования

С использованием методов экспертных оценок, основанных на мнениях и суждениях экспертов, построить прогноз объемов продаж реализации производимой продукции возможно одним из трех способов:

- 1) точечным прогнозом;
- 2) интервальным прогнозом;
- 3) прогнозом распределения вероятностей [4].

При точечном прогнозе объемов продаж продукции прогнозируются конкретные цифры. Прогноз считается как наиболее простой из всех известных прогнозов, т.к. в нем содержится наименьший массив информации.

Обойти проблему оценки индивидуальных прогнозов, сделанных экспертами и искажающего эффекта возможных нежелательных факторов, возможно, с помощью метода Дельфи.

Анализ временных рядов позволяет изучить показатели во времени. Временной ряд – это числовые значения статистического показателя, расположенные в хронологическом порядке.

Подобные данные распространены в самых разных сферах человеческой деятельности: ежедневные цены акций, курсов валют, ежеквартальные, годовые объемы продаж, производства и т. д. Типичный временной ряд в метеорологии, например, ежемесячный объем осадков [3].

Один из наиболее простых приемов обнаружения общей тенденции развития явления – укрупнение интервала динамического ряда. Смысл этого приема заключается в том, что первоначальный ряд динамики преобразуется и заменяется другим, уровни которого относятся к большим по продолжительности периодам времени [5].

Изучение основной тенденции развития методом скользящей средней является эмпирическим приемом предварительного анализа. Для того чтобы дать количественную модель изменений динамического ряда, используется метод аналитического выравнивания.

Сезонные колебания – повторяющиеся из года в год изменения показателя в определенные промежутки времени. Наблюдая их в течение нескольких лет для каждого месяца, можно вычислить соответствующие средние, или медианы, которые принимаются за характеристики сезонных колебаний [1].

В завершении экспертного исследования выстраивается регрессионная модель, которая учитывает факторные признаки с необходимыми переменными, связанных с уровнем доходов покупателей, прайс-листами цен на продукцию конкурентов, расходами на рекламную кампанию и пр. Регрессионная модель имеет вид:

$$Y(X_1; X_2; \dots; X_n) = b_0 + b_1 X_1 + b_2 X_2 + \dots + b_n X_n \quad (1)$$

где Y – прогнозируемый (результативный) показатель; объемы продаж продукции;

$X_1; X_2; \dots; X_n$ – факторы (независимые переменные); уровень доходов покупателей, цены на продукцию конкурентов и т.п.;

n – количество независимых переменных;

b_0 – свободный член уравнения регрессии;

$b_1; b_2; \dots; b_n$ – коэффициенты регрессии, измеряющие отклонение результативного признака от его средней величины при отклонении факторного признака на единицу его измерения.

Проведем прогнозирование спроса методом экспоненциального сглаживания. Данные о фактических объемах продаж предприятия ООО «Азимут» за 3 года представлены в табл. 1.

Таблица 1

Фактический объем продаж ООО «Азимут» за 2016-2018 гг.

Год	2016	2017	2018
Объем продаж, тыс. руб.	136931	142891	137943

С помощью MS Excel были рассчитаны оставшиеся показатели для составления прогноза. Полученные данные были занесены в табл. 2.

Таким образом, прогнозное значение объемов продаж продукции на 2019 год деятельности предприятия может составить 207112,72 тыс.руб. Ниже представлен график, отражающий фактические объемы продаж продукции предприятием за периоды, а также прогнозное значение, полученное на основе вышеприведенных расчетов.

Таблица 2

Расчет значения для составления прогноза

Год	Факт. объем продаж у, тыс. руб.	St (1)	St (2)	A	B	Прогноз. объем продаж \hat{y} , тыс. руб.
2016	136931	-48384,72	-267638	14868,1	34813,22	175251,70
2017	142891	3406,02	-213429	150240,9	34208,72	204449,73
2018	137943	53037,02	-160136	136209,7	33293,18	179502,91
2019	x	-	-	-	-	207112,72

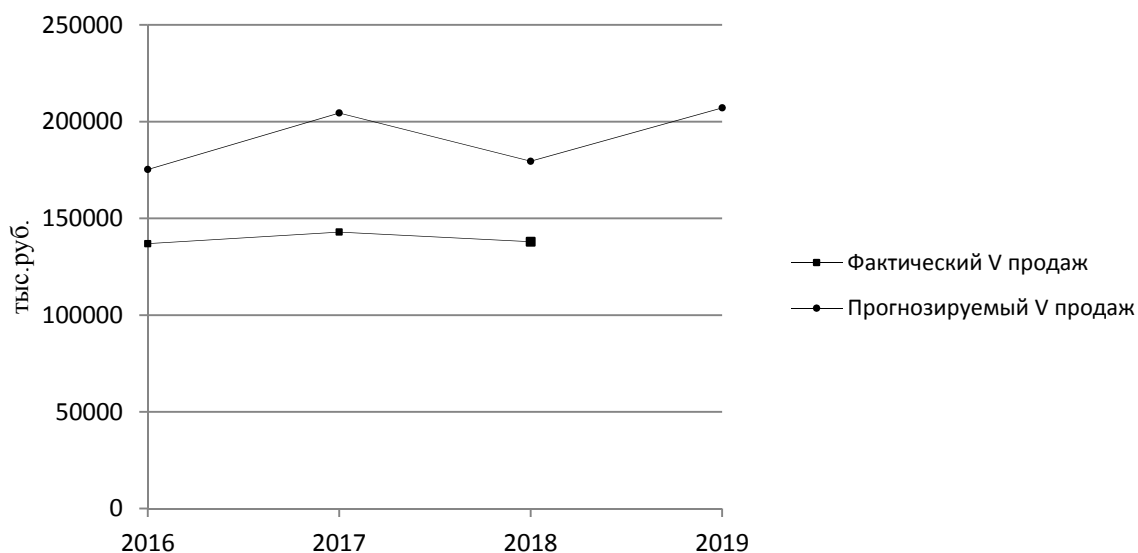


Рис. 2. График фактического и прогнозного объемов продаж

Таким образом, с вероятностью 0,95 можно утверждать, что значение объема продаж предприятия «Азимут» в 2019 прогнозируемом году будет находиться в пределах от 179502,91 тыс.руб. до 207112,72 тыс.руб. и только 0,05 остается на то, что выручка будет выше или ниже этих значений.

Среднее прогнозируемое значение объемов продаж предприятия составляет 207112,72 тыс. руб. Данное значение попадает в доверительные интервалы прогноза.

Положительный характер прогноза свидетельствует об улучшении показателя в будущем, о наличии тенденций и резервов увеличения выручки и объемов продаж продукции.

Так как нижний предел доверительных интервалов прогноза выручки на следующий год работы составляет 207112,72 тыс. руб., то на основании проведенного прогноза можно сделать вывод о том, что предприятие в следующем за отчетным годом получит прибыль и увеличит свои показатели по объему продаж продукции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Безрукова Т. Л., Борисов А. Н., Шанин И. И. Эффективное развитие промышленного предприятия в условиях его вертикальной интеграции // Лесотехнический журнал. 2016. № 2. С. 155-163.

2. Безрукова Т. Л., Шанин И. И., Кудаева Е. Ю. Развитие инноваций на предприятии / Успехи современного естествознания. 2015. № 1-3. С. 489-491.
3. Безрукова Т. Л., Борисов А. Н., Шанин И. И., Кудаева Е. Ю. Информационное сопровождение системы управления финансовыми рисками / Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2017. № 10-1. С. 59-61.
4. Безрукова Т. Л., Борисов А. Н., Шанин И. И. Совершенствование подходов по управлению инновационным развитием на предприятиях отраслей промышленности // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2014. № 3. С. 262-267.
5. Безрукова Т. Л., Борисов А. Н., Шанин И. И. Сущность механизма управления эффективным развитием экономической деятельности мебельных предприятий Воронежской области // Региональная экономика: теория и практика. 2014. № 9. С. 6-15.

Валиева В. В., Минигулова Г. С.

Уфимский государственный авиационный технический университет

АНАЛИЗ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ БЮДЖЕТА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Аннотация: В статье рассматриваются особенности формирования доходной части бюджета Республики Башкортостан за 2013-2017 годы. Проведен анализ динамики объема и структуры доходов бюджета Республики Башкортостан. На основе проведенного анализа определены основные источники доходов бюджета данного субъекта Российской Федерации, а также предложены пути повышения доходов республиканского бюджета.

Ключевые слова: бюджет Республики Башкортостан, налоговые доходы, неналоговые доходы, безвозмездные поступления

Бюджетная система региона является звеном финансовой системы субъекта Российской Федерации, а также важной составляющей финансовой системы страны в целом. Актуальность работы обусловлена тем, что адекватная оценка доходной базы региональных бюджетов является необходимым условием финансирования региональных программ и имеет большое значение для экономического развития и поддержания социальной и политической стабильности в обществе. Именно на основе достоверного анализа данных регионального бюджета возможно дальнейшее проведение точного прогнозирования бюджетных процессов [1]. В связи с этим, целью данного исследования является проведения анализа доходной части бюджета Республики Башкортостан за 2013-2017 годы. Предметом проводимого исследования являются статистические данные по динамике объемов и структуры доходов бюджета Республики Башкортостан за период с 2013 г. по 2017 г.

Республика Башкортостан является одним из ведущих индустриальных и сельскохозяйственных регионов Российской Федерации, занимает первое место по производству и переработке нефтепродуктов. В рейтинге социально-экономического положения субъектов РФ по итогам 2017 года республика занимала 11 место [4]. Республика Башкортостан входит в число лидеров по управлению государственными и муниципальными финансами среди субъектов РФ. Так, по объему ВРП в течение последнего десятилетия РБ входит в десятку лидирующих регионов страны [3]. За период с 2013 по 2017 годы ВРП РБ увеличился на 318,90 млрд. руб. или на 27,42% (рис. 1).

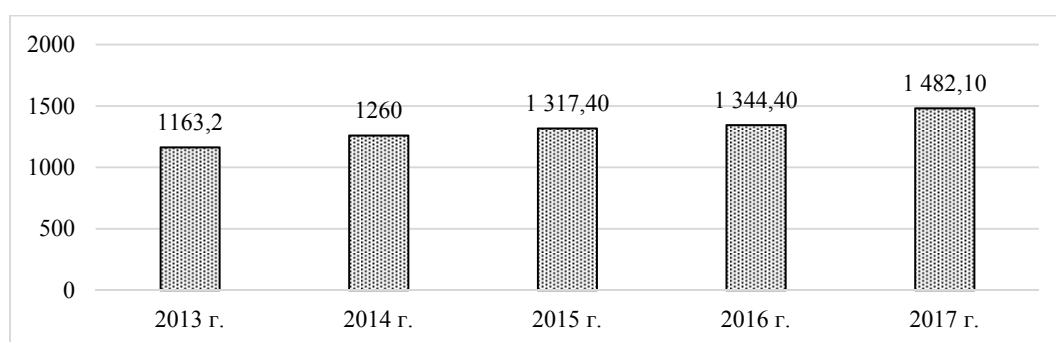


Рис. 1. Динамика ВРП Республики Башкортостан, млрд. руб.

Доходы бюджета делятся на налоговые, неналоговые и безвозмездные поступления. В структуре доходов бюджета Республики Башкортостан на протяжении всего исследуемого периода преобладали налоговые доходы (рис.2). Их доля в общем объеме доходов исследуемого субъекта варьировалась от 67,30% до 72,09%. Удельный вес неналоговых доходов изменялся от 5,03% до 11,10%, а безвозмездных поступлений – от 21,30% до 24,84%.

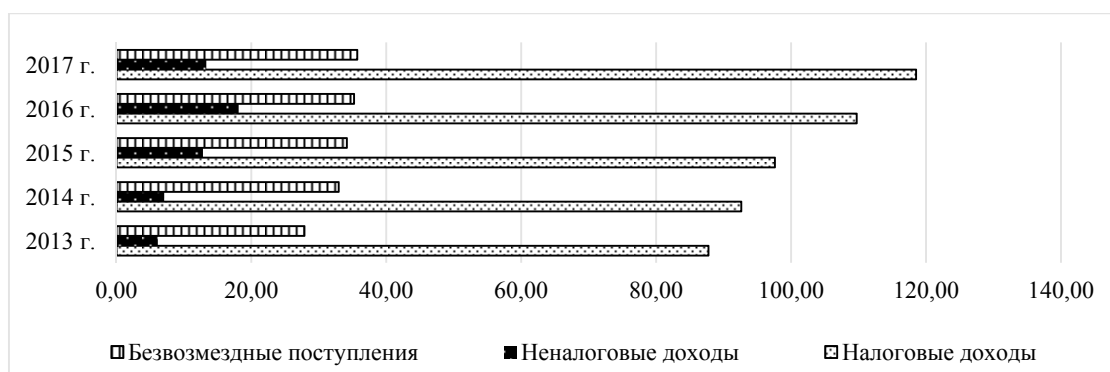


Рис. 2. Динамика объема и структуры доходов бюджета Республики Башкортостан, млрд. руб.

При этом фактические показатели в течение рассматриваемого периода превышали плановые. Так, в 2013 г. план по доходам был перевыполнен на 1,82%, в 2014 г. – на 0,86%, в 2015 г. – на 1,30%, в 2016 г. – на 5,52%, в 2017 г. – на 3,40%. Видно, что за 2016-2017 гг. наблюдается тенденция снижения точности прогноза. Кроме того, точность прогноза в 2016 г. была самой низкой за последние пять лет [2].

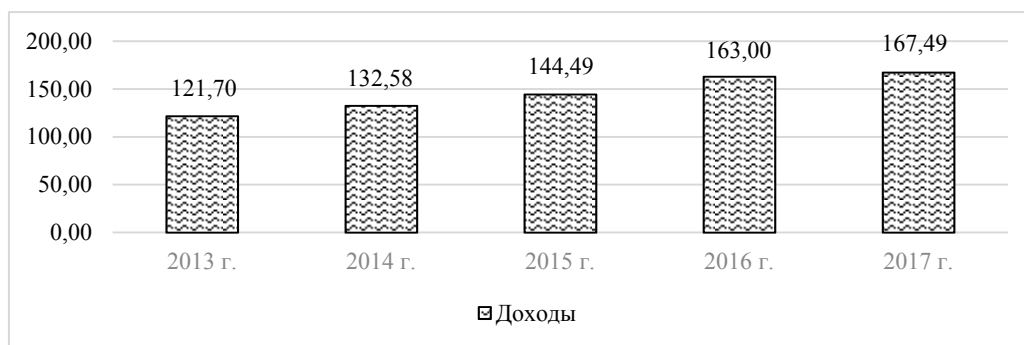


Рис. 3. Динамика доходов бюджета Республики Башкортостан, млрд. руб.

Анализ динамики доходов бюджета за 2013-2017 гг. выявил рост доходов бюджета РБ. Так, по сравнению с 2013 г. доходы возросли на 45,80 млрд. руб. или на 37,63% (рис.3). Сравнивая темпы прироста доходов бюджета РБ за эти годы, можно отметить, что наибольший темп прироста доходов произошел в 2016 г. и составил 12,81% по сравнению с 2015 г., а наименьший – в 2017 г. (2,76% по сравнению с 2016 г.). Преимущественно данный рост произошел благодаря увеличению поступления неналоговых доходов субъекта РФ.

Рассмотрим структуру налоговых, неналоговых доходов и безвозмездных поступлений за пятилетний период (рис.4).

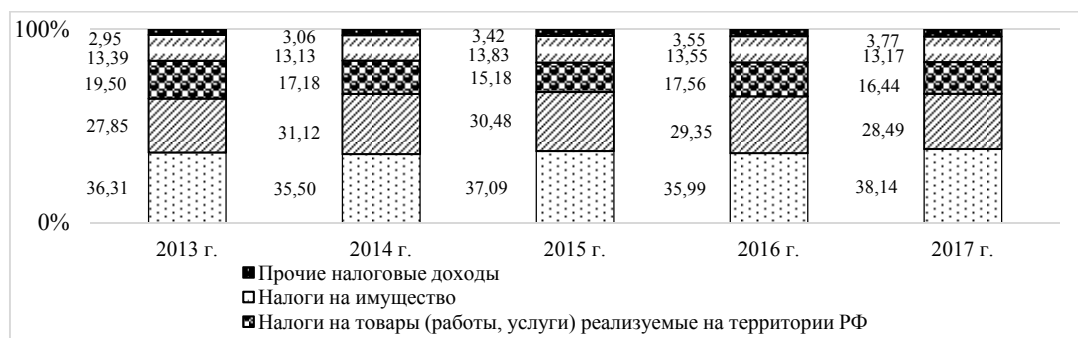


Рис. 4. Структура налоговых доходов бюджета Республики Башкортостан, %

Среди налоговых доходов бюджета Республики Башкортостан наибольший удельный вес (35%–38%) занимал налог на прибыль организаций (НПО). На втором месте находится налог на доходы физических лиц (НДФЛ): его доля менялась от 27% до 31%. Эти налоги в 2013-2017 гг. приносили наибольшую долю средств в бюджет РБ. При этом объем поступлений по НПО за пять лет вырос на 41,88%, а по НДФЛ – на 38,20%. Увеличение поступлений налога на прибыль организаций связано с динамичным развитием экономики республики, а также снижением удельного веса убыточных предприятий. Рост поступлений по НДФЛ обусловлен, главным образом, увеличением фонда оплаты труда.

Также значительную долю налоговых доходов бюджета РБ составляли налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории субъекта РФ. Их доля варьировалась от 15,18% до 19,50%. В 2013-2015 гг. прослеживалась тенденция снижения акцизов: в 2014 г. темп снижения составил 6,99%, в 2015 г. - 6,90%. Снижение поступления акцизов связано с уменьшением объемов производства и реализации. В 2016-2017 гг. поступления по акцизам увеличились: в 2016 г. темп прироста составил 30,05%, в 2017 г. – 1,12%, что связано с индексацией ставок акцизов и изменением схемы распределения акцизов на алкоголь.

Налоги на имущество также играют не последнюю роль в формировании налоговых доходов бюджета РБ. С каждым годом поступления по налогам на имущество становились все больше: в 2014 г. темпы прироста составили 3,48%, в 2015 г. – 11,00%, в 2016 г. –10,18%, в 2017 г. – 4,95%. Такой прирост обусловлен увеличением налога на имущество организаций (НПО). В свою очередь, на рост НПО повлияло поэтапное увеличение ставки естественным монополиям, переход к налогообложению от кадастровой стоимости торговых и офисных помещений.

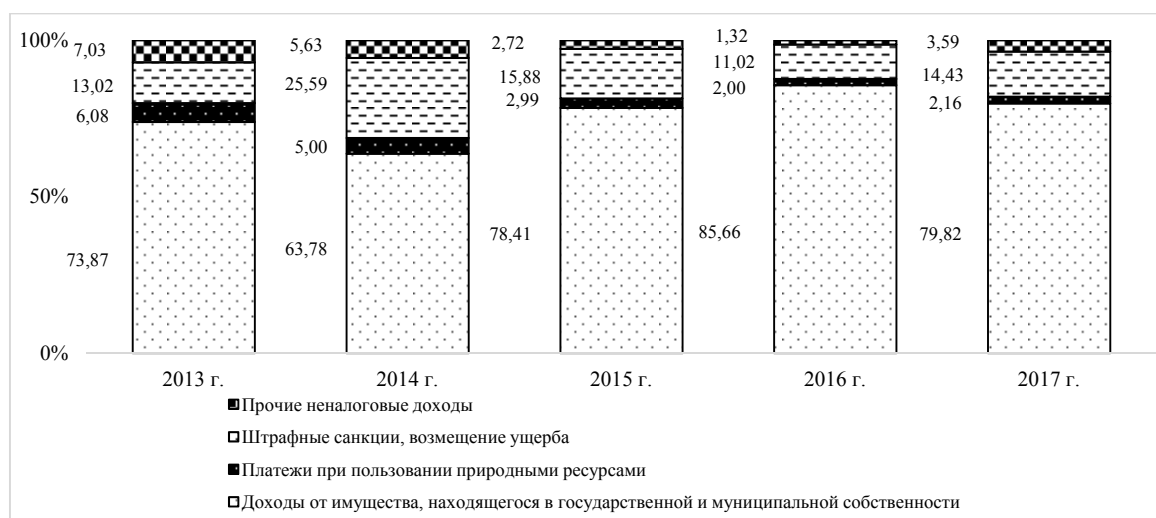


Рис. 5. Структура неналоговых доходов бюджета Республики Башкортостан, %

Основными источниками неналоговых доходов бюджета РБ в 2013-2017 гг. были доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности (рис. 5). Удельный вес этих доходов в общей сумме неналоговых доходов в течение анализируемого периода варьировался от 63,78% до 85,66%. Неналоговые доходы бюджета РБ ежегодно увеличивались: в 2014 г. темп прироста составил 15,40%, в 2015 г. – 81,12%, в 2016 г. – 41,41%. Рост неналоговых доходов объясняется увеличением доходов от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности. В 2017 г. неналоговые доходы уменьшились на 26,43% по сравнению с 2016 г., что связано с сокращением поступивших доходов от продажи материальных и нематериальных активов, а также доходов от имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности.

Таблица 1
Безвозмездные поступления бюджета Республики Башкортостан в 2013-2017 гг.

ПОКАЗАТЕЛЬ	2013 г.		2014 г.		2015 г.		2016 г.		2017 г.	
	Всего, млрд. руб.	Доля, %	Всего, млрд. руб.	Доля, %	Всего, млрд. руб.	Доля, %	Всего, млрд. руб.	Доля, %	Всего, млрд. руб.	Доля, %
<i>I</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>
Безвозмездные поступления	27,85		32,93		34,13		35,20		35,68	

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
в том числе: Безвозмездные поступления от других бюджетов бюджетной системы РФ	26,57	95,4	32,05	97,3	32,44	95,0	32,63	92,7	34,88	97,7
Безвозмездные поступления от государственных (муниципальных) организаций	1,48	5,33	1,64	5,00	1,10	3,23	1,79	5,07	0,24	0,66

Объем безвозмездных поступлений бюджета РБ также ежегодно увеличивался в период с 2013 по 2017 гг. (табл. 1). В 2014 г. темп прироста этих доходов составил 18,25%, в 2015 г. – 3,64%, в 2016 г. – 3,15%, в 2017 г. – 1,35%. Преимущественно данный вид доходов формировался за счет безвозмездных поступлений от других бюджетов бюджетной системы РФ, а именно – за счет субсидий. Доля этих доходов в общем объеме безвозмездных поступлений составляла более 90%. При этом важно отметить, что доля безвозмездных поступлений от других бюджетов бюджетной системы РФ в течение 2014-2016 гг. постепенно сокращалась, а в 2017 г. – увеличилась до максимального значения за весь исследуемый период (97,75%).

Таким образом, анализ структуры и динамики доходов бюджета Республики Башкортостан за 2013-2017 гг. выявил рост налоговых, неналоговых доходов и безвозмездных поступлений. Также было отмечено, что за исследуемый период в структуре доходов бюджета РБ преобладали налоговые доходы. Следовательно, для эффективного осуществления своих функций Республика Башкортостан должна особое внимание уделять именно налоговой политике, так как она является важным элементом в структуре доходов бюджета данного субъекта Российской Федерации.

Налог на прибыль организаций является основным средством мобилизации финансовых ресурсов Республики Башкортостан. В связи с этим, главным фактором, позволяющим увеличить доходы бюджета, является

развитие предпринимательской деятельности в РБ, что приведет к росту налоговой базы. А значит, снижение уровня налогообложения и государственная поддержка предпринимательства могут стимулировать предпринимательскую деятельность, привести к сокращению безработицы и росту прибыли организаций в субъекте. Следовательно, может возрасти доходный потенциал бюджета Республики Башкортостан, оценка которого занимает ключевое место в системе управления доходами региональных бюджетов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Минигулова Г. С., Валиева В. В. Обзор основных методов прогнозирования налоговых доходов регионального бюджета // ТРАДИЦИОННАЯ И ИННОВАЦИОННАЯ НАУКА: ИСТОРИЯ, СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ: сборник статей Международной научно-практической конференции. / в 3 ч. Ч.1 - Уфа: OMEGA SCIENCE, 2019. – с.209-212.
2. Официальный сайт Казначейства России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.roskazna.ru/.
3. Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bashstat.gks.ru/>.
4. Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ по итогам 2017 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://riarating.ru/infografika/20180523/6300918.html>.

Галимов Т. С.

Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики

ФОРЕКС-ДИЛЕРЫ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ: АНАЛИЗ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ И РИСКОВ

Аннотация: В данной работе проводится анализ деятельности форекс-дилеров в РФ, выявляются факторы привлекательности для клиентов. Но деятельность многих форекс-дилеров вызывает сомнения в их законности и добросовестности. В связи с этим, в статье анализируются и выявляются предпосылки для правонарушений и разработаны рекомендации как отличить добросовестную компанию от форекс-мошенников.

Ключевые слова: финансовые рынки, форекс-дилеры, брокеры, риски, правонарушения

Демократизация финансового рынка, развитие информационно-коммуникационных технологий позволяют сегодня непрофессионалам стать участником финансовых операций, в том числе и на рынке Форекс. Бурное развитие компаний, называющих себя форекс-брокерами, в России пришлось

на 90-е годы прошлого столетия после финансового кризиса и утраты доверия к рублю. Они позиционировали себя как бизнес для «домохозяек», не требующий большого стартового капитала и обещающий сверхдоходы. Форекс – бизнес породил иллюзию свободы от централизованной финансовой системы, иллюзию peer-to-peer. И хотя в то время этот термин не был в ходу, но сегодня он начал активно эксплуатироваться форекс – посредниками, практически искажая первоначальный смысл.

Целью исследования является анализ деятельности форекс-дилеров в РФ, выявление факторов привлекательности для клиентов, а также выявление предпосылок для правонарушений и разработка рекомендаций по выбору форекс-компаний.

Легко ли заработать на рынке форекс?

И действительно, для того, чтобы начать «зарабатывать» на рынке Форекс [1]: 1) не нужен большой стартовый капитал; 2) не нужно устраиваться на работу и подчиняться начальнику; 3) не нужны большие компетенции и специальные знания и навыки и их постоянное совершенствование, потому, что операции типовые. Нужны только интуиция и помощь брокера (робота, системы); 4) не нужно выстраивать конкурентные стратегии; 5) можно поучиться работать с демо-счетом, поиграть на учебных счетах с виртуальными деньгами; 6) не нужно платить налоги; 7) а самое главное, можно быстро заработать на разнице котировок в многократном размере от вложенных средств, практически ничем не рискуя.

Форекс-бизнес породил иллюзию свободы от централизованной финансовой системы, иллюзию peer-to-peer [2]. Но в российских реалиях практически ни одна домохозяйка не стала валютной миллионершей, нам неизвестны имена форекс-миллиардеров, если только они не являются основателями этого бизнеса. Дело все в том, что данный бизнес – это практически бизнес только для дилеров. И с этой позиции его можно рассматривать как «недобросовестный» и даже в ряде случаев, трактовать как мошенничество. Но сегодня это просто либо лотерея, либо финансовая

пирамида. И в работе будет сделана попытка на основе анализа условий работы и условий для клиентов по сайтам и договорам форекс-дилеров показать подводные камни, которые не позволят получить сверхдоходность базового капитала, на которую рассчитывают клиенты – трейдеры и показать ловушки для непрофессионалов и возможные предпосылки для правонарушений.

Как себя позиционируют форекс-дилеры.

Форекс-дилеры действуют на внебиржевом рынке (табл. 1).

Таблица 1

Различия биржевого и внебиржевого рынков

Биржевой рынок	Внебиржевой рынок Форекс
Централизован	Децентрализован
Лицензирован и регулируемый	Слаборегулируемый
Клиенты через брокеров выводятся на реальный рынок	Клиенты не выводятся на реальный рынок
Котировки у всех брокеров одинаковы	Котировки «назначаются» самими компаниями и могут значительно различаться
Контрагентом клиента является другой клиент на рынке	Контрагентом клиента является сама форекс-компания, называющая себя брокером

Для анализа привлекательности форекс-дилеров рассмотрим условия, предлагаемые 4-мя крупными форекс-дилерами, которые представлены на их сайтах. В табл. 2 представлены экономические показатели форекс-дилеров по версии форекс-сообщества.

Таблица 2

Экономический портрет форекс-дилеров

Название	Оборот в месяц, миллиардов USD	Количество клиентов	Начальный депозит USD / кредитное плечо	Спреды	Торговые инструменты
1	2	3	4	5	6
Alpari www.alpari.com	380,80	1100000	0/ 1:25 / 1:1000 без залога	От 0,1	44 валютных пар, металлы (5), криптовалюты (2) 120 CFD (нефть, металлы, акции, индексы)

Окончание табл. 2

1	2	3	4	5	6
RoboForex www.robforex.ru	190,00	350800	0/1:10/1:500 без залога	От 0 до 0,3	49 валютных пар, металлы, криптовалюты исламские финансы
Forex Club www.fxclub.org	300,00	550000	0/1:20/1:600 без залога	От 0	69 валютных пар, металлы спот, CFD на акции, товары, индексы, ETF
Альфа-Форекс https://alfaforex.com	150,5	87700	0/1:10/1:100 без залога	От 0,5 о 1,1	41 валютная пара, металлы; CFD на акции, облигации, индексы, товары

Клиентов привлекает оборот компании, сопоставимый с оборотами компаний мирового уровня, производящими реальные активы, количество привлеченных клиентов, а также многообразие инструментов, в которые можно инвестировать [3].

Привлекательными также являются большие кредитные плечи без залога, что создает впечатление о высокой доходности, низком риске и финансовой поддержке со стороны дилера.

Клиентов также интересует безопасность, гарантированная регуляторами, минимальный депозит (стартовый капитал) и возможность торговать малыми лотами, а также различные бонусные программы и акции (табл. 3).

Таблица 3

Позиционирование компании: условия для клиентов

Компании	Требования клиентов к форекс-дилерам				
	Безопасность, гарантированная регуляторам и в срок пребывания на рынке	Бонусы, акции, скидки, преференции	Минимальный стартовый капитал/минимальный лот	Быстрый вывод средств	Начисление % на депозит
1	2	3	4	5	6
Forex Club	ЦБ РФ, СуSEC Нац.банк Респ. Беларусь	\$10000 долларов за каждого приведенного друга			12% годовых

1	2	3	4	5	6
	КРОУФР, АРФИН Международ ный сертификат качества ISO 9001 1997 год	30% бонус за переход от другого брокера бонус 100% от суммы первого пополнения счета 100% компенсация бонусными средствами комиссии платежных систем Отсутствие комиссии за пере- вод со счета на счет Пополнение и вывод средств без комиссии	0/0,01	Через платежн ые систе- мы, электро нные кошельк и	
Robo Forex	CySec, FSCL, ЦРФИН 2009	Welcome Bonus 30 USD Бесплатный вывод средств со счета 2 раза в месяц Отсутствие комиссии за перевод со счета на счет Пополнение и вывод средств без комиссии Личный менеджер, телефонный дилинг для привилегированных клиентов	0/0,01		Не предусм отрено
Alpari	FCA, CFTC, IFSC, ЦБ РФ 1999	Программы привилегий	0/0,01		15% годовых
Альфа- Форекс	CySec 2008	Пополнение и вывод средств без комиссии	0/0,01		Не преду- смотрено

Форекс-дилеры: Status Quo

Гарантирует ли форекс-дилер удовлетворение экономических интересов клиентов?

1) Начнем с того, что эти компании называют себя форекс-брокерами.

Но форекс-брокеры действуют на биржевом профессиональном рынке и являются посредниками между клиентами. А названные компании, действующие на внебиржевом рынке, предлагая услуги покупки и продажи валюты от своего имени, ЦБ РФ называются форекс-дилерами [3], так как они от своего имени проводят все финансовые операции (табл.4).

Об этом свидетельствуют и последние документы ЦБ России, которые пытаются регулировать деятельность таких компаний [4].

Возможно, для клиента разница в терминах не имеет существенного значения, но легитимность, законность действий форекс-компаний являются важными.

Различия между брокером и дилером

Брокер	Дилер
Является посредником между покупателем и продавцом	Является перепродавцом. Он от своего имени продает и покупает активы, в частности, валюту
Брокер заранее оговаривает с клиентом сделку, риск и получает разрешение на ее совершение	Дилер действует от своего имени на свой риск и убытки клиента берет на себя
Получает вознаграждение, обусловленное договором	Устанавливает самостоятельно проценты накрутки исходя из условий рынка
<i>Вывод:</i> исходя из этих различий, форекс-компании не являются брокерами, как себя позиционируют, а являются <i>дилерами</i>	

Из табл. 3 видно, что все форекс-дилеры имеют лицензии иностранных компаний и зарегистрированы на территории иностранных государств и оффшоров. Для клиента это существенный риск в случае возникновения различных споров. Например, компании Альфа Форекс, Forex Club, RoboForex зарегистрированы в Республике Кипр, а Alpari на островах Сент-Винсент и Гренадины. В этих странах форекс-деятельность не лицензирована.

С 2016 года ЦБ РФ разработал требования к лицензированию форекс-дилеров. В результате анализа сайтов форекс-дилеров, выявлено, что на сегодняшний день, лицензию ЦБ РФ на осуществление деятельности форекс-дилеров, получили только 8 компаний, при этом состав этих компаний различается. По данным форекс-сообщества лицензии имеют Alpari и Forex Club [5].

Основными требованиями, предъявляемыми к форекс-дилерам, ЦБ РФ выдвинул следующие: в обязательном порядке обязаны внести в свой торговый процесс следующие изменения: «уменьшить максимальный порог кредитного плеча, до размеров 1:50.; сократить количество торгуемых инструментов (не более 26 пар валют); обязательно хранить вложения клиентов, отдельно от собственных капиталов на специальных счетах» (табл. 5) [6]. При этом лицензированный форекс-дилер не может использовать такие инструменты как индексы, криптовалюты, металлы, только валютные пары [7].

Соблюдение требований ЦБ РФ

	Кредитное плечо 1:50	Количество торгуемых инструментов не более 26 пар валют	Хранить вложения клиентов на отдельных счетах	Наличие лицензии
Forex Club	нет/да	нет	нет	да
Robo Forex	нет/да	нет	да	нет
Alpari	нет/да	нет	нет	да
Альфа-Форекс	нет/да	нет	нет	нет
Остальные форекс-компании не имеют лицензий !				

2) Правда о бонусах и минимальном депозите

Хотя компании предлагают многочисленные бонусы, но они не гарантируют их получение. Анализ условий показал, что, например, «Forex Club вправе отказать в выдаче бонуса определенным клиентам или группам клиентов, а также отменить или изменить настоящие Правила без объяснения причин...» [6]. Показательным является, что форекс-дилеры косвенным путем навязывают клиентам необходимость внести достаточно большой депозит, предлагая разные привилегии. Но, как правило, полноценное обслуживание и оказание полного комплекса услуг начинается от суммы 50 тысяч долларов. Кроме того, очевидно, что малые суммы стартового капитала могут обеспечить такую же малую ликвидность.

3) Выводятся ли деньги клиентов на межбанковский рынок, реальный рынок. Реальны ли котировки?

Подтверждением того, выводятся ли деньги клиентов на реальный рынок, служит показатель наличия ECN счетов. ECN счет – это виртуальная система, которая позволяет выйти на реальный рынок и автоматически соединяет заявки участников. Она устраняет конфликт интересов брокера и клиента (табл.6).

Инструменты связи с реальным рынком и уровень риска

Показатель	Наличие ESN/STP счетов	УРОВЕНЬ MARGIN CALL/STOP OUT
Forex Club	нет	100% / 50%
Robo Forex	есть	80/50%
Alpari	есть	/ 60%
Альфа-Форекс	нет	-/20%

Если будет клиенту невыгодна котировка, то брокер эту операцию остановит. Это положительный момент для клиентов. Но форекс-дилеры зарабатывают на убытках клиентов, поэтому эта система им невыгодна. Кроме того, к ESN-счетам предъявляются особые требования, например, минимальный объем сделок не может быть меньше 0.1, а торговое плечо не превышает 1:100. Но так как рассматриваемые компании не отвечают этим требованиям, то использование можно назвать маркетинговым ходом (см. табл.3-4).

Наиболее распространенным видом недобросовестности является использование так называемой «кухни» (b-book) [8]. Это предполагает, что клиент не выводится на реальный рынок (a-book), и все сделки происходят у клиента не с клиентом, а с дилером. Поэтому дилер зарабатывает на убытках клиента. Котировки дилер устанавливает сам. Если сравнить реальные котировки и так называемый «биржевой стакан», то можно увидеть, что от рыночных реалий торги очень далеки.

4) Риски и доходность

Малая сумма стартового депозита и почти нулевые спреды не позволяют получить высокие доходы. Поэтому компания вводит клиента в заблуждение предлагая ему высокую доходность.

Для оценки риска используются два специальных страховочных уровня margin call и stop out, при достижении которых осуществляется закрытие сделки вне зависимости от желания клиента, margin call рекомендуется 20-30% (50) уровень предупреждения брокера о риске потери денег, а stop out сделка будет

закрывается автоматически, рекомендуемый уровень 10-25%. Видно, что уровни значительно отличаются от рекомендуемых, то есть весь риск форекс-дилера перекладывается на клиента.

Таким образом, на основе изучения условий клиентов, которые представляют форекс-дилеры можно представить итоговую табл. 7 отличия профессиональных и добросовестных участников валютного рынка от потенциальных правонарушителей форекс-компаний.

Таблица 7

Обобщенная таблица различий между профессиональным брокером и недобросовестными форекс-компаниями

Профессиональный брокер	Недобросовестный форекс-дилер
Тип рынка, активы, котировки	
Биржевой организованный рынок с реальными активами по реальным ценам Участники рынка – профессиональные инвесторы Есть возможность получить купленные ценные бумаги в вещественной форме. Котировки единые Биржевой стакан	Внебиржевой рынок. Рынок форекс работает с виртуальными активами. Клиенты не выводятся на реальный рынок. На реальный рынок выходят только сами дилеры для хеджирования рисков, если клиенты получают прибыль. Возможна имитация реального рынка - «кухня» Участники рынка – непрофессиональные инвесторы. Цена актива устанавливается самим дилером и нет доступа к реальным котировкам. Котировки различаются. Нет биржевого стакана
Куда вносятся средства клиента	
Все денежные средства находятся на брокерском счете инвестора, при помощи которого совершаются все операции по купле-продаже различных активов. Внесенные средства выводятся на международные рынки	У клиента нет реального счета. Внесенные денежные средства остаются на виртуальных счетах форекс-дилеров. Сделки не являются реальными финансовыми операциями. Также поэтому форекс-мошенники не предоставляют своим клиентам возможность в вещественной форме получить купленный актив (например, валюту).
Кто и как зарабатывает на форекс-рынке	
На комиссии от торговли клиентов. Чем больше прибыль инвестора, тем больше доход и компании-брокера. Поэтому компания заинтересована в том, чтобы ее клиент стабильно зарабатывал и поэтому проводит бесплатные, обучающие курсы.	Недобросовестные форекс-брокеры все денежные средства инвестора оставляют на своем счете, при этом показывая виртуальные цифры торгов и игры на бирже, данные компании заинтересованы в проигрыше своего клиента. Обучение и дилинговая поддержка возможны при большом стартовом капитале

Профессиональный брокер	Недобросовестный форекс-дилер
Как выводятся средства клиентов	
Монетизация и вывод средств быстрый Только на банковские счета с брокерского счета по желанию клиента	Часто затягивание процесса вывода средств Перевод средств на электронные кошельки, смс сообщениями и т.п. Это говорит об отсутствии реального счета Отказывают в выводе, мотивируя нарушением правил со стороны клиента или форс мажорными обстоятельствами
Регулирование, контроль, законность	
Компании зарегистрированы на территории РФ Деятельность профессиональных брокеров лицензирована и законна на всей территории Российской Федерации	Компании зарегистрированы на территориях, не подчиняющихся юрисдикции РФ Регулирующие органы созданы самими форекс-сообществами и интересы клиентов не защищают
Деятельность брокерских компаний контролируется и регулируется государством	Лицензированных ЦБ РФ форекс-дилеров менее 1%
Риски	
Ограничение биржевого плеча 1:4 Клиент может отказаться от кредитного плеча, понимая возможные убытки Если инвестор не имеет желание торговать при помощи плеча, он может отказаться от него и торговать в обычном режиме	Навязывание кредитного плеча Высокие биржевые плечи, что приводит не только к высокой доходности, но и потерям Признак того, что компания не торгует на реальном рынке Компании заинтересованы в убытке клиента, который превращается в прибыль дилера
Урегулирование убытков в соответствии с требованиями российских законов	Урегулирование убытков в Финансовой комиссии, которая нелегитимна в РФ
Наличие программ инвестирования	
Широкий выбор объектов для инвестирования – всё, что торгуется на бирже: ценные бумаги, валюта, драгоценные металлы, еврооблигации, фьючерсы, опционы	Узкий спектр инвестиционных программ
Бонусы	
Бонусы отсутствуют	Многообразные бонусы, акции
Репутационный ресурс	
Отзывы по существу. Не модерируются Рейтинг известных агентств	Практически все отзывы положительные Модерируются. Отрицательных отзывов мало, часто они специально пишутся с ошибками, чтобы произвести впечатление, что пишут неграмотные люди

Таким образом, данная аналитическая таблица позволит начинающим участникам форекс-рынка оценить собственные возможности и выбрать профессиональных брокеров, избежав потерь от недобросовестности и

мошенничества. Очевидно, что при выборе посредника на валютном рынке, безоговорочно, необходимо отдавать предпочтение профессиональным брокерам.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Э.Лефевр Воспоминания биржевого спекулянта - Попурри, 2017, 424 с.
2. Корнелиус Лука. Торговля на мировых валютных рынках- М.:Альпина Бизнес Букс, 2005,716 с.
3. Марк Галант, Брайан Долан. Форекс для чайников -М.:«Диалектика», 2008,336 с.
4. Независимый рейтинг форекс брокеров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: - <http://forexluck.ru/rejting-brokerov>.
5. Федеральный закон о рынке ценных бумаг от 22.04.1996, № 39-ФЗ// <http://www.consultant.ru>.
6. Федеральный закон от 05.03.1999 № 46-ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг» // <http://www.consultant.ru>.
7. Приказ Федеральной службы по финансовым рынкам от 6 марта 2007 г. № 07-21/пз-н «Об утверждении Порядка лицензирования видов профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг» // <http://base.garant.ru/12178544>.
8. Федеральный закон от 15.07.2015 № 223-ФЗ «О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка» <http://www.consultant.ru>.
9. Базовый стандарт совершения операций на финансовом рынке при осуществлении деятельности форекс-дилера (протокол КФН № КФНП-15 27.04.2017) // <http://www.consultant.ru/>.

Гатауллин В. З., Гатауллин М. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ФУНКЦИОНАЛЬНО - СТОЙМОСТНОЙ АНАЛИЗ КАК МЕТОД ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ СИСТЕМ

Аннотация: функционально-стоимостный анализ, метод системного исследования функций объекта, направленный на оптимизацию соотношения между их потребительскими свойствами (функций, ещё воспринимаемым как качество) и затратами на достижения этих свойств. Таким образом, ФСА - это работа над ошибками предприятия.

Ключевые слова: анализ, система, функция, стоимость, эффективность, затраты, конструкция.

На современном этапе развития экономики большое внимание уделяется совершенствованию хозяйственного механизма рыночного общества, который должен обеспечить высокие народно-хозяйственные результаты, комплексные решения, как социальных, так и экономических проблем, перевод народного хозяйства на интенсивное ресурсосберегающие направления хозяйственной деятельности.

Следует отметить, что интенсификация экономики, повышение её эффективности состоит прежде всего в том, чтобы результаты производства росли быстрее, чем затраты на него, чтобы, вовлекая в производство эксплуатационного и сравнительно меньше ресурсов, можно было добиться большего [1].

Одним из важнейших методов интенсификации являлся метод функционально-стоимостного анализа (ФСА).

ФСА-метод технико-экономического исследования изделия, направленный на снижение затрат производства и эксплуатацию его функций и на оптимизацию соотношения между общественно-необходимыми потребительскими свойствами и затратами на создание, производство и применение изделия [2].

Основной целью ФСА для проектируемых изделий предупреждение возникновения излишних затрат на производство, сокращения или устранения экономически неоправданных затрат.

Метод ФСА базируется на том, что все затраты на изготовление изделия зависят от конструкции, технологических процессов и организации управления. Они, как правило, состоят из двух частей: одну часть, составляют минимально-необходимые затраты, которые нужны для выполнения основных функций, другую часть на выполнение ненужных функций, т.е. функционально излишние затраты, не имеющие прямого отношения к назначению изделия и вызванных несовершенством его конструкции.

Предметом ФСА являются совокупные затраты на всем жизненном цикле изделия, включающие затраты на стадиях НИОКР, подготовку производства, серийного промышленного производства изделий, материально-технического снабжения, использования (эксплуатации) изделий, утилизации изделий.

В настоящее время в нашей стране проведение основных работ по ФСА связано со стадией производства и основная задача состоит в том, чтобы распространить ФСА на более ранние стадии НИОКР. При модернизации изделий (на стадии производства) цель ФСА ограничивается, как правило,

снижением затрат на производство при сохранении ими незначительном улучшении качества [3].

ФСА используется и для решения отдельных задач, таких, как замена дефицитных деталей или дорогостоящих импортных материалов, сокращения или ликвидации брака, устранения узких мест и диспропорций, унификация улов и деталей и т. д.

Чёткая последовательность проведения ФСА, которая включает в себя ряд взаимосвязанных этапов, является одним из основных и необходимых условий его применения. Важно помнить, что последовательность проведения ФСА не может быть нарушена. Прежде чем приступить к следующему этапу, необходимо выполнить весь объем предыдущего этапа. Основываясь на изучении опыта ФСА, можно сделать вывод о том, что работы по его организации и проведению должны включать следующие базовые этапы:

Первый этап - подготовительный. На этом этапе выбирается объект изучения и определяются цели исследования.

Следующий этап - информационный, основной задачей которого является сбор информации об объекте и его аналогах.

Третий этап носит аналитический характер, так как предназначен для определения и анализа функций и выявления минимального уровня затрат на выполнение этих функций.

Заключительным является творческий этап. Его задача состоит в поиске идей и вариантов их решений, иногда при этом необходимо исключить вредные и не дающие результат варианты. Не стоит забывать о том, что в этих идеях должны быть совмещены полезные функции и удешевление объекта.

Применение метода ФСА рассмотрим в таблице 1 на примере антенны радиоприемника (не полный анализ).

Конструктивные элементы антенны радиоприемника: 1. Корпус антенны; 2. Узел крепления к приемнику; 3. Способ выдвижения; 4. Способ сложения; 5. Узел передачи колебаний; 6. Крепление узла передачи колебаний к корпусу антенны; 7. Узел заземления.

Экспертная оценка весомости функций

Пара сравниваемых функций		Знак предпочтения
F1-F2	Преобразование. э/м колебания в эл. обеспеч. эргономику	>
f11-f12	Уловить э/м колебания-передать э/м колебания	>
f21-f22	Обеспеч. Крепление к приемнику- Обеспечить компактность	>
f21-f23	Обеспеч. Крепление к приемнику- Обеспечить привлекательность	>
f21-f24	Обеспеч. Крепл. К приемнику- Обеспечить удобство пользования	>
f22-f23	Обеспечить компактность- Обеспечить привлекательность	>
f22-f24	Обеспечить компактность- Обеспечить удобство пользователя	<
f23-f24	Обеспечить привлекательность- Обеспечить удобство пользователя	<
f111-f112	Обеспечить макс. Привод. Высоту- Обеспечить согласование со вх. Целями	>
f111-f113	Обеспечить макс. Привод. Высоту- Обеспечить замкнутость антенного контура	>
f111-f114	Обеспечить макс. Прив. Высоту-Гарантировать надежность	=
f112-f113	Обеспечить сосглас. Со вх. Целями-Обеспечить замкн. Антенного контура	>
f112-f114	Обеспечить сосглас. Со вх. Целями-Гарантировать надежность	>
f113-f114	Обеспечить замкнутость антенного контура-Гарантировать надежность	<
f121-f122	Обеспечить макс. Добротность- Гарантировать надежность	<
f241-f242	Обеспечить быстрое выдвижение-Обеспечит быстрое сложение	=
f241-f243	Обеспечить быстрое выдвижение-Обеспечить мягкость выдвижения	<
f241-f244	Обеспечить быстрое выдвижение-Обеспечить легкость сложения	<
f242-f243	Обеспечить быстрое сложение-Обеспечить легкость выдвижения	<
f242-f244	Обеспечить быстрое сложение-Обеспечить легкость сложения	<
f243-f244	Обеспечить легкость выдвижения-Обеспечить легкость сложения	=

ФСА представляет собой эффективный, способ выявления резервов сокращения затрат, который основывается на поиске более дешевых способов выполнения главных функций (путем организационных, технических,

технологических и др. изменений производства) при одновременном исключении лишних функций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гатауллин В. З. Повышение эффективности общественного производства и тенденции изменения показателя «фондоёмкость» Издательство «Вестник БИСТ» №1(34) март 2017, с.73-80.
2. Моисеева М. К. Выбор технических решений при создании новой техники. – М., Машиностроители, 1980.
3. Основы функционально-стоимостного анализа. Под ред. Карпунина М. Г. и Майданчика Б. И. – М., Энергия, 1980.

Давлетова Н. Э., Стрельцов М. А.

Уфимский государственный авиационный технический университет

УПРАВЛЕНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМОЙ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯХ СЕТЕВОЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Аннотация: В статье рассмотрены вопросы показателей эффективности управления фирм, система сбалансированных показателей, а также оценка эффективности инвестиций, экономико-математическая модель УПЭ и помощь в осуществлении стратегий компаний.

Ключевые слова: сбалансированная система показателей, управление показателями эффективности, розничная торговля.

В настоящее время сетевая форма организации фирмы делает актуальными вопросы оценки эффективности отдельных элементов сетевой структуры, что требует качественной системы управления показателями эффективности (УПЭ). Определение целевых показателей позволяет фирме более гибко применять различные торговые стратегии и получать полную картину эффективности работы каждого отдельного элемента сети.

Актуальность работы обусловлена тем, что оценка эффективности инвестиций выступает в роли самого значимого шага в ходе принятия решений. Целью исследования является построение экономико-математической модели УПЭ сетевой розничной торговли. Объектом исследования являются магазины сетевой розничной торговли. Предметом исследования является система показателей эффективности сетевой розничной торговли.

Система сбалансированных показателей представляет собой систему управления предприятием, связывающую общие стратегические ориентиры компании с его эксплуатационными функциями и перспективой своевременного контроля за реализацией долгосрочных и среднесрочных целей компании на основе регулярного рассмотрения комплексных характеристик. Главными достоинствами ССП считаются способности непрерывного измерения и корректировки деятельности всей компании по достижению своих стратегических ориентиров за счет структурного подхода к формированию характеристик управления предприятием и их сбалансированности [3, стр. 2].

Согласно суждению экономистов Д. Нортон и Р. Каплана, система сбалансированных показателей есть сочетание справедливых итогов и субъективных характеристик потенциального роста. Более того, в описании системы сбалансированных показателей авторы отмечают факт того, что она раздвигает горизонт целей далеко за границы только финансовых показателей любой компании. В этом случае происходит комбинация финансовых показателей и перспектив краткосрочных и долгосрочных проектов с высококачественными характеристиками вовлеченных участников процесса формирования стоимости.

Главная цель ССП сводится к определенной трансформации миссии фирмы в определенные и осязаемые показатели деятельности, которые, в свою очередь, должны демонстрировать баланс между внутренними характеристиками ключевых бизнес-процессов и внешними, выходными данными для собственников бизнеса и клиентов фирмы [2, стр. 156].

Система сбалансированных показателей способна помочь компании в осуществлении своей стратегии с помощью оптимизации расходов и высокого качества инвестиций в новые технологии, с помощью увеличения качества продукции и привлечения новых покупателей. А также с помощью оптимизации структуры управления оборотным капиталом повысить как объем выручки от реализации, так и обеспечить стабильный рост прибыли. Выделим основные группы сбалансированных показателей:

1) Финансовая группа показателей ССП содержит следующие элементы: прибыль; чистый денежный поток; рентабельность продукции; себестоимость производимой продукции; рентабельность капитала. Первым финансовым показателем является прибыль. Она наиболее подробно демонстрирует эффективность производства фирмы: качество, объем и скорость производства продукции, ее себестоимость. Чистый денежный поток — представляет собой сумму имеющихся денежных потоков компании, как положительных, так и отрицательных. Положительное значение данного показателя может говорить о платежеспособности компании. Следующие 2 показателя — рентабельность продукции и рентабельность капитала. Рентабельность является относительным показателем эффективности затрат (производства, то есть продукции, или капитала). Последний показатель — себестоимость продукции. Себестоимость продукции равна стоимостной оценке произведенных в процессе ее производства затрат, издержек.

2) Категория показателей взаимодействия с покупателями состоит из: степени удовлетворения клиентов; прибыльности операций с клиентами; клиентской базы. Данная категория показателей отражает то, как организация выглядит с точки зрения его клиентов или описывает конкурентное состояние фирмы. Еще один важный показатель является клиентская база.

3) Показатели, отражающие протекающие в организации процессы, делятся на: длительность производственного цикла; уровень запасов; качество продукции, обслуживания, процесса производства и деятельности организации в целом; связанное с качеством продукции количество ее возвратов; скорость разработок новой продукции, новых технологий, новых способов организации производства. Данные показатели отражают уровень организации работы компании в целом.

Многие хозяйствующие субъекты используют ССП в качестве основной системы управления процессами в компании. Как отмечают Д. Нортон и Р. Каплан, применение системы сбалансированных показателей в своей

деятельности все большим количеством компаний позволяет последним четко сформулировать миссию и цели фирмы, сформировать общее мнение при выработке стратегии развития, а также довести ее до всех работников, согласовывая цели и задачи каждого сотрудника с целями и задачами подразделений и компании в целом [2, стр. 98].

Подводя итоги, можно с уверенностью заявить, что в сложных современных рыночных условиях сбалансированная система показателей может оказать значительную помощь в решении основных вопросов по управлению производством и реализацией продукции на предприятии, выработке механизмов сервисного обслуживания, что ведет к формированию лояльности со стороны потребителя продукта фирмы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Браун Марк Г. Сбалансированная система показателей: на маршруте внедрения.- М.: Альпина Бизнес Букс, 2014.-238с.
2. Каплан Р. С., Нортон Д. П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию - /Пер. с англ.–М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006.-301с.
3. Фомин В. П. Анализ сбалансированности показателей развития предприятия: научно-прак. издание. - Самара: ООО «ИПК «Содружество», 2008.-195с.

Ефремова Ю. Л., Шарипова Р. Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В статье рассмотрены основные методы анализа финансового состояния предприятия. Определена сущность методов анализа финансового состояния, а также представлена их краткая характеристика. Выявлено, что существующие методы оценки финансового состояния предприятия являются основными, но по отдельности на практике не используются.

Ключевые слова: финансовое состояние предприятия, финансовый анализ, методы анализа финансового состояния.

Одной из основных характеристик экономической деятельности предприятия является его финансовое состояние. Высокий уровень финансового состояния является показателем экономической безопасности

предприятия. Крюкова Е.А. в своей статье отметила, что финансовое состояние определяет потенциал предприятия в деловых отношениях, ее конкурентоспособность, оценивает меру гарантий экономических интересов самого предприятия и его деловых партнеров [4, с. 100].

Финансовое состояние предприятия – это способность предприятия финансировать свою деятельность для нормального функционирования предприятия и своевременного выполнения денежных расчетов [1, с. 78]. На мой взгляд, финансовое состояние предприятия – ряд показателей, за счет которых производится оценка и прогнозирование финансовой ситуации предприятия с помощью общедоступной финансовой документации.

Путем оценки финансового состояния предприятия можно выявить уже существующие, и только возникающие проблемы, а также привлечь внимание руководства предприятия к ним. Также посредством оценки финансового состояния предприятия разрабатывается план развития предприятия, обосновываются управленческие решения и планы, осуществляется проверка их соблюдения и реализации, ищутся источники повышения эффективности производства, оцениваются итоги деятельности предприятия, его работников и подразделений.

Первоначальным этапом финансового анализа является оценка финансового состояния предприятия, для которой используются данные бухгалтерской отчетности, включающей в себя пояснения к ней, а также все необходимые сведения. Пренебрежение данными факторами приведет к ложной оценке финансовой устойчивости предприятия [2, с. 332]. Поэтому вопрос выбора методов анализа финансового состояния предприятия является актуальным.

В ходе анализа используются разнообразные методики для выявления финансового состояния предприятия. Методика анализа – комплекс аналитических процедур, которые используются с целью определения состояния его финансово-хозяйственной деятельности.

Целью финансового анализа предприятия является своевременное выявление и устранение «болевых точек» финансовой деятельности, а также поиск путей улучшения финансового состояния предприятия. Важнейшей целью финансового анализа является прогноз дальнейшего состояния предприятия. Если оценивать нынешнюю экономическую ситуацию, то проводить анализ финансового состояния необходимо каждому предприятию, чтобы оставаться «на плаву». Так как именно от финансового состояния зависят такие виды деятельности предприятия как: производственная, коммерческая и инвестиционная.

На практике чаще всего широко распространенным является сочетание внешнего и внутреннего анализа. Внутренний анализ проводит непосредственно персонал предприятия самостоятельно с целью обеспечения стабильного функционирования деятельности предприятия, получения максимальной прибыли, а также с целью исключения вероятности банкротства. Внешний анализ выполняется аналитиками, которые являются сторонними лицами для предприятия, к примеру аудиторскими компаниями [5, с. 114]. Внешний анализ проводится с целью установления возможности выгодного вложения денежных средств для получения максимальной прибыли и исключения риска возможных потерь. Факторы, влияющие на финансовое состояние предприятия представлены на рис. 1.

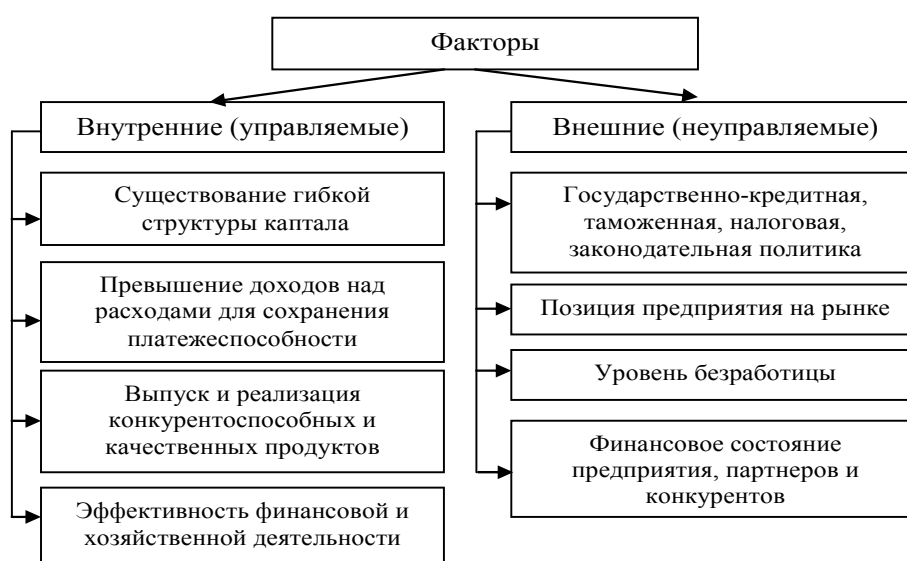


Рис. 1. Факторы, влияющие на финансовое состояние предприятия

Анализ финансового состояния предприятия осуществляется с использованием различных методов и приемов. К актуальным методам финансового анализа предприятия можно отнести методы, которые представлены на рис. 2 [3, с. 12].

На мой взгляд, из всех нижеперечисленных методов самыми основными на предприятии являются два метода – вертикальный и горизонтальный анализ. Так как вертикальный анализ определяет структуру итоговых финансовых показателей и позволяет выявить влияние каждого показателя на общий результат хозяйственной деятельности, а горизонтальный анализ основан на исследовании изменений отдельных финансовых показателей во времени.

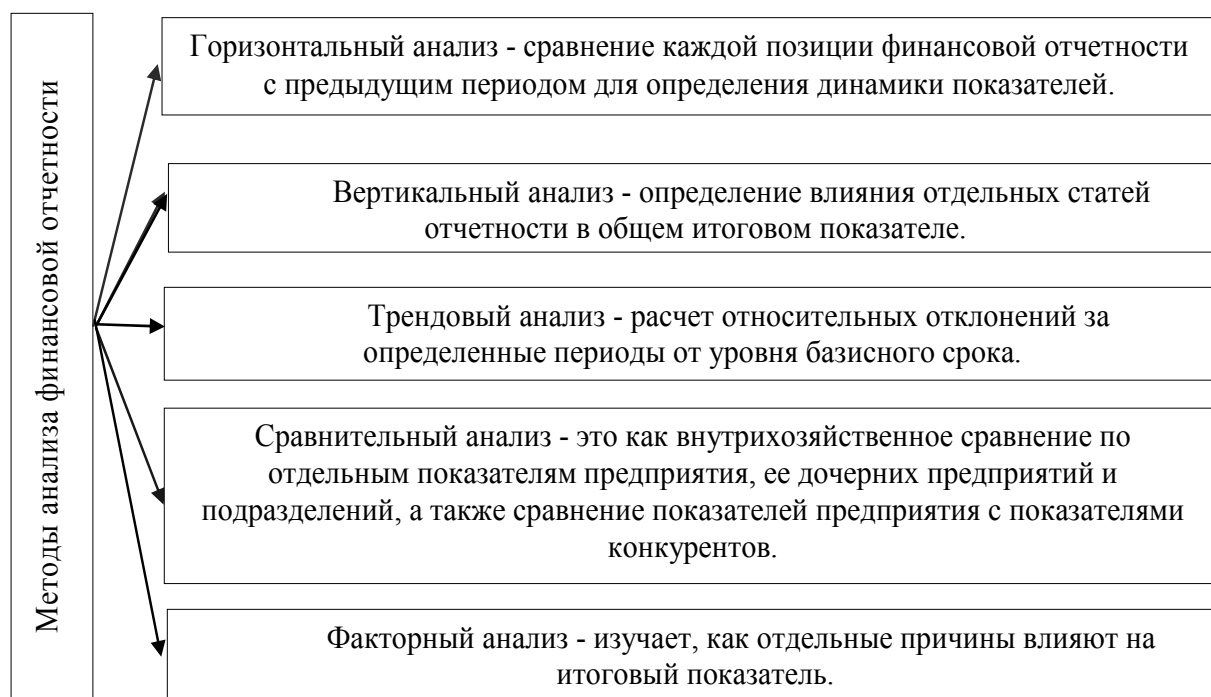


Рис. 2. Методы оценки финансового состояния предприятия

Бухгалтерская отчетность является главным источником для проведения финансового анализа. Базовыми источниками информации для анализа состава и структуры активов предприятия и его капитала, а также расчета показателей результативности деятельности предприятия являются бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств и отчет об изменениях капитала [2, с. 340].

Для более подробного и надежного определения состояния предприятия применяются определенные характеристики, которые необходимы для оценки финансового состояния предприятия. Основными направлениями анализа финансового состояния предприятия являются:

- исследование структуры и качества активов и пассивов;
- распределение размера прибыли и анализ показателей размера прибыли;
- обоснованность расходов и отражение доходов;
- использование созданных запасов.

Анализ финансового состояния предприятия основан на вычислении показателей:

- платежеспособности и ликвидности;
- финансовой устойчивости;
- рентабельности и деловой активности.

Методика анализа финансового состояния предприятия содержит в себе следующие способы: графический, коэффициентный, табличный.

Графический способ финансового анализа состоит в оценке финансового состояния предприятия по диаграмме специального вида – балансограмме, которая строится на начало и конец анализируемого периода, необходимая для дальнейшей оценки финансового состояния предприятия в прошлом и настоящем. Графический метод также позволяет оценить отдельные объекты финансового анализа [5, с. 114]. Основное назначение балансограммы является отображение соотношения между финансовыми показателями.

Коэффициентный способ предполагает расчет величины показателей и сравнение их либо со значением на предшествующую дату, либо с нормативным значением. Положительной особенностью данного способа является простота расчетов.

Табличный способ осуществляется с помощью расчетных таблиц. Анализ проводится по данным на начало и конец периода, а затем по этим данным дается оценка произошедших изменений.

Работа с финансовыми коэффициентами состоит из нескольких этапов, которые представлены на рис. 3.

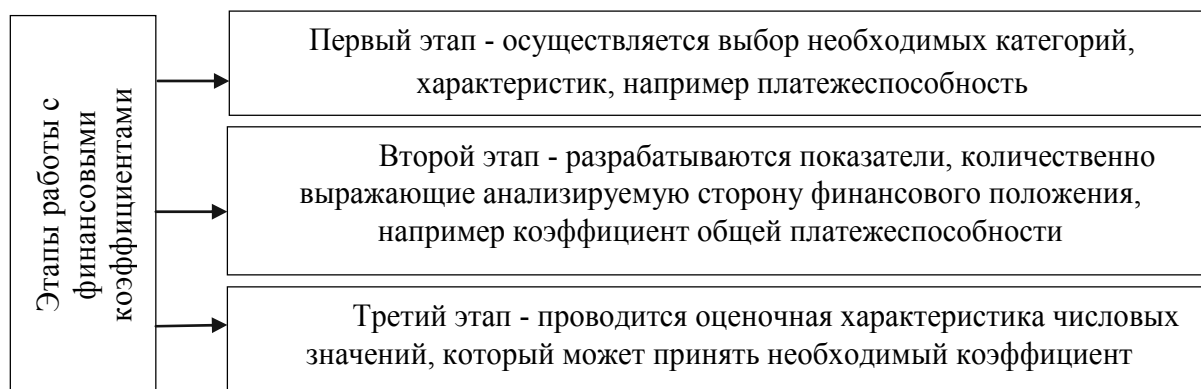


Рис. 3. Этапы работы с финансовыми коэффициентами

Формулирование общего вывода, обобщение о состоянии объекта финансового анализа и выявление основных проблем называется синтетической оценкой [5, с. 115]. Благодаря синтетической оценке финансового состояния предприятия определяются приоритетные направления и конкретные меры по его совершенствованию.

За счет того, что данные бухгалтерского учета и отчетности не являются оперативными, оценка финансового состояния предприятия, проведенная на их основе, может изменяться. Текущее формирование индикаторов финансового состояния предприятия во многом предоставляют данные управленческого учета и анализа.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод что, анализ финансового состояния позволяет выявить слабые стороны организации, которые требуют разработку мер для их ликвидации. Рассмотренные выше методы оценки финансового состояния являются основными. Они имеют как свои достоинства, так и недостатки, поэтому, по отдельности, как правило, данные методы на практике применяются крайне редко. При проведении

оценки финансового состояния многие предприятия применяют комбинированные методы оценки, так как они дополняют друг друга и обеспечивают получение наиболее высокой точности результатов анализа.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Стародубцева О. А., Дубовая О. Ю. Особенности оценки финансового состояния предприятия // Производственный менеджмент: теория, методология, практика. – 2015. – № 3. – С. 78-82.
2. Жилкина А. Н. Финансовый анализ предприятия: учебник / А. Н. Жилкина. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 332 с.
3. Журавлева Т. А. Раскрытие информации для анализа финансового состояния коммерческих организаций в бухгалтерской (финансовой) отчетности/ Т. А. Журавлева // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 23. –С. 12-16.
4. Крюкова Е. А., Шарипова Р. Н. Обзор методологических подходов к прогнозированию финансового состояния предприятий // Управление. Экономический анализ. Финансы: сб. науч. тр./под общ. ред. И.Р.Кощегуловой; Уфимск. гос. авиац. техн. ун-т. – Уфа: РИК УГАТУ, 2016. – С. 100-104.
5. Первова О. Ю. Управления финансовыми потоками организации / О. Ю. Первова // Российское предпринимательство. –2013. – № 13. – С. 112-117.

Кабирова А. Э., Шарипова Р. Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОПТИМИЗАЦИИ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Аннотация: В статье рассмотрены основные направления мероприятий по оптимизации бюджетных расходов на здравоохранение, анализ и оценка эффективности их проведения на территории Республики Башкортостан

Ключевые слова: здравоохранение, дорожная карта, оптимизация бюджетных расходов

В условиях реформирования социальной сферы и системы территориальных финансов повышение эффективности управления финансами здравоохранения является одним из приоритетных направлений финансово-бюджетной политики государства. В настоящее время в рамках реализации в бюджетном процессе принципов бюджетирования, ориентированного на результат, мероприятия, направленные на оптимизацию бюджетных расходов проводятся и в сфере здравоохранения. Основные задачи, которые ставит перед системой отечественного здравоохранения Министерство

здравоохранения Российской Федерации – это минимизация неэффективных расходов и обеспечение максимального качества медицинских услуг при минимальных затратах. В связи с вышесказанным, тема, рассмотренная в статье, является актуальной и своевременной.

На региональном уровне в различных субъектах Российской Федерации также осуществляется разработка плана мероприятий по оптимизации бюджетных расходов в сфере здравоохранения и их реализация. В частности, начиная с 2014 года, Министерство здравоохранения Республики Башкортостан осуществляется реализация Дорожной карты, основными целями которой является выявление внутренних резервов оптимизации бюджетных расходов в рамках выполнения майских указов Президента России [1].

Дорожная карта здравоохранения состоит из 8 направлений, по каждому из которых приведена оценка эффекта от реализации за 2017 год (табл. 1).

Таблица 1

План мероприятий и результаты его реализации в 2017 году

№ п/п	Наименование направления	Эффект в 2017 г. по данным Минздрава РБ
1	Повышение эффективности государственных закупок (централизованные закупки, совместные торги)	177,7 млн. рублей
2	Управление подведомственной сетью (оптимизация учреждений в результате их присоединений)	18,5 млн. рублей
3	Развитие инфраструктуры, управление имуществом (передача излишнего, неэффективно используемого имущества в аренду и его отчуждению)	17,0 млн. рублей
4	Выполнение функций, работ, оказание государственных услуг (передача непрофильных функций на аутсорсинг)	15,0 млн. рублей
5	Повышение эффективности труда (оптимизация структуры и численности работников учреждений, перевод работников на эффективный контракт)	5,9 млн. рублей
6	Иные предложения (снижение потребления энергетических ресурсов, повышение эффективности их использования)	31 млн. рублей
7	Мероприятия, направленные на рост доходов бюджета РБ (сокращение дебиторской задолженности)	5,4 млн. рублей
8	Оптимизация структуры и предельной численности работников центрального аппарата Минздрава РБ	0,89 млн. рублей

Выполним анализ эффективности использования Дорожной карты здравоохранения. Во-первых, стоит отметить, что планирование мероприятий по оптимизации каждый регион проводит самостоятельно при отсутствии единой методологии и общих подходов к оценке неэффективно работающих медицинских организаций. По словам аудитора Счетной палаты Александра Филипенко: «Нормативная база по реализации соглашений ограничена только региональными планами мероприятий («дорожными картами»), направленными на повышение эффективности здравоохранения. Иные нормативные документы регионами и Минздравом России не принимались» [2].

Наибольший экономический эффект от Дорожной карты в Республике Башкортостан был достигнут за счет повышения эффективности государственных закупок. Однако если изучить суть централизации закупок, то можно найти ряд существенных недостатков:

1) при централизации закупок по 44-ФЗ возникает снижение конкуренции между участниками закупок, поскольку в таком случае возрастает объем товаров, работ и услуг, финансовые риски и логистическая нагрузка на потенциального победителя закупки;

2) неизбежное возникновение коррупционных факторов, которые так же снижают эффективность таких закупок;

3) поскольку закупки уполномоченный орган осуществляет для многих заказчиков, то срыв даже одной закупки влечёт негативные риски для одного или даже нескольких субъектов; учитывая этот факт, нередки случаи когда, уполномоченные органы в сфере закупок «договариваются» с контролирующими органами на предмет сокрытия допущенных нарушений Федерального закона №44-ФЗ;

4) когда закупки осуществляются непосредственно заказчиком, он абсолютно самостоятельно определяет способы своих закупок; при централизации государственных и муниципальных закупок такая свобода выбора у уполномоченного органа отсутствует.

Также, немалый экономический эффект был достигнут за счет оптимизации учреждений в результате их присоединений, а также передачи излишнего, неэффективно используемого имущества в аренду и его отчуждению. Для сравнения: в 2006 году в Республике Башкортостан работало 480 учреждений здравоохранения, в 2013 году функционировало 206 учреждений, а уже к 2018 году их количество составило 163 учреждения. Аналогичная ситуация происходит и с числом фельдшерско-акушерских пунктов в республике – с каждым годом в рамках действующей «оптимизации» их количество неизбежно снижается. Счетная палата РФ неоднократно критиковала Министерство здравоохранения РФ за политику сокращения количества медицинских учреждений. По данным фонда «Здоровье», из-за сокращения количества коек выросла смертность, а в 2016 году 17,5 тысяч населенных пунктов России оказались без медицинской инфраструктуры.

Следующим направлением в рамках Дорожной карты является передача непрофильных функций на аутсорсинг. Перевод на аутсорсинг обеспечивает безусловную экономию бюджетных средств, однако о рациональности этой идеи стоит задуматься. Наиболее часто на аутсорсинг в здравоохранении РБ передаются прачечные услуги, услуги по организации питания пациентов и сотрудников, техническое обслуживание и ремонт медоборудования, а также работы медицинского автотранспорта.

Анализ опыта применения аутсорсинга лечебного питания в медицинских учреждениях Республики Башкортостан выявляет основные недостатки данной хозяйственной практики:

1) наличие низких стимулов для проведения фирмой-аутсорсером надлежащей модернизации арендованного у медицинской организации пищеблока вследствие законодательного ограничения срока договора (максимум на 1 год);

2) ненадлежащее исполнение аутсорсером контракта по обеспечению стационара питанием в условиях роста цен на продукты и фиксированной цены контракта;

3) отсутствие рынка квалифицированных поставщиков услуг лечебного питания;

4) ухудшение качества услуги лечебного питания;

5) риск монополизации рынка услуг лечебного питания в условиях отсутствия конкурентов;

б) трудности в организации контроля за соблюдением технологии приготовления пищи вне пищеблока больницы.

В июне 2018 года на совещании Правительства Республики Башкортостан обсуждались вопросы обеспечения качества услуг, предоставляемыми аутсорсинговыми компаниями в бюджетных учреждениях здравоохранения и образования. Согласно проведенному анализу выявлено, что в ряде учреждений ухудшилось качество питания, охрана объектов, возникли другие трудности, проблемы в результате передачи некоторых непрофильных функций другим организациям. К примеру, в сельской местности зачастую единственный поставщик диктует свои условия, а у руководителей бюджетных учреждений недостаточно полномочий, чтобы контролировать эту ситуацию [3].

Также значительные проблемы имеются в аутсорсинге транспорта скорой медицинской помощи в Уфе. В июле 2018 года произошла забастовка водителей на Сипайловской подстанции из-за более чем трехмесячной задержки выплат зарплаты. Применяемая схема работы с аутсорсерами угрожает надежности организации экстренной медицинской помощи населению Уфы и ухудшает положение работников путем фактического внедрения системы «заемного труда» [4]. Поскольку водители автомобилей скорой помощи лишаются гарантий, предусмотренных трудовым законодательством (права на отпуска, оплату больничного и пр.), недобровольно берут на себя обязательства, связанные с обеспечением требований охраны труда. Работодатель полностью устраняется от проведения медосмотров, учета рабочего времени водителей, контроля над соблюдением ограничений, в том числе по максимальной продолжительности рабочего времени, обеспечению надлежащих условий труда на рабочих местах водителей и многому другому.

Таким образом, можно сделать вывод, что проводимые мероприятия по оптимизации направлены непосредственно на экономию бюджетных средств, не учитывая множество различных факторов, включая потребности и возможности населения. Важно понимать, что оптимизация бюджетных расходов должна проходить в строгой сбалансированности с качественным обеспечением медицинских услуг населению, не нанося ущерб состоянию здравоохранения в нашей республике. Для этого, необходимо тщательнее проработать существующую Дорожную карту, сделать ее менее «агрессивной».

Грамотное управление государственными и муниципальными финансами подразумевает обеспечение не только экономического, но и социального и общественного эффекта.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Распоряжение Правительства РБ от 17 октября 2014 года №1076-р «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») по оптимизации бюджетных расходов, сокращению нерезультативных расходов, увеличению собственных доходов за счет имеющихся резервов по Министерству здравоохранения Республики Башкортостан» URL:<http://docs.cntd.ru>. (дата обращения 25.02.2019).
2. Электронный журнал об индустрии здравоохранения Vademecum URL:<https://vademec.ru/news/2018/11/22/tatyana-golikova-nazvala-optimizatsiyu-zdravookhranen/> (дата обращения 28.11.2018).
3. Информационное общественно-деловое интернет-издание RBTODAY URL: <https://rbtoday.ru/news/na-povyshenie-kachestva-autsorsinga-v-bashkirii-vydeljat-1-3-mlrd/> (дата обращения 29.11.2018).
4. Информационное общественно-деловое интернет-издание RBTODAY URL: <https://rbtoday.ru/obshhestvo/skoraja-ufy-buksuet-na-autsorsinge/> (дата обращения 28.11.2018).

Касьмова Л. В., Пащенко С. Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ И КЛИМАТ РЕГИОНОВ

Аннотация: В статье рассмотрены основные факторы, которые оказывают влияние на инвестиционную привлекательность и инвестиционный климат региона. Выделены определения инвестиционного климата и инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: факторы влияния, инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, регион, инвестиции.

На современном этапе развития экономики решение об инвестировании в какой-либо регион принимается только после оценки инвестиционного

климата и инвестиционной привлекательности объекта инвестирования. Для регионов одной из важных задач является привлечение инвестиций. Инвесторы в связи с тем, что инвестиции являются ограниченным ресурсом, проводят тщательную оценку регионов. Регионы же в свою очередь стремятся повышать свою инвестиционную привлекательность.

Под инвестиционным климатом часто понимают совокупность экономических, социальных, политических условий, которые создают уровень привлекательности финансовых вложений, определяют качество инфраструктуры региона, эффективность инвестирования [5]. Инвестиционный климат обычно рассматривается как совокупность таких составляющих как инновационная привлекательность и инвестиционная активность региона [2].

Под инвестиционной привлекательностью региона понимаются такие условия от которых зависят предпочтения инвесторов выбирать тот или иной объект инвестирования или нет. То есть, инвестиционная привлекательность определяется как единый показатель, соединяющий действие показателей инвестиционного риска и потенциала [3]. Инвестиционная привлекательность определяется как совокупность таких групп факторов как инновационный потенциал и региональные инвестиционные риски. Инновационный потенциал региона представляет собой комплекс объективных экономических, социальных, природно-географических свойств субъекта, которые играют значительную роль в привлечении инвестиций в основной капитал региона. Под региональными инвестиционными рисками определяются некоммерческие риски, внешние факторы регионального происхождения по отношению к инвестиционной деятельности. Такие инвестиционные риски могут привести к увеличению вероятности неполного использования инвестиционного потенциала региона [2].

На сегодняшний день регионы играют важную роль в решении проблем социального и экономического развития страны. Поэтому регионам необходимо иметь активную инвестиционную позицию, а также все время

повышать свою инвестиционную привлекательность. По этой причине важное место в развитии регионов занимают факторы, которые оказывают влияние на инвестиционную привлекательность и инвестиционный климат региона [4].

На инвестиционный климат и инвестиционную привлекательность региона влияют множество факторов. Они могут оказывать как благоприятное, так и негативное влияние. Так на инвестиционный климат положительно влияют следующие факторы: высокий потенциал внутреннего рынка; стабильная налоговая система; низкий уровень конкуренции; высокая норма прибыли; эффективная поддержка со стороны государства; низкая стоимость финансовых, сырьевых и трудовых ресурсов.

Вышеперечисленные факторы не только положительно влияют на создание благоприятного инвестиционного климата, но также и повышают инвестиционную активность в государстве [5].

К негативно влияющим на инвестиционный климат региона, а также на развитие инвестиционных процессов относятся такие факторы как: политическая нестабильность; высокий уровень инфляции; социальная напряженность; дефицит бюджета; высокие ставки рефинансирования; высокие транзакционные издержки; пассивное сальдо платежного баланса; высокий уровень долга как внешнего, так и внутреннего; неразвитое законодательство [5].

Существует и другая классификация факторов влияния на инвестиционный климат и инвестиционную привлекательность регионов. К таким факторам относятся:

- авторитет власти, степень развития законодательной базы, состояние отношения между государствами, юридические условия инвестирования в разные сферы отрасли, наличие механизмов защиты инвестиций, которые в совокупности называются политическими;

- уровень инвестиционной активности, который является действующим, экономическая политика по развитию инвестируемых отраслей, объем существующего местного рынка;

- к финансовым факторам можно отнести сбалансированность финансов организаций, состояние баланса платежей предприятий региона;

- уровень социальной напряженности, степень развития социальной сферы, социальные условия населения, социальные конфликты, которые являются социальными факторами;

- наличие необходимых для производства сырья и ресурсов, особенности отраслевой специализации, которые являются производственными факторами;

- обеспеченность региона природными ресурсами, месторождениями полезных ископаемых, которые относятся в совокупности к ресурсно-сырьевым факторам;

- территориально-географическое положение субъекта, освоенность инфраструктуры, обустроенность и обеспеченность региона, развитие системы телекоммуникаций и т.п.;

- образовательный, интеллектуальный уровень населения, степень развития науки, уровень внедрения достижений научно-технического потенциала в регионе, то есть инновационные факторы;

- степень преступности в субъекте, коррумпированность структур власти, которые относятся к криминальным факторам [4].

Все вышеперечисленные факторы оказывают в какой-то степени одинаковое влияние на инвестиционный климат и инвестиционную привлекательность региона. Отталкиваясь от этих факторов, потенциальный инвестор делает более выгодный, по его мнению, выбор. Данные факторы помогают инвестору выбрать то или иное направление инвестиционной деятельности, сделать анализ возможных масштабов данной деятельности на территории этого региона [3].

Кроме того, существующие факторы, оказывающие влияние на инвестиционный климат и инвестиционную привлекательность регионов, делятся на быстро изменяющиеся (например, местное законодательство, конкуренция), умеренно изменяющиеся (правовое обеспечение

инвестиционной деятельности), медленно изменяющиеся (транспортная, техническая инфраструктура региона, политическая ситуация, интеллектуальный потенциал, экономическая ситуация). Также есть неизменяемые факторы, к которым можно отнести географическое положение, наличие природных ресурсов [4].

Приведем еще одну классификацию факторов, влияющих на инвестиционный климат региона, который представлен в табл. 1 [1].

Таблица 1

Совокупность факторов, которые оказывают влияние на инвестиционный климат субъекта

Вид фактора	Составляющие
Экономические	Структура региональной экономики Уровень инфляции Экспортный потенциал Изменения в экономическом развитии субъекта Условия сбыта и уровень цен на продукцию/услуги Уровень развития конкуренции
Налоговые	Налоговые доходы Налог на прибыль организации Налог на доходы физических лиц Налог на добычу полезных ископаемых Акцизы на нефтепродукты
Финансовые	Уровень мобилизации финансовых средств за счет выпуска ценных бумаг Уровень процента в банках Развитость системы налогообложения Степень возможности получения краткосрочных и долгосрочных кредитов Сбалансированность бюджета региона Уровень прибыльности организаций субъекта
Политические	Степень доверия населения к власти региона Степень распределения власти между различными политическими группами/ партиями Комплексная оценка стабильности законодательных и исполнительных структур Ограничительные политические меры, чтобы удерживать власть
Законодательные	Юридические условия инвестирования в различные отрасли Развитость механизма защиты инвестиций Уровень состояния законодательной базы
Ресурсно-сырьевые /природно-географические	Наличие природных ресурсов в субъекте Экономико-географическое положение субъекта Уровень обеспеченности региона основными видами природных ресурсов Биоклиматический потенциал

Вид фактора	Составляющие
Производственные	Общий результат хозяйственной деятельности в субъекте Степень размещения необходимых для производства компонентов в сфере электроэнергетики, инфраструктуры и оборудования Уровень изношенности основных производственных фондов
Трудовые	Трудовые ресурсы Квалифицированность рабочей силы Уровень профессиональности и образованности трудовых ресурсов
Экологические	Уровень экологической безопасности Степень загрязнения окружающей среды
Инфраструктурные	Инфраструктурная освоенность, обустроенность и обеспеченность субъекта

Таким образом, существует множество факторов, которые влияют на инвестиционный климат и инвестиционную привлекательность регионов. Состав этих факторов является индивидуальным для каждого конкретного случая, и обычно зависит от форм инвестиций. Также под влиянием данных факторов не только формируется инвестиционный климат региона, но и создаются условия инвестиционной деятельности. Факторы, влияющие на инвестиционный климат и инвестиционную привлекательность региона, играют огромную роль при их формировании. Поэтому для более точной характеристики и оценки привлекательности региона необходимо рассматривать и объективные факторы, и субъективные, а также факторы, которые влияют на инвестиционный климат как положительно, так и отрицательно. Кроме того, необходимо рассматривать факторы, которые классифицируются в зависимости от скорости их изменения. Следует отметить, что регионам необходимо формировать благоприятную инвестиционную привлекательность для инвесторов, а также все время повышать инвестиционную активность. С целью достижения благоприятной инвестиционной привлекательности регионам необходимо создавать благоприятные условия жизни для населения, вести эффективную исполнительную работу местных органов, формировать положительный инвестиционный образ региона, совершенствовать инфраструктуру региона.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Литвинова В. В. Инвестиционная привлекательность и инвестиционный климат региона: монография. М.: Финансовый университет, 2013. 116 с.
2. Борисов С. А. Анализ факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность Нижегородской области [Текст] // Инновационная экономика: материалы II Междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2015 г.). Казань: Бук, 2015. С. 104-107. URL: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/170/8691/> (дата обращения: 10.02.2019).
3. Калугина Н. К. Сущность понятий «инвестиционная привлекательность» и «инвестиционный потенциал» региона // Гуманитарные научные исследования. 2018. № 10. URL: <http://human.snauka.ru/2018/10/25249> (дата обращения: 09.02.2019).
4. Камочкин А. А., Ерохина Е. В. Факторы, влияющие на инвестиционный климат и инвестиционную активность региона // Евразийское научное объединение. 2018. № 5(39). С. 98-100. URL: <https://esa-conference.ru/wp-content/uploads/files/pdf/Kamochkin-Artyom-Aleksandrovich.pdf> (дата обращения: 09.02.2019).
5. Подшиваленко Г. П. Инвестиционный климат и инвестиционная привлекательность // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2010. №15. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/investitsionnyu-klimat-i-investitsionnaya-privlekatelnost> (дата обращения: 10.02.2019).

Минигулова Г. С., Валиева В. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ МЕТОДОВ И МОДЕЛЕЙ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ

Аннотация: В статье рассматривается проблема развития методов прогнозирования доходной части региональных бюджетов. Обоснована актуальность исследований в области регионального прогнозирования. Проведен обзор теоретических подходов к прогнозированию бюджетных поступлений и обобщен опыт зарубежных ученых в рассматриваемой области. Выделены основные преимущества и недостатки наиболее известных и значимых моделей прогнозирования за последние десятилетия.

Ключевые слова: прогнозирование доходов регионального бюджета, методы экстраполяции, моделирование, оценочные модели, каузальные модели, временные ряды, эконометрические и детерминированные модели

На сегодняшний день большую актуальность приобретают вопросы наиболее точного прогнозирования поступлений в доходную часть региональных бюджетов в России. Это связано с негативными явлениями в экономике, характеризующейся нестабильностью и кризисными явлениями в последние годы. Кроме того, возросший интерес к прогнозированию можно объяснить ухудшением показателей собираемости, а также нестабильностью поступлений в бюджет, подверженностью доходов большим колебаниям. В развитых странах планирование налоговых поступлений основывается

на экономических прогнозах с использованием математического аппарата. В России же этот опыт практически отсутствует. Именно этими факторами и обусловлена актуальность данной работы. Целью исследования является изучение особенностей методов прогнозирования доходов регионального бюджета, которые использовались в прошлом веке, и которые применяются на современном этапе прогнозирования. Предмет исследования – теоретические аспекты прогнозирования доходной части региональных бюджетов.

Для того, чтобы выяснить, как именно можно улучшить точность разрабатываемых моделей прогнозирования доходной части региональных бюджетов, в первую очередь, необходимо обобщить уже существующий опыт в данной области и проанализировать достижения зарубежных специалистов. Экономисты прошлых поколений уделяли мало внимания или, скорее даже, пренебрегали систематическим экономическим анализом региональных финансов, отсюда и следует отсутствие качественного опыта в данной области и упорядоченных статистических данных. Второй причиной вновь возникшего интереса к исследованиям в области регионального планирования послужило развитие новых инструментов для построения прогнозных моделей. Кроме того, становится очевидным необходимость усовершенствования методик для более точного анализа влияния факторов друг на друга, а также на зависимую переменную в целях повышения эффективности при планировании бюджета. Сейчас прогнозирование становится неотъемлемой частью бюджетного процесса по всему миру.

Первые попытки в планировании эффективного интегрированного бюджетного процесса были предприняты в 60-70-х гг. XX в. Одним из первых предложил свою модель Джон Р. Крицин. Она представляла собой компьютерную имитационную модель, включающую в себя три базовых этапа регионального бюджетного процесса. Первым этапом была оценка доходных и расходных статей бюджета. Вторым этапом включал в себя определение того,

требуется ли изменение доходов (именно доходов, так как на их сбор органы власти могли оказать непосредственное влияние путем изменения налоговых ставок и т. д.). Третий этап представлял собой решение о курсе действий по достижению требуемого уровня доходов. Однако модель характеризовалась определенными недостатками, такими как:

- оценка исключительно доходов,
- огромное число потенциально возможных решений,
- большой массив анализируемых данных [3].

С появлением модели GP (программирование целей) появилась возможность решать некоторые из возникших проблем экономического планирования региональных бюджетов, в особенности, проблему множественности целей, стоящих перед регионом и определения их приоритетности. Идея данной модели впервые была упомянута в работе Чарнеса и Купера [2], а набор инструментов для ее реализации был расширен японским ученым Юджи Иджири [4]. GP – это особая модель линейного программирования, которая выдает оптимальное решение после проведения процесса ранжирования различных задач региона по степени их важности (приоритетности). Ранжирование проводится основными участниками бюджетного процесса. Главная особенность данной модели состоит в том, что вместо максимизации или минимизации каких-либо качественных объективных критериев, модель минимизирует разницу между желаемой целью и фактическим результатом. Таким образом, если разница равна нулю, то поставленная цель будет достигнута. Для реализации избираются лишь те цели, которые с большей вероятностью будут достигнуты (успешно реализованы). Отличием от стандартного симплекс-метода линейного программирования в данном случае является тот факт, что целевая функция описана фиктивными переменными. Недостатком модели является предположение о конкретно линейном характере зависимостей целевых показателей и ограничений, что на практике встречается довольно редко [8].

Далее развитие прогнозирования бюджета шло по пути введения математического и эконометрического аппарата. На сегодняшний день для использования доступны несколько моделей, которые варьируются в зависимости от целей прогноза. Их можно разделить на три основные категории:

- оценочные модели;
- причинно-следственные модели (каузальные);
- временные ряды.

Оценочные модели применяются в тех ситуациях, когда отсутствует доступ к необходимым данным. Они основаны на субъективном мнении экспертов. Чтобы избежать проблем субъективизма, исследователи часто обращаются к каузальному (причинно-следственному) прогнозированию или анализу временных рядов.

Каузальные модели основаны на статистических зависимостях, например, факторные модели, в которых одна или несколько объясняющих переменных влияют на величину зависимой переменной. Эти модели показывают наиболее точные и адекватные прогнозы. Основные минусы модели – постоянство зависимости предикторов и зависимой переменной, сложность и обширность исследования, большой объем требуемой информации, трудоемкость ее сбора и обработки, что может повлечь значительные издержки [6; 7].

Прогнозирование на основе временных рядов состоит из нескольких статистических методов, которые применяются к совокупности исторических данных. Эти методы проще по сравнению с факторным подходом, так как основаны на менее строгих предположениях. Число этих методов значительно выросло за последние годы ввиду роста способностей исследователей и появления современных математических инструментов. Наиболее значимым инструментом анализа временных рядов, появившихся в 70-80-е годы прошлого столетия, можно назвать метод коробки Дженкинса, где применяются авторегрессивные модели ARMA или ARIMA скользящего среднего значения. Основная предпосылка модели состоит в том, что может

существовать лишь два параметра в историческом временном ряду: параметр авторегрессия (AR) и параметр скользящее среднее (MA). Присутствие в данных параметра AR автоматически означает то, что в модели есть автокорреляция данных, то есть текущий уровень показателя (доходы, расходы) получен как результат предыдущего значения переменной и непредвиденной случайной ошибки. В свою очередь, параметр MA показывает, что предыдущее значение прогнозной переменной – это результат предыдущей случайной ошибки и непредвиденной случайной ошибки, которая имеет место в настоящем.

На сегодняшний день существуют два наиболее исследованных подхода к прогнозированию доходов: экстраполяционный подход и моделирование.

Экстраполяционный подход представляет собой прогнозирование различных элементов доходов на основе ретроспективных временных рядов. Другими словами – объем региональных доходов будущих периодов будет зависеть от их прошлых значений. Данный метод распространен в практике среднесрочного и краткосрочного планирования на региональном уровне.

Методы экстраполяции учитывают в прогнозе прошлую динамику показателей. Эти методы имеют определенные недостатки. Они не учитывают такие важные и постоянно меняющиеся факторы как, например, макроэкономическая ситуация, изменения в налоговом и бюджетном законодательстве, приоритеты социально-экономической политики и т. д. Несмотря на то, что методы экстраполяции применяются в практике весьма широко, они не всегда дают точные прогнозы [5].

Моделирование – это построение моделей, где значения доходов представляется в виде зависимости от составляющих факторов. Получив прогнозные значения факторов, возможно рассчитать прогнозные значения доходов. Моделирование часто используется на федеральном уровне.

В свою очередь, моделирование бывает двух типов: эконометрическим и детерминированным.

Предположение о том, что между прогнозируемой величиной (доходами), и определяющими ее факторами (предикторами), существуют зависимости различного рода (статистические, линейные, логарифмические и т. д.) является ключевой предпосылкой эконометрических моделей. На сегодняшний день могут применяться следующие виды эконометрических моделей:

– Кросс-секционные модели, основанные на данных для разных субъектов Российской Федерации за один временной период.

– Модели временного ряда, основанные на данных по конкретному субъекту Российской Федерации за несколько временных периодов.

– Модели по панельным данным, основанные на данных для множества субъектов Российской Федерации за ряд временных периодов.

По сравнению с экстраполяционными моделями, главным преимуществом эконометрических моделей является более высокая точность прогнозов. При этом они обладают и рядом недостатков:

1. Поскольку использование более коротких временных рядов не позволяет получить статистически значимые прогнозы, необходимы статистические данные за несколько десятков лет.

2. По многим субъектам Российской Федерации необходимы статистические данные, что для одного конкретного субъекта весьма проблематично. По этой причине кросс-секционные модели используются на сегодняшний день только на федеральном уровне и носят зачастую научно-исследовательский характер.

3. Построение эконометрических моделей является довольно трудоемким и сложным процессом, что значительно затрудняет их практическое использование [1].

Детерминированные модели предполагают наличие детерминированной связи в виде алгоритма или аналитической зависимости между прогнозируемой величиной и факторами, влияющими на нее. Часто в моделях используются показатели, которые задаются экспертным путем. Этот метод предполагает

расчет значения дохода по конкретному налогу на основе прогнозных и прошлых значений факторов, входящих в его модель. Для каждого вида налога существует определенный макроэкономический показатель, который влияет на налоговую базу. Таким образом, существует прямая зависимость доходности бюджетов от определенных экономических показателей [7].

Необходимо отметить, что ввиду объективной неопределенности прогнозов, расхождений между плановыми и фактическими показателями избежать невозможно. На степень приближенности плановых значений доходов к фактическим влияют не только точность проведенных расчетов для прогнозов, но также и состояние экономики в регионе, действия уполномоченных органов, показатели деятельности налогоплательщиков и множество других важных факторов.

Таким образом, на основании проведенного обзора теоретических подходов к прогнозированию бюджетных поступлений и обобщения опыта зарубежных ученых можно сделать вывод о том, что для максимально точного и обоснованного прогнозирования доходов региональных бюджетов необходимо проводить комплексный анализ социально-экономических показателей наряду с оценкой показателей в ретроспективе предыдущих лет. В целом можно отметить, что совершенствование методики прогнозирования доходов и совершенствование законодательной базы являются актуальными направлениями бюджетного процесса в России.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Bahl Roy W. A. Regression Approach to Tax Effort and Tax Ratio Analysis // Staff Papers-International Monetary Fund. 1971. Vol.18, no 3, pp. 570-612.
2. Charnes A., Cooper W. W. Management Models and Industrial Application of Linear Programming I and II. New York, 1961.
3. Crecine John P. A Computer Simulation Model of Municipal Budgeting // Management Science. Series A, Sciences. 1967. Vol.13, no 11, pp. 786-815 .
4. Ijiri, Y. Management Goals and Accounting for Control. Amsterdam, 1965.
5. Ebersole J. Franklin, Burr Susan S., Peterson George M. Income Forecasting By the Use of Statistics of Income Data // The Review of Economics and Statistics. 1929. Vol.11, no 4, pp. 171-196.

6. Gianakis Gerasimos A., Frank Howard A. Implementing Time Series Forecasting Models: Considerations for Local Governments // State & Local Government Review. 1993. Vol.25, no 2, pp. 130-144.
7. Grizzle Gloria A., Klay W. Earle Forecasting State Sales Tax Revenues: Comparing the Accuracy of Different Methods // State & Local Government Review. 1994. Vol.26, no 3, pp. 142-152.
8. Lee Sang M., Sevebeck William R. An Aggregative Model for Municipal Economic Planning // Policy Sciences. 1971. Vol.2, no 2, pp. 99-115.

Мулюкова Э. Р., Пащенко С. Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: В статье рассмотрены факторы, влияющие на финансовые потоки организации. Выделены классификации факторов, которые влияют на денежные потоки предприятий, основные виды и группы. Также приведено понятие финансовых потоков организации.

Ключевые слова: фактор, финансовые потоки, факторы, влияющие на финансовые потоки организации.

На сегодняшний день в сложившихся современных условиях наиболее важных для организаций является получение положительных финансовых результатов деятельности. Достичь таких благоприятного состояния организации возможно только с помощью эффективного управления финансовыми потоками и определения наилучшего способа их формирования. Поэтому важным является изучение, рассмотрение факторов, которые влияют на финансовые потоки организации. Изучение данных факторов помогает оптимизировать финансовые потоки организации.

Финансовые потоки представляют с собой движение финансовых ресурсов, которые связаны с материальными, информационными и многими другими потоками. Финансовые потоки, как правило, отличаются направлением и величиной с зависимости от времени [3].

Принято разделять факторы, оказывающие влияние на финансовые потоки организации на внешние и внутренние [2].

Внешние факторы играют более важную роль в формировании финансового потока организации [2].

Внешние факторы, влияющие на финансовые потоки организации:

1. Конъюнктура товарного рынка: увеличение конъюнктуры ведет к повышению положительного денежного потока хозяйственной деятельности организации. Снижение конъюнктуры ведет к временной нехватке денежных средств при скоплении запасов готовой продукции в организации, которые пока невозможно продать.

2. Имеющаяся практика кредитования поставщиков и покупателей: определяет сложившийся порядок приобретения продукции, влияет на формирование не только положительного, но и отрицательного денежного потока.

3. Доступность финансового кредита: от конъюнктуры кредитного рынка зависит рост либо спад предложения денег, возможность создания денежных потоков за счет данных источников.

4. Система налогообложения организации: изменения в налоговой системе оказывают существенное влияние на изменение объема и характера отрицательных денежных потоков.

5. Система проведения расчетных операций хозяйствующих субъектов: формирование денежного потока во времени зависит от характера расчетных операций.

6. Привлечение средств безвозмездного целевого финансирования: при формировании определенного дополнительного объема положительного денежного потока не формируется соответствующий объем отрицательного денежного потока.

Внутренние факторы, влияющие на финансовые потоки организации:

1. Жизненный цикл: на разных стадиях жизненного цикла организации формируются разные объемы и виды денежных потоков. Влияет на прогнозирование объемов и видов денежного потока.

2. Продолжительность операционного цикла: короткая продолжительность цикла характеризуется большим оборотом денежных средств, которые инвестированы в оборотные активы. Большой объем

денежных средств определяет интенсивность положительного и отрицательного потока.

3. Сезонность: оказывает непосредственное влияние на интенсивность появления технологического процесса.

4. Неотложность инвестиционных программ: создает потребность в отрицательном денежном потоке, повышает необходимость формирования положительного потока.

5. Амортизационная политика: появляется разная интенсивность амортизационных потоков, которые не обслуживаются денежными потоками.

6. Коэффициент операционного леввериджа: Влияет на пропорции темпов изменения чистого денежного потока, объемов реализации продукции, оказывает влияние на формирование чистой прибыли.

7. Финансовый менталитет: в зависимости от вида денежных потоков, объемов страховых запасов отдельных активов, уровня доходности финансовых инвестиций определяется выбор консервативных, умеренных либо агрессивных принципов финансирования активов.

Также влияющие на финансовые потоки факторы выделяют по некоторым другим группам классификации (рис. 1). В данной классификации выделены наиболее значимые факторы [4].

В данной классификации выделены наиболее значимые факторы. Данные группы факторов дают возможность рассмотреть все факторы, влияющие на объем и интенсивность денежных потоков по разным видам деятельности организации. Также данные факторы дают возможность оценивать внешние возможности и внутренний потенциал формирования финансовых потоков организации в процессе формирования политики управления ими [1].

При оценке эффективности управления денежными потоками используется система показателей: чистый денежный поток предприятия, чистая кредитная позиция коммерческой организации, коэффициенты реальной платежеспособности и эффективности денежного потока, коэффициенты рентабельности денежных потоков, показатели равномерности и сбалансированности формирования денежных поступлений и выплат.



Рис. 1. Классификация факторов, оказывающих влияние на финансовые потоки организации

Таким образом, исследование факторов влияния на денежные потоки позволяют проводить более качественную оценку внешних возможностей, внутреннего потенциала формирования финансовых потоков организаций. От качества и эффективности управления денежными потоками зависит устойчивость организации в какой-либо период времени, способность к развитию, достижение финансового успеха. А эффективное управление финансовыми потоками возможно только в результате изучения влияющих факторов на денежные потоки.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Белозерская А. В. Факторы, влияющие на денежные потоки организации // Инновационная наука. 2015. №12-1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/factory-vliyayuschie-na-denezhnye-potoki-organizatsii> (дата обращения: 21.02.2019).
2. Косачева К. А. Методы управления финансовыми потоками // Экономика и общество. 2018. №1(2). URL <http://scipress.ru/economy/articles/metody-upravleniya-finansovymi-potokami.html> (дата обращения: 21.02.2019).
3. Охотников И. В., Первых Е. А. Стратегическое управление финансовыми потоками в цепях поставок: системообразующие факторы и условия [Текст] // Экономика, управление, финансы: материалы VIII Междунар. науч. конф. (г. Краснодар, февраль 2018 г.). Краснодар: Новация, 2018. С. 78-80. URL: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/264/13737/> (дата обращения: 21.02.2019).
4. Хахонова Н. Н. Выявление и характеристика основных факторов, влияющих на организацию системы учета денежных потоков // Экономический анализ: теория и практика. 2015. №23. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vyyavlenie-i-harakteristika-osnovnyh-faktorov-vliyayuschih-na-organizatsiyu-sistemy-ucheta-denezhnyh-potokov> (дата обращения: 22.02.2019).

Назифуллина Г. И., Пащенко С. Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

УСОВЕРШЕНСТВОВАННАЯ МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В данной статье рассматриваются особенности оценки инвестиционной привлекательности предприятия. Также предложена усовершенствованная методика оценки инвестиционной привлекательности организации. Статья посвящена актуальной теме, так как инвестиционная привлекательность в современных условиях является одной из важнейших характеристик деятельности хозяйствующего субъекта и на прямую влияет на его развитие.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность предприятия, методика оценки инвестиционной привлекательности предприятия.

На сегодняшний день изучению темы инвестиционной привлекательности уделяется много внимания, так как само понятие

инвестиционной привлекательности появилось относительно недавно. Грамотная инвестиционная политика позволяет привлекать дополнительные инвестиции, эффективно их использовать и укреплять свое финансовое положение. Безусловно, привлечение инвестиций дает конкурентные преимущества для хозяйствующего субъекта. Если предприятие проводит оценку своей инвестиционной привлекательности, ему нужна методика, позволяющая проводить анализ финансового состояния, а также предполагать развитие фирмы на горизонте инвестирования. Все это подтверждает актуальность проблемы оценки инвестиционной привлекательности предприятия. Анализ экономической литературы и хозяйственной практики дает основание утверждать, что предприятие не может полностью отказаться от инвестирования. Это делает его абсолютно незащищенным на фоне других фирм-конкурентов. Безусловно, отказ от инвестиций - это риск, которому может подвергнуть себя предприятие, он во многом равносителен банкротству. Таким образом, актуальность темы обусловлена особой важностью повышения инвестиционной привлекательности предприятия, что непосредственным образом влияет на его конкурентную позицию [2].

Для того чтобы рассмотреть методы для оценки инвестиционной привлекательности предприятия необходимо точно знать определение понятия «инвестиционная привлекательность предприятия». Инвестиционная привлекательность предприятия представляет собой комплексную экономическую характеристику, которая определяется не только финансовым состоянием хозяйствующего субъекта, его деловой активностью, структурой капитала, формой корпоративного управления, уровнем спроса на продукцию и ее конкурентоспособностью, но и уровнем инвестиционной привлекательности страны, региона и отрасли [1].

К сожалению, в настоящее время не существует единой методики оценки инвестиционной привлекательности предприятия, которая содержала бы общепринятый перечень показателей и позволяла однозначно охарактеризовать полученные результаты. В экономической литературе, существует огромное

множество методов оценки инвестиционной привлекательности предприятия, как, например, метод дисконтированных денежных потоков, нормативно-правовой подход, метод Дельфи, интегральная оценка, семифакторная модель, индикативная методика, методика Севрюгина Ю.В. и тд. Для того чтобы всесторонне оценить инвестиционную привлекательность предприятия было решено объединить в один подход индикативную методику и методику Севрюгина Ю.В., в результате можно получить оценку количественных и качественных показателей. В последующих абзацах рассмотрим более подробно данные методики.

Для оценки инвестиционной привлекательности предприятия по методике Севрюгина Ю.В. был выбран ряд факторов [1]: финансовое состояние, которое включает: коэффициент соотношения заемных и собственных средств, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент оборачиваемости активов, рентабельность продаж по чистой прибыли и рентабельность собственного капитала по чистой прибыли; рыночное окружение, которое включает: инвестиционный климат региона, в котором находится предприятие, инвестиционная привлекательность отрасли, географический рынок сбыта продукции, стадия жизненного цикла основного вида продукции, степень конкуренции на рынке, экологическая нагрузка на природную среду и развитость транспортной инфраструктуры; корпоративное управление, которое включает: доля голосов неподконтрольных менеджменту в уставном капитале, доля государственной собственности в уставном капитале, доля акции в свободном обращении на вторичном рынке, размер вознаграждения членам совета директоров, финансовая прозрачность и раскрытие информации, соблюдение прав мелких акционеров по управлению предприятием и дивидендные выплаты.

В дальнейшем по организационно-правовой форме предприятия оцениваются факторы инвестиционной привлекательности, которые учитываются либо не учитываются. По данной совокупности факторов

определяются коэффициенты весомости, расставляются балльные оценки (от 1 до 3) и рассчитываются балльные оценки факторов, которые учитываются с помощью весомости. Далее следует рассчитать средний балл по всей совокупности факторов для определения уровня инвестиционной привлекательности предприятия. Уровень инвестиционной привлекательности, «высокий», «средний», «низкий» и «организация не представляет интереса для инвестора», определяется по промежуточным значениям.

По индикативной методике анализируется финансовое состояние организации с применением семифакторной модели оценки рентабельности. Выбор данной модели в методике, безусловно, связан с тем, что в ней задействовано большее количество факторов, которые влияют на рентабельность активов и охватывают разные стороны деятельности хозяйствующего субъекта. Показатели, используемые в этой методике, а именно: прибыль от продажи (Пр), выручка от реализации (В), краткосрочные обязательства (КО), дебиторская задолженность (ДЗ), кредиторская задолженность (КЗ), оборотные активы (ОА), заемный капитал (ЗК) и активы (А). Факторный анализ в рамках этой модели производится по методу цепной подстановки с применением абсолютных разностей. Анализ показывает влияние изменения абсолютно каждого отдельного показателя на рентабельность активов в целом. С помощью факторного анализа можно оценить финансовое состояние фирмы. Чем выше рентабельность активов предприятия, тем оно эффективнее работает и является более привлекательным для инвестора, желающего направить в него свои ресурсы. Конечно, если динамика изменения рентабельности активов положительная в течение длительного срока, то такое предприятие будет интересно инвестору.

Далее необходимо определить совокупный индекс инвестиционной привлекательности предприятия за рассматриваемый период. Для его определения используется алгоритм, который основан на базе методики Ю. П. Анискина [2]:

1) определяется набор частных показателей по всем составляющим инвестиционной привлекательности, основываясь на показателях, лежащих в основе семифакторной модели рентабельности активов;

2) частные показатели наиболее «значимы» (для определенного направления деятельности), «независимы» (отсутствует прямая зависимость) и «относительны»;

3) по всем отдельным направлениям рассчитывается индекс их относительных изменений, который представляет отношение показателя отчетного периода к базовому;

4) расчет интегрального индекса по каждой составляющей инвестиционной привлекательности;

5) расчет совокупного индекса инвестиционной привлекательности предприятия за рассматриваемый период.

Тенденция изменения совокупного индекса инвестиционной привлекательности предприятия показывает не только общее состояние предприятия, а вместе с тем дает отражение тенденции его развития. Положительное либо отрицательное направление является базой для принятия конкретных управленческих решений в отношении инвестиционной привлекательности предприятия. Показатель индекса инвестиционной привлекательности предполагает возможность инвестору сделать объективный вывод о том, является ли данная организация привлекательной или же наоборот. Действительно, если конечный показатель будет отвечать рекомендованному значению и превышать единицу, тогда предприятие получит статус инвестиционно-привлекательного. В том случае, если предприятие покажет положительный результат, тогда оно станет интересным для инвестора и возникнет актуальный вопрос о количестве инвестиций, необходимых для предприятия. Далее необходимо дать оценку необходимого количества инвестиций исходя из прогнозного объема производства.

После определения величины инвестиций, необходимых предприятию, следует определить стоимость привлеченных ресурсов и прирост рыночной

стоимости фирмы, за счет данных инвестиций. Поэтому будет рационально рассчитать добавленную экономическую стоимость. На заключительном этапе необходимо рассчитать экономическую добавленную стоимость (EVA) взяв за основу прогнозируемую доходность и стоимость капитала. Соответствие применения экономической добавленной стоимости (EVA) в данной методике заключается в следующем: потенциальные инвесторы и собственники фирмы ожидают получить такую отдачу от инвестированного ими капитала, которая превысит затраты на его привлечение. В ином случае, при отсутствии реальной прибыли, к сожалению, теряется потребность в инвестиционной деятельности предприятия. Действительно, согласно такому подходу, процесс управления стоимостью предполагает не просто расчет стоимости фирмы и величины EVA, а также и управление изменением этой стоимости. Это означает, что показатель EVA должен постоянно расти, обеспечивая увеличение рыночной стоимости хозяйствующего субъекта. Для этого необходимо постоянное управление показателями, которые влияют на конечный результат EVA. Необходимо отметить то, что при расчете показателя EVA главная роль отводится структуре источников финансовых ресурсов предприятия и их цене. Однозначно, EVA дает ответ на вопрос инвесторам о виде финансирования (заемном или собственном) и размере капитала, необходимого для получения нужного размера прибыли. Помимо этого, EVA помогает определить траекторию действий собственников, управляющих капиталом инвесторов: способствуя притоку в предприятие или, напротив, оттоку, что позволяет обеспечивать более высокие показатели доходности. Экономический смысл ROCE говорит о том, что экономическая добавленная стоимость (EVA) появляется у предприятия лишь тогда, когда за данный временной период заработана доходность инвестированного капитала (ROCE) превышающая норму доходности инвестора (WACC). Инвесторы (собственники) будут неудовлетворены, если доходность их капитала, которая была заработана в предприятии, не достигнет установленной ими планируемого барьера ставки доходности.

Различают три варианта взаимосвязи поведения инвесторов или собственников организации со значением показателя EVA:

1. $EVA = 0$, то есть $WACC = CE$. В данном случае рыночная прибыль собственника или инвестора от вложения в это предприятие равна нулю. Следовательно, для них нет разницы, продолжать инвестировать либо положить средства на банковский депозит.

2. $EVA > 0$. В данном случае означает, что рыночная стоимость предприятия превышает балансовую стоимость чистых активов. Следовательно, этот факт является стимулом для инвестора о дальнейшем вложении средств в конкретное предприятие.

3. $EVA < 0$. В данном случае означает уменьшение рыночной стоимости фирмы. Следовательно, при таком раскладе, инвесторы или собственники теряют вложенные в предприятие средства за счет потери альтернативного дохода [3].

Таким образом, для того чтобы оценить инвестиционную привлекательность предприятия возникла необходимость совершенствования традиционных методик. Так как в квалиметрическом подходе (методика Севрюгина Ю.В) рассматриваются не все факторы, а только качественные, влияющие на оценку инвестиционной привлекательности предприятия, необходимо объединить данный подход с индикативной методикой, которая содержит два продуктивных показателя, таких как экономическая добавленная стоимость и рентабельность активов. В результате получим более точную оценку, так как происходит анализ факторов, как внутренних, так и внешних, влияющих на инвестиционную привлекательность предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бакитжанов А. Т. Инвестиционная привлекательность предприятия: методические подходы и оценка - 2014. - №5.- с. 11-19.
2. Беренс В., Руководство по оценке эффективности инвестиций 2015. - 276 с.
3. Гусев А. А. Концепция EVA и оценка эффективности деятельности компании. – 2015. - №1. – С. 57-66.

Пащенко С. Н., Рахматуллина А. И.

Уфимский государственный авиационный технический университет

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Аннотация: В данной статье был произведен анализ эффективности управления инвестиционной деятельностью ПАО «САК «ЭНЕРГОГАРАНТ» на основе корреляционно-регрессионного анализа. Проведен подробный анализ факторных признаков многофакторных моделей анализ эффективности управления инвестиционной деятельностью. Также в статье приведен ряд мероприятий для усовершенствования качества управления инвестиционной деятельностью данной страховой компании.

Ключевые слова: страховая компания, инвестиционная деятельность, эффективность управления инвестиционной деятельностью, корреляционно-регрессионная модель, многофакторная модель.

Сегодня страхование является одним из неотъемлемых, незаменимых элементов рыночных отношений. Страховые компании в современное время являются очень значимыми в российской экономике и играют одну из главных ролей. На сегодняшний день масштабы страхового бизнеса растут, страховые компании становятся полноценными участниками финансового рынка. Кроме того, управление инвестиционной деятельностью страховых организаций в настоящее время имеет актуальность, постоянно совершенствуются и разрабатываются все новые методы и подходы к повышению ее эффективности. Для этого проводятся анализ финансового состояния и анализ эффективности управления инвестиционной деятельностью страховщиков.

Инвестиционная деятельность страховщиков основывается на вложении свободных денежных средств. Так страховые компании получают доход, который является для них одним из источников прибыли [1].

Финансовые результаты страховых организаций во многом зависят от качества управления. В результате чего появляется необходимость в проведении оценки качества инвестиционной деятельности страховщика, определения более эффективной методики управления инвестиционной деятельностью. Данный комплекс анализа дает возможность страховщикам определить недостатки инвестиционной деятельности, а также

совершенствовать данную систему. Связь между страховым и инвестиционным направлениями в деятельности страховой организации возможно с помощью применения методов корреляционно-регрессионного анализа [5].

Для определения более эффективного управления инвестиционной деятельности страховщика отбираются такие факторы, которые могут как положительно, так и отрицательно влиять на чистый доход страховой компании. Соответственно, использование многофакторной модели корреляционно-регрессионного анализа нацелена на определение связи факторов на результативный признак. Данный анализ дает возможность выявить отдельные факторы и дать количественную оценку их влияния на конечный результат [2].

В статье проанализирована эффективность управления инвестиционной деятельности ПАО «САК «ЭНЕРГОГАРАНТ». С помощью расчета парных коэффициентов корреляции были определены два показателя финансово-экономической деятельности страховой организации, оказывающие большее влияние на чистый доход по инвестициям. Полученная многофакторная модель представлена далее:

$$y = -0,0326 * x_1 + 0,1258 * x_2 + 264636,1;$$

где x_1 – объем страховых премий-нетто, тыс. руб.;

x_2 – изменение стоимости финансовых вложений, тыс. руб.;

y – чистый инвестиционный доход, тыс. руб.

Эти коэффициенты регрессии характеризуют количественное влияние каждого факторного признака на чистый результат по инвестициям. Между страховыми премиями (взносами) нетто и чистым инвестиционным доходом наблюдается обратная связь, то есть при увеличении объема страховых премий (взносов) нетто чистый инвестиционный доход уменьшится. Согласно данной многофакторной модели, при росте объема страховых премий-нетто на 1 тыс. руб. чистый инвестиционный доход уменьшится на 32,6 тыс. руб. Между такими факторами как изменением стоимости финансовых вложений и чистым

инвестиционным доходом существует прямая связь. Это означает, что при увеличении стоимости финансовых вложений повысится и чистый инвестиционный доход. Тогда согласно многофакторной модели повышение стоимости финансовых вложений на 1 тыс. руб. ведет к увеличению чистых инвестиционных доходов на 125,8 тыс. руб.

Множественный коэффициент корреляции (R) равен 0,9955. Это означает, что между факторными и результативным признаками существует сильная прямая связь. Множественный коэффициент детерминации (D) составляет 0,9910. Следовательно, коэффициент детерминации, также свидетельствует о сильной и тесной связи между признаками. Таким образом, вариация чистого результата по инвестициям на 99,10% зависит от данных факторных признаков.

Такая сильная и тесная связь между факторными и результативным признаками объясняется наличием большого риска осуществляемых операций с ценными бумагами в отличие от других видов инвестиций. Также следует отметить, что при негативном изменении стоимости финансовых вложений страховая компания может понести убытки от инвестиционной деятельности. Для того чтобы избежать убытков по инвестициям страховой компании необходимо тщательно производить контроль за инвестиционной деятельностью, принимать разнообразные меры по снижению финансовых рисков. Также страховой компании необходимо быть осторожней с операциями с ценными бумагами, которые являются очень рисковыми [4].

Далее был произведен расчет еще одной многофакторной модели. Расчет следующих коэффициентов корреляции поможет определить показатели финансово-экономической деятельности, от изменения которых зависит чистый инвестиционный доход. Данная многофакторная модель имеет следующий вид:

$$y = 0,1433 * x_1 - 1238,2491 * x_2 + 295289,73;$$

где x_1 – изменение стоимости финансовых вложений, тыс. руб.;

x_2 – отношение объема инвестиций к собственному капиталу;

y – чистый инвестиционный доход, тыс. руб.

Данные коэффициенты характеризуют количественное влияние каждого из факторных признаков на результивный признак. Между таким факторным признаком, как изменение стоимости финансовых вложений, и результивным признаком, как чистый инвестиционный доход существует прямая связь. Это значит, что при увеличении стоимости финансовых вложений повысится и чистый инвестиционный доход страховой компании. Согласно вышеприведенной многофакторной модели повышение стоимости финансовых вложений на 1 тыс. руб. приведет к увеличению чистого инвестиционного дохода на 143,3 тыс. руб. Между таким факторным признаком, как отношение объема инвестиций к собственному капиталу, и результивным признаком, как чистый инвестиционный доход присутствует обратная связь. То есть при увеличении данного коэффициента чистый инвестиционный доход будет уменьшаться. Согласно данной многофакторной модели при увеличении отношения объема инвестиций и собственного капитала на 1 единицу чистый инвестиционный доход уменьшится на 1238249,1 тыс. руб.

Множественный коэффициент корреляции (R), который равен 0,9793, говорит о том, что между факторными признаками и результивом существует сильная зависимость. Множественный коэффициент детерминации (D), которые составляет 0,9552, свидетельствует о том, между анализируемыми признаками существует сильная связь. Значение данного коэффициента высокое и говорит о том, что 95,52% значения инвестиционного дохода обусловлено рассматриваемыми факторами.

Между изменением стоимости финансовых вложений и чистого инвестиционного дохода наблюдается сильная и тесная связь, которая свидетельствует о высокой степени влияния финансовых рисков на инвестиционную деятельность. Следовательно, страховой компании необходимо регулярно контролировать уровень рисков, иногда для этого применяют диверсификацию инвестиционного портфеля по разным направления, согласно законодательным ограничениям [4].

Показатель отношения объема инвестиций к собственному капиталу страховой компании показывает степень покрытия инвестиций собственными ресурсами компании. В том случае, когда данный коэффициент больше единицы, тогда часть инвестиций покрывается временно свободными страховыми резервами. Если коэффициент менее единицы, тогда в качестве инвестиционных ресурсов используется только собственный капитал страховой компании, а временно свободные средства страховых резервов не могут инвестироваться и трансформироваться в денежные средства в качестве гарантии обеспечения платежеспособности. В целом значения данного коэффициента определяют тип инвестиционной деятельности страховой организации, следовательно, в отдельных случаях положительное и отрицательные влияние коэффициента на чистый инвестиционный доход может иметь в разных случаях различную экономическую природу. Так как коэффициент отношения объема инвестиций и собственного капитала страховой компании «ЭНЕРГОГАРАНТ» меньше одного, тогда можно говорить, что часть инвестиций формируются только за счет собственного капитала, а часть временно свободных страховых резервов не могут инвестироваться, и трансформируются в денежные средства как гарантия обеспечения платежеспособности. Следовательно, чем ниже данный коэффициент, тем уровень финансовой устойчивости страховщика будет выше, будет слабее влияние на деятельность страховщика финансовых рисков, однако следует учесть, что доходность инвестиций страховой организации будет низкой [2].

Проведение корреляционно-регрессионного анализа, а именно построение многофакторной модели, осуществления анализа каждого из факторов в данных многофакторных моделях позволяет выявить ряд мероприятий, согласно которым, можно оптимизировать инвестиционную деятельность, которые необходимы для максимизации доходов страховой компании. Для того, чтобы снизить уровень финансовых рисков необходимо максимально диверсифицировать инвестиционную деятельность страховой

организации по различным направлениям. Данная процедура дает возможность сократить объем рискованных операций с ценными бумагами. Оптимизация системы управления затратами поможет обеспечить их экономию. Для того, чтобы сократить объем страховых операций необходимо пересмотреть общую стратегию развития, а также тарифную политику, маркетинговую стратегию. Кроме, того для оптимизации инвестиционной деятельности страховой организации необходимо осуществлять регулярный систематический контроль расходов, оптимизировать систему налогообложения, максимизировать вовлечение инвестиционного потенциала в инвестиционный процесс, стремиться поддерживать оптимальные значения коэффициента инвестиций и собственного капитала для того, чтобы достичь баланс доходности и финансовой устойчивости деятельности страховщика [3].

Таким образом, для того, чтобы управление инвестиционной деятельности страховой компании «ЭНЕРГОГАРАНТ» было эффективным необходимо регулярно проводить поиск путей повышения доходности и рентабельности инвестиционной деятельности. Для этого необходимо использовать аналитические модели и методы, определять их роль, значение в достижении целевых ориентиров инвестиционной деятельности страховщика, регулировать денежные потоки страховщика в процессе управления платежеспособности. Система многофакторных моделей для данной страховой компании определена на основе анализа ее финансово-экономической деятельности и выявления с помощью корреляционно-регрессионного анализа факторов, которые больше всего влияют на эффективность инвестиционной деятельности. В результате анализа было выяснено, что инвестиционная деятельность страховщика является эффективной, система управления инвестиционной деятельностью является оптимальной, деятельность является финансово устойчивой. Для оптимизации и поддержки эффективности инвестиционной деятельности страховщика необходимо расширять свою деятельность. Повысить качество управления инвестиционной деятельностью возможно с помощью повышения рентабельности собственного капитала,

также при условии высокой финансовой устойчивости можно провести рискованные операции с ценными бумагами. При появлении угрозы ухудшения финансовой устойчивости компании, необходимо искать резервы для увеличения собственного капитала.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Рахматуллина А. И., Пащенко С. Н. Инвестиционная деятельность страховых компаний в Российской Федерации // Управление. Экономический анализ. Финансы: сб. науч. тр. / под общ. ред. ред. И. Р. Кошегуловой; Уфимск. гос. авиац. техн. ун-т. – Уфа: РИК УГАТУ, 2018. С. 275-280.
2. Тимофеева Т. В., Мазанова Е. В. Вопросы статистической оценки инвестиционного потенциала страховых компаний // Экономический анализ: теория и практика. 2007. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/voprosy-statisticheskoy-otsenki-investitsionnogo-potentsiala-strahovyh-kompaniy> (дата обращения: 02.03.2019).
3. Фролова В. В. Методика оценки качества управления инвестиционной деятельностью страховых компаний // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. №1 (139). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodika-otsenki-kachestva-upravleniya-investitsionnoy-deyatelnostyu-strahovyh-kompaniy> (дата обращения: 04.03.2019).
4. Фролова В. В., Фролова Ю. В. Моделирование инвестиционной деятельности страховых компаний: теоретические аспекты // Вопросы экономики. №1. URL: http://journal.kfrgteu.ru/files/1/2013_15_3.pdf (дата обращения: 04.03.2019).
5. Шин Е. В. Теоретические основы анализа эффективности деятельности страховой компании // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. XXVIII междунар. студ. науч.-практ. конф. № 1(28). URL: [http://sibac.info/archive/economy/1\(28\).pdf](http://sibac.info/archive/economy/1(28).pdf) (дата обращения: 02.03.2019).

Рахматуллина А. И., Пащенко С. Н., Пащенко Н. И.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ОСНОВНЫЕ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

Аннотация: В данной статье рассматриваются модели оценки качества инвестиционной деятельности страховых компаний. Выделены основные критерии распределения страховых компаний по группам. Также приведены основные показатели для анализа и оценки инвестиционной деятельности страховых компаний.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, страховая компания, модель оценки качества инвестиционной деятельности, эффективность инвестиционной деятельности, управление инвестиционной деятельностью.

Деятельность страховых компаний невозможна без инвестиционной составляющей. Инвестирование привлеченных средств дает возможность страховым компаниям покрыть убытки по основной страховой деятельности, наращивать активы в экономике.

Инвестиционная деятельность страховых организаций основана на вложении свободных денежных средств, которая в свою очередь нацелена на получение дохода. Эти доходы для страховщиков являются одним из источников прибыли. Также следует отметить, что инвестиционная деятельность страховых компаний на данный момент является недостаточно развитой, и она предназначена лишь для обеспечения эффективного функционирования компании [1].

Финансовые результаты страховых организаций во многом зависят от качества управления. Из-за этого появляется необходимость систематически проводить оценку качества инвестиционной деятельности страховщиков, с помощью которой определяются недостатки, совершенствуется система инвестиционной деятельности [3].

Для получения достоверных результатов оценки инвестиционной деятельности страховой компании, появляется необходимость сегментировать рынок. Данная сегментация представляет с собой распределение совокупности страховых организаций на отдельные группы по одному либо нескольким признакам. Однако, страховщики, относящиеся к одной группе, могут различаться по структуре инвестиционного портфеля [2].

Федеральная служба страхового надзора РФ группирует страховые компании по размеру активов: наиболее крупные страховые компании (имеют сумму активов выше 20% среднерыночного уровня); средние страховые компании (имеют сумму активов максимально приближенную к среднерыночному уровню); небольшие страховые компании (имеют сумму активов ниже 20% среднерыночного уровня) [2].

Специалисты в области страхового дела делят страховые организации по признаку наличия рейтинга надежности:

- 1) страховые компании с высоким рейтингом надежности рейтингового агентства;
- 2) страховые компании, которые не имеют высокий рейтинг надежности, и страховые компании, которым не была присвоена рейтинговая оценка [2].

По рейтингу агентства «Эксперт РА» страховые организации подразделяются на следующие группы по доле рыночного сегмента: наиболее крупные страховые организации федерального уровня; средние страховые организации федерального уровня; региональные лидеры; небольшие страховые организации [2].

Наиболее точная оценка качества управления инвестиционной деятельностью страховых компаний осуществляется с помощью применения относительных показателей. Разработанная система состоит из показателей: инвестиционная стоимостная маржа, инвестиционный спред, доля чистого дохода по инвестициям в общей сумме инвестиционных доходов, коэффициент соотношения инвестиционных доходов к расходам, коэффициент соотношения инвестиционных расходов к доходам (табл. 1) [3].

Таблица 1

Относительные показатели анализа качества управления инвестиционной деятельностью

Показатель	Описание	Формула
Инвестиционная стоимостная маржа	Рост данного показателя считается положительным, и свидетельствует о повышении качества управления активами от инвестиций	$K_1 = \frac{\text{Чистый инвестиционный доход}}{\text{Расходы по инвестициям}} \quad (1)$
Доля чистого дохода по инвестициям в общей сумме инвестиционных доходов	Повышение данного коэффициента является положительным, и свидетельствует об увеличении качества управления инвестиционной деятельностью	$K_2 = \frac{\text{Чистый инвестиционный доход}}{\text{Доходы по инвестициям}} \quad (2)$
Инвестиционный спред	Повышение показателя является положительным, и свидетельствует об увеличении качества управления инвестиционным портфелем	$K_3 = \frac{\text{Чистый инвестиционный доход}}{\text{Инвестиции}} \quad (3)$
Коэффициент соотношения инвестиционных доходов к расходам	Увеличение коэффициента является положительным, и говорит об увеличении качества управления инвестиционной деятельностью	$K_4 = \frac{\text{Доходы по инвестициям}}{\text{Расходы по инвестициям}} \quad (4)$
Коэффициент соотношения инвестиционных расходов к доходам	Повышение данного коэффициента является отрицательным, и свидетельствует об уменьшении качества управления инвестиционной деятельностью	$K_5 = \frac{\text{Расходы по инвестициям}}{\text{Доходы по инвестициям}} = \frac{1}{K_4} \quad (5)$

Данные показатели способствуют быстрому реагированию страховыми компаниями на появление в ходе разработки мероприятий, оптимизирующих систему управления инвестиционной деятельностью, негативных тенденций в данной системе [3].

Далее разрабатывается интегральный показатель качества управления. С помощью данного интегрального показателя устанавливаются минимальный, медианный, максимальный уровни для страховых компаний [3]. Интегральный показатель имеет следующий вид:

$$I_k = 1,6 \times K_1 + 2,3 \times K_2 + 37,3 \times K_3 + 1,6 \times K_4. \quad (6)$$

Для разъяснения уровня интегрального показателя качества управления инвестиционной деятельностью страховой организации разработана следующая оценочная шкала (табл. 2) [3].

Таблица 2

Оценочная шкала, характеризующий уровень интегрального показателя страховщиков [3]

Критериальный интервал значений I_k , баллы	Характеристика
До 4,1 балла	Управление инвестиционной деятельностью является неэффективной; в данном случае определение уровня качества управления не имеет значения
4,1-4,3 балла	Степень качества управления инвестиционной деятельностью является крайне низким
4,3-4,8 балла	Степень качества управления инвестиционной деятельностью является невысоким
4,8-5,0 балла	Степень качества управления инвестиционной деятельностью является средним
5,0-5,2 балла	Степень качества управления инвестиционной деятельностью трактуется как умеренно высокое
5,2-5,9 балла	Степень качества управления инвестиционной деятельностью определяется как довольно высокое
Свыше 5,9 балла	Степень качества управления инвестиционной деятельностью является весьма значительным

Качество управления инвестиционной деятельностью для отдельных групп страховщиков устанавливаются с использованием фактических значений интегрального показателя (табл. 3) [3].

Для оценки эффективности инвестиционной деятельности страховых компаний используются такие показатели как показатели ликвидности, коэффициенты финансовой устойчивости, коэффициенты срочности и достаточности страховых резервов, коэффициенты зависимости от перестрахования, показатели рентабельности [4].

Таблица 3

Фактические усредненные значения интегрального показателя для отдельных групп страховых организаций [3]

Показатели	Классифицированные группы страховщиков		
	Маленькие	Средние	Крупные
Фактический интегральный коэффициент, баллы	4,9	4,7	5,2
Соотношение фактического интегрального коэффициента и критериального интервала, баллы	4,8-5,0	4,3-4,8	5,2-5,9
Интерпретация, уровни	Средний	Низкий	Достаточно высокий
Характер инвестиционной деятельности	Ортодоксальный и консервативный	Консервативный с агрессивностью	Рациональный и консервативный

Показатели оценки эффективности инвестиционной деятельности страховой компании представлены далее:

1) Текущая ликвидность имеет следующую формулу:

$$\text{Текущая ликвидность} = \left(\begin{array}{l} \text{Наиболее} \\ \text{ликвидные} \\ \text{активы} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Быстро-} \\ \text{реализуемые} \\ \text{активы} \end{array} \right) - \left(\begin{array}{l} \text{Кратко-} \\ \text{срочные} \\ \text{пассивы} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Средне-} \\ \text{срочные} \\ \text{пассивы} \end{array} \right). \quad (7)$$

2) Расчет перспективной ликвидности представлен в следующей формуле:

$$\text{Перспективная} \\ \text{ликвидность} = \frac{\text{Медленнореализуемые} \\ \text{активы}}{\text{Долгосрочные} \\ \text{пассивы}}. \quad (8)$$

3) Коэффициент финансовой устойчивости рассчитывается по формуле:

$$K_{\phi y} = \frac{\text{Собственный} \\ \text{капитал} + \text{Долгосрочные} \\ \text{финансовые обязательства}}{\text{Валюта баланса}}. \quad (9)$$

4) Коэффициент абсолютной ликвидности определяется по формуле:

$$K_{AL} = \frac{ДС + КФВ}{РУ + КЗ + РВЗ + КК}, \quad (10)$$

где ДС – денежные средства; КФВ – краткосрочные финансовые вложения; РУ – резервы убытков по иному страхованию, чем страхование жизни в оценке нетто-перестрахования; КЗ – кредиторская задолженность по операциям страхования, прочая кредиторская задолженность; РВЗ – резерв выплат по заявленным, но неурегулированным страховым случаям по страхованию жизни в оценке нетто-перестрахования; КК – краткосрочные кредиты, займы.

5) Коэффициент срочности определяется по следующей формуле:

$$K_{Cp} = \frac{\text{Денежные средства} + \text{Высоколиквидные активы}}{\text{Страховые резервы}}. \quad (11)$$

6) Коэффициент достаточности страховых резервов рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\phi V} = \frac{РНК_k + РУ}{БСП} \times 100\%, \quad (12)$$

где РНК_к – резерв незаработанной премии на конец периода; РУ – резервы убытков по страхованию и иному, чем страхование жизни на конец периода; БСП – базовая страховая премия, начисленная за период.

7) Коэффициент зависимости от перестрахования определяется по следующей формуле:

$$K_{зпс} = \frac{\text{Премии переданные в перестрахование}}{\text{Полученные премии}}. \quad (13)$$

8) Коэффициент финансовой устойчивости страховых операций рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\phi yc} = \frac{\text{Доходы страховой компании за период} + \text{Средства в запасных фондах}}{\text{Расходы страховой компании за период}}. \quad (14)$$

9) Показатель эффективности инвестиционных операций определяется по формуле:

$$ПЭ_{ио} = \frac{\text{Годовой инвестиционный доход}}{\text{Среднегодовой объем инвестиционных активов}}. \quad (15)$$

10) Показатель эффективности страховых операций рассчитывается по следующей формуле 11:

$$ПЭ_{со} = \frac{\text{Технический результат}}{\text{Нетто-премия}}. \quad (16)$$

11) Расчет рентабельности страхового капитала представлен в формуле:

$$P_{ск} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}} \times 100\%. \quad (17)$$

12) Рентабельность страховых операций определяется формуле:

$$P_{со} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Полученные премии}} \times 100\%. \quad (18)$$

Данные показатели оценивают эффективность деятельности страховых компаний. Для повышения эффективности инвестиционной деятельности страховой компании необходимо разрабатывать и реализовывать систему экономических, социальных, законодательных мероприятий. Это способствует обеспечению финансовой устойчивости страховых операций компании [4].

Таким образом, для обеспечения эффективной инвестиционной деятельности страховой компании, необходимо проводить оценку качества ее инвестиционной деятельности. Для этого существуют разработанные модели оценки качества управления инвестиционной деятельностью, эффективности инвестиционной деятельности страховых организаций. Однако, следует учитывать, что критерии оценки инвестиционной деятельности страховых компаний могут зависеть от группы, к которой относится та или иная компания. На данный момент существует несколько видов распределений страховых компаний по группам. Таким образом, главной целью страховых компаний является повышение эффективности управления ее инвестиционной деятельностью. Качественно управлять инвестиционной деятельностью

способны лишь страховщики с высоким профессиональным опытом, которые имеют высокотехнологические инвестиционные решения и инструменты. К сожалению, на сегодняшний день высокое качество управления инвестиционной деятельностью имеют только крупные страховые компании.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

6. Рахматуллина А. И., Пашенко С. Н. Инвестиционная деятельность страховых компаний в Российской Федерации // Управление. Экономический анализ. Финансы: сб. науч. тр. / под общ. ред. ред. И. Р. Кошегуловой; Уфимск. гос. авиац. техн. ун-т. – Уфа: РИК УГАТУ, 2018. С. 275-280.
7. Воронина Л. В., Фролова В. В. Сегментация рынка как основа анализа инвестиционной деятельности российских страховых компаний // Сфера услуг: инновации и качество. 2012. №6. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=25621752> (дата обращения: 22.01.2019).
8. Фролова В. В. Методика оценки качества управления инвестиционной деятельностью страховых компаний // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodika-otsenki-kachestva-upravleniya-investitsionnoy-deyatelnostyu-strahovyh-kompaniy> (дата обращения: 23.01.2019).
9. Шин Е. В. Теоретические основы анализа эффективности деятельности страховой компании // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. XXVIII междунар. студ. науч.-практ. конф. № 1(28). URL: [http://sibac.info/archive/economy/1\(28\).pdf](http://sibac.info/archive/economy/1(28).pdf) (дата обращения: 21.01.2019).

Романова М. Н., Шарипова Р. Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ПУТИ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ РИСКА БАНКРОТСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: Одним из важнейших рисков финансово-хозяйственной деятельности предприятий является риск банкротства. В статье исследованы основные причины возникновения банкротства на предприятии, рассмотрены возможные меры для предотвращения кризисных ситуаций и пути выхода из состояния банкротства.

Ключевые слова: финансовое состояние, риск банкротства, причины банкротства, предотвращение банкротства, реструктуризация, антикризисная политика.

В современных рыночных отношениях, в которых неотъемлемым элементом является конкуренция и непредсказуемые ситуации финансово-хозяйственной деятельности предприятия, всегда присутствуют риски.

Финансовым риском называют возможные финансовые потери, которые могут быть выражены в убытках или в том, что предприниматель получит меньше прибыли, чем мог бы. Риск банкротства на предприятии является основным финансовым риском [3].

Как отмечено в статье Крюковой Е.А., финансовое состояние является одной из важнейших характеристик экономической деятельности любой организации. Оно определяет потенциал фирмы в деловых отношениях, ее конкурентоспособность, оценивает меру гарантий экономических интересов самого предприятия и его деловых партнеров [2].

Оценка финансового состояния проводится с помощью финансового анализа. Таким образом, необходимо проанализировать платежеспособность и доходность организации, а также возможности дальнейшего развития, для принятия обоснованного бизнес-решения.

Все системы, разработанные для прогнозирования риска банкротства, включают в себя несколько (от двух до семи) показателей, которые характеризуют финансовое состояние предприятия. Именно на основе таких показателей в большинстве методик рассчитывается комплексный показатель вероятности банкротства.

К основным субъективным причинам возникновения банкротства, которые связаны непосредственно с хозяйствованием, относят: неспособность руководства компании прогнозировать банкротство и избежать его возникновения в будущем; снижение объемов продаж при недостаточном уровне спроса, плохо налаженной сбытовой системе, а также не совершенной маркетинговой кампании; снижение объемов производимой продукции, ухудшение ее качества, уменьшение стоимости продаваемых товаров; излишне высокая себестоимость, а также низкая рентабельность производимой продукции; излишне растянутый производственный цикл; присутствие крупных задолженностей; неспособность руководства быстро адаптироваться к изменяющимся рыночным условиям, правильно выбирать эффективную инвестиционно-финансовую, а также ценовую политику предприятия, налаживать выпуск продукции, которая пользуется большим спросом.

В настоящее время существуют несколько различных путей предотвращения банкротства предприятия. Ключевая роль принадлежит антикризисному управлению. Оно преследует следующие цели:

- обеспечение ликвидности и платежеспособности предприятия с помощью рационального сочетания собственных и заемных источников денежных средств;

- повышение рентабельности и прибыльности до такого уровня, чтобы предприятие могло удовлетворить свои основные потребности.

Смысл антикризисного управления предприятия заключается в жестком лимитировании сроков, изменении критериев, в соответствии с которыми принимаются решения.

При разработке методов, для выведения предприятия из кризисного состояния, необходимо рассматривать его реструктуризацию. Она подразумевает преобразование предприятия в целом. То есть, изменение его структуры за счет внедрения эффективной снабженческой, сбытовой, финансовой, инвестиционной и кадровой политики [1].

Реструктуризация имущественного комплекса подразумевает: определение занимаемой доли на рынке по отдельным видам производимой продукции; выделение частей имущественного комплекса, соответствующих видам производимой продукции; проведение организационных мероприятий, которые направлены на поиск центров, отвечающих за разные части имущественного комплекса; реализацию неиспользуемого имущества.

Нередко банкротство используют как способ законного поглощения компании. В данной ситуации владелец предприятия обязан грамотно организовать структуру своего бизнеса и нанять квалифицированный персонал, способный разработать меры по предупреждению атак недружественных организаций и умеющий своевременно реагировать на любые изменения на рынке.

Одним из важнейших моментов для предприятия – это предотвращение возможной утечки информации. Несмотря на то, что есть данные, которые находятся в открытом доступе, наибольшую ценность для рейдера представляет внутренняя информация, закрытая для посторонних. Так как на основе такой

информации и принимается решение о целесообразности возможного захвата организаций.

Одним из важнейших условий компании является то, что необходимо как можно осторожнее и внимательнее относиться к кредитным обязательствам. Обычно в качестве залога не используется наиболее ценное имущество, для предотвращения его изъятия у предприятия.

Если исполнение кредитных обязательств в срок невозможно, необходимо заранее позаботиться о способах перекредитования.

При разработке способов предотвращения банкротства, необходимо провести грамотный анализ финансового состояния предприятия. Главная цель такого анализа это своевременное выявление недочетов и ликвидация их в финансовой деятельности предприятия. Необходимо произвести поиск резервов для стабилизации, а затем улучшения финансового положения, а также повышения платежеспособности предприятия.

Есть и другая возможность вывода предприятия из кризисного состояния – реструктуризация. Она подразумевает общее реформирование предприятия за счет внедрения новой эффективной антикризисной политики.

Вовремя проведенная переориентация направлений деятельности предприятия также является одним из способов выхода из кризиса. Для его реализации необходимо заранее, еще при стабильном развитии компании, начать выделение средств на осуществление маркетингового анализа и в нужный момент произвести переориентацию деятельности предприятия.

Однако такой способ не всегда может быть использован, в большинстве случаев производится финансовое оздоровление компании.

Для этого используют один из следующих подходов:

1. Защитный - Проведение сберегающих мероприятий, направленных на минимизацию расходов, связанных с реализацией продукции, содержанием сотрудников и основных фондов.

2. Наступательный - Проведение реформ, для привлечения внешних или любых иных инвестиций, даже те, которые поступают от перепродажи имущества, получения кредитов, господдержки, а также участия в конкурсных проектах и т. д.

Для оздоровления предприятия и улучшение его финансового состояния, используют следующие мероприятия: изменение методов и форм управления; внедрение новой продукции и улучшение ее качества; минимизация производственных издержек; увеличение собственных средств в общем объеме оборотных активов; продажа дочерних предприятий и долей в других компаниях; временное прекращение капитального строительства; оптимизация кадров на предприятии.

Таким образом, для предотвращения возникновения ситуации, связанной с риском банкротства на предприятии, первоочередной задачей руководства, которую необходимо предпринять и реализовать, является разработка антикризисной политики для укрепления финансового положения, а также повышения платежеспособности предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вдовченко, Н. А., Скачкова, О. С. Банкротство как форма реструктуризации: актуальные проблемы банкротства / Н.А. Вдовченко, О.С. Скачкова // Наука XXI века: актуальные направления развития. 2016. № 1. – С. 72-74.
2. Крюкова Е. А., Шарипова Р. Н. Обзор методологических подходов к прогнозированию финансового состояния предприятий // Управление. Экономический анализ. Финансы: сб. науч. тр./под общ. ред. И. Р. Кошегуловой; Уфимск. гос. авиац. техн. ун-т. – Уфа: РИК УГАТУ, 2016. – С. 100-104.
3. Романова М. Н., Шарипова Р. Н. Методы оценки вероятности банкротства в системе управления финансовыми рисками на предприятии. // Управление. Экономический анализ. Финансы: сб. науч. тр./под общ. ред. И. Р. Кошегуловой; Уфимск. гос. авиац. техн. ун-т. – Уфа: РИК УГАТУ, 2018. – С. 165-170.

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Аннотация: В статье рассмотрен анализ инновационного развития России. Рассмотрены основные международные рейтинги инноваций: глобальный индекс инноваций, индекс глобальной конкурентоспособности, рейтинг инновационных экономик мира.

Ключевые слова: инновационное развитие, эффективность инноваций, экономический рост.

Инновационное развитие экономики рассматривается сегодня многими странами как один из основных путей экономического роста, обеспечения конкурентоспособности. Уровень инновационного развития экономики страны формирует базис устойчивого экономического роста) [1]. Инновационное развитие экономики страны определяется индексом инновационного развития. На сегодняшний день в мире существует несколько рейтингов инновационного развития.

Анализ основных международных рейтингов инновационного развития представлен в табл. 1.

Таблица 1

Основные международные рейтинги инноваций

Параметры	Глобальный индекс инноваций (<i>The Global Innovation Index-GII</i>)	Индекс глобальной конкурентоспособности (<i>The Global Competitiveness Index-GCI</i>)	Рейтинг инновационных экономик мира (<i>Bloomberg Innovation Index</i>)
1	2	3	4
Международная организация	Всемирная организация интеллектуальной собственности ООН	Всемирный экономический форум (ВЭФ)	Агентство Bloomberg
Количество стран (2018г.)	126	140	60
Страны-лидеры (2018г.)	1. Швейцария (68,4 балла) 2. Нидерланды (63,32 балла) ... 38. Россия (65,6)	1. США (85,6) 2. Сингапур (83,5) 3. Германия (82,8) ... 38. Россия (65,6)	1. Южная Корея (87,38) 2. Германия (87,3) 3. Финляндия (85,57) ... 27. Россия (66,81)
Количество индикаторов	80	113	7

1	2	3	4
Индикаторы	<p><i>Группа индикаторов инновационных затрат:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Институты. 2. Человеческий капитал и исследования. 3. Инфраструктура. 4. Уровень развития рынка. 5. Уровень развития бизнеса. <p><i>Группа индикаторов результатов инновационной деятельности:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Результаты в области знаний и техники. 2. Результаты творческой деятельности. 	<p><i>12 групп индикаторов:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Качество институтов. 2. Инфраструктура. 3. Макроэкономическая стабильность. 4. Здоровье и начальное образование. 5. Высшее образование. 6. Эффективность рынка товаров и услуг. 7. Эффективность рынка труда. 8. Развитость финансового рынка. 9. Уровень технологического развития. 10. Размер внутреннего рынка. 11. Конкурентоспособность компаний. 12. Инновационный потенциал. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Издержки на НИОКР / ВВП. 2. Добавленная стоимость производства / ВВП. 3. Патентная активность. 4. Доля выпускников вузов. 5. Уровень продуктивности. 6. Число научных работников на 1 млн населения страны. 7. Доля инновационных предприятий в общем числе компаний.

Анализ данных *GII* за последние пять лет (рис.1) показывает, что Россия все еще сохраняет устойчивые позиции в инновационном развитии, но наметившаяся положительная динамика 2014-2016гг. сменилась незначительным снижением индекса в 2017 и 2018 году.

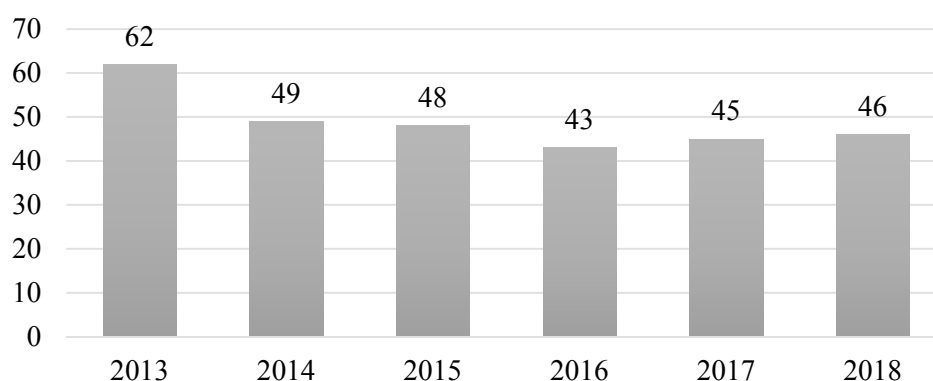


Рис. 1. Динамика изменений места РФ в глобальном инновационном рейтинге за последние пять лет

В 2018 году Россия опустилась на одну позицию и пропустила вперед себя Украину (37,69 - 50 место в 2017 году; 38,52 - 43 место в 2018 году), Тай-

ланд (37,6 - 51 место в 2017 году; 37,94 - 45 место в 2018 году), Вьетнам (38,3 - 47 место в 2017 году; 38,0 - 44 место в 2018 году).

Соседние с Россией строчки в рейтинге *GII* 2018 занимают Вьетнам (45 место) и Чили (47 место) [2].

GII 2018 включает 80 показателей и позволяет оценивать ресурсную составляющую инновационной деятельности, а также результаты инновационной деятельности. *GII* 2018 представляет собой среднее данных двух групповых индикаторов: располагаемые ресурсы и условия для реализации инновационной деятельности (*Innovation Input*) и достигнутые результаты осуществления инновационной деятельности (*Innovation Output*).

За последние три года наметилась негативная динамика по результирующим показателям инновационного развития. За три года Россия потеряла девять позиций по этому показателю. Тогда как по ресурсной составляющей инновационного развития за тот же период Россия потеряла одну позицию (рис. 2).

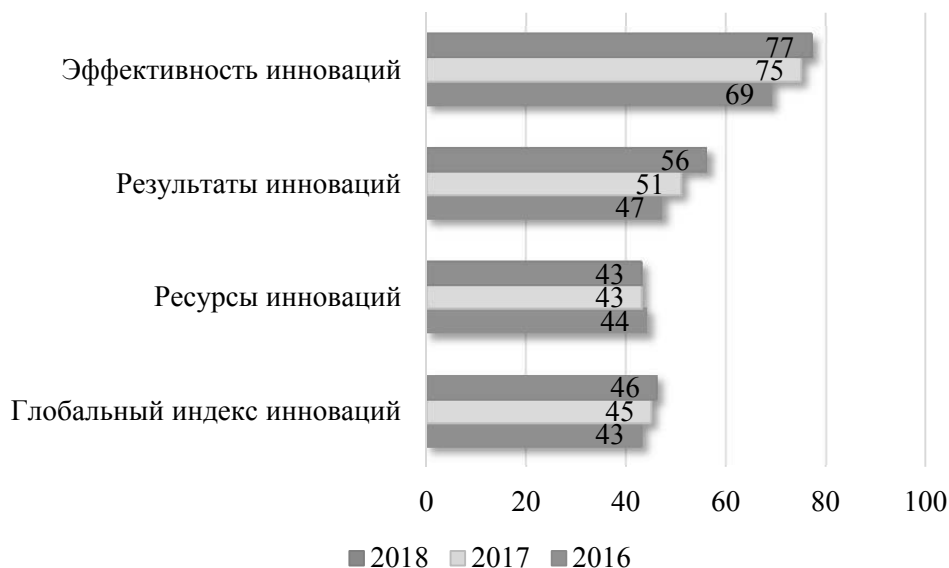


Рис. 2. Динамика места Российской Федерации в *GII* за 2016–2018 гг. по показателям: ресурсы, результаты и эффективность инноваций

Соответственно эффективность инноваций за тот же анализируемый период снизилась с 0,65 до 0,58 (табл.2).

Динамика значений Российской Федерации в *GII* за 2016–2018 гг.

Год	<i>GII</i>	Ресурсы инноваций	Результаты инноваций	Эффективность инноваций
2016	38,5	46,69	30,31	0,65
2017	38,8	48,2	29,3	0,6
2018	37,9	47,89	27,91	0,58

GCI отражает базовые требования к экономическим системам стран: факторы повышения эффективности, факторы модернизации экономики и инноваций.

В отчете ВЭФ 2018 года Россия заняла 38 место в рейтинге конкурентоспособности мировых экономик) [3]. По сравнению с прошлым годом, Россия поднялась на пять позиций.

Bloomberg Innovation Index отражает состояние основных слагаемых инновационной экономики: затраты на научно-исследовательские работы, продуктивность, концентрация высокотехнологичных компаний, доля дипломированных специалистов, производство добавленной стоимости, патентная активность и концентрация исследований. Третий год подряд с общим баллом 87.38 первую строчку рейтинга инновационных экономик мира занимает Южная Корея.

Россия в 2018 году по большинству показателей потеряла свои позиции и опустилась на 27 место (26 место в прошлом году). Даже по такому показателю, как доля дипломированных специалистов или распространенность высшего образования по сравнению с прошлым годом Россия потеряла семь позиций (табл.3).

Именно по этому показателю в 2017 и 2016 наша страна занимала лидирующие позиции и замыкала тройку лидеров. Значительное снижение наблюдается также по показателю патентная активность (30 место против 16 в прошлом году).

Динамика показателей России в рейтинге инновационных экономик мира

Показатель	Год		
	2016	2017	2018
Затраты на научно-исследовательские работы	31	31	33
Производство добавленной стоимости	27	48	37
Продуктивность	18	42	51
Доля высокотехнологичных компаний	8	24	25
Доля дипломированных специалистов или распространенность высшего образования	3	3	10
Концентрация исследований	27	27	24
Патентная активность	15	16	30

Только по двум показателям Россия смогла улучшить свои показатели согласно рейтингу инновационных экономик мира. По сравнению с прошлым годом Россия поднялась на одиннадцать позиций по показателю добавленная стоимость товаров и на три позиции по показателю концентрация исследований, что позволило сохранить позиции в топ-30.

В целом, можно сказать, что Россия сохраняет устойчивые позиции в инновационном развитии среди ведущих стран. Так, позиции страны существенно укрепились в рейтинге *GCI* и незначительно потеряла в *GII* и *Bloomberg Innovation Index*.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ismagilova L. A., Sukhova N. A. ASSESSMENT OF QUALITY OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES International Journal for Quality Research. 2016. Т. 10. № 4. С. 707-718.
2. Global innovation index 2018 Report Now Available [Электронный источник] – URL: <https://www.globalinnovationindex.org>.
3. The Global Competitiveness Report 2017–2018 [Электронный источник] – URL: <http://www.weforum.org>.

Федосов Д. А., Криони О. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ВАЛОВОЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ

Аннотация: В статье отобрано несколько факторов инвестиционного процесса, которые оказывают влияние на формирование ВРП. С этой целью проведен корреляционный – регрессионный анализ отобранных факторов за период 2010 – 2015 г.

Ключевые слова: Анализ, валовой региональный продукт, факторы, корреляционный – регрессионный анализ, статически значимое уравнение.

Валовой региональный продукт (ВРП) – является одним из ключевых показателей региональной экономики. Определение сущности ВРП приводится в методике расчета, которую предлагает Росстат, также она является единой для всех регионов. В предложенном варианте ВРП определяется как суммирование валовой добавленной стоимости, произведенной регионами за отчетный период. Значение валовой стоимости можно найти как разность между выпуском товаров и их промежуточным потреблением [2].

Для анализа прогнозирования ВРП многими учеными и специалистами часто применяется инструментарий корреляционно - регрессионного анализа, позволяющий построить факторную модель. Суть данной модели заключается в установлении количественных связей между объемом и динамикой ВРП и значениями, и динамикой ряда факторов. Стандартами факторами выступают в данном анализе: инвестиции, капитал, человеческий капитал, также к ним добавляют потенциально значимые переменные: финансовые результаты компаний, число предприятий и организаций и многие другие.

В данном исследовании будет использоваться корреляционно-регрессионный анализ для подтверждения (установления) наличия связи между ВРП и отобранными факторами.

Рассматривается уравнение линейной регрессии вида,

$$y = a + b \cdot x_1 + c \cdot x_2 + d \cdot x_3 \quad (1)$$

где x_1 – численность занятых в экономике, тыс. чел.

x_2 – объем инвестиций в экономику республики, млн. руб.;

x_3 – объем оборотных активов, млн. руб.;

y – валовой региональный продукт, млн. руб.

Коэффициенты a , b , c , d линейной регрессии определены методом наименьших квадратов.

На основе данных, которые были взяты с сайта службы государственной статистики за период с 2010 по 2015 гг. по Республики Башкортостан была сформулирована табл. 1.

Таблица 1

Собранные данные для анализа

Период	ВРП Республики Башкортостан, млрд., руб.	Численность занятых в экономике	Инвестиции в основной капитал, млрд.руб.	Объем оборотных активов, млрд.руб.
2010	759,20	1770,6	153,62	505,20
2011	941,02	1760,7	188,50	608,46
2012	1149,38	1797,1	233,68	826,92
2013	1163,21	1770,4	266,39	944,75
2014	1260,01	1761,9	283,54	949,53
2015	1316,59	1778,8	317,76	867,71

Первое действие, которое необходимо совершить это выбрать уравнения множественной регрессии, которое может быть представлено в виде:

$$Y = f(B, X) + \varepsilon \quad (2)$$

где: $X = X(X_1, X_2, \dots, X_m)$ - вектор объясняющих независимых переменных;

B - вектор подлежащих определению параметров;

ε - случайное отклонение;

Y – исследуемый показатель [1].

Далее составим теоретическое линейное уравнение множественной регрессии, которое имеет вид:

$$Y = B_0 + B_1 \cdot X_1 + B_2 \cdot X_2 + \dots + B_n \cdot X_n \quad (3)$$

где: B_0 - свободный член, определяющий значение Y , в случае, когда все объясняющие переменные X_j равны 0.

Эмпирическое уравнение множественной регрессии имеет вид:

$$Y = \alpha_0 + \alpha_1 \cdot X_1 + \alpha_2 \cdot X_2 + \dots + \alpha_n \cdot X_n + k \quad (4)$$

где: $\alpha_0, \alpha_1, \dots, \alpha_n$ - оценки теоретических значений $B_0, B_1, B_2, \dots, B_n$ коэффициентов регрессии (эмпирические коэффициенты регрессии); k - оценка отклонения ε [1].

Воспользуемся методом наименьших квадратов, согласно которому вектор s получают из выражения: $s = (X^T X)^{-1} X^T Y$ [1].

Для удобства расчетов составим табл. 2 в которой будет отображено значения матриц, в табл. 3 представлены умножения матриц.

Таблица 2

Составления матриц для расчета

Матрица X_j				Матрица Y	Матрица X^T					
1	1770,6	153,62	505,2	759,20	1	1	1	1	1	1
1	1760,7	188,50	608,4	941,023	1770	1760	1797	1770	1761	1778
1	1797,1	233,68	826,92	1149,38	153,6	188,5	233,6	266,3	283,5	317,7
1	1770,4	266,39	944,75	1163,21	505,2	608,4	826,9	944,7	949,5	867,7
1	1761,9	283,54	949,53	1260,01						
1	1778,8	317,76	867,71	1316,59						

Число 6 в матрице $(X^T X)$ (табл. 3) получили из суммы произведения 1-го столбца матрицы X и 1-й строки матрицы X^T .

Таблица 3

Умножение матриц

Умножение матриц X^T на X_j				Умножение Y^* X^T
6,00	10639,50	1443,52	4702,59	6589,44
10639,50	18867394,47	2560308,11	8340968,13	11688004,98
1443,52	2560308,11	366081,83	1182192,42	1648127,80
4702,59	8340968,13	1182192,42	3856365,65	5344394,95

Далее найдем обратную матрицу $(X^T \cdot X)^{-1}$:

$$(X^T \cdot X)^{-1} = \begin{vmatrix} 3558.6 & -2.01 & -0.022 & 0.0267 \\ -2.01 & 0.0011 & 0 & 0 \\ -0.0222 & 0 & 0.0003 & -0.0001 \\ 0.0267 & 0 & -0.001 & 0 \end{vmatrix}$$

207

Оценка коэффициентов регрессии равна:

$$Y(X) = \begin{vmatrix} 3558.6 & -2.01 & -0.022 & 0.0267 \\ -2.01 & 0.0011 & 0 & 0 \\ -0.0222 & 0 & 0.0003 & -0.0001 \\ 0.0267 & 0 & -0.001 & 0 \end{vmatrix} \cdot \begin{vmatrix} 6589.4 \\ 1168804.9 \\ 1648117.8 \\ 5344394.9 \end{vmatrix} = \begin{vmatrix} -2101.6 \\ 1.33 \\ 2.54 \\ 0.28 \end{vmatrix}$$

Уравнение регрессии (оценка уравнения регрессии) имеет вид:

$$Y = -2101.6 + 1.33X_1 + 2.54X_2 + 0.28X_3$$

На основе полученного уравнения регрессии можно сделать вывод, что уравнение является значимым и может использоваться для прогнозирования ВРП. Было выявлено, что факторы сильно влияют на результат (коэффициент детерминации $R^2 = 0.93$). При этом коэффициенты при X_2 и X_3 статистически значимы и могут быть оставлены в уравнении и могут быть отобраны для использования прогнозирования ВРП, напротив коэффициент при X_1 – статистически незначим, потому что его влияния с Y слишком мало, следовательно, влияние X_1 на ВРП незначительно.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Куницын О. Е. Прогнозирование уровня валового регионального продукта как показателя социальноэкономического развития Вологодской области // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 9, №4 (2017)
2. Охлопков Г. Н. Анализ точности прогнозных расчетов валового регионального продукта на основе системы моделей прогнозирования // Вестник СевероВосточного федерального университета им. М.К. Аммосова. – 2013. – №1. – Т.10. – С. 34-38.

Харина К. Р., Шарипова Р. Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

МОДЕЛИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ КОМПАНИИ

Аннотация: В статье рассматриваются основные модели прогнозирования денежных потоков организации. Выделены преимущества и недостатки методов прогнозирования. Рассмотрены варианты выбора метода прогнозирования в зависимости от бизнес-цели.

Ключевые слова: денежные потоки, модель прогнозирования, ежедневное прогнозирование, еженедельное прогнозирование, ежемесячное прогнозирование.

В условиях рыночной экономики есть причины, по которым прогнозирование денежных средств становится актуальной задачей,

в частности разработка бизнес-плана, обоснование инвестиционных проектов, запрашиваемых кредитов и др. Периодическая оценка состояния денежного потока предоставляет данные, которые облегчают определение того, насколько финансово состоятельны компании, и что можно сделать для улучшения их финансового состояния [2]. Для предотвращения негативных ситуаций, связанных с денежными потоками, необходимо принятие превентивных мер, которые не могут быть выработаны и реализованы без грамотного и научно обоснованного прогнозирования. В мировой учетно-аналитической практике известны различные методики прогнозирования, тем не менее, общей их чертой является условность полученных результатов [1].

Модели прогнозирования денежной наличности, как правило, организованы на короткие, средние и более длительные периоды времени [3]. В данной статье рассмотрены различные типы моделей прогнозирования и в каких ситуациях они применимы. Существует несколько различных типов моделей, которые компании используют для управления процессами прогнозирования денежных потоков. Решение о том, какую модель использовать, основано на базовых бизнес-потребностях. Ниже перечислены основные типы шаблонов прогнозирования движения денежных средств, которые организации устанавливают, чтобы получить представление о будущих позициях ликвидности.

Модель ежедневного прогнозирования денежных средств

Шаблоны ежедневного прогнозирования денежной наличности особенно полезны для управления краткосрочной ликвидностью. Уровень детализации, который создается как часть ежедневного процесса прогнозирования денежных потоков, означает, что он может предложить значительно улучшенный финансовый контроль. Данная модель прогнозирования может быть полезна для компаний, работающих с высокой наценкой, или для компаний, работающих с жесткими циклами оборотного капитала. На этом уровне потоки денежных средств часто отслеживаются на основе расчетов клиента или

поставщика, а не с помощью более широких классификаций денежных средств, таких как торговые платежи или поступления.

Источники данных, которые обеспечивают ежедневный прогноз движения денежных средств.

Преобладающая разница между источниками данных, используемых для ежедневного прогноза движения денежных средств, и долгосрочными временными горизонтами – это объем системных данных. Принимая во внимание, что долгосрочные прогнозы (например, годовой прогноз денежных потоков) в значительной степени зависят от участия человека, ежедневный прогноз денежных потоков, главным образом, основывается на данных из системных источников. А именно это:

- 1) ERP системы;
- 2) бухгалтерские книги;
- 3) банковские файлы (например, MT940 или BAI2);
- 4) системы начисления заработной платы;
- 5) биллинговые системы;
- 6) вспомогательные источники данных (например, системы CRM)

Чтобы ускорить процесс прогнозирования, все эти системы могут напрямую взаимодействовать со специализированными инструментами прогнозирования.

Короткий прогнозируемый горизонт (возможно, 10 рабочих дней) может быть более подходящим, если бизнес-цели более сосредоточены на краткосрочном планировании ликвидности. Краткосрочный прогноз может иметь ежедневную детализацию отчетности и, следовательно, иметь возможность сообщать о потоках и балансах высокого уровня с высокой степенью точности на более точную дату в ближайшем будущем.

Модель еженедельного прогнозирования денежных средств

Еженедельные шаблоны прогнозирования денежной наличности особенно полезны для компаний, которые хотят внедрить процесс

прогнозирования, который дает им среднесрочное представление о предстоящих денежных позициях. Наиболее часто используемым еженедельным шаблоном является 13-недельный шаблон прогнозирования денежных средств. Период в 13 недель является достаточно оптимальным для прогнозирования денежных потоков с разумной степенью точности.

Управление рисками является ключевой частью любого процесса прогнозирования денежных средств. Прогноз с 13-недельным горизонтом должен быть достаточно точным, чтобы выявлять любые потенциальные проблемы с ликвидностью, и в то же время предлагать достаточно времени для принятия мер для решения этих проблем. Например, если потенциальный дефицит ликвидности будет выявлен за 10 недель, у казначейской команды будет достаточно времени для подготовки компенсационных мероприятий путем организации банковского финансирования или проверки вариантов внутрифирменного кредитования.

В зависимости от структуры собственности, долгов, банковских отношений или инвестиционного статуса, компания может быть вынуждена подготовить прогноз ликвидности на срок не менее 13 недель. Это ключевая мера хорошего финансового контроля и, с точки зрения банка или инвестора, обеспечивает четкую видимость оборотного капитала компании.

Модель ежемесячного прогнозирования денежных средств

Шаблоны ежемесячного денежного прогноза идеально подходят для целей долгосрочного планирования, являются логическим продолжением и следуют за процессами бюджетирования. С точки зрения временных рамок, используемых для ежемесячных денежных прогнозов, обычно они охватывают период 12 или 18 месяцев. Преимущества ежемесячных прогнозов денежных средств заключается в более долгосрочной видимости для целей планирования. Однако точность и надежность таких долгосрочных прогнозов также необходимо учитывать.

В отличие от краткосрочных горизонтов прогнозирования, где процесс в основном состоит из автоматизированных потоков данных из систем ERP, TMS, биллинга и главной бухгалтерской книги, а также из автоматических потоков данных с банковских счетов, процесс ежемесячного прогнозирования более тесно связан с процессом планирования [4].

Источники данных для ежемесячного прогноза денежных средств включают, но не ограничиваются:

- 1) бюджеты;
- 2) данные за предыдущие периоды;
- 3) бизнес планы;
- 4) планы продаж и др.

Однако ключевым компонентом, отделяющим процесс ежемесячного прогнозирования денежных средств от краткосрочных временных горизонтов, является уровень участия человека. Как и в случае с любым процессом, который не полностью управляется системными данными, человеческий вклад требует упрощения. Команды, которые обязаны отчитываться в процессе, обычно включают группу финансового планирования и анализа, отдел продаж и любой другой отдел, который будет влиять на ежемесячные остатки денежных средств при закрытии. Данные прогноза обычно обновляются один раз в месяц. Это включает в себя сбор секретных фактов за этот конкретный месяц. Кроме того, денежные потоки, как правило, фиксируются в отчетности дочерних компаний, так что головной офис имеет полную картину и при необходимости может осуществлять процессы хеджирования.

Выбор правильного горизонта прогнозирования

Важно выбрать временной горизонт, который соответствует общим бизнес-целям (табл. 1).

Выбор горизонта прогнозирования

Бизнес-цель	Горизонт прогнозирования	Детализация отчетной даты	Частота создания
Планирование краткосрочной ликвидности	10 рабочих дней	ежедневно	дважды в неделю
Снижение процентов и задолженности	13 недель	еженедельно	еженедельно
Соглашение и контрольная дата	до следующей отчетной даты	еженедельно	еженедельно, а затем чаще приближается к контрольной дате
Управление риском ликвидности	6 месяцев	еженедельно в течение 13 недель, затем ежемесячно в течение 3 месяцев	ежемесячно
Планирование долгосрочной стратегии	один год	ежемесячно	ежемесячно

Как показано в табл. 1, если бизнес-цели прогноза денежных средств более ориентированы на поддержку принятия точных решений, более подходящим может быть более короткий (или гибридный) прогнозный горизонт.

Основное преимущество ежемесячного прогноза денежных средств состоит в том, что он обеспечивает уровень долгосрочной видимости, который помогает бизнес-планированию. Поскольку отделы казначейства все чаще предлагают стратегический вклад в бизнес-планирование, ежемесячный прогноз денежных потоков является ключевым инструментом в их арсенале.

Вместо того, чтобы быть бременем, уровень участия человека в этом процессе может быть благом, потому что он обеспечивает понимание долгосрочной деятельности по планированию.

Прогнозирование денежных потоков играет решающую роль в поддержании стабильности компании, обеспечивая компанию необходимым и достаточным объемом денежных средств для покрытия исходящих платежей. Прогнозирование также может лежать в основе ряда ключевых финансовых решений, от слияний и поглощений до планирования инвестиций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

4. Кириченко Т. В. Финансовый менеджмент. Учебник. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. — 484 с. ISBN 978-5-394-01996-8.
5. Харина К. Р., Шарипова Р. Н. Денежные потоки: сущность и особенности их анализа. // Управление. Экономический анализ. Финансы: сб. науч. тр./под общ. ред. И.Р. Кошегуловой; Уфимск. гос. авиац. техн. ун-т. — Уфа: РИК УГАТУ, 2018. — С. 178-181.
6. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа: учебник / Сайфулин Р. С., Негашев Е. В. — 5-е изд. испр. и доп. — М.: Инфра-М, 2015. — 208 с.
7. Интернет- портал. — URL: // <https://www.cashanalytics.com>.

Чанышева В. А.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ОСОБЕННОСТИ МОНИТОРИНГА ПРИ ВЫЧИСЛЕНИИ РЕЙТИНГОВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ТЕРРИТОРИЙ

Аннотация: В данной статье рассмотрены особенности проведения мониторинга при вычислении рейтингов муниципальных территорий. Исследованы методики вычисления рейтингов муниципальных образований в различных регионах РФ.

Ключевые слова: мониторинг, муниципальные территории, показатели социально-экономического развития регионов РФ.

Одним из основных направлений развития государственной политики России является совершенствование системы государственного управления [1], позволяющая учитывать особенности регионов. Данная ситуация возникает из-за существенной дифференциации в уровне развития регионов и его муниципальных территорий. При этом по Республике Башкортостан и по его муниципальным районам и городам наблюдается следующее, что на 1 января 2019 года по сравнению с 1 января 2017 года число индивидуальных предпринимателей растет, а количество коммерческих организаций уменьшается. Некоторые субъекты предпринимательства республики представлены в табл. 1 [2].

Анализируя слабые и сильные стороны региона и его муниципальных образований, разрабатывается стратегия их развития. Для этого осуществляется процедура мониторинга социально-экономического развития территорий.

Показатели деятельности муниципальных территорий (районов и городских округов) рассматриваются в Указе Президента РФ «Об оценке

эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» от 28 апреля 2008 г. № 607. В указе устанавливается список из показателей, характеризующих эффективность деятельности, состоящий из 13 показателей. Данные критерии оценки эффективности муниципальных территорий не являются абсолютно обязательными, поэтому в каждом субъекте помимо представленных показателей используются дополнительные.

Таблица 1

Субъекты предпринимательства по муниципальным районам и городам
Республики Башкортостан

Количество субъектов	Индивидуальные предприниматели			Организации		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Республика Башкортостан.	86227	87641	88666	87692	82728	81538
Муниципальные районы:						
- Белорецкий,	2365	2376	2402	1080	1065	1004
- Дюртюлинский,	1059	1059	1065	513	508	504
- Ишимбайский,	1735	1731	1715	1034	968	942
- Уфимский,	2087	2411	2756	1845	2046	2160
- г.Учалинский	1689	1660	1662	805	798	762
Городские округа:						
- г. Уфа						
- г.Нефтекамск.	28025	28894	29721	51357	47217	46085
- г.Октябрьский,	3419	3346	3270	2148	2029	1978
- г.Салават,	2868	2824	2788	1732	1723	1794
- г.Стерлитамак	2484	2480	2552	2069	1900	1784
	5910	5801	5771	3851	3725	3793

Говоря о процедурах мониторинга, то они устанавливаются каждым субъектом отдельно. Мониторинг социально-экономического развития муниципальных территорий производится по региональным документам, некоторые из которых представлены в табл. 2.

Документы, регулирующие мониторинг развития муниципальных территорий
в субъектах Российской Федерации

Субъект Российской Федерации	Документ, регулирующий мониторинг
Республика Башкортостан	Постановление Правительства Республики Башкортостан «О проведении ежеквартального мониторинга социально-экономического развития муниципальных районов и городских округов республики Башкортостан», с изменениями на 1.06.2016г.
Город Челябинск	Распоряжение от 10 февраля 2016 г. N 1419 «Об утверждении Положения об организации мониторинга социально-экономического развития города Челябинска»
Магаданская область	Постановление от 23 марта 2004 года N 53 «О мониторинге социально-экономического развития»
Республика Хакасия	Приказ от 25 мая 2010 года N 050-51-п «Об утверждении методики проведения мониторинга социально-экономического развития муниципальных образований (городских округов и муниципальных районов) республики Хакасия»

В соответствии с данными документами рассчитываются целевые показатели для стратегии развития регионов и их муниципальных территорий.

В Республике Татарстан критерии подразделяются на абсолютные и относительные показатели. Некоторые регионы подразделяют показатели на подгруппы, например, показатели города Москвы.

При вычислении рейтинга муниципальных территорий также имеются различные методики вычисления рейтинга муниципальных территорий. Например, в Республике Хакасия рейтинг вычисляется по принципу лучшего – худшего значения по каждой группе показателей.

В Республике Татарстан рейтинги строятся путем ранжирования муниципальных территорий республики в порядке убывания интегральных индексов.

Процедура мониторинга развития субъектов Российской Федерации и их муниципальных территорий также различается, что видно в табл. 3.

Сравнение процедур мониторинга развития субъектов РФ

Субъект Российской Федерации	Наличие группировки показателей	Периодичность мониторинга	Наличие лиц ответственных, за предоставление информации	Наличие формулы расчета рейтинга
Республика Татарстан	да	ежемесячно	нет	да
Республика Башкортостан	нет	ежеквартально	да	да
Республика Хакасия	да	по полугодиям	да	да
Тульская область	нет	еженедельно/ ежемесячно	нет	нет
Алтайский край	да	ежеквартально/ ежемесячно	да	нет
Магаданская область	да	ежеквартально	нет	нет

По данным таблицы 3 видно, что мониторинг социально-экономического развития в каждом регионе осуществляется по своим методикам, что усложняет сравнение муниципальных районов в разных субъектах. Однако и в одном субъекте рассчитать рейтинг муниципальных образований не всегда возможно, так как в свободном доступе могут отсутствовать некоторые показатели, необходимые для расчета.

Таким образом необходимо развивать процедуру мониторинга при вычислении рейтинга муниципальных территорий по всей стране, учитывая уже имеющийся опыт регионов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Майская Е. А., Чанышева В. А. Развитие сферы государственных и муниципальных услуг в Республике Башкортостан/ Инновационные технологии управления социально-экономическим развитием регионов России: Материалы X Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. – Уфа: ИСЭИ УФИЦ РАН, 2018. – 368 с. – С.69–74.
2. Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по РБ. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bashstat.gcs.ru>.

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ СЕКТОРА КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Аннотация: В данной статье проводится анализ состояния сектора кредитования субъектов малого и среднего бизнеса в Российской Федерации на сегодняшний день. Определены основные проблемы кредитования субъектов МСБ со стороны коммерческих банков и самих предприятий. Проанализирована динамика изменения основных показателей, характеризующих процесс кредитования субъектов МСБ. Также указаны некоторые меры по поддержке малого бизнеса, нацеленные на увеличение объемов выдаваемых кредитов МСБ.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, кредитование субъектов МСБ, государственная поддержка МСБ

Становление и успешное функционирование малого бизнеса является неотъемлемым условием развития государства и поддержания его стабильности. Во многих странах малые предприятия производят основную часть ВВП, способствуют созданию новых рабочих мест, а также являются драйвером инвестиций, экспорта и инновационного развития страны. По сравнению с крупными предприятиями малые предприятия являются более мобильными, способными оперативно реагировать на потребности рынка и вовремя адаптироваться к новым рыночным условиям. Помимо всего прочего, малый бизнес создает здоровую конкуренцию крупным компаниям, тем самым обеспечивает надлежащее качество выпускаемых товаров и услуг, а также не дает крупным игрокам рынка монопольно устанавливать цены.

Целью данного исследования является проведение анализа современного состояния сектора кредитования субъектов малого и среднего бизнеса в Российской Федерации за последние годы. В качестве предмета исследования выступают статистические данные Центрального банка Российской Федерации, связанные с выдачей кредитов субъектам МСБ, а также методологические аспекты по рассматриваемой теме.

В большинстве западных стран малый бизнес является основой экономики и обеспечивает порядка 58%–60% ВВП и 67%–70% рабочих мест. За последние годы около 85% новых рабочих мест было создано именно в секторе

малого бизнеса [2]. В России же данные показатели значительно ниже: по оценке Минэкономразвития России доля малого и среднего бизнеса в ВВП РФ в течение последних лет находится на уровне 20%, а доля занятых на предприятиях, относящихся к малому бизнесу, составляет около 25% [3].

На сегодняшний день большая часть предприятий, относящихся к субъектам малого бизнеса, испытывает финансовые трудности в процессе ведения своего бизнеса. В этой связи возрастает роль коммерческих банков как структуры, способствующей развитию малого предпринимательства. Однако кредитование банками предприятий малого бизнеса сопряжено с некоторыми проблемами. Для банков они выражаются в следующем [1]:

- непрозрачность ведения бизнеса, связанная с недостаточной информативностью отчетности вследствие особенностей выбранной системы налогообложения;

- отсутствие ликвидного имущества, которое могло бы послужить залоговым обеспечением в получении кредитных средств;

- отсутствие у многих представителей малого бизнеса кредитной истории;

- недолгая продолжительность существования малого бизнеса как такового и, как следствие, недоверие банков к данным субъектам экономики.

Со стороны представителей малого бизнеса основными проблемами являются:

- высокие процентные ставки за пользование кредитными средствами;
- долгие сроки рассмотрения кредитной заявки;
- необходимость подготовки большого пакета документов и другие.

Но, несмотря на все трудности, возникающие с получением кредита, данный вид финансирования остается одним из самых распространенных для предприятий.

Рассмотрим основные тенденции в секторе кредитования малого бизнеса, которые были зафиксированы за последние годы.



Рис. 1. Динамика объема кредитования субъектов МСБ

Из рис. 1 видно, что в секторе кредитования МСБ в 2012-2013 годах наблюдался умеренный положительный темп прироста выданных кредитов на уровне 14%–17%. Наибольшее сокращение объемов кредитования рассматриваемого сектора экономики было зафиксировано в конце 2015 года, когда объемы кредитования МСБ сократились на 28,25%. Также 2015 год ознаменовался резким увеличением доли просроченной задолженности, почти в два раза (в абсолютном выражении – на 271,81 млрд. руб.) по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года, что можно увидеть на рис. 2.

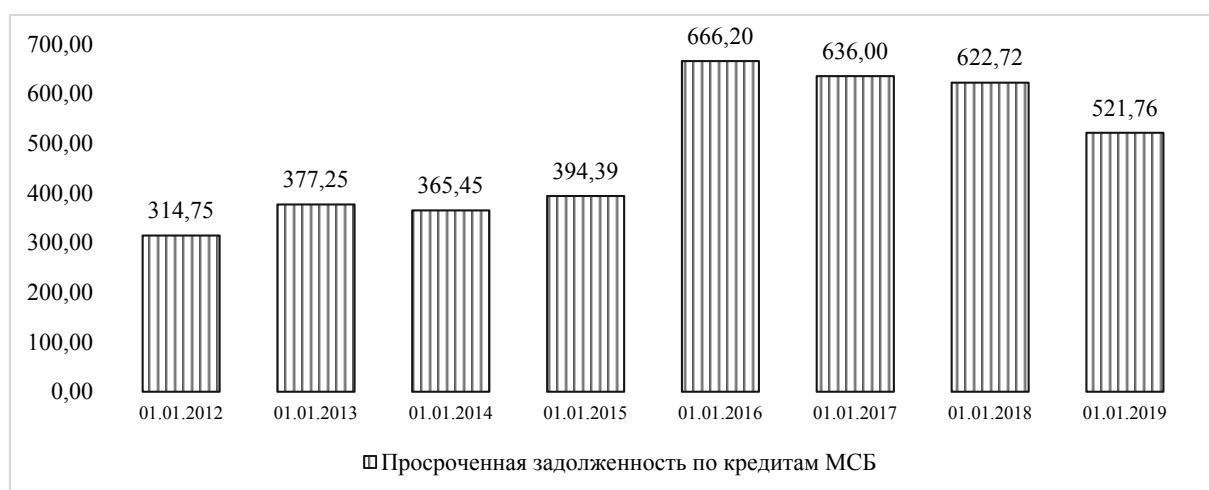


Рис. 2. Динамика просроченной задолженности по кредитам МСБ

По итогам 2016 года активность сектора МСБ – незначительно снизилась, так как совокупный объем выданных кредитов сократился лишь на 158 млрд.

руб. или на 2,89%, что значительно лучше результатов предшествующего периода (рис. 1), далее последовало постепенное улучшение ситуации кредитования. Помимо этого, на конец 2016 года – начало 2017 произошло сокращение просроченной задолженности на 30,20 млрд. руб. или на 4,53% (рис. 2).

Начиная с 2017 года ситуация в секторе кредитования субъектов МСБ окончательно стабилизировалась: на начало 2018 года объем выданных кредитов увеличился на 815 млрд. руб. или на 15,36% по сравнению с предыдущим годом, а на начало 2019 года – на 699 млрд. руб. или на 11,43% по сравнению с 2018 годом. Главная причина восходящего тренда на рынке кредитования МСБ – снижение процентных ставок по кредитам для этой категории предприятий. При этом сумма просроченной задолженности по кредитам МСБ также продолжала снижаться: к началу 2018 г. она уменьшилась на 13,28 млрд. руб. или на 2,09% по сравнению с предшествующим периодом, а к началу 2019 года – на 100,96 млрд. руб. (на 16,21%) по сравнению с 2018 годом.

Основную поддержку малому бизнесу в течение последних лет в основном оказывали банки, входящие в ТОП-30 по активам, что можно увидеть на рис. 3.

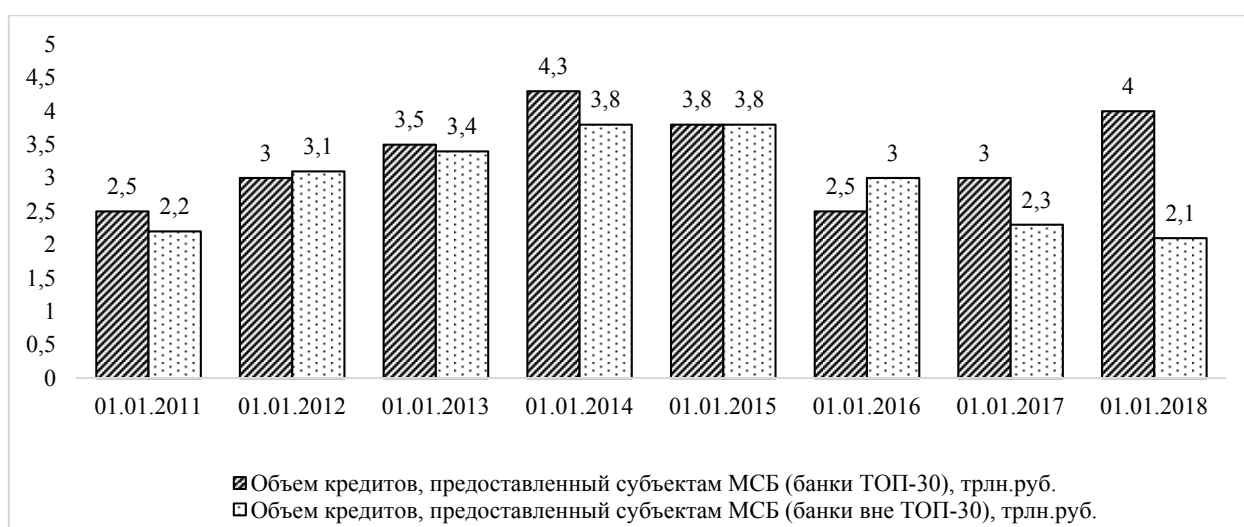


Рис. 3. Объем предоставленных кредитов субъектам МСБ

Как видно из рис. 3, в 2014-2015 годах банки, входящие в ТОП-30 по активам, сокращали объемы кредитования МСБ. Ухудшение финансового состояния многих небольших компаний в 2014 году, вследствие тяжелой экономической ситуации в стране, привело к тому, что перед банками встала необходимость проведения индивидуальной оценки анализа финансового состояния потенциального заемщика вместо стандартизированной. Для крупных банков такие изменения были связаны с ростом издержек в расчете на одну сделку, что и сказалось на динамике кредитования МСБ в данный период времени.

С начала 2016 года произошел переломный момент, вследствие чего банки ТОП-30 стали основным драйвером роста данного сегмента [3]. Крупные банки, у которых есть возможность получения более дешевых ресурсов по сравнению с остальными банками, проявили интерес к малому и среднему бизнесу и увеличили объем выданных кредитов к концу 2016 года, по сравнению с предыдущим годом, на 20%. Совокупный объем кредитов, предоставленных субъектам МСБ банками, входящими в ТОП-30, составил по итогам 2016 года 3 трлн. руб. Представители крупнейших банков ТОП-30 отметили, что в 2016 году они частично вернулись к стандартизированной системе оценки заемщиков, что значительно упростило для МСБ процедуру получения кредитных средств [4]. На 01.01.2018 г. совокупный объем кредитов МСБ, выданных банками из топ-30 по активам, составил 4 трлн. руб., что на 33,3% выше результатов 2016 года. В то время как банки вне ТОП-30 демонстрируют негативную динамику: объем предоставленных МСБ кредитов за 2017 год снизился на 8,7% и составил 2,1 трлн. руб., вследствие чего кредитный портфель упал на 24% (против -15% за 2016 год) до 1,4 трлн. руб. [5].

Стоит отметить, что доля российских предприятий, которым одобрили получение кредита в полном объеме, обычно составляла около 78%, что практически соответствует показателям ЕС [6]. Однако в последние годы все больше проявлялась низкая заинтересованность компаний в таком виде

финансирования. Из всех предприятий, относящихся к субъектам малого и среднего бизнеса, только половина из них когда-либо обращалась за кредитом. Такие негативные факты были связаны, прежде всего, с процентными ставками, установившимися на рынке.

Начиная с 2015 года процентные ставки по кредитам для субъектов МСБ начали снижаться: если в 2015 г. средняя процентная ставка составляла около 17%–18%, то в 2016 году она опустилась примерно до 15%–16%. Если в начале 2017 г. ставки по кредитам до года и свыше 1 года составляли 14,0% и 13,8% соответственно, то к концу 2017 года ставка по долгосрочным кредитам МСБ опустилась за отметку докризисного значения и составила 10,9%, а по краткосрочным кредитам МСБ – 12,4% [5]. Положительная динамика в изменении процентных ставок по кредитам является важным фактором для потенциальных заемщиков, которые смогут за счет привлечения заемных ресурсов реализовывать большее количество проектов с меньшими рисками.

Снижению стоимости на заемные ресурсы способствовали как динамика ключевой ставки, так и один из проектов, реализуемых Корпорацией МСП, которая осуществляет свою деятельность в качестве института развития в сфере МСБ – программа «Шесть с половиной» по стимулированию кредитования МСБ. Ее смысл заключается в том, что именно под такой процент коммерческие банки могут получить финансирование в ЦБ РФ для последующего кредитования субъектов малого бизнеса под пониженные процентные ставки (10,6%). Согласно программе, получение такого финансирования возможно, если у предприятий есть потребность в кредите для финансирования инвестиционных нужд. Помимо этого, на доступность банковского кредитования оказало влияние развитие механизмов гарантийной поддержки через Корпорацию МСП. Гарантии по кредитам являются эффективным способом поддержки малого бизнеса, позволяющим на более выгодных условиях получить им заемные ресурсы при недостаточности залогового обеспечения [6]. В 2016 году в России полностью заработала трехуровневая система поддержки малого бизнеса. Ее участниками являются Корпорация МСП, реализующая проекты на федеральном уровне, а также Банк

МСП и региональные гарантийные организации (РГО), обеспечивающие поддержку на уровне регионов [3].

По расчетам Правительства России результаты мер государственной поддержки проявятся практически сразу. Ориентируясь на опыт зарубежных стран, можно отметить, что поддержка предприятий малого бизнеса является важным и необходимым условием для создания устойчивой и стабильной экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гордина В. В. Проблемы и особенности кредитования малого бизнеса на современном этапе / В.В. Гордина // Финансовая аналитика: проблемы и решения. -2014.-№ 7. -С.32-38.
2. Паштова Л. Г. Актуальные проблемы стартапов (малых производственных предприятий) в экономике России / Л. Г. Паштова, Г. О. Баев // Финансовая аналитика: проблемы и решения. -2015.-№ 37 (271). -С.26-40.
3. Кредитование малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс] / Совместный проект РБК и Сбербанка. Режим доступа: <http://2016.rbc.ru/podderzhka>.
4. Кредитование малого и среднего бизнеса в России по итогам 2016 года [Электронный ресурс] / Рейтинговое агентство Эксперт РА. Режим доступа: <http://raexpert.ru/researches>.
5. Кредитование малого и среднего бизнеса в России по итогам 2017 года [Электронный ресурс] / Рейтинговое агентство Эксперт РА. Режим доступа: <https://raexpert.ru/researches>.
6. Официальный сайт АО «МСП Банк». Режим доступа: https://www.mspsbank.ru/analiticheskiy_tsentr/issledovaniya_i_analitika.

3. ФИНАНСЫ

Абдуллина Ю. Ф., Болтыров В. А., Крюони О. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

РОЛЬ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В ПРОЦЕССЕ ТРАНСФОРМАЦИИ СБЕРЕЖЕНИЙ В ИНВЕСТИЦИИ

Аннотация: В статье рассматривается роль банков в процессе трансформаций личных сбережений граждан в активные инвестиции. В настоящее время пассивные вклады в банках значительно крупнее, чем средства, вложенные в фондовый рынок. Однако текущая доходность вкладов и растущая инфляция не устраивают вкладчиков, что ведет к увеличению интереса физических лиц к инструментам, которые способны дать доход значительно выше депозита. Задача банков – обеспечить простой и понятный доступ на биржу с минимальными издержками со стороны клиентов.

Ключевые слова: сбережения, инвестиции, трансформация инвестиций, брокеры, банки.

В России основу фондирования банков составляют вклады физических лиц. Сбережения являются, по выражению Игониной Л. Л., «основным

внутренним источником инвестирования» [1;4]. По данным Центробанка РФ на 01.02.2019, в коммерческих банках находится более 21,7 трлн рублей [2], а по данным АСВ зафиксировано чуть больше 579 млн. депозитных счетов [3]. В тоже самое время, количество зарегистрированных клиентов на торгах на Мосбиржи по состоянию на февраль 2019 года составляет чуть более 3 млн человек, из них активных (совершивших хотя бы одну сделку) – 180 137 [4]. Всего оборот торгов на фондовой секции Мосбиржи в год не превышает 1 млрд рублей.

С одной стороны, наличие такого большого объема сбережений свидетельствует, что благосостояние населения, несмотря на кризисы и неблагоприятную экономическую ситуацию, растет. С другой стороны, граждане не принимают активного участия в инвестиционных процессах, предпочитая по привычке сохранять деньги на депозитах.

Превалирование депозитов над инвестициями в фондовый рынок сказывается отрицательно на экономическом развитии России. Одно из следствий такой ситуации – потеря рублем покупательской способности, поскольку ставки по депозитам не обеспечивают достаточную защиту капитала от обесценивания. Так, по данным ЦБ РФ, за 2018 год инфляция составила 4,3% [2], в то время как минимальная средневзвешенная ставка по депозитам физических лиц в рублях в 30-ти крупнейших банках составила 2,55%, а максимальная – 6,08%, средняя – 4,03%. Одновременно доходность российского фондового рынка составила 12,3% (по данным индекса Мосбиржи).

Актуальность данной статьи обуславливает необходимость создания механизмов, которые бы обеспечили интерес населения к активным инвестициям и одновременно замотивировали банки предлагать клиентам иные инвестиционные продукты, кроме депозитов.

Согласно исследованию аналитика компании БКС О. Семеновой [8], основными проблемами, которые мешают россиянам перейти с пассивных

вложений в депозиты на активную торговлю на фондовом рынке, являются: недостаток знаний; отсутствие доверия к брокерам; низкое качество институциональных инвесторов; бюрократические сложности при открытии брокерского счета; высокие комиссионные издержки; высокие риски и отсутствие механизмов защиты от риска.

Банки в глазах населения выглядят более надежными, чем фондовый рынок. Поэтому у банковского сектора имеется уникальный шанс превратить традиционных вкладчиков в активных инвесторов, простимулировав активный спрос и предложив ясные и понятные правила инвестирования в фондовый рынок.

Определенные шаги в процессе трансформации сбережений в инвестиции банками уже предпринимаются. Так, на рынке появились, но пока не пользуются большой популярностью, так называемые «инвестиционные вклады». Это депозиты с более высокой процентной ставкой, чем стандартная линейка. Но для их оформления необходимо приобретение какого-либо инвестиционного продукта в самом банке – например, полиса НСЖ или паев ПИФа.

Другой вариант банковских инвестиций – приобретение структурного продукта. В зависимости от коэффициента участия, средства вкладывают в классический депозит и в более рискованные активы, например, в акции. Инвестор получает гарантированный доход в виде процентов по депозиту и повышенный, если инвестиционная идея оправдает свой результат.

Однако все эти инвестиции не являются прямыми, т.е. вкладчик не участвует непосредственно в приобретении активов, а совершает это через посредничество управляющей компании – дочерней компании банка.

Чтобы преобразовать пассивного вкладчика в активного инвестора, управляющим компаниям и брокерам необходимо предпринять несколько шагов.

Самый первый – показать, что инвестиции могут быть выгоднее, чем депозиты, при сопоставимых рисках.

В рамках данного исследования были проанализированы такие инструменты инвестора, как банковский депозит, на примере вклада «Сохраняй Онлайн» со ставкой 4,75% банка Сбербанк, индекс Мосбиржи, композитный индекс облигаций RUABITR и золото в валюте RUB, сроком на 1 год.

По результатам исследования, за 2018 год индекс Мосбиржи вырос на 12,46%, что является хорошим показателем, невзирая на санкции западных стран в отношении РФ. В то же время, индекс облигаций RUABITR вырос всего на 2,75% – такой низкий рост обеспечен падением стоимости долговых бумаг России в августе 2018 после ввода санкций. В среднем, годовой рост стоимости индекса RUABITR составлял 5-7%. Вложения в золото, в 2018 году себя бы не оправдали (-1,16% годовых), но золото уже на протяжении нескольких лет демонстрирует отрицательную динамику стоимости.

Таким образом, банки могут указывать клиентам на доходность активных инвестиций по сравнению со стандартным вкладом в качестве одного из наиболее весомых аргументов.

Второй шаг – показать возможность использования налоговых вычетов для сокращения расходов. Для клиентов-вкладчиков открытие индивидуального инвестиционного счета (ИИС) в совокупности с безрисковой стратегией вложений в ОФЗ является отличной альтернативой банковскому вкладу, с целью получить освобождение дохода по операциям с ценными бумагами от налога, либо получить возврат 13% от суммы пополнения счета.

Третий важный момент – снижение издержек. Экономичная торговля – одна из наиболее значимых задач инвестора. Для сравнительной оценки, объектом исследования отобраны тарифы 6 крупнейших по числу активных клиентов, брокеров: ПАО «Сбербанк России», АО «Тинькофф Банк», ФГ БКС, АО «ФИНАМ», ПАО Банк «ФК Открытие», ПАО Банк ВТБ. Предметом исследования выступают такие категории тарифов, как комиссии за: 1) за проведение сделки; 2) за депозитарий; 3) за торговлю с плечом; 4) за обслуживание счета; 5) за использование торгового терминала QUIK (табл. 1).

Таблица 1

Тарифная сетка на брокерские услуги

№	Комиссия	Сбербанк / Самостоятельный	Тинькофф / Инвестор	БКС / Старт	Финам / Дневной	Открытие / Универсальный	ВТБ / Инвестор стандарт
1.	За сделку, в %, в т.ч.	0,125	0,3	0,06	0,0454	0,057	0,0513
	- комиссия биржи, в %	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
	- комиссия брокера, в %	0,115	0,29	0,05	0,0354	0,047	0,047
	- мин. комиссия за сделку, в руб.	0	0	0	41,3	0,04	0,04
	- мин. комиссия в день, в руб.	0	0	35,4	0	0	0
2.	Комиссия за ведение счета, руб.	0	99	354	177	295	0
3.	Длинное плечо, в %	17	n/a	16	17	16,4	16,8
	Короткое плечо, в %	15	n/a	16	13	13	13
4.	Комиссия за депозитарий, руб.	149	0	177	177	0,00083%	150
5.	Комиссия за QUIK, в руб.	0	n/a	300	0	0	0

Чтобы вычислить, какие брокеры более выгодны в плане комиссий, подсчитаем результирующий итог (табл. 2), исходя из метода торговли среднего инвестора.

Таблица 2

Тарифная сетка, на брокерские услуги исходя из метода торговли среднего инвестора

№	Комиссия	Сбербанк / Самостоятельный	Тинькофф / Инвестор	БКС / Старт	Финам / Дневной	Открытие / Универсальный	ВТБ / Инвестор стандарт
1.	За сделки	500	1200	606,4	700,8	228	205,2
	- комиссия биржи	40	40	40	40	40	40
	- комиссия брокера	460	1160	141,6	141,6	188	165,2
	- мин. комиссия	0	0	0	660,8	0,64	0
	- мин. комиссия в день	0	0	566,4	0	0	0

№	Комиссия	Сбербанк / Самостоятельный	Тинькофф / Инвестор	БКС / Старт	Финам / Дневной	Открытие / Универсальный	ВТБ / Инвестор стандарт
2.	Комиссия за ведение счета	0	99	354	177	0	0
3.	Длинное плечо	708,33	n/a	666,67	708,33	683,33	708,33
	Короткое плечо	625	n/a	666,67	541,67	541,47	625,00
4.	Комиссия за депозитарий	149	0	177	177	10	149
5.	Комиссия за QUIK	0	n/a	0	0	0	0
	Итого, в руб.:	1982,33	1299	2470	2304	1462,8	1687,53

Таким образом, самым экономичным брокером оказывается АО «Тинькофф Банк», однако он не предоставляет возможность торговли с плечом через терминал QUIK, поэтому к классическому брокеру его отнести нельзя. Используя сервис «Тинькофф инвестиции» можно совершать сделки купли-продажи (без шорта) по рыночным ценам. Этот тип брокера подойдет для тех инвесторов, которые планируют приобретать активы надолго и не намерены вести активную торговлю.

Из прочих брокеров, самым выгодным оказывается ПАО Банк «ФК Открытие», с тарифом «Универсальный». Однако инвестировать с его помощью выгодно при депозите свыше 50 тысяч рублей – в противном случае брокер взимает комиссию за обслуживание.

ПАО Банк ВТБ занимает второе место по выгодности. При этом, в целом комиссия за сделки у ВТБ ниже, чем у Открытия – 205,2 против 228 рублей, также отсутствует минимальная комиссия за сделку, что позволяет торговать небольшими лотами без переплаты. У ВТБ дороже обходится торговля с плечом, но если инвестор не будет ее использовать, то этот фактор можно не брать в расчет. Единственный минус – комиссия за депозитарное обслуживание у ВТБ выше, чем у Открытия. С другой стороны, ВТБ взимает фиксированную сумму, а у Открытия сумма за обслуживание вырастает вместе с объемом капитала. Поэтому с депозитами до 1 млн. рублей ВТБ оказывается выгоднее.

БКС и Финам, которые относятся к так называемым «чистым» брокерам (они созданы без банковского участия), оказались самыми дорогими за счет высокой минимальной комиссии. Следовательно, работать с ними имеет смысл для инвесторов со значительным капиталом или тем, кто планирует активно использовать кредитное плечо для торговли.

Для пассивных инвесторов выгоднее оказываются предложения от Тинькофф, ВТБ, Открытия и Сбербанка – т.е. так называемых «банковских» брокеров. Тем не менее, многих клиентов отпугивают сложности, связанные с открытием счета, расчетом комиссий и налоговых платежей, установкой необходимого программного обеспечения для торгов.

Таким образом, перед банками, имеющих дочерние компании-брокеры и желающих привлечь в них клиентов из числа собственных вкладчиков, стоят такие задачи: упростить процесс регистрации брокерского счета, разработать возможность удаленной регистрации, наладить электронный документооборот; снизить комиссионные издержки при проведении операций; упростить торговлю акциями и облигациями; создать единый кабинет для работы с различными банковскими и брокерскими инструментами – вкладами, полисами НСЖ, ПИФами, акциями, облигациями, индексами; разработать программу лояльности для постоянных клиентов; предложить бесплатные обучающие материалы для повышения финансовой грамотности клиентов.

Нужно отметить, что многие банки уже встали на путь преобразования обычных вкладчиков в активных инвесторов, реализуя предложенные выше идеи. Например, у Открытия, Сбербанка и Тинькофф можно открыть счет дистанционно, а идея единого кабинета уже разработана у Тинькофф и Сбербанка. Многие банки-брокеры предлагают интересные решения в виде мобильных приложений, что привлекает молодую аудиторию, более интересующуюся инвестициями и при этом более склонную к рискам.

В любом случае, только активная роль банковского сектора способна изменить инвестиционный климат в России и развернуть вектор от модели сбережения в пользу модели активного инвестирования средств.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Иголина Л. Л. Инвестиционная значимость сбережений населения в российской экономике // Дайджест-Финансы, Москва, 2017, т.22, вып.1. стр. 4-18.
2. Центральный Банк РФ // URL: <https://www.cbr.ru/statistics/pdko/sors/> (Дата обращения 05.02.2019).
3. АСВ // URL: https://www.asv.org.ru/agency/statistical_information/ (Дата обращения 05.02.2019).
4. Московская Биржа // URL: <https://www.moex.com/s719> (Дата обращения 11.02.2019).
5. Уильям Ф. Шарп, Гордон Дж. Александер, Джеффри В. Бейли Инвестиции // Издательство: Инфра-М, 2003, 1028 с., ISBN: 5-16-002595-2, 0-13-183344-8.
6. Banki.ru // URL: <https://www.banki.ru/products/deposits/> (Дата обращения 25.02.2019)
7. Орлова Е. Р. Инвестиции // Учебное пособие. – М.: Омега-Л, 2015. – 240 с.
8. Семенова О. Вовлеченность населения в инвестиционный процесс // URL: <https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/vovlechennost-naseleniia-mira> (Дата обращения 04.02.2019).

Арасланов Т. Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

РАЗВИТИЕ НАЛОГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация: В статье рассмотрены вопросы, касающиеся направлений развития и совершенствования налоговых отношений в сфере малого и среднего предпринимательства, роли государства в стимулировании деятельности предприятий среднего и малого бизнеса.

Отмечены основные недостатки и положительные стороны существующей российской налоговой системы, предложены мероприятия по дальнейшему совершенствованию налогообложения субъектов малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: налоговые отношения, малое и среднее предпринимательство, упрощенная система налогообложения, единый налог на вмененный доход, налоговые льготы, функция налогов.

В настоящее время российская экономика испытывает существенное замедление темпов экономического роста, вызванные, в том числе, негативными тенденциями в изменении ряда макроэкономических показателей. В большой степени сократился потребительский и производственный спрос, что привело к сокращению объемов производства. Кризисные явления также затронули средние и малые предприятия.

В связи с этим, в данной работе рассмотрены особенности развития налоговых отношений в сфере малого и среднего предпринимательства и сформулированы рекомендации по их совершенствованию.

О том, что финансово-хозяйственная деятельность субъектов среднего и малого предпринимательства особенно чувствительна к изменениям, в экономике свидетельствует тот факт, что во многих финансовых моделях расчета рисков предусмотрена так называемая рисковая премия за размеры предприятия. Она обусловлена нехваткой у этих предприятий достаточных залоговых активов для получения кредитов, отсутствием публичной финансовой отчетности и ограниченным кругом поставщиков и потребителей.

Тем не менее, средние и малые предприятия в этих непростых условиях хозяйствования наращивают объемы производимой продукции и услуг.

На рис. 1 представлена динамика объема продукции средних предприятий за последние годы [3].

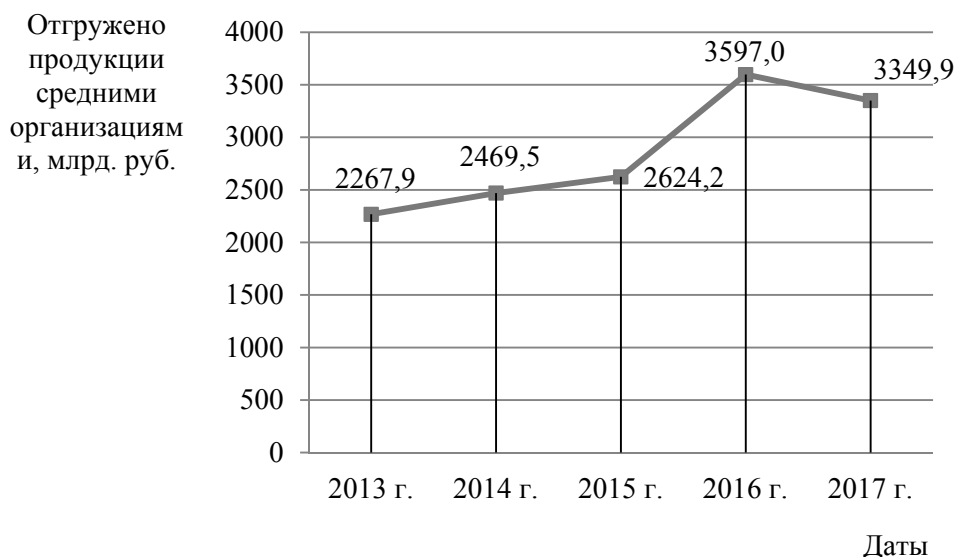


Рис. 1. Динамика объема продукции средних предприятий

Государство из года в год увеличивает размер поддержки малому и среднему предпринимательству. Так, объем субсидий на эти цели составил в 2015 году 18 528 287 тыс. руб., а в 2016г. – 11 124 625 тыс. руб. [3].

Развитие предпринимательской деятельности тесно связано с совершенствованием налоговых отношений субъектов среднего и малого предпринимательства. Как справедливо отмечается в работе [1, С. 109], «... в условиях нестабильной экономики вопросы повышения эффективности

налоговой политики имеют особое значение, и в этой связи возрастает роль налогов в поддержке и развитии предпринимательской деятельности, являющейся главной движущей силой современной экономики».

Динамика объема продукции малых предприятий представлена на рис. 2 [3].

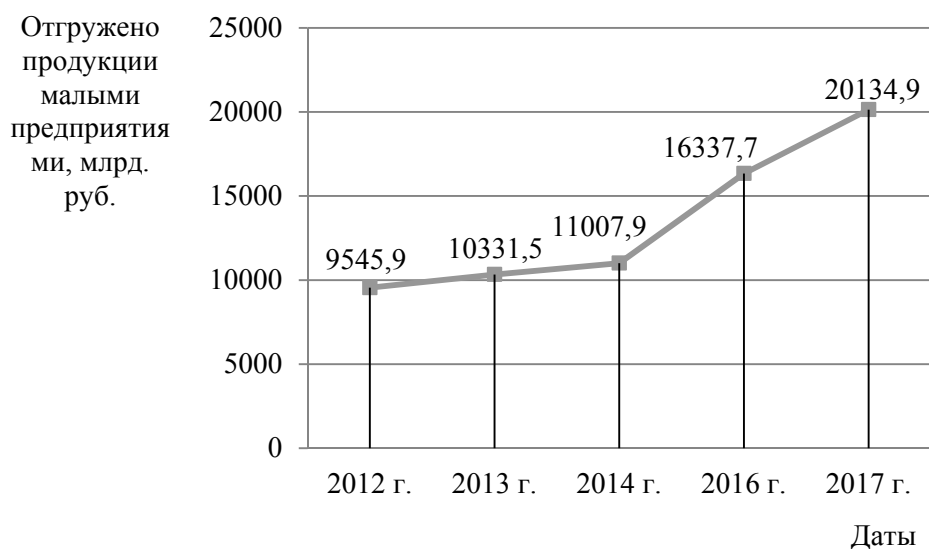


Рис. 2. Динамика объема продукции малых предприятий (данные за 2015г. отсутствуют)

Средний и малый бизнес выполняет немаловажную роль в проведении социальной политики государства, так как создает новые рабочие места, для которых часто не требуется высокая квалификация работников, что особенно актуально для малоимущих и социально незащищенных слоев населения, а также для пенсионеров, которые в связи с последними изменениями в законодательстве, будут работать более продолжительное время.

Как справедливо отмечается в работе [1, С.120], «Предпринимательство, выполняя важнейшие социально-экономические функции, формирует конкурентную среду, насыщает товарные рынки, поддерживает инновационную активность, смягчает социальное неравенство, формирует средний класс и новое отношение к труду и собственности».

В настоящее время для стимулирования деятельности субъектов среднего и малого предпринимательства налоговым законодательством предусмотрено использование специальных налоговых режимов, позволяющих упростить ведение ими бухгалтерского и налогового учета, процесс уплаты налогов и сборов (упрощенная система налогообложения, единый налог на вмененный доход и т. д.) и уменьшить объем представляемой в различные учреждения отчетности.

Эти и другие осуществленные мероприятия способствовали росту предпринимательской активности и количества предприятий среднего и малого бизнеса (рис. 3).

Однако, существующая в России налоговая система имеет и определенные недостатки, которые проявляются в основном в следующем:

1. Нестабильность налогового законодательства, характеризующаяся постоянным внесением в Налоговый кодекс поправок и дополнений, многие из которых из-за расплывчатых формулировок не поддаются однозначному толкованию. Это приводит в ряде случаев к завышению налогооблагаемой прибыли предпринимателей, наложению штрафных санкций и создает основу возможных коррупционных действий со стороны контролирующих органов.

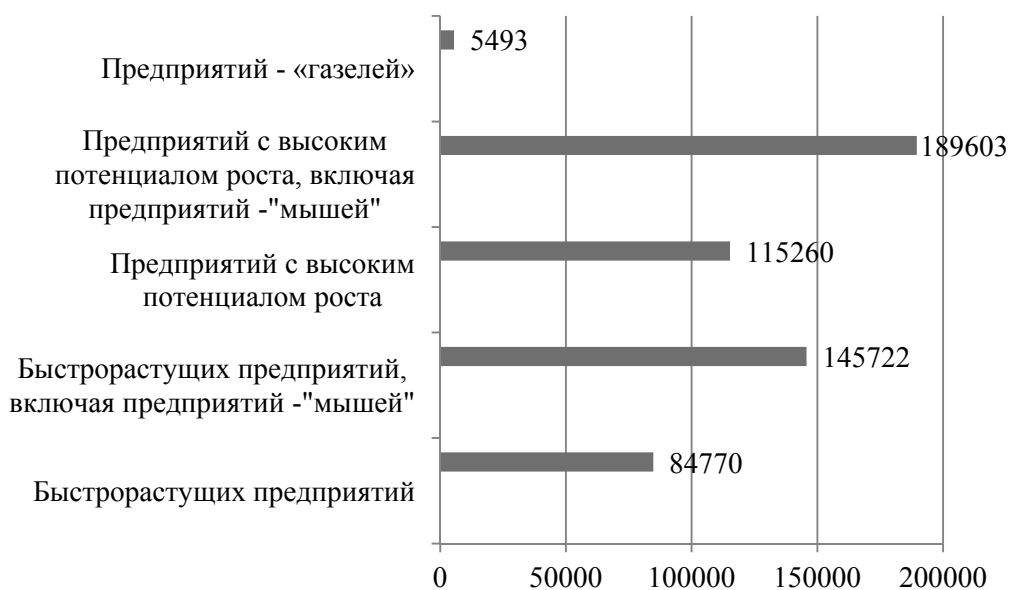


Рис. 3. Количество растущих предприятий по обороту [3]

2. Отсутствует четкая и действенная система кредитования субъектов среднего и малого предпринимательства из-за дефицита государственного бюджета и нежелания коммерческих банков заключать договоры о возможном их кредитовании по вышеупомянутым причинам.

3. Высокая налоговая нагрузка, которая часто не избирательна ко времени жизненного цикла предпринимательской деятельности; отсутствие ее дифференциации в зависимости от величины получаемого дохода.

4. Как отмечается в работе [2, С.140], «... подавляющее число показателей, предусмотренных государственной программой, реализуемой на федеральном уровне, вовсе не учитывается в региональных программах по развитию малого и среднего предпринимательства».

Таким образом, имеет место несогласованность программ по развитию малого и среднего предпринимательства, реализуемых на разных уровнях.

5. Также как и для крупных российских предприятий, для субъектов среднего и малого предпринимательства, особенно для тех, кто занимается производственной деятельностью, характерен высокий уровень физического и морального износа объектов основных средств. Это в конечном итоге отражается на конкурентоспособности продукции, производимой отечественными предпринимателями по сравнению с зарубежной, снижении объема ее производства и качества, невозможности широкого внедрения современных высокоэффективных технологий. В связи с этим представляется целесообразным внесение в налоговое законодательство пункта о возможности применения коэффициента ускорения к применяемой норме амортизации по объектам основных средств субъектов среднего и малого предпринимательства, занимающихся инновационной производственной деятельностью, не более 4 (в настоящее время максимальный размер коэффициента ускорения к норме амортизации составляет 3 в отношении объектов основных средств, являющихся предметом договора финансовой аренды (договора лизинга) и объектов основных средств, используемых только для осуществления научно-технической деятельности).

Это позволит средним и малым предприятиям снизить налог на имущество и списывать изношенные производственные объекты основных средств гораздо более быстрыми темпами, добиваясь тем самым ускорения их обновления.

Дальнейшими мерами, способствующими стимулированию и развитию налоговых отношений в сфере малого и среднего предпринимательства, на наш взгляд, являются следующие:

1. Расширение налоговых льгот (снижение налога на прибыль, увеличение рассрочки по времени по авансовой оплате налогов, удлинение налоговых каникул и др.) для производственных предприятий среднего и малого бизнеса, занимающихся разработкой и внедрением инноваций, проведением научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

Целесообразно внести в налоговое законодательство пункт о возможности применения коэффициента ускорения к применяемой норме амортизации по объектам основных средств таких предприятий, в размере не более 4.

2. Обеспечить полный доступ субъектов среднего и малого предпринимательства к участию в торгах и аукционах по выполнению государственных заказов.

3. Необходимо создать сеть консультационных центров (бизнес-инкубаторов), которые в дистанционном формате смогут проводить обучение начинающих предпринимателей и давать оперативные разъяснения по вступающим в силу изменениям в налоговом законодательстве. Это позволит вовлечь в сферу среднего и малого бизнеса большее число потенциальных предпринимателей, обучить их основам предпринимательской деятельности, повысить их финансовую грамотность.

Реализация предложенных мероприятий позволит обеспечить устойчивое развитие субъектов среднего и малого бизнеса, повысить уровень занятости работников, улучшить налоговый климат для осуществления

предпринимательской деятельности и его инновационную активность, обеспечить необходимый уровень доходов государственного бюджета.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Беспалов М. В. Особенности развития предпринимательской деятельности в условиях современной России: Учебное пособие / Беспалов М. В. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 232 с.
2. Венгеровский Е. Л. Правовое регулирование финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства: монография/ Г. Ф. Ручкина, М. В. Демченко, Я. А. Ключникова, С. В. Фрумина, Е. Л. Венгеровский. - М. : ИНФРА-М, 2019. - 154 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс; Режим доступа: <http://www.znaniium.com>].
3. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс] - URL:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/#.

Баширов Р. Р., Селезнёва А. И.

Уфимский государственный авиационный технический университет

КЛАССИФИКАЦИЯ И ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННЫХ КРЕДИТНЫХ РЕЙТИНГОВ

Аннотация: В данной статье раскрывается сущность понятия «кредитный рейтинг». Приведена классификация кредитных рейтингов. В частности, особое внимание уделено факторам, которые используются при оценке кредитного рейтинга.

Ключевые слова: кредитный рейтинг, классификация кредитных рейтингов, показатели оценки кредитного рейтинга

Кредитный рейтинг представляет собой один из важнейших инструментов в системе управления банковским кредитным риском. На сегодняшний день особо важное значение приобретает объективная и адекватная оценка уровня кредитоспособности клиентов банка в связи с нестабильной ситуацией в банковском секторе нашей страны. Целью данного исследования является анализ сущности кредитного рейтинга как неотделимой составной части банковского рейтинга. В качестве предмета исследования выступают теоретические и методологические аспекты о кредитоспособности и финансовой устойчивости организаций Российской Федерации.

К оценке кредитного рейтинга предъявляются определенные требования и условия: во-первых – информативность, во-вторых – формирование оптимального баланса финансовых и нефинансовых данных о клиентах [1].

Указанные две черты отличают современные методики к определению уровня кредитоспособности клиентов. Ранее используемые подходы часто имели следующие недостатки:

- отсутствие четкой системы оценки рисков;
- непостоянство и несоизмеримость влияния факторов подобной оценки на конечные выводы, что означает риск искажения реального положения;
- невозможность сопоставления с результатами оценки кредитоспособности клиентов других отраслей и видов деятельности.

Существующие методики позволяют измерять уровень кредитного риска в отношении конкретного контрагента комплексно, с возможностью синтеза разноплановой информации в единое целое посредством механизма кредитного рейтинга.

Учитывая длительную и глубокую по содержанию эволюцию, которую преодолел кредитный рейтинг, его влияние давно распространилось за пределы традиционных отчетов рейтинговых агентств. С позиций сегодняшнего дня это понятие включает и результат оценки банком степени кредитной надежности своего клиента, представленный в форме заключения о присвоении кредитного рейтинга [1].

Таблица 1

Классификация кредитных рейтингов

	Критерии рейтинговой оценки	Виды кредитного рейтинга (КР)
1-й уровень	Способ привлечения ресурсов	КР эмитента;
		КР должника
	Уровень рейтинговой оценки	КР эмитента/должника;
		КР долговых обязательств эмитента/должника
Отношение к предпринимательству	КР государственных субъектов гражданских правоотношений;	
	КР субъектов бизнеса	
2-й уровень	Структура факторов рейтинговой оценки	Количественные
		Качественные
	Подходы к измерению кредитного рейтинга	Стандартизированный подход
		Внутренняя рейтинговая оценка
	Функциональная взаимосвязь количественных и качественных показателей	Линейные
Нелинейные		

Для более простого понимания всех особенностей кредитного рейтинга и его отличий от других видов рейтинга составим таблицу (табл. 1), которая представляет собой субъективный взгляд на методологию рейтингового анализа с точки зрения мировой практики в области оценки кредитоспособности субъектов гражданских правоотношений [2]. По данной таблице будет проведен детальный анализ и структурирование конкретных характеристик кредитного рейтинга с целью определения его видовых признаков (уровень 1) и обобщения отличительных особенностей (уровень 2).

Итак, являясь универсальным инструментом оценки кредитоспособности, кредитный рейтинг предоставляет возможность принятия взвешенного решения как инвестору, так и кредитору. Причем разделение пользователей рейтинговой оценки на инвесторов и кредиторов вовсе не случайно. На нем основывается первый критерий классификации кредитного рейтинга – по способу привлечения ресурсов, согласно которому выделяют кредитный рейтинг эмитента и кредитный рейтинг должника. Методология данного подхода основана на двух способах привлечения ресурсов в оборот компании. Первый заключается в эмиссии долговых обязательств и характеризуется связью сторон по типу инвестор – эмитент. Второй предусматривает привлечение заемного капитала и взаимосвязь сторон по типу кредитор – должник [3].

Следовательно, в зависимости от того, какой путь финансовых вливаний в бизнес избран соискателем рейтинга, для анализа он будет определен либо как эмитент, либо как должник (в банковской терминологии – кредитополучатель, заемщик).

По уровню рейтинговой оценки выделяют:

- Кредитные рейтинги эмитента (должника), которые присваиваются эмитенту или должнику на основании комплексной и всесторонней оценки его деятельности и служат для потенциальных инвесторов ориентиром в оценке рисков, которые присуще любой сделке, связанной с куплей-продажей долговых обязательств.

- Кредитные рейтинги долговых обязательств эмитента/должника. Они присваиваются индивидуально всем долговым обязательствам эмитента (должника) на основании присвоенного кредитного рейтинга.

По принципу отношения к предпринимательству выделяют:

- Рейтинги государственных субъектов гражданских правоотношений – зависят от макроэкономических факторов, показателей исполнения бюджета, а также финансового положения рейтингуемого региона (муниципалитета).

- Рейтинги субъектов бизнеса подразумевают оперирование в процессе исследования микроэкономическими характеристиками объекта: ликвидность, прибыльность, финансовая устойчивость, деловая активность и др. Для них характерно наличие определенного набора показателей, которые имеют качественный характер, то есть они не поддаются количественной оценке, выражающейся в различных коэффициентах и индексах. Наличие такого рода факторов делает оценку кредитного рейтинга субъективным, экспертным процессом.

Из этого следует следующий критерий классификации кредитного рейтинга – по типу используемых факторов рейтинговой оценки:

Количественные факторы, преимуществами которых являются простота, надежность и понятность, а также легкая трансформация в статистико-математические модели. Это делает рейтинговую оценку прозрачной, а рейтинговый процесс – контролируемым. Сюда могут относиться и удельные показатели (коэффициенты ликвидности, финансовой устойчивости и др.), и абсолютные показатели (объемы производства и реализации продукции, сумма кредиторской задолженности, размер собственного капитала, чистых активов и др.). Например, Z-счета оценки риска банкротства предприятий, которые представлены в виде моделей дискриминантного анализа [4].

2. Качественные. Их, напротив, сложно представить в виде определенных цифровых значений ввиду отсутствия единой системы измерения масштабов их проявления. Обычно качественные факторы не имеют однородной структуры.

Рейтинговые агентства используют конкретные качественные показатели, с помощью которых проводится анализ отраслевого рынка, экономической среды, рыночных позиций, менеджмента, учетной политики эмитента/должника. Для банков ключевым качественным фактором рейтингового анализа является оценка кредитной истории своих клиентов.

По характеру взаимосвязи количественных и качественных показателей (факторов) выделяют кредитные рейтинги с линейной и нелинейной корреляцией факторов рейтинговой оценки.

Кредитный рейтинг с линейной зависимостью факторов можно представить в виде уравнения многомерного дискриминантного анализа:

$$Y = ax_1 + bx_2 + cx_3 + \dots nx_i \quad (1)$$

где $x_1 \dots x_i$ – переменные (факторы рейтинговой оценки);

$a, b \dots n$ – коэффициенты, определяющие вес фактора в итоговом значении рейтинга.

Как минимум один фактор оценивает качественную сторону кредитного рейтинга (например, математически смоделированное выражение кредитной истории заемщика). Остальные являются количественными, обладают низкой степенью корреляции и оценивают финансовое состояние заемщика. И хотя, с одной стороны, отечественные банки все еще предпочитают определять кредитный рейтинг своих клиентов с использованием нелинейных зависимостей факторов преимущественно способом экспертной оценки, а с другой – активизируются научные разработки применения в этих целях механизма искусственных нейронных сетей, на данном этапе развития экономики Российской Федерации актуальным является использование математических моделей определения уровня кредитоспособности.

Плюсы таких моделей весьма очевидны, назовем основные из них.

1. Гибкая рейтинговая шкала, предусматривающая возможность диверсификации значений кредитного рейтинга. Расчетный кредитный рейтинг конкретного заемщика может быть представлен как в буквенном измерении

(например, А, В, С, D), так и в балльном. Например, рейтингу «А» соответствует количество баллов, превышающих 100, «В» – от 70 до 100 и т. д. Благодаря этому не представляет особой сложности определить точное место каждого заемщика банка в рейтинг-листах кредитоспособности.

2. Возможность ведения различных топ-номинаций лучших кредитополучателей банка, в т. ч. по отраслевому и географическому признакам, масштабу бизнеса, размеру кредитных обязательств перед банком и другим критериям;

3. Контроль и мониторинг над уровнем кредитного риска в регионах посредством расчета взвешенного на задолженность кредитного рейтинга клиентов структурного подразделения банка.

По способу оценки кредитного риска при расчете достаточности банковского капитала можно выделить кредитные рейтинги, которые рассчитаны на основании стандартизированного подхода, и рассчитанные с помощью применения системы внутренних рейтингов (или IRB-подход). Оба подхода основаны на использовании системы критериев и показателей, унифицированных с требованиями, предъявляемыми к оценке кредитных рисков Базелем II. При этом оба подхода имеют принципиальные отличия. Стандартизированный подход основан на уравнивании активов банка по степени кредитного риска с помощью взвешивания величины кредитного требования на коэффициент, присваиваемый тому или иному заемщику в зависимости от рейтинга, определенного ведущими между народными рейтинговыми агентствами (Standard&Poor's, Moody's, Fitch Ratings и др.). При IRB-подходе банки самостоятельно оценивают степень кредитного риска на основании внутренних методик оценки. С точки зрения измерения кредитного риска IRB-подход – это математическая модель, которая учитывает следующие факторы: вероятность дефолта должника, удельный вес потерь при дефолте, абсолютная величина потерь при дефолте, остаточный срок кредита или обращения долговой ценной бумаги. Применяя указанные показатели, можно определить так называемые ожидаемые и неожиданные потери, величина которых включается в расчет достаточности капитала [5].

Таким образом, структура кредитного рейтинга как по составным элементам, так и по характеристикам критериев рейтинговой оценки сложно организована и сложно упорядочена. Учитывая возрастающее влияние нефинансовой информации при оценке кредитоспособности заемщиков, роль кредитного рейтинга в процессе управления кредитным риском будет расти. Благоприятным фоном для внедрения основных международных принципов управления кредитным риском, в том числе стандартизации методологии и процедуры присвоения кредитных рейтингов, служит и то, что государственные интересы в сфере регулирования банковской деятельности в последние годы отчетливо позиционируются с курсом на интеграцию в мировое сообщество.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

- Аниховский А. Л. Кредитные рейтинги: основные элементы и классификация // Деньги и кредит. – № 3. – 2009. – С. 30-39.
- Горелая Н. В. Оценка кредитоспособности заемщика в системе регулирования кредитных рисков // Управление корпоративными финансами. 2005. № 6. С. 29–41.
- Кабушкин С. Н. Управление банковским кредитным риском. 4-е изд., стер./ С. Н. Кабушкин. Минск: Новое знание. (Сер. Экономическое образование). 2007. 336 с.
- Карминский А. М., Пересецкий А. А., Петров А. Е. Рейтинги в экономике: методология и практика. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 240 с.
- Помазанов М. В. Внедрение IRB-продвинутого подхода в банковской системе. Несколько основных препятствий // Аналитический банковский журнал. 2011. № 4. С. 74–76.

Габитова Р. Р., Шарипова Р. Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА

Аннотация: В статье рассмотрены основные показатели муниципального бюджета, проведен анализ поступления доходов и расходов в бюджет, выявлены основные проблемы, возникающие в процессе формирования и исполнения местного бюджета.

Ключевые слова: бюджет, доходы бюджета, расходы бюджета, анализ бюджета, муниципальный бюджет, бюджетные показатели, дефицит, профицит, бюджетная сбалансированность, устойчивость бюджета.

В бюджетной системе Российской Федерации местный бюджет составляет третий уровень. Местный бюджет или бюджет муниципального

образования в 6 статье Бюджетного кодекса определяется как форма образования и расходования денежных средств, которые направлены для обеспечения задач и функций, отнесенные к предметам ведения местного самоуправления [1]. Следовательно, при определении роли и значения местного бюджета в финансовой системе государства стоит важная задача – наделить финансовыми ресурсами местное самоуправление для осуществления задач и полномочий на территории муниципального образования.

Развитие местного самоуправления в основном связано с урегулированием вопросов местного значения, развитием социально-экономического сообщества и организацией территориального управления [2].

На данный момент объективно назрела необходимость проанализировать уровень закрепления доходных источников за местными бюджетами, определить проблему технологии межбюджетного регулирования с целью оценки уровня самостоятельности местных бюджетов, обеспечения равномерности поступлений доходов и распределения расходов муниципального образования.

Объектом исследования выступает местный бюджет на примере бюджета муниципального района Аургазинский район.

Рассмотрим структуру доходов местного бюджета муниципального района Аургазинский район на рис. 1.

Доходы Администрации бюджета муниципального района Аургазинский район с 2014 по 2016 год имели тенденцию к снижению. Снижение произошло по всем статьям доходов бюджета и составляет 53 204 тыс. руб. (6,41%). Это говорит о нестабильном состоянии экономики в целом. С 2016 по 2018 год доходы увеличились на 214 967 тыс. руб. (27,69 %). Увеличение произошло за счет роста собственных доходов и безвозмездных поступлений.

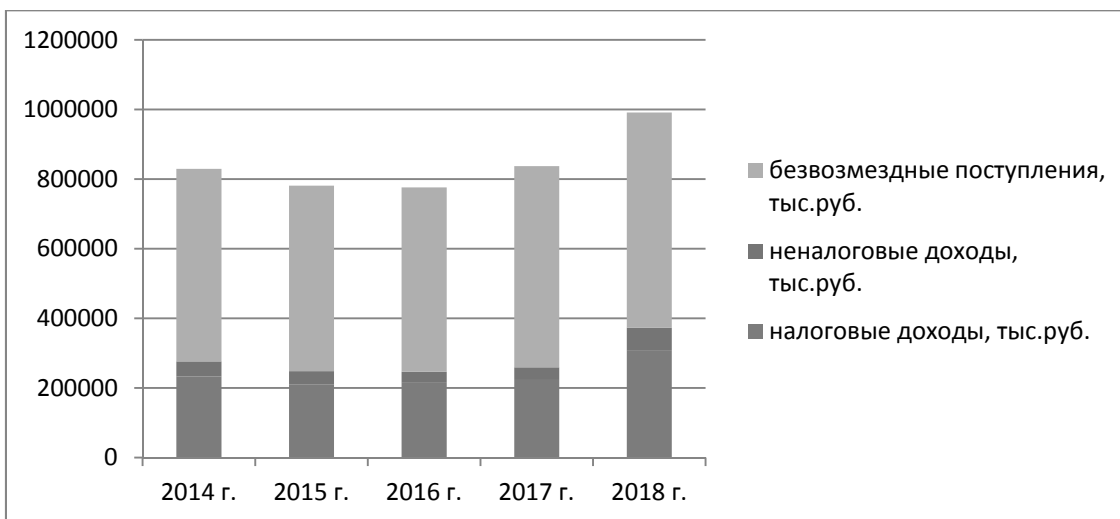


Рис. 1. Структура доходов местного бюджета муниципального района, Аургазинский район за 2014-2018 гг.

Данный рост связан с тем, что в местный бюджет поступали средства не только в виде безвозмездных поступлений из республиканского бюджета, но и от сборов налоговых и неналоговых платежей. Следовательно, наблюдается положительная тенденция роста бюджетных доходов.

Далее рассмотрим структуру расходов денежных средств бюджета муниципального района Аургазинский район на рис. 2.

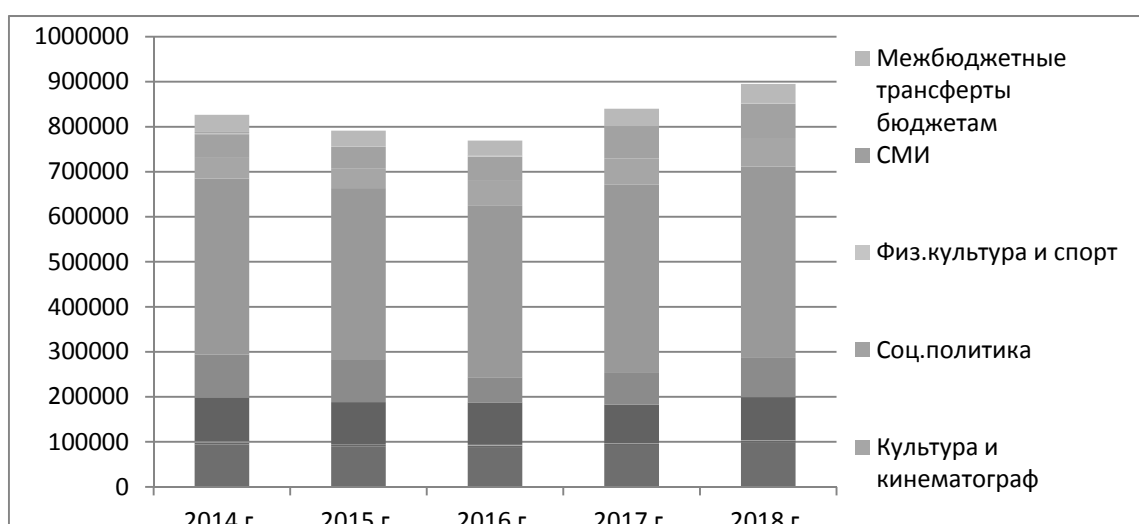


Рис. 2. Структура расходов местного бюджета муниципального района, Аургазинский район, тыс. руб.

Из рис. 2 видно, что за данный период расходы федерального бюджета имели тенденцию к увеличению. В 2016 г. относительно 2014 г. расходы сократились на 58 329 тыс. руб. (на 7,05%). В 2018 г. относительно 2016 г. произошло увеличение расходов бюджета на 125 932 тыс. руб. (16,37%).

Такая тенденция является отрицательной, так как при увеличении расходов, одновременно сокращаются доходы. Следовательно, образуется бюджетный дефицит, что негативно сказывается на экономике муниципального образования в целом. На рост расходов в основном повлияли такие статьи расходов, как общегосударственные вопросы, образование, культура и кинематограф, социальная политика и межбюджетные трансферты бюджетам.

Сбалансированность бюджета – один из самых значимых принципов формирования и исполнения бюджета, основанный на равенстве доходной части бюджета расходной [3]. Насколько сбалансирован бюджет муниципального района Аургазинский район, иллюстрирует табл. 1.

Из табл. 1 видно, что бюджет муниципального района Аургазинский район был исполнен с дефицитом в 2015 году в размере 10 179 тыс. руб. и в 2017 г. – 2 949 тыс. руб.

Таблица 1
Анализ показателей бюджета муниципального района Аургазинский район

Период	Доходная часть, тыс. руб.	Расходная часть, тыс. руб.	Отклонения, тыс. руб. «-»дефицит бюджета «+»профицит бюджета
2014 г.	829 408	827 517	1 891
2015 г.	781 136	791 315	-10 179
2016 г.	776 204	769 188	7 016
2017 г.	837 171	840 120	-2 949
2018 г.	991 171	895 120	96 051

Это говорит о несбалансированности бюджета, которая ведет к задержке финансирования государственных и муниципальных заказов, к сбоям в системе сметно-бюджетного финансирования.

В 2014, 2016 и 2018 гг. наблюдается бюджетный профицит, который растет с каждым периодом и к 2018 году достиг размера 96 051 тыс. руб. Это

положительная тенденция, так как первичный профицит в бюджете муниципального района ведет к покрытию займов из дохода бюджета и средств, потраченных на обслуживание долга – из расходов бюджета.

Как отмечено в статье Илаловой Д.Ф., Муллабаевой Г.Р. и др., на современном этапе развития территориальных финансов в России существует ряд серьезных проблем в финансовом состоянии бюджетов муниципальных образований. Это недостаточная бюджетная обеспеченность, низкие доходы местных бюджетов, высокая степень их финансовой зависимости от вышестоящих уровней бюджетной системы Российской Федерации, и, как следствие, сокращение возможностей в принятии самостоятельных управленческих решений органами местного самоуправления, иждивенческие настроения и отсутствие инициативы в управлении финансами муниципального образования [3].

Чтобы повысить эффективность работы муниципального бюджета, необходимо выстраивать систему бюджетных отношений таким образом, чтобы она реально позволяла четко разграничить сферы деятельности федерального центра, субъектов федерации и местных бюджетов, наделив каждый из уровней управления финансовыми ресурсами.

Для оценки эффективности на территории муниципального образования Аургазинского района необходимо рассчитать бюджетные коэффициенты и провести анализ. Расчет бюджетных коэффициентов Аургазинского района представлен в табл. 2.

Таблица 2

Результаты расчетов бюджетных коэффициентов в динамике

Наименование коэффициента	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Коэффициент бюджетной результативности, тыс. руб./чел.	23.67	22.88	23.02	25.10	29.71
Коэффициент бюджетной обеспеченности населения, тыс. руб./чел	23.62	23.18	22.81	25.18	26.83
Коэффициент бюджетной окупаемости, тыс. руб	1.002	0.987	1.009	0.996	1.107
Коэффициент бюджетной устойчивости	0.333	0.318	0.318	0.310	0.377

Результаты расчетов бюджетных коэффициентов показали следующее. Коэффициент бюджетной результативности муниципального образования за анализируемый период повышается, в 2014 году он составлял 23,67 тыс. руб. на 1 человека, к 2018 году – 29,71 тыс. руб. на 1 человека, при этом численность населения снижается. Рост данного показателя напрямую связан со значительным ростом доходов бюджета.

Коэффициент бюджетной обеспеченности населения также увеличивается, его показатели в 2014 году - 23,62 тыс. руб. на 1 человека, к 2018 году – 26,83 тыс. руб. на 1 человека. При увеличении коэффициента бюджетной обеспеченности, расходы покрываются доходами.

Коэффициент бюджетной окупаемости за исследуемый период нестабилен. В 2015 и 2017 гг. доходы покрывали расходы на 98,7% и 99,6% соответственно. В 2014, 2016, 2018 гг. доходы бюджета полностью покрывали расходы. Такая тенденция связана с ростом доходной части бюджета муниципального района Аургазинский район.

Коэффициент бюджетной устойчивости в 2014 году составил 0,333, далее тенденция идет к снижению, и в 2018 году данный показатель увеличился до 0,377. Это означает, что собственными доходами бюджет муниципального района обеспечен в 2018 году на 37,7% и на 62,3% дотациями. Наибольшую долю в доходах бюджета занимают безвозмездные поступления, аналогично и в 2014-2017 гг.

Таким образом, при анализе исполнения муниципального бюджета Аургазинского района выявлены такие проблемы, как: несбалансированность бюджета и высокая доля безвозмездных поступлений из вышестоящих бюджетов. Это говорит о неустойчивом состоянии местного бюджета, в связи, с чем необходимо принимать меры по устранению этих проблем.

Ряд проблем, выявленных при анализе местного бюджета муниципального района Аургазинский район, можно решить следующим образом: упрочнение доходной базы муниципального района, а именно увеличение налогового потенциала, организация оперативного учета

задолженности перед бюджетом, рассроченных и просроченных платежей в бюджет, что способствует сокращению расходов, а, следовательно, и уменьшению бюджетного дефицита [4]. Данные мероприятия будут способствовать достижению сбалансированности местного бюджета. Решение проблемы недостаточности собственных финансовых ресурсов муниципального образования возможно посредством разработки мероприятий по совершенствованию бюджетной политики, а также внедрением инвестиционных проектов, что способствует увеличению неналоговых доходов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 27.11.2017) // Консультант Плюс: Версия Проф. [Электрон. ресурс] / АО «Консультант Плюс». – М., 2017.
2. Александров И. М. Бюджетная система Российской Федерации: учеб. пособие для вузов. М.: Дашков и К, 2016. 486 с.
3. Илалова Д. Ф., Муллабаева Г. Р., Шарипова Р. Н. Проблемы финансового обеспечения местных бюджетов и эффективности использования ими межбюджетных трансфертов // Управление. Экономический анализ. Финансы: сб. науч. тр./под общ. ред. И.Р. Кошегуловой; Уфимск. гос. авиац. техн. ун-т. – Уфа: РИК УГАТУ, 2015. – С. 150-157.
4. Кохно А. Управление эффективностью средствами федерального бюджета: учеб. Пособие. – М.: Финансовый бизнес, 2015. С. 43-48.

Гилева Т. А.

Уфимский государственный авиационный технический университет

КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация: Показаны перспективы и препятствия успешной цифровой трансформации российских предприятий. Предложено осуществлять разработку дорожной карты цифровых преобразований на основе оценки уровня цифровой зрелости предприятия. Выделены пять направлений трансформации: стратегия и бизнес-модель, потребители, организационная культура и персонал, операционные процессы и информационные технологии. Сделан акцент на ведущей роли организационных инноваций в успешности цифровых преобразований.

Ключевые слова: цифровая трансформация, цифровая зрелость, организационная культура, бизнес-модель, кооперация, экосистема бизнеса

Возможности, предоставляемые цифровыми технологиями в области экономического роста и расширения возможностей в самых различных сферах жизнедеятельности, а также риски для «отстающих» делают процесс цифровой трансформации одним из ведущих трендов современного развития.

На сегодняшний день существует достаточно большое количество аналитических отчетов, содержащих исследование результатов и факторов успеха, ключевых проблем, а также прогнозы перспектив применения цифровых технологий. Так, в соответствии с исследованием McKinsey [6], цифровое преобразование становится основным фактором роста как целых государств, так и отдельных компаний. Прогнозируемый прирост стоимости, создаваемой цифровыми технологиями, к 2025 г. при реализации соответствующих программ в России, может составить от 19 до 34 % ВВП за счет оптимизации производственных и логистических операций, снижения расхода ресурсов и производственных потерь, ускорения и повышения эффективности исследований и разработок, создания новых профессий и рабочих мест, роста производительности труда. Однако на сегодняшний день, несмотря на ряд позитивных аспектов (например, по количеству пользователей интернета Россия занимает первое место в Европе и шестое – в мире), в целом Россия находится на отстающих позициях: доля цифровой экономики в ВВП для нее составляет около 4 %, что в 2 – 3 раза ниже, чем у стран-лидеров (Сингапура, США, Израиля, стран Западной Европы) [6].

В качестве главных препятствий для цифровой трансформации российских предприятий названы [7]: недостаточные компетенции и знания (отметили 64,1 % опрошенных), нехватка квалифицированных кадров (60,9 %), отсутствие стратегии (53, 2 %), страх изменений (45,3 %), недостаточное финансирование (39,1 %), позиция руководства (31,3 %). Следует отметить, что большую проблему представляет и «узкое» понимание сущности процесса цифровых преобразований: как и раньше, большинство российских менеджеров отождествляет их с внедрением в производственную деятельность информационных технологий. Безусловно, это является необходимым, но не достаточным условием. Поэтому в литературе по данной тематике достаточно большое внимание уделяется определению понятия цифровой трансформации:

– цифровая трансформация бизнеса – это организационные изменения за счет использования цифровых технологий и бизнес-моделей для повышения производительности [7];

– цифровая трансформация – это нечто гораздо большее, чем просто понимание и внедрение новых технологий. Она стимулирует волну инноваций в бизнес-моделях, продуктах, услугах и внутренних бизнес-процессах, которые могут угрожать выживанию организации. Помимо использования новых технологий, для этого требуются новые способы мышления и ведения бизнеса, новые роли и навыки, новые организационные структуры и операционные модели, а также адаптация к гораздо более быстрым темпам изменений [8];

– цифровые преобразования заключаются не только в извлечении выгоды из новых технологий; это требует от лидеров бизнеса использования другого способа объединения людей и процессов с новыми технологическими инструментами, а также открытости для переосмысления традиционных бизнес-моделей и мышления с точки зрения того, как вы привлекаете своих клиентов, расширяете возможности своих сотрудников и оптимизируете свою деятельность, чтобы заново изобрести продукты и бизнес-модели [9].

Как правило, определение первоочередных направлений организационных преобразований осуществляется на основе оценки цифровой зрелости предприятия (*Digital Maturity*) [8, 9]. По результатам проведенного обзора [2] можно выделить пять наиболее общих направлений оценки: стратегия и бизнес-модель, потребители, организационная культура и персонал, операционные процессы и информационные технологии. Таким образом, необходимыми условиями успешности цифровой трансформации являются преобразования организационной культуры и стратегии, изменение бизнес-модели, то есть организационные инновации. В тоже время, согласно статистическим исследованиям [3], количество российских предприятий, осуществляющих организационные инновации наряду с технологическими, является крайне низким даже для высокотехнологичного сектора экономики

(рис. 1). Для средне - и низкотехнологичных предприятий эта доля еще ниже: по организационным инновациям – 4,7 % и 3,4 %, по маркетинговым – 3,0 % и 2,5 % соответственно.

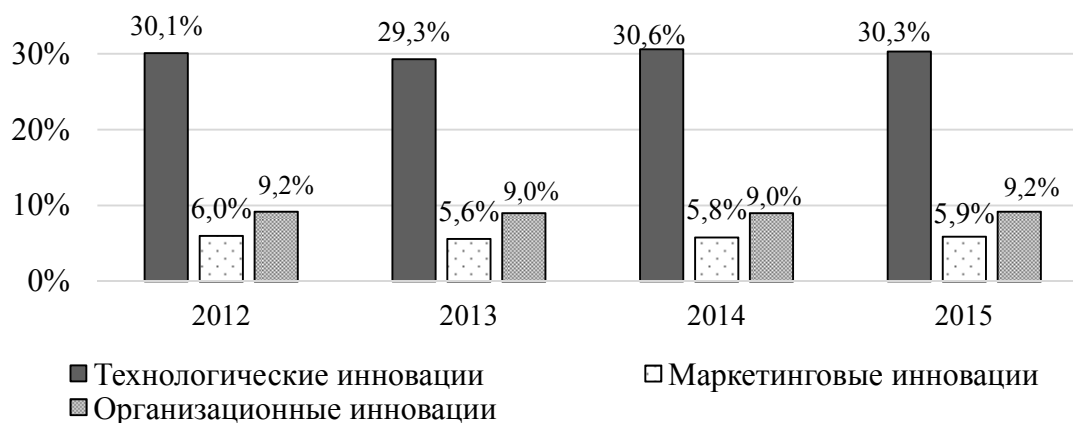


Рис. 1. Удельный вес организаций, высокотехнологичного уровня, осуществлявших инновации, в общем числе организаций

При этом большинство исследований в качестве наиболее проблемных областей выделяют изменение организационной культуры и преодоление сопротивления изменениям сотрудников [2]. Другим ключевым элементом, который часто необходимо кардинально изменить, является бизнес-модель предприятия. Вопросы необходимости и направлений происходящих изменений рассмотрены в работах [1, 4, 10]. Основными трендами здесь являются:

- расширение кооперационных взаимодействий, развитие новых моделей сотрудничества. Кооперация позволяет получить доступ к недостающим для достижения поставленных целей ресурсам и компетенциям, сократить сроки разработки новых продуктов;

- распространение бизнес-моделей типа многосторонних платформ, создание экосистемы бизнеса.

Российскими компаниями, успешно использующими и развивающими такие бизнес-модели, являются *Yandex*, *Mail.ru*, *Avito*, М.Видео. Однако большинство компаний, успешно осуществляющих цифровые преобразования,

относятся к достаточно ограниченному числу отраслей. По оценкам [7], составленным на основе опроса топ-менеджеров и специалистов российских компаний, к топ-3 отраслей, считающих свой прогресс в цифровой трансформации наиболее продвинутым, относятся банковский сектор и финансовые услуги, ИТ и разработка ПО, телеком. Топ-3 отраслей, считающих свой прогресс в цифровой трансформации незначительным: нефть и газ, торговля, промышленность.

Такая ситуация в некоторой степени объясняется неравномерностью цифрового развития по отраслям, что нашло отражение в так называемой концепции цифрового вихря (*Digital Vortex*) [5]. Движение в направлении «цифрового центра» неизбежно. Анализ практики уже сегодня показывает достаточно большое число примеров, когда компании, использующие принципиально новые бизнес-модели, основанные на возможностях информационных технологий, полностью изменили условия отраслевой конкуренции. Это в первую очередь глобальные мировые платформы: *eBay*, *Amazon*, *Alibaba*, *Airbnb* и др. Ближе всех к центру цифрового вихря лежат отрасли, связанные с производством высокотехнологичных продуктов и услуг. Далее следуют: СМИ и развлечения (2), розничная торговля (3), финансовые услуги (4), телекоммуникации (5), образование (6), гостиничный бизнес и путешествия (7), промышленность (8), здравоохранение (9), коммунальные услуги (10), нефть и газ (11), и фармацевтика (12). Однако особенностью вихря является хаотичный характер, поэтому установленный порядок не является линейной и жестко упорядоченной последовательностью. Кроме того, в рамках любой отрасли существуют предприятия с разным уровнем цифровой зрелости. В рамках данной концепции также предполагается, что [5]:

– положение отрасли относительно центра цифрового вихря отражает конкуренцию, с которой столкнутся компании, а не мощь их цифровых возможностей;

– попадание в центр не является конечным состоянием, при котором рынок стабилизируется вокруг конкурентоспособных лидеров на продолжительное время;

– близость к центру не подразумевает, что отрасль (или компания) обязательно скатится в пропасть.

Опрошенные руководители считают, что в среднем примерно четыре из десяти ведущих отраслевых предприятий будут уничтожены в ходе цифровой революции в ближайшие пять лет. Число вытесненных компаний колеблется от 4,3 из 10 в сфере телекоммуникаций до 2,5 в нефтегазовой области.

Таким образом, можно сделать следующие выводы относительно ключевых правил и направлений успешной цифровой трансформации российских предприятий.

1. Необходимо «продвигать» понимание сущности цифровой трансформации как единства технологических и организационных инноваций, ведущей роли в успешности преобразований таких «мягких» факторов, как:

– организационная культура, необходимая для разработки и реализации цифровых инициатив;

– цифровая стратегия, определяющая «фокус» и приоритетные направления изменений;

– бизнес-модель как решающее конкурентное преимущество.

2. При разработке дорожной карты цифровой трансформации следует опираться на оценку разрыва между текущим и целевым (определяемым стратегией) уровнями цифровой зрелости предприятия.

3. В качестве инструментов, способствующих успешности цифровых преобразований, использовать и развивать:

– модели кооперации со всеми участниками цепочки создания ценности, а также выстраивать партнерские отношения с ИТ-компаниями, либо развивать собственные компетенции для интеграции технологий в продукт;

– использовать возможности многосторонних платформ, создавать и развивать экосистему бизнеса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Галимова М. П., Гилева Т. А. Трансфер технологий в цифровой экономике: критерии выбора бизнес-модели // В сборнике: Цифровая экономика и Индустрия 4.0: проблемы и перспективы труды научно-практической конференции с международным участием. СПб., 2017. – С. 418-423.
2. Гилева Т. А., Гилев Г. А. Обеспечение цифровой зрелости предприятия: направления и методы // Развитие экономики и менеджмента в условиях цифровизации: сборник трудов научно-практической конференции с международным участием. – СПб.: ПОЛИТЕХПРЕСС, 2018. С. 204-223.
3. Индикаторы инновационной деятельности 2018: статистический сборник/ Н. В. Городникова, Л. М. Гохберг, К. А. Дитковский и др. – М.: НИУ ВШЭ, 2018.
4. Инновации в России – неисчерпаемый источник роста. Аналитический отчет McKinsey, 2018. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mckinsey.com/ru/our-insights/innovations-in-russia>
5. Уэйд М. Цифровой вихрь. Как побеждать диджитал-новаторов их же оружием. – М.: Эксмо, 2016.
6. Цифровая Россия: новая реальность. Аналитический отчет Digital McKinsey, 2017. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mckinsey.com/ru/~ /media/Digital-Russia-report.ashx>
7. Цифровая трансформация в России: аналитический отчет на основе результатов опроса российских компаний. 2018. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://komanda-a.pro/blog/dtr_2018.
8. Are you ready for digital transformation? Measuring your digital business aptitude [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg-aptitude.pdf>.
9. Digital transformation: Seven steps to success. How businesses can stay relevant and competitive in today's new digital era, 2016. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://info.microsoft.com/rs/157-GQE-382/images/Digital%20>.
10. Ismagilova L.A., Gileva T.A., Galimova M.P., Glukhov V.V. Digital Business Model and SMART Economy Sectoral Development Trajectories Substantiation // Internet of Things, Smart Spaces, and Next Generation Networks and Systems. 17th International Conference, NEW2AN 2017, Third Workshop NsCC 2017, St. Petersburg, Russia, Pp. 13 – 28.

Идиятуллина А. М., Шарипова Р. Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ДЕНЕЖНЫЕ ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ, ИХ ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ

Аннотация: В статье приведен обзор подходов к определению понятия «доходы населения»; выполнен анализ структуры и динамики доходов населения на примере доходов жителей Республики Башкортостан. Выявлены основные проблемы в формировании и использовании денежных доходов населения на современном этапе.

Ключевые слова: денежные доходы; заработная плата; реальные располагаемые доходы; потребительские расходы; социальные выплаты.

Одной из национальных целей развития страны выступает обеспечение устойчивого роста реальных доходов граждан [1]. Важными факторами

являются доходные источники их формирования и динамики: оплата труда всех категории населения, пособия, пенсии, стипендии, предпринимательские доходы, социальные трансферты и др.

Доходы населения - одна из основных экономических категорий, характеризующих благосостояние человека. «Реальные располагаемые денежные доходы населения» входят в перечень показателей для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти Республики Башкортостан. По данному показателю осуществляется мониторинг. При расчете реальных располагаемых денежных доходов населения учитываются номинальные денежные доходы текущего периода (за вычетом добровольных взносов, обязательных платежей), скорректированные на индекс потребительских цен.

Структура доходов населения в динамике по Республике Башкортостан представлена в табл. 1.

В структуре денежных доходов республики в исследуемом периоде наибольший удельный вес занимают другие доходы, то есть это - скрытые доходы, доходы от продажи иностранной валюты, денежные переводы.

Таблица 1

Структура доходов населения, %

Показатели	2015	2016	2017	2018
Доходы от предпринимательской деятельности	12,6	12,2	12,0	13,4
Оплата труда	28,5	29,3	30,6	31,7
Социальные выплаты	16,4	17,6	18,5	19,3
Доходы от собственности	3,7	3,9	3,2	2,7
Другие доходы	38,8	35,4	34,3	31,7

В 2017 г. по сравнению с 2015 г. они уменьшились на 4,5 пункта. Вторым по величине источником доходов в республике является заработная плата, в 2017 г. она увеличилась на 2,1 пункта. Также увеличились социальные выплаты за 2015-2017 гг. на 2,1 пункта. Доходы от предпринимательской деятельности и доходы от собственности сократились незначительно - на 0,6% и 0,5% соответственно.

Среднедушевые денежные доходы населения республики выросли с 2015 г. на 956 руб. и составили в 2018 г. – 28 687,1 руб. в месяц (табл. 2).

Несмотря на увеличение номинальных денежных доходов населения, их величина в реальном выражении сокращается.

Таблица 2

Основные показатели денежных доходов населения

Показатель	2015	2016	2017	2018
Среднедушевой денежный доход в месяц, руб.	27730,3	28134,2	28473,1	28687,1
Реальные располагаемые денежные доходы населения, в % к предыдущему году	94,1	95,6	98,4	97,3
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, руб.	25927,5	28107,9	30357,7	33016,6
Реальная начисленная среднемесячная заработная плата работников, в % к предыдущему году	90,9	102,3	105,0	106,2
Средний размер назначенных пенсий, руб.	11419,7	11806,2	12766,6	13584,8
Величина прожиточного минимума в среднем на душу населения, рублей в месяц	8623	8569	8614	8648

В качестве основных источников формирования денежного дохода, выступают оплата труда и пенсия. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организации в 2018 г. по сравнению с 2015 г. увеличилась на 7 089,1 руб. и составила 33 016,6 руб., в реальном выражении увеличилась на 15,3 пункта и составила 106,2%.

Пенсии являются основным источником доходов для 1,2 млн. жителей республики. Основную категорию пенсионеров составляют те, кто получает трудовую пенсию по старости. В 2018 г. средняя пенсия составила 13584,8 руб., или 41,2% к уровню среднемесячной номинальной начисленной заработной платы по республике.

Как можно видеть, реальный рост покупки товаров и услуг не смог компенсировать снижение реальных денежных доходов населения (табл. 3). Основное снижение произошло за счет увеличения за кредитованности физических лиц-предпринимателей и населения. Так, рост изменения задолженности по кредитам увеличился в 2018 г. к соответствующему периоду 2017 г. почти в 2 раза.

Вторым по значимости является снижение доходов населения за счет снижения сбережений во вкладах и ценных бумагах – почти на 46 % к уровню прошлого года.

Как можно предположить, потребительские расходы населения во многом обеспечиваются за счет увеличения кредитной активности населения.

Таблица 3

Структура формирования денежных доходов населения за 2015-2018 гг.

Показатель	Значение, млрд. рублей				2018 г. в % к	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2015 г.	2017 г.
I. Покупка товаров и оплата услуг	1056,4	1082,7	1135,7	1186,7	112,3	104,5
II. Обязательные платежи и разнообразные взносы	113,0	115,4	113,5	134,8	119,3	118,8
III. Изменение сбережений во вкладах и ценных бумагах	59,0	61,2	49,1	21,7	36,8	44,2
IV. Покупка валюты	20,8	19,8	20,4	23,9	114,9	117,3
V. Изменение средств на счетах физических лиц-предпринимателей	30,0	24,7	22,0	20,6	68,7	93,6
VI. Изменение задолженности по кредитам	25,7	-9,3	-43,8	-80,4	x	183,5
VII. Покупка недвижимости	13,3	13,2	15,2	8,3	62,4	55,0
VIII. Покупка скота и птицы	4,4	4,6	5,2	10,2	231,8	194,7
IX. Деньги, отосланные по переводам	1,7	4,1	5,1	4,6	270,6	90,2
Всего денежных расходов и сбережений	1324,3	1316,4	1322,4	1330,4	85,4	100,6
Превышение доходов над расходами	30,6	57,3	65,1	66,3	216,7	101,9
Всего денежных доходов	1354,9	1373,7	1387,5	1396,7	103,1	100,7

О достаточно сложной ситуации с денежными доходами свидетельствует резкое снижение за этот период расходов населения на покупку недвижимости – почти наполовину.

В условиях социальной и экономической нестабильности происходит снижение уровня благосостояния населения. На фоне снижения реальных доходов населения существенно сокращается потребительская активность, особенно в части покупок непродовольственных товаров. Растут масштабы социально-экономического неравенства и бедности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года: указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204 // Рос. газ. 2018. 9 мая.
2. Суринов А. Е., Статистика доходов населения. М.: ЗАО «Финстатин-форм», 2001 – 239 с.
3. Уровень жизни населения Республики Башкортостан: статистический сборник – Уфа: Башкортостанстат, 2018. – 90 с., табл.

Карамышев М. С., Криони О. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ЖИЛИЩНЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ СБЕРЕЖЕНИЯ КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ ВЫПОЛНЕНИЯ «МАЙСКИХ» УКАЗОВ ПРЕЗИДЕНТА

Аннотация: В статье рассматриваются перспективы использования систем жилищных строительных сбережений в области создания прорывного роста в строительном секторе.

Ключевые слова: майские указы, жилищные строительные сбережения, ипотека

На протяжении последних лет в Российской Федерации остро стоит проблема жилищного вопроса. Заключается она в обеспечении граждан доступным и качественным жильем. Для решения этой проблемы предлагаются различные подходы, в той, или иной степени, привязанные к непосредственному бюджетному финансированию процесса строительства или субсидированию кредитной ставки банков. Однако, важно отметить, что существуют иные, менее затратные, способы решения данной проблемы.

Основная суть задач, поставленных Президентом в рамках своих последних указов, заключалась в увеличении вводимой жилищной площади в 1,5 раза. Для решения таких задач, необходимо четко понимать, что привлечение финансирования для подобных проектов является наиболее важной проблемой в этой сфере.

С июля 2018 года в Федеральный закон "Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации" от 30.12.2004 N 214-ФЗ вступили изменения. Отныне застройщики не вправе привлекать финансирования путем долевого участия. Основным посылом изменений было обезопасить граждан от недобросовестных застройщиков, так как из средств массовой информации мы регулярно видим случаи возникновения, так называемых, обманутых дольщиков. После принятия изменений граждане желающие приобрести жилье на этапе стройки, будут вкладывать средства на специальные Escrow-счета банков [2], и последние, оценив все риски строительства, будут выдавать кредиты

застройщиками. То есть, возникает ситуация, когда некрупные застройщики полностью могут оказаться «за бортом» строительного рынка, так как не один банк не возьмет на себя такие риски. Также, кредитование застройщиков деньгами непосредственных покупателей квартир, приведет к росту цен конечной недвижимости.

Помимо прочего, нельзя забывать и о проблемах, с которыми сталкиваются непосредственные покупатели недвижимости. На протяжении двадцати лет в России развивается ипотечное кредитование. Развивается оно по своему особенному пути, поскольку рынок ипотечных ценных бумаг не сформирован в полной мере, поэтому для большинства банков источником средств для выдачи ипотеки являются депозиты. Это не позволяет предлагать населению доступные ипотечные кредиты, сравнимые по ставкам в европейских странах и США, где ставки 2-5% годовых являются нормой [1].

Несмотря на то, что постоянно анонсируются процентные ставки в 6-7% к настоящему времени достичь их удаётся только лишь за счёт различного рода субсидий от федеральных и региональных властей. Текущие же процентные ставки делают ипотечное кредитование недоступным для людей с доходами ниже среднего уровня.

Кроме того, для государства важно обеспечивать жильём отдельные категории граждан: молодые семьи, молодые специалисты, учёные, учителя, врачи, военные, жители сельской местности. Классическая ипотека здесь не может помочь в полной мере, поскольку не всегда у человека есть необходимые накопления для первого взноса, доходы для обслуживания кредита, а, самое главное, сложно осилить покупку недвижимости по существующим ценам.

Вместе с тем существует другая модель жилищного кредитования, которая отличается более низкими процентными ставками. Это система жилищных строительных сбережений. Она берет свое начало в Германии, активно используется в Восточной Европе, а из ближайших наших соседей вот уже 15 лет действует в Казахстане. При этом система жилищных сбережений не

конкурирует с классической ипотекой, а дополняет её, поскольку «классическая» система ипотечного кредитования ориентирована на граждан с уровнем дохода выше среднего, а ипотечно-накопительная система (жилищные строительные сбережения) – на граждан с уровнем дохода ниже среднего. Таким образом, совместное взаимодействие позволяет удовлетворить потребности большинства граждан в приобретении жилья независимо от уровня достатка.

Комитетом Госдумы РФ по финансовому рынку и Ассоциацией банков России уже ведется разработка законопроекта о стимулировании долгосрочных жилищных сбережений, предусматривающий последующую выдачу ипотечных кредитов с пониженной ставкой.

Механизм жилищных строительных сбережений представляет интерес и как «базовая платформа», через которую можно развивать и создавать иные накопительные механизмы, интегрированные с разными направлениями – корпоративные программы, проекты комплексного освоения территорий с применением механизмов государственно-частного партнерства, аренда с правом выкупа, программы реновации и т. д.

Общественные организации и профессиональные сообщества активно используют опыт реализации программ стройсбережений при подготовке предложений по обеспечению выполнения задач «майского» Указа Президента. Среди них – Общероссийский Народный Фронт, Ассоциация банков России, крупнейшая общественная организация экономистов «Вольное экономическое общество России» и многие другие.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1) Щенин Р. К. Банковские системы стран мира. — М.: КноРус, 2010. — С. 49. — 2 000 экз. — ISBN 5-406-00248-3.
- 2) Электронный ресурс: сайт «Алтайская правда» статья «Поправки к закону 214-ФЗ всколыхнули строительную отрасль» Дата обращения: 06.02.2019 <https://ap22.ru/paper/Popravki-k-zakonu-214-FZ-vskolyhnuli-stroitel-nuyu-otrasl.html>.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА

Аннотация: В статье рассматриваются основные понятия инвестиционной привлекательности, определяются главные составляющие привлекательности, рассмотрены основные факторы влияющие на инвестиционный потенциал региона.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность региона, инвестиционный климат, инвестиции.

Инвестиционная привлекательность является сложным и многогранным понятием, влияющим на функционирование каждого отдельного региона России. На современном этапе развития привлечение инвестиций является основным критерием выживания российской экономики, особенно в связи сложившейся экономической ситуации в стране. В частности с обострением отношений между странами, введением и расширением санкций в отношении России, а так же применения ответны санкций, положением курса рубля к доллару и многое другое. Все это ограничивает развитие регионов. В настоящее время не все регионы страны имеют высокую инвестиционную привлекательность, и многие инвесторы предпочитают вкладывать в мегаполисы и регионы, которые имеют высокий ресурсный потенциал.

В связи с этим привлечение инвестиций на региональном уровне является первостепенной задачей. Однако, инвестиции, как и любой другой ресурс, ограничены, поэтому потенциальные инвесторы оценивают объекты инвестирования довольно тщательно. Следовательно, основной целью каждого отдельного региона становится повышение своей инвестиционной привлекательности [3].

В современной литературе существует много понятий инвестиционного климата, но все они в той или иной манере сводятся к одному: наличие таких условий инвестирования, которые влияют на предпочтения инвестора в выборе того или иного объекта инвестирования [2].

Иногда понятие «инвестиционная привлекательность» путают с понятием «инвестиционный климат». Инвестиционный климат – это среда, в которой происходят инвестиционные процессы, генерирующиеся под действием политических, экономических, юридических, социальных и других факторов, определяющих условия инвестиционной деятельности в регионе и степень риска инвестиций [1]. Исходя из определения, можно сделать вывод, что понятие климата шире понятия привлекательности. Инвестиционная привлекательность – составляющая инвестиционного климата, также, как и инвестиционная активность.

На рис. 1 представлена структура инвестиционной привлекательности.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА

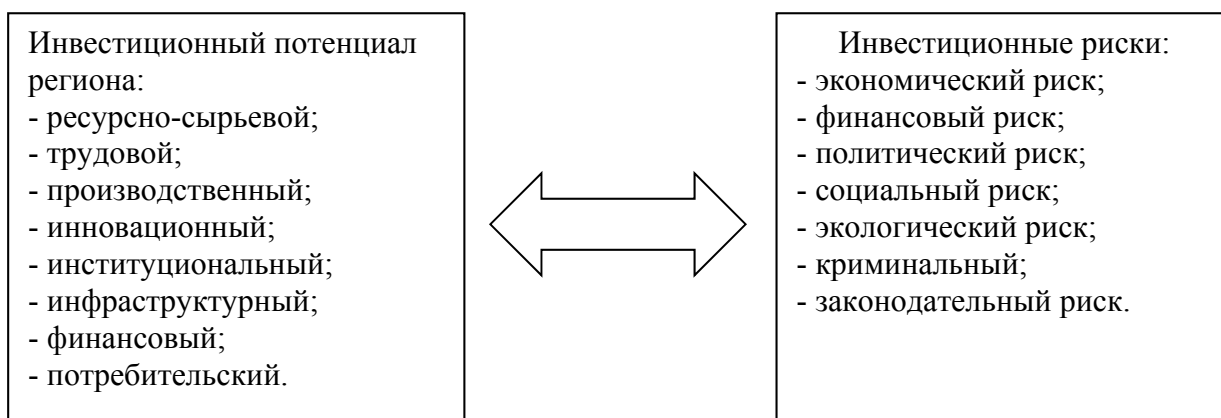


Рис. 1. Структура инвестиционной привлекательности региона

Инвестиционный потенциал региона состоит из девяти отдельных потенциалов.

Перечисленные факторы в одинаковой степени оказывают влияние на инвестиционный потенциал пространства. Основываясь на них, потенциальный инвестор может выбрать наиболее выгодные направления инвестиционной деятельности и проанализировать ее возможные масштабы на данной территории. При этом каждый частный потенциал характеризуется целой группой показателей.

Соответственно, инвестиционный потенциал региона $\Pi_{инв}$ – это совокупность потенциалов, которые его образуют (формула 1) [2]:

$$\Pi_{инв} = \Pi_1 + \Pi_2 + \Pi_3 + \Pi_4 + \Pi_5 + \Pi_6 + \Pi_7 + \Pi_8 + \Pi_9 \quad (1)$$

где $P_{инв}$ – инвестиционный потенциал региона;

P_1 – ресурсно-сырьевой потенциал (обеспеченность всеми видами природных ресурсов на территории в среднем);

P_2 – производственный потенциал (совокупный результат хозяйственной деятельности населения в регионе);

P_3 – потребительский потенциал (совокупная покупательная способность);

P_4 – инфраструктурный потенциал (выгодное географическое - экономическое положение региона, транспортные условия деятельности);

P_5 – трудовой потенциал;

P_6 – институциональный потенциал (степень развития ведущих институтов рыночной экономики в регионе);

P_7 – инновационный потенциал (уровень развития науки и внедрения достижений научно-технического прогресса в регионе);

P_8 – финансовый потенциал (объем налоговой базы, прибыльность предприятий региона и доходы населения);

P_9 – туристический потенциал (наличие мест посещения туристами).

Подводя итог важно отметить, что самым действенным механизмом непрерывного развития социально-экономического потенциала и успешного функционирования любого региона является активация инвестиционного процесса. Необходимость развития инвестиционного потенциала каждого региона неоспорима.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Голайдо И. М., Уварова Е. Е. Инвестиционный климат региона: содержание, структура и проблемы формирования // Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования. – 2016. – №3. – с. 236-242 URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=27114245>.
2. Калугина Н. К. Сущность понятий «инвестиционная привлекательность» и «инвестиционный потенциал» региона // Гуманитарные научные исследования. 2018. № 10 [Электронный ресурс]. URL: <http://human.snauka.ru/2018/10/25249>.
3. Крыгина А. П. Стратегические подходы к формированию инвестиционной привлекательности сельского хозяйства // Вопросы экономики и управления. – 2016. – №3. – с. 81-83 URL: <https://moluch.ru/th/5/archive/31/886/>.

НАКОПИТЕЛЬНАЯ ИПОТЕКА: ПОНЯТИЕ И ПРИНЦИПЫ РАБОТЫ

Аннотация: В статье раскрываются основные понятия и принципы работы систем жилищных строительных сбережений. Приведены основные преимущества данных программ. Помимо основного рассмотрения систем ЖСС, также рассказывается о характере и принципах работы жилищно-накопительных кооперативов.

Ключевые слова: жилищные строительные сбережения, накопительный кооператив, ипотека

Современная тенденция финансовой неопределенности на жилищно-строительном рынке создает основания для поиска новых решений в области удовлетворения потребности людей в жилье. Существует проблема недостаточности или неустойчивости финансирования строительных проектов. Периодически возникают различные ситуации, когда стандартные инструменты финансирования не способны обеспечивать стабильное развитие экономической системы жилищного строительства. В таких случаях перед застройщиками и конечными потребителями и возникает необходимость поиска новых решений. Как и в большинстве случаев, все новое – это хорошо забытое старое.

Идея решения жилищного вопроса по средствам строительных сберегательных касс зародилась еще в Древнем Китае, но свой более-менее систематизированный вид приняла в 18-м веке в Англии, с началом образования обществ строителей. Основным принципом работы таких обществ был механизм складывания средств его участников в одну общую сумму и строительство жилья за ее счет. Наибольшее развитие механизмы строительной кооперации получили в Германии, в послевоенный период в 20-ые года прошлого столетия. Тогда участники хранили свои средства на едином банковском счете и за счет жребия определяли, кто получит право на покупку недвижимости. Подобный принцип отменился лишь к 40-ым годам, когда на смену ему пришла оценочная система – заем получал участник, осуществлявший накопления наиболее выгодным для общества путем (большая сумма общих накоплений, регулярность взносов и т. д.). Самой развитой и

известной стойительно-сберегательной кассой Германии (в последствие ставшей полноценным банком) стала организация Schwäbisch Hall (Швебишь-Халль) успешно действующая и по сей день [1].

Основной принцип работы стройсберкасс состоит в следующем:

- вкладчик вносит средства на счет кассы, в отдельном или специализированном банке;
- государство, выполняя социальную функцию начисляет на взнос определенную сумму, как правило от 10 до 30 процентов от суммы взноса;
- по истечению заранее оговоренного срока накопления, участник имеет право получить кредит, по существенно ниже рыночной ставке.

Как правило кредит выдается на сумму равной сумме накопленных средств и не зависит от очередности или характера накоплений – каждый участник, независимо от суммы каждого взноса и срока накопления, получает одинаковую сумму займа (равной накопленной). Срок займа, как правило, равен 1,5-кратному сроку накопления.

Выгода для банков, хранящих накопления - получение «длинных» денег, лежащих на депозитах по низким ставкам. Выгода государства – более низкий объем финансирования, чем при простом субсидировании процентной ставки. Выгода участникам – доступность кредита и меньшая сумма переплаты.

По похожей схеме работают и жилищно-накопительные кооперативы (ЖНК), но в отличие от стройсберкасс в них не предусмотрена государственная поддержка, выгода для участника состоит только в низкопроцентном ипотечном кредите.

Схема работы ЖНК состоит в следующем:

- гражданин, желающий приобрести недвижимость, вносит вступительный взнос и становится участником кооператива (вступать можно с 16-ти лет и для участия необходим лишь паспорт);
- срок накопления, законом не регламентирован, но как правило, составляет 10-20 лет;

- участник обязан состоять в кооперативе минимум 2 года и регулярно производить членские и паевые взносы;

- при накоплении определенной суммы от стоимости квартиры и по прошествии 2-х лет, участник сможет приобрести квартир через кооператив (она встает на баланс ЖНК), недостающую сумму (не более 50%) кооператив оплачивает из средств паевого фонда и выдает заем участнику по низкой процентной ставке, который тот оплачивает кооперативу в течение 10-ти лет;

- после выплаты всего займа, член кооператива становится полноправным хозяином квартиры и прекращает свое членство в кооперативе.

Данная схема, также, как и стройсберкассы, подходит для граждан, которые в силу финансовых причин не могут претендовать на получение классического ипотечного займа. Также преимуществом является то, что при покупке через кооператив сумму переплаты гораздо меньше, чем при классической ипотеке. Многие критически относятся к кооперативам, так как видят в нем признаки финансовой пирамиды, ведь средства на покупку квартиры выдаются из паевого фонда, а он складывается из денежных средств текущих участников. Однако в российском законодательстве зафиксировано, что ЖНК может приобретать строящуюся недвижимость только на 20% от размера всего паевого фонда, что полностью исключает возможность обманутых вкладчиков. В случае форс-мажорного выхода из кооператива, вкладчику возвращается вся сумма внесенных им ранее средств.

Ипотечно-накопительная система распространена практически во всех странах Европы. За счет подобных моделей обеспечивается поддержание рентабельности жилищного строительства (как государственного, так и частного), так как подобные системы увеличивают количество потенциальных покупателей, делая недвижимость более доступной для больших слоев населения [2].

Таким образом, можно заключить, что разработка новых и совершенствование старых механизмов ипотечно-накопительного

кредитования, может существенно способствовать росту покупательной способности на жилищном рынке России, в условиях падения реальных доходов граждан.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Пастухова Н. С., Рогожина Н. Н. (2002). Зарубежный опыт жилищных сберегательных программ./ Рекомендации по использованию жилищных сберегательных программ в работе банков. – М.: Фонд «Институт экономики города». – 52 с.
2. Опыт и проблемы развития ипотечного жилищного кредитования в регионах России (2004) / Под ред. Н. Н. Рогожиной.-М.: Фонд «Институт экономики города». – 128 с.

Манукян Ж. А., Криони О. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ПОДХОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Аннотация: В данной статье раскрыто содержание инвестиционной привлекательности отрасли, изучены существующие методы оценки с выделением преимуществ и недостатков, предложена методика и система показателей оценки инвестиционной привлекательности, позволяющая всесторонне проанализировать инвестиционный потенциал с учетом возможных рисков.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инвестиционный риск, инвестиционный потенциал, методы оценки, агропромышленный комплекс.

Отрасли агропромышленного комплекса определяют экономическое состояние регионов, поэтому для решения существующих производственных, социально-экономических проблем, необходимо активизация инвестиционной деятельности в данном секторе экономики.

Именно развитие инвестиционной деятельности агропромышленного комплекса стимулирует действия по повышению общего благосостояния и обеспеченности населения.

Для принятия решений о вложениях в отрасли агропромышленного комплекса необходимо оценить инвестиционную привлекательность как региона в целом, так и агропромышленного комплекса.

Существующие методики оценки инвестиционной привлекательности отрасли можно объединить в следующие основные группы [1]:

- экономико-математические (дисперсионный, корреляционно-регрессионный анализ, математическое моделирование и др.);
- методы факторного анализа (характеристика укрупнённых групп показателей-факторов);
- методы экспертных оценок.

Основной недостаток экономико-математических методов - возможность замены одного ресурса другим. В данном методе нет обоснованности включения показателей в модель. Использование дифференциальных уравнений достаточно сложное, к тому же, не всегда существует аналитическое решение.

Регрессионная модель позволяет проанализировать взаимодействие факторов, но при этом число факторов ограничено и исходные данные должны быть сопоставимы.

С помощью методов факторного анализа можно учесть взаимосвязи многих факторов, провести ранжирование, однако, существует субъективизм в отношении установлении весов.

Оценка инвестиционной привлекательности агропромышленного комплекса рассматривается в рамках четырех подходов [2]: на основе основополагающего фактора; на основе учета целого ряда факторов; на основе балльной оценки; на основе расчета интегрального показателя.

Первый подход основан на выявлении некоего основополагающего фактора, который определяет инвестиционную привлекательность [2]. Данный подход отличается сравнительной простотой анализа и расчетов, его можно использовать для исследования инвестиционной привлекательности хозяйственных систем разного уровня.

Второй подход основан на учете целого ряда факторов, которые с точки зрения влияния на инвестиционную привлекательность являются равноценными, при этом каждый фактор характеризуется целым набором показателей [2].

Третий подход, основанный на балльной оценке, учитывает величины всех составляющих инвестиционной привлекательности и служит критерием ранжирования различных регионов по их привлекательности для инвестора.

Четвертый подход предлагает расчет интегрального показателя. Для каждой отрасли агропромышленного сектора необходимо рассчитать показатели эффективности.

Показатели, характеризующие инвестиционные возможности, а также риски имеют разную природу, поэтому предложено на основе линейной и нелинейной нормировки, привести их к единой размерности.

Интегральный уровень инвестиционной привлекательности (U_{IR}) можно рассчитать по формуле [1]:

$$U_{IR} = \sqrt[k]{\prod(\sum_{i=1}^m P_N W_i)} \rightarrow \max, \quad (1)$$

где k – число лет; m – число показателей; W_i – весовой коэффициент;

P_N – нормированные показатели.

С целью исключения субъективизма выбора весов необходимо использовать их в равных долях в зависимости от числа показателей.

Для показателей со значительным изменением диапазона значений при их нормировке использовать нелинейную функцию, незначительным, применять линейную нормировку [1]:

$$P_N = \frac{P_i - P_{\max}}{P_{\max} - P_{\min}} \quad (2)$$

$$P_N = \frac{P_{\max} - P_i}{P_{\max} - P_{\min}} \quad (3)$$

Для определения оптимальной структуры инвестиций также можно использовать методику Шарпа (S), представляющий собой отношение ожидаемой эффективности инвестиций к совокупному риску [3]. Оптимизационная задача состоит в обосновании оптимальной структуры

инвестиций с учетом оценки уровня рисков и инвестиционной привлекательности отдельных отраслей.

В качестве критерия оптимальности может быть выбрана [3]:

1. максимизация эффективности инвестиционных вложений при максимально приемлемом уровне риска (c).

$$\bar{X}_p \rightarrow \max, \text{ при } R_c \leq c \quad (4)$$

2. минимизация совокупного риска (c возможным указанием в блоке ограничений минимально приемлемого уровня эффективности инвестиций (d)).

$$R_c \rightarrow \min, \text{ при } \bar{X}_p \leq d \quad (5)$$

3. максимизация отношения эффективности инвестиций к совокупному риску (c возможным указанием в блоке ограничений минимально приемлемого уровня эффективности инвестиций (d)).

$$S \rightarrow \max, \text{ при } \bar{X}_p \leq d \quad (6)$$

После изучения соответствующей литературы можно предложить методологию эконометрической оценки, которая состоит из следующих этапов: формирование базы исходных данных с показателями экономической эффективности по отраслям АПК; производится расчет весовых коэффициентов показателей; используя метод основных компонентов, вычисляются интегральные значения за анализируемый период; производится расчет интегральной величины эффективности функционирования отраслей АПК; анализируется уровень, тенденция изменения интегральной стоимости и составляющие экономической эффективности отрасли АПК; формируется массив данных об объеме инвестиций в отрасли АПК за анализируемый период времени; эмпирическое определение (регрессионный анализ) наличия и уровень зависимости объемов инвестиций в отрасли АПК; интерпретация полученных

результатов и принятие решений для активации инвестиционной деятельности в отрасли АПК.

Соблюдение этой последовательности и проведение соответствующего анализ позволяет:

1) выявить наличие взаимосвязи и взаимное влияние определенных факторов – показателей функционирования агропромышленного производства на сумму инвестиций в отрасль;

2) оценить степень влияния факторов и, соответственно, сферы, которые требуют усиления или, напротив, минимизация рисков;

3) установить степень влияния основных показателей и направления функционирования отраслей АПК по объему инвестиций.

Также одним из важных направлений для оценки инвестиционной привлекательности является расчет и анализ доходности инвестиций в отрасль.

Активизация инвестиционной деятельности на основе поиска эффективного вложения свободных денежных средств важный вопрос при принятии инвестиционного решения потенциальным инвестором.

Для инвесторов приоритетными являются те отрасли и предприятия, которые имеют высокий инновационный потенциал и возможность получения увеличения дохода и увеличения рентабельности финансовых ресурсов, которые функционируют в процессе производства.

Также важным условием, для повышения инвестиционной привлекательности агропромышленного комплекса, является формирование достаточной инвестиционной поддержки, которая позволит: модернизировать материально-техническую и технологическую базу, складскую, производственную и логистическую инфраструктуру; привлекать современные технологии; увеличить производственные мощности; формировать местные интегрированные агропромышленные структуры; развивать экспортный потенциал; систематически внедрять все виды инноваций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Агеенко А. А. Методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности отраслей экономики региона и отдельных хозяйствующих субъектов: учеб. пособие. М.: 2013. 151 с.
2. Березнев С. В., Шевелева О. Б., Начева М. К. Инвестиционный потенциал и инвестиционная привлекательность региона: методы анализа: учеб. пособие. М.: 2014. 254 с.
3. Кузнецов Б. Т. Инвестиции: учеб. пособие. М.: Юнити-Дана, 2010. 624 с.

Мещерякова О. А., Криони О. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

Аннотация: В статье рассматриваются основные информационные технологии в банковском секторе: интернет-банк, банковские карты, мобильные деньги, SMS-службы, электронный обмен данными. Информационные технологии открыли много дверей для новых технологий, которые используются в бизнесе и для индивидуального использования. Банковский сектор не является исключением. Роль ИТ в банковском секторе можно разделить на две категории: коммуникации и связь, а также индивидуальные и бизнес-транзакции.

Ключевые слова: информационные технологии, ИТ, интернет-банкинг, мобильный банкинг, мобильные деньги, банк

Банковский сектор начал использовать информационные технологии, чтобы быстрее обслуживать своих клиентов с наименьшими затратами. Появление новых технологий изменило банковскую индустрию, дало возможность перейти от «бумажных» банков к «оцифрованным» сетевым банковским услугам. Широкое использование интернета делает передачу данных более легкой и быстрой. Технологии изменили всю систему учета и управления всех банков, а также способ, которым банки оказывают услуги своим клиентам. Несмотря на то, что технологии стоят денег, их внедрение достаточно дорогостоящее, но новые возможности безграничны. Ниже приведены несколько примеров, как информационные технологии могут использоваться в банковской сфере.

Интернет-банкинг: это технологии дистанционного банковского обслуживания, которые дают возможность банку легко предоставлять свои услуги большей части своих клиентов [1]. Чтобы сделать систему удобной для всех клиентов, банки использовали графический пользовательский интерфейс.

С его помощью клиенты могут получать доступ к своим банковским реквизитам на любых устройствах, имеющих доступ в Интернет, без необходимости установки клиентской части программного обеспечения системы, осуществлять денежные переводы с одного счета на другой, распечатывать банковские выписки и получать информацию о своих финансовых операциях.

Другая технология, используемая банками, для обмена данными между банком и клиентами, называется электронный обмен данными, основной задачей которого является стандартизация обмена транзакционной цифровой информацией. Это программное обеспечение может использоваться для передачи бизнес-транзакций в формате, приемлемом для считывания компьютером. Таким образом, клиент на другом конце сможет легко прочитать информацию.

Банковские карты: Кредитные карты сделали банковскую систему более гибкой, чем раньше. С помощью нее клиент может занять определенную сумму денег в банке, в пределах лимита, установленного банком в зависимости от платежеспособности клиента, чтобы оплатить какую-либо услугу, либо купить товар, и банк выставляет счет позже. В этом случае клиенту не нужно проходить через хлопоты заимствования небольшой суммы. Эмиссия кредитных карт выгодна не только клиентам, которым не нужно отчитываться перед банком о целевом использовании кредита, но и банкам, поскольку сокращается сеть отделений и обслуживающего персонала, так как клиент может сам снимать и вносить деньги на счет. Небольшие операционные комиссии за обслуживание карт незаметны для клиентов, но тем не менее представляют довольно большую статью доходов банка. Дебетовые карты отличаются от кредитных возможностью использовать только собственные средства, находящиеся на расчетном счете в банке.

Обслуживание с использованием банкоматов и устройств банковского самообслуживания: Банки установили банкоматы во многих местах, чтобы

клиенты не выстраивались в очередь и не обращались в службу поддержки; это означает, что нет необходимости ходить в сам банк для совершения транзакций. Банкоматы также позволяют осуществлять банковские операции в любое время, поскольку клиенты могут использовать их для внесения или снятия денег со своих счетов, а также, чтобы узнать баланс своего счета или получить выписку по счету. Дистанционное банковское обслуживание улучшило качество жизни людей в отдаленных местностях. Это экономит время обеих сторон.

Служба рассылки защищенных коротких сообщений (SSMS) используется для отправки сообщений клиентам. У банков существует база с номерами мобильных телефонов клиентов, клиент может сделать запрос о своем банковском счете. Клиент должен зарегистрировать свой номер мобильного телефона, чтобы использовать услугу SSMS через банк. Банк также отправляет клиенту сообщения о каждой произошедшей транзакции. Клиент также будет осведомлен о любых транзакциях, которые он не совершал [2].

USSD: это SMS сервис с меню и временем сессии. Это стандарт, используемый во всех моделях телефонов. Клиент должен выбрать из списка опций в меню, а не использовать варианты для ответа. Основное преимущество USSD: клиент быстро отвечает, выбирая соответствующие опции из меню. USSD позволяет взаимодействовать клиенту, мобильной сети и банку. Для использования службы USSD на SIM-карту клиента предварительно устанавливаются команды, необходимые для службы. Клиент использует определенные номера для услуги USSD, предоставляемой банком или оператором мобильной связи.

Мобильные деньги: также называют мобильным кошельком, мобильным платежом и мобильным денежным переводом. Сервис мобильных денег используется во всем мире. Услуга предоставляется операторами мобильной связи, которые находятся в партнерстве с коммерческими банками. Счета для мобильных денег также могут быть связаны с банковским счетом клиента.

Услуга «Мобильные деньги» - это еще один способ банковского обслуживания, без необходимости открывать банковский счет. Деньги в виртуальном «кошельке» можно использовать для оплаты чего угодно, например, покупки товаров и услуг, оплаты счетов. ПИН-код используется для подтверждения совершенных транзакций. Услуга платная как для отправителя, так и для получателя. Клиенты имеют виртуальный кошелек, в котором они хранят средства, вносят депозиты, осуществляют платежи и снимают средства.

Потребности клиентов постоянно изменяются с развитием технологий и их собственными потребностями. Информационные технологии позволили улучшить банковские продукты, внедрить последовательные методы контроля угроз и помогли мобильным банковским услугам выйти на мировой уровень и разнообразные рынки. Во избежание сбоя также необходимы регулярные проверки безопасности. Резервное копирование и восстановление должны обеспечить клиенту доверие к ИТ. Мобильный банкинг должен доходить до простого человека в самых отдаленных местах страны, он является мощным инструментом для предоставления платежных услуг и информации о счетах. Информационные технологии приносят огромные выгоды клиентам, банкам и персоналу, особенно в плане увеличения производительности, быстрого и эффективного предоставления услуг, снижения затрат и увеличения прибыли.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ермаков С. Л., Сандалов И. В., Тысячникова Н. А., Юденков Ю. Н. Интернет-технологии в банковском бизнесе: перспективы и риски: учебно-практическое пособие – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2015 – 318 с.
2. Автоматизация банковской деятельности. Источник: <http://finlit.online/osnovyi-ekonomiki/avtomatizatsiya-bankovskoy-deyatelnosti-48670.html> (дата обращения 23.02.19).

Плюснина И. В.

Вятский государственный университет

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЦПРОЕКТОВ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: в статье рассмотрена статистика заболеваемости по данным Минздрава, определены направления деятельности в системе здравоохранения, подведены итоги реализации пилотного проекта «Бережливая поликлиника», обозначена необходимость проведения аудита эффективности внедрения национальных проектов.

Ключевые слова: статистика заболеваемости, национальные проекты, социально-значимые мероприятия, бережливая поликлиника, социальное направление, аудит эффективности.

Кировская область среди всех субъектов РФ занимает ведущую позицию по внедрению инновационных технологий в систему здравоохранения региона. Процессы модернизации отрасли происходят в соответствии с выполнением новых «майских указов» Президента. Обеспечение данных стратегических задач в системе здравоохранения Кировской области является достаточно сложным процессом, особенно после прошедших реформ, направленных на оптимизацию и, так называемое, укрупнение центров медицинской помощи. Как следствие были сокращены фельдшерско-акушерские пункты, возможность получения неотложной медицинской помощи жителями отдаленных районов была затруднена. Таким образом, описанные процессы модернизации были не сколько инициативными, сколько вынужденными, и обусловленными кризисной ситуацией, показателями нехватки ресурсов в том числе и человеческих. Старт изменений в регионе начался с проекта «Развитие системы оказания первичной медико-санитарной помощи», и проекта «Бережливая поликлиника».

Как видно из данных табл. 1, предоставленных Кировстатом, число больничных организаций в 2017 году по сравнению с 2016 уменьшилось на 2,8 %, но мощность их возросла на 2,4 %, что говорит о внедрении новых технологий, методов в медицине.

Здравоохранение в Кировской области (на конец года)

Показатель	2017	2017 в % к 2016
1. Число больничных организаций	70,0	97,2
2. Число больничных коек круглосуточных стационаров	111,9	98,6
3. Число амбулаторно-поликлинических организаций (самостоятельных и входящих в состав других организаций)	250,0	105,0
4. Мощность амбулаторно-поликлинических организаций, посещений в смену	370,08	102,4
5. Численность врачей, человек	609,4	104,5
6. Численность среднего медицинского персонала, человек	148,6	97,9

Более 192 миллионов рублей в 2018 году дополнительно получила Кировская область из федерального бюджета на развитие здравоохранения. Средства планируется распределить на строительство фельдшерско-акушерских пунктов, офисов врачей общей практики, закупку передвижных медицинских комплексов, на оснащение детских поликлиник в рамках реализации региональных государственных программ: «Развитие здравоохранения», «Развитие сельских территорий». Перспективы дальнейшего развития национальных проектов в сфере здравоохранения обозначил Председатель Правительства Кировской области Дмитрий Курдюмов: «Средства, о которых идет речь, будут получены областью пока что в рамках финансирования программы «Развитие здравоохранения». Более 15 миллионов рублей поступит на строительство медицинских объектов, более 64 миллионов на приобретение медицинских комплексов. Еще более 113 миллионов рублей Кировская область получит на развитие детских поликлиник» [1].

Кировский опыт внедрения бережливых технологий в систему здравоохранения уже перешёл в категорию лучших практик, это подтверждается мнением делегаций из разных регионов России. Представители Министерства здравоохранения РФ высоко оценили работу местных учреждений здравоохранения, оснащение и высокий уровень специалистов.

По развитию информатизации в системе здравоохранения Кировская область находится в числе лидеров. Единая комплексная медицинская

информационная системы (КМИС) успешно функционирует в областном центре и в районах. Рецепты выписываются и распечатываются только в КМИС, в системе врачи могут проверить и наличие льготных лекарственных препаратов в ближайших аптечных пунктах. Система КМИС позволяет иметь более миллиону пациентов интегрированные электронные медицинские карты. Введение электронных карт позволило ускорить прохождение первого этапа диспансеризации с 21 дня до 3 дней.

2017 год стал важной вехой для развития региональной медицины. С аутсорсинга в подчинение министерства здравоохранения вернулись жизненно важные услуги, что позволило сэкономить бюджетные средства и повысить надежность оказания медицинской помощи. Была создана Единая региональная государственная служба скорой медицинской помощи и санитарной авиации, восстановлен автопарк неотложной помощи, организована сеть вертолетных площадок. Благодаря оперативной помощи, соответствующей всем медицинским стандартам за 6 месяцев 2018 года удалось спасти более 600 человек.

Точкой экономического роста с 2018 года должен стать медицинский туризм. Область планирует привлечь на лечение порядка 13000 человек из других регионов страны. Планируемый доход в бюджет территориального ФОМС составит более 900 млн. руб. в бюджет региона – порядка 1,1 млрд. рублей [2].

Глава региона определил стратегически важным направлением развитие педиатрической помощи, особенно ее условий комфорта и доступности. Таким образом стартовала программа ремонта детских медицинских учреждений, согласно принципам рационального распределения потоков обращающихся, по аналогии регулирования производственных потоков бережливого производства. Данные подходы обеспечивают комфорт и удобство посещения поликлиники, для этого учреждения был проведён ремонт фасадов и внутреннего интерьера, а также организованы и оборудованы: колясочные,

комнаты для кормления, игровые комнаты. В 2017 году в Кировской области «бережливými» стали 18 поликлиник; в общей сложности 62 медучреждения внедрили принципы бережливости.

С 2018 года проект «Бережливые поликлиники» трансформировался в приоритетный проект «Создание новой модели медицинской организации, оказывающей первичную медико-санитарную помощь». В 2018 году в Кировской области в новом проекте участвуют 69 поликлиник (15 детских, 54 взрослых и смешанных). Целевой показатель по РФ доли медицинских учреждений, участвующих в «Создание новой модели медицинской организации, оказывающей первичную медико-санитарную помощь» к 2024 году планируется на уровне 72,3 % от общего числа мед учреждений [2].

Вот некоторые из целей, которые были достигнуты при реализации национального проекта «Бережливая поликлиника»:

1. Сокращение времени ожидания пациентом получения услуг;
2. Повышение удовлетворенности пациентов качеством и сроками получения медицинской помощи услуг;
3. Обеспечение равномерного сбалансированного распределения функциональных обязанностей между врачами и средним медперсоналом, а также распределения функций персонала внутри отдельных структурных подразделений (например, регистратуры, клинической лаборатории и др.);
4. Оптимизация информационных потоков, в т.ч. повышение эффективности медицинской информационной системы, устранение дублирования и избыточного ручного труда при вводе информации в медицинской информационной системе;
5. Формирование рациональных потоков пациентов в зависимости от цели посещения медицинской организации.
6. Стандартизация лечебно-диагностических процессов на базе «лучших практик» и снижение их вариабельности;

7. Эффективное использование площади МО; и другие [2].

К сожалению, некоторые проблемы не решаются методами бережливого производства:

- дисбаланс в обеспечении населения врачами в России, дефицит врачей, оказывающих помощь в амбулаторных условиях;
- недостаточное финансирование медицинских организаций;
- уровень заработной платы медицинского персонала;
- взаимоотношения с системой оказания платных медицинских услуг;
- обучение медперсонала IT-навыкам;
- психологические особенности поведения посетителей и пациентов.

Однако, мало поставить цели и задачи в определенном национальном проекте – необходимо еще и оценить эффективность вложенных средств, выявить социальный положительный или отрицательный эффект от внедрения в жизнь программы. Оценить результаты внедрения национальных проектов, в частности проекта «Бережливая поликлиника» - эта задача не из простых, так как само понятие «национальные проекты» появилось недавно, а методология оценки эффективности, результативности находятся в стадии разработки.

Глава счетной палаты Алексей Кудрин отметил, что большая часть показателей нацпроектов пока не подлежит измерению из-за отсутствия необходимых данных и утвержденных методик. «В среднем по нацпроектам количество новых показателей, по которым нет данных или нет методики их отслеживания, составляет порядка 65%. То есть, по 65% показателей нацпроектов у нас нет данных или они статистически не прослеживаются. Это не позволяет нам до конца оценить, насколько достижимы поставленные Президентом цели. Надеюсь, что по мере утверждения паспортов нацпроектов, по мере того, как мы доработаем федеральный бюджет и дораспределим средства, подготовим методики, нам это станет более четко понятно», - заявил глава Счетной палаты [4].

При отсутствии на сегодняшний день единой оценки эффективности госпрограмм, результаты госпрограмм по методике Минэкономразвития России существенно расходятся с оценками Счетной палаты. «Минэкономразвития России оценивает, что 6 госпрограмм реализуются с высокой степенью эффективности. По нашей оценке, «средний уровень эффективности» достигнут по 20 госпрограмм, «низкий уровень эффективности» – по 8 госпрограммам. 11 госпрограмм вообще нельзя оценивать из-за отсутствия всех необходимых данных», - отметил Алексей Кудрин [4].

Для решения стратегических задач нужно менять структуру расходов бюджета, повышать участие регионов и их финансовое обеспечение. Об этом заявил Председатель Счетной палаты Алексей Кудрин, выступая на слушаниях в Совете Федерации по теме: «О параметрах проекта федерального бюджета на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов». Оценивая основные параметры бюджета, глава Счетной палаты указал на то, что, несмотря на поставленные Президентом амбициозные задачи, структура расходов федерального бюджета практически не поменялась. «Расходы на образование, здравоохранение и инфраструктуру в процентном отношении не растут. Растут номинально, но не в процентах к ВВП», - подчеркнул он.

В целом безусловно, отмечаются положительные изменения в условиях получения медицинской помощи – пациенты, приходя в «Бережливую поликлинику», видят визуальное отличие ее от обычной – это и красивый, современный ремонт, электронные информационные табло, терминалы, удобные регистратуры, указатели кабинетов, и т. д. Планируется все поликлиники области оборудовать по принципу «бережливых».

По мнению экспертов, коэффициент полезного действия (КПД) при реализации программ здравоохранения не так высок, как например в области агропромышленного комплекса. Это в первую очередь связано с тем, что средства на развитие агропромышленного комплекса выделяются за счет государства и части уже произведенных расходов на определенный объект.

Программы же в сфере здравоохранения могут реализовываться в течение нескольких лет, поэтапно, поэтому экономический и социальный эффект от них ожидаем с течением значительного времени и в большей степени измерим общим положительным мнением благополучателей и отсутствием жалоб, объективными показателями, характеризующими качество медицинской помощи (структура заболеваемости, смертности и т. д.). Таким образом целесообразно дальнейшее внедрение и развитие всех форм и видов мониторинга воспринимаемого качества услуг здравоохранения и отслеживания негативных реакций потребителей, как обратной связи оценки результативности принимаемых реформ социальной сферы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Древина О. А. Уникальная для страны- кировскую медицину ставят в пример//Газета ПроГород// № 18(77) от 04.05.2018. с 12-13.
2. Методические рекомендации Федеральный проект «Бережливая поликлиника». Применение методов бережливого производства в медицинских организациях// С. 12 https://mzur.ru/upload2/project_metod.pdf (дата обращения 25.12.2018).
3. Дмитрий Курдюмов вошел в состав проектного комитета по национальному проекту «Здравоохранение» [электронный ресурс] <https://www.kirovreg.ru>. (дата обращения 20.10.2018).
4. Кудрин рассказал о четырех принципах работы в счетной палате [электронный ресурс] <https://www.rbc.ru/politics/14/05/2018/5af968549a7947a78bb17c2> (дата обращения 20.11.2018).

Рахматуллина Р. Р., Гусева Г. Ю.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ НАЛИЧНОГО ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: В статье рассматривается сущность наличного денежного обращения и особенности его развития в России на современном этапе. Выявлены преимущества и недостатки использования наличных денежных средств. Проведен анализ динамики объема наличных денег в обращении, денежной массы и доли наличных денег в ней, а также уровня достаточности наличных денег в экономике России.

Ключевые слова: наличное денежное обращение, наличные деньги, денежная масса, уровень достаточности наличных денег.

С точки зрения функционального аспекта экономической системы, деньги выступают ее важнейшим элементом. На основе денежных отношений

формируются взаимосвязи между различными хозяйствующими субъектами. Наличные деньги представляют собой наиболее ликвидную часть денежной системы, поэтому интерес к ним всегда был и остается повышенным [1].

Целью исследования является изучение современных тенденций наличного денежного обращения в Российской Федерации. Предметом исследования выступают теоретические и методологические аспекты обращения наличных денежных средств в экономике.

В настоящее время наличные деньги являются наиболее распространенным способом платежа при розничных продажах. Согласно заявлению Банка России, формирование наличного денежного обращения и все, что с этим связано, дело достаточно дорогостоящее. ПАО «Сбербанк России» проводил исследование, согласно которому затраты на обслуживание наличного денежного обращения составляют 427 млрд. рублей (1,1% ВВП РФ) [6]. Это достаточно внушительные расходы. Развитие безналичных расчетов значительно снижает эти затраты, что и создает вероятность вытеснения наличных денег безналичными.

Для анализа современного состояния наличного денежного обращения в России рассмотрим такие основные показатели, как объем наличных денег в обращении, денежная масса, доля наличных денежных средств в денежной массе, а также уровень достаточности наличных денег в экономике (рис. 1).

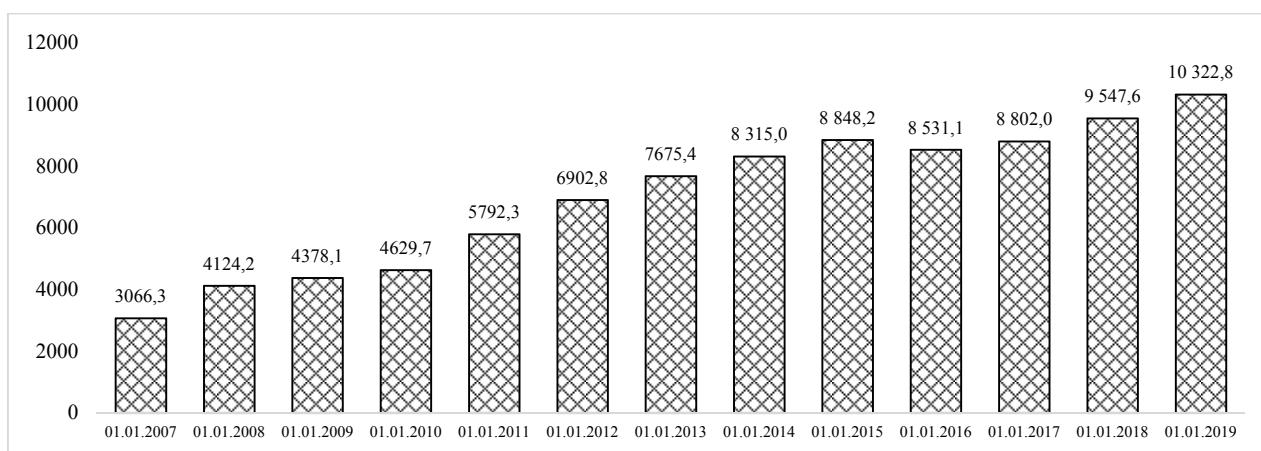


Рис. 1. Динамика количества наличных денег в обращении, млрд. руб.

На рис/ 1 можно увидеть, что за период с 01.01.2007 г. по 01.01.2019 г. объем наличных денежных средств в обращении РФ увеличился на 7256,5 млрд. руб. или на 236,65%. До начала 2015 года наблюдалась тенденция постоянного роста наличных денежных средств в обращении. Лишь на 01.01.2016 г. сумма наличных денежных средств в обращении уменьшилась на 317,1 млрд. руб. или на 3,58% по сравнению с 01.01.2015 г. С начала 2017 года объем наличных денег в обращении возобновил свой рост.

У наличных денег существует множество преимуществ перед безналичными:

1. Вне зависимости от ситуации, прием наличных средств осуществляется беспрепятственно.

2. Расчеты наличными не облагаются комиссионными платежами.

3. Понятность, простота и доступность в использовании.

4. Возможность более экономного расходования средств.

5. Возможность производить оплату анонимно, не предоставляя личной информации.

6. Наличные деньги выступают обязательствами центрального банка государства, который не может обанкротиться [2].

7. Быстрота и надежность расчетов.

8. Возможность визуального контроля расходов.

9. Независимость от наличия платежной инфраструктуры, связи и электроэнергии [5].

Благодаря вышеприведенным преимуществам, в Российской Федерации доля наличных расчетов в сумме розничных операций остается довольно высокой и в 2016 году составила 70,7%. [5] Рассмотрим долю наличных денег (M0) в общей сумме денежной массы страны (M2) (рис. 2).



Рис. 2. Динамика объема денежной массы в РФ, млрд. руб.

Представленные на рис. 2 и рис. 3 данные демонстрируют рост общего объема денежной массы в 5,25 раза, с 8 970,7 млрд. руб. до 47 109,3 млрд. руб. за период с 01.01.2007 г. по 01.01.2019 г. Как отмечалось ранее, абсолютное значение наличных денег увеличилось, однако их доля в общей денежной массе снижается с каждым годом и за последние 12 лет уменьшилась с 31,05% до 19,82%.

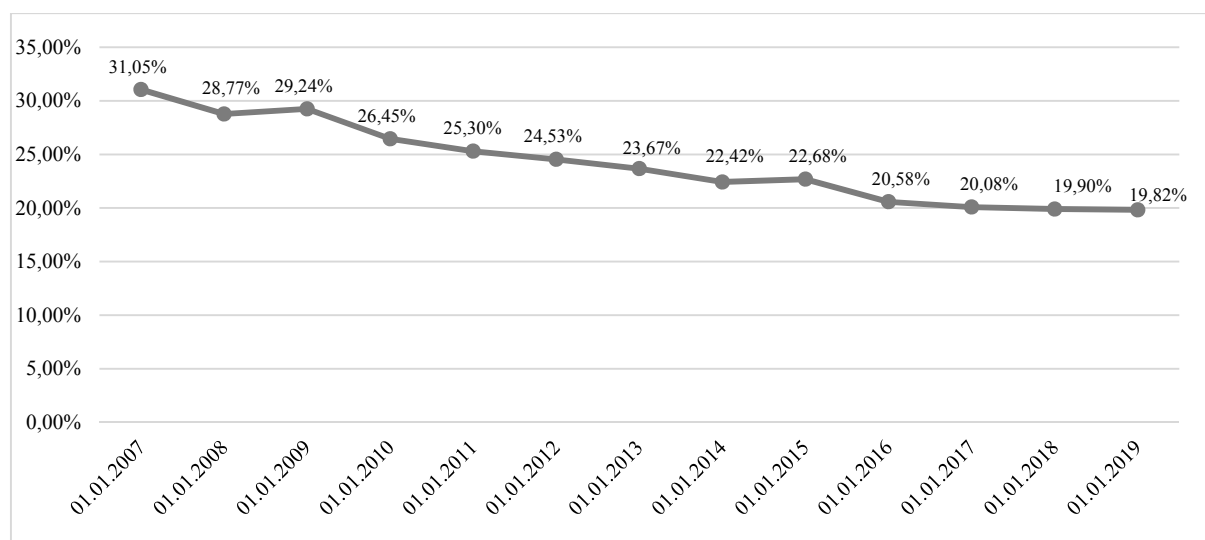


Рис. 3. Доля наличных денежных средств в общем объеме денежной массы, %

Из этого следует, что темпы роста денежной массы значительно выше, чем темпы роста наличных денег.

Рассмотрим еще один немаловажный показатель – уровень достаточности наличных денег в экономике, рассчитываемый как отношение наличных денег в обращении (агрегата М0) к объему ВВП страны (рис. 4).

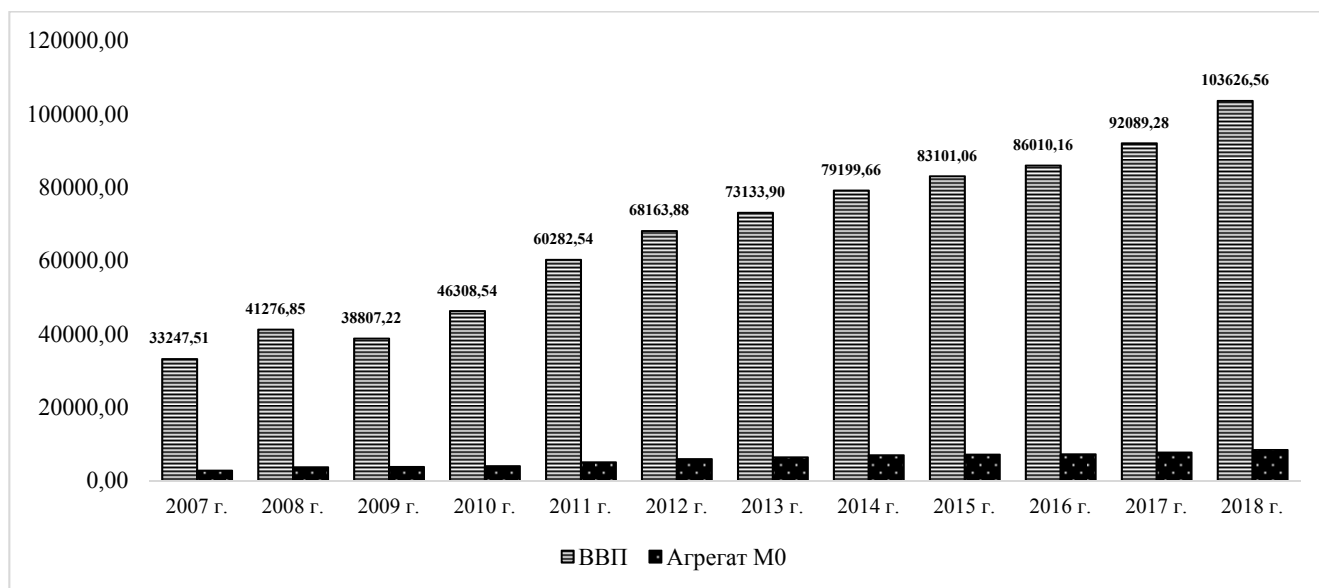


Рис. 4. Соотношение агрегата М0 и ВВП в абсолютном выражении

Данные, представленные на рисунках 4 и 5, позволяют сделать вывод о том, что доля наличных денежных средств в объеме ВВП России в течение последних 12 лет варьировалась в пределах 8-10%. При этом в 2009 году доля наличных денег в ВВП была максимальной за рассматриваемый период (9,78%), а в 2018 году – минимальной (8,15%).

Если сравнить показатели достаточности денежных средств с другими развитыми странами мира (рис. 5), то можно отметить, что в Великобритании этот показатель составляет 4%, в США – 7%, в Китае – около 10%, в России около 9%, по Евроне – 9%, в Японии – более 17% [3].

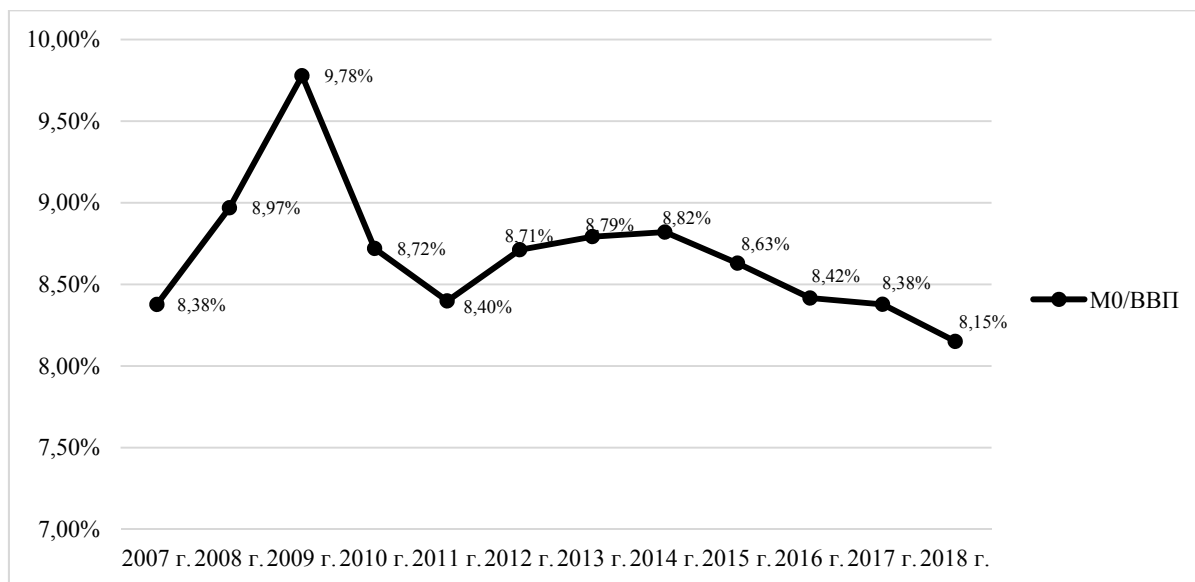


Рис. 5. Уровень достаточности наличных денег в Российской Федерации, %

Ежегодно Банк России проводит опрос «Отношение населения РФ к наличным деньгам». Согласно результатам опроса, в 2014 году доля населения, предпочитающая наличные деньги безналичным, составляла 73,7%. Годом ранее, данный показатель составлял 80,4%, а пятью годами ранее – 90,2%. Из этого следует, что все большая часть населения пользуется безналичными расчетами. Однако полностью вытеснить наличные деньги невозможно. По мнению некоторых экономистов, идеальным соотношением в системе розничных платежей, является 70% к 30%, в пользу безналичного денежного оборота. [4]

Резюмируя, можно отметить, что для страны в целом важно развитие как наличного денежного оборота, так и безналичного, однако прогресс в одном направлении не должен отрицательно сказываться на прогрессе другого. Наличные деньги играют очень важную роль, от которой зависит устойчивое функционирование всей денежной системы. Несмотря на то, что объемы наличного денежного оборота меньше, чем безналичного, его важность в социально-экономическом плане нельзя недооценивать, т. к. практически все отношения, которые связаны со сферой личного потребления, обслуживаются наличным денежным оборотом. А это, в свою очередь, влияет

на покупательную способность и населения, и денег. Таким образом, наличный денежный оборот является основой социальной стабильности. Вне зависимости от уровня развития экономики, от развития безналичных платежей, потребность в наличных денежных средствах все равно сохранится. Это связано с теми преимуществами, которыми они обладают – скорость и простота расчетов, надежность, доступность, анонимность.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Абрамова М. А. Состояние, тенденции и перспективы развития наличного денежного обращения в России: монография. М.: «Руснайс», 2015, с. 6.
2. Александрова Л. С. Обращение наличных денег: Россия и зарубежный опыт. //Банковские услуги, 2014, №7, с.31-38
3. Ионов, В. М. Наличное денежное обращение: основные тенденции развития // Деньги и кредит. 2007. № 4. с. 40-45.
4. Панова Г. С. Оптимальное соотношение наличных и безналичных платежей. // Экономика. 2014. № 1 (34). с. 114-125.
5. Стратегические цели и приоритетные направления развития наличного денежного обращения / Выступление первого заместителя Председателя Банка России Г. И. Лунтовского на совещании «Наличное денежное обращение. Современные реалии и стратегия развития // Деньги и кредит. 2016. № 12. с.3-7.
6. Социальные затраты на наличный оборот и их влияние на эффективность российского платежного рынка // Сбербанк. 2012. URL: <http://nwab.ru/content/data/store/images.pdf>.

Селезнёва А. И., Баширов Р. Р.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ОСОБЕННОСТИ МЕТОДОВ ПОСТРОЕНИЯ БАНКОВСКИХ РЕЙТИНГОВ

Аннотация: В данной статье рассматриваются особенности построения банковских рейтингов. Представлена классификация рейтинговых методик, раскрыты сущности двух основных методологических подходов к построению рейтингов банков. Также выявлены достоинства и недостатки наиболее известных методов построения рейтинга на основе данных финансовой отчетности банков.

Ключевые слова: банковский рейтинг, методы построения рейтингов, экспертный и бухгалтерский методы построения рейтингов.

Банковская система является одним из важнейших элементов финансовой сферы государства. Ее устойчивость и эффективность во многом определяет стабильность развития всей экономики. Одним из инструментов независимой оценки надежности кредитной организации является рейтинг. Рейтинг можно

представить как обобщенную комплексную оценку деятельности любой организации, при определении которой применяются специальные качественные и количественные показатели [4]. Рейтинговая оценка всегда предполагает сопоставление объекта оценки с аналогами. Сравнительная оценка банков по совокупности показателей актуальна на сегодняшний день как для всего банковского сообщества, так и для их клиентов. Целью данного исследования является анализ современных методик формирования банковских рейтингов. В качестве предмета исследования выступают теоретические и методологические аспекты банковского рейтингования.

Проблемам и перспективам формирования рейтингов банков посвящены работы многих экономистов. В частности, можно выделить М. Г. Есину, Е. А. Савинову и Л. А. Ковалерову, Д. Р. Каримова. Эти авторы акцентируют внимание на необходимости унификации подходов к формированию рейтингов.

Существуют различные рейтинговые методики, которые можно классифицировать по ряду признаков: по сфере распространения (международные и национальные), по форме собственности (государственные и негосударственные), по форме наблюдения (дистанционные и комбинированные), по форме предоставления (буквенные, числовые, графические), по методу построения (бальные, индексные), по способу оценивания (бухгалтерские, экспертные, смешанные) и др.

Такие специалисты как Д. А. Ефанов и М. А. Сидоренков уделяют особое внимание двум основным методологическим подходам – экспертному и бухгалтерскому [6].

При экспертной оценке рейтинги банков строятся на основе субъективного мнения специалистов, анализа количественной и качественной информации. При использовании данного подхода могут возникнуть следующие трудности: проблема компетентности, влияние субъективных факторов на оценку специалиста, сложность организации работы группы экспертов, высокие затраты таких исследований. Особо важной является

проблема оценки согласованности мнений экспертов, так как в случае отсутствия согласия рейтинги окажутся недостаточно точными.

В то же время деятельность любого финансового учреждения связана с накоплением большого количества числовой информации в виде определенных количественных абсолютных и относительных показателей, которые с достаточной полнотой описывают его состояние по различным аспектам деятельности. При этом по многим показателям можно однозначно установить степень предпочтения одного банка перед другим, то есть показатели являются количественными критериями. Эксперты также используют эту количественную информацию, изменяя ее без какой-либо математической формализации в некую качественную категорию. Необходимо отметить, что использование экспертного подхода целесообразно либо когда количественную информацию в принципе невозможно измерить, либо когда количественной информации явно недостаточно. Но в банковской деятельности, которая непосредственно связана с денежной шкалой, более чем достаточно различных показателей числовой природы, характеризующих их многоаспектную сторону деятельности. Современный уровень развития компьютерных технологий, а это и многомерный анализ, нейронные сети, data mining, big data, реализованные в виде специализированных пакетов, легко может решить проблемы с обработкой числовой информации, в том числе и при составлении банковских рейтингов.

Поэтому, на наш взгляд, методы, основанные на бухгалтерских оценках по официальной финансовой отчетности банков, являются наиболее математически обоснованными. При этом становится возможным использование различных количественных шкал, показателей, критериев; построение вероятностно-статистических и эвристических моделей функционирования кредитного учреждения с последующей их практической реализацией с помощью перечисленных технологий анализа данных.

Наиболее распространенными методами построения рейтинга на основе данных финансовой отчетности являются следующие: метод «идеального предприятия»; метод «эталонной группы»; метод «однородных классов»; методика В.С. Кромонава [7].

Стоит отметить, что некоторые методы являются по своей сути смешанными, сочетая в себе обе составляющие – числовую и экспертную. Например, в методе «идеального предприятия», после выбора финансовых коэффициентов и назначения соответствующего норматива, на последние накладываются экспертные веса, что полностью дискредитирует всю последующую математическую часть, которая заключается в вычислении рейтингового числа. Веса назначаются экспертами, но известно – даже при незначительном изменении весов существенно изменяется итоговый результат, что, естественно, снижает достоверность построенного рейтинга, так как он неоднозначен по выбору экспертов.

Метод «удачливого конкурента» предполагает выбор из совокупности исследуемых организаций эталонного предприятия путем простого выбора наилучших значений измеряемых показателей (без помощи экспертов). Но в модифицированной версии также предполагается использование экспертных весов.

Есть определенные проблемы в практической применимости методов, построенных на основе вероятностно-статистических моделей. Например, в методе регрессионных остатков строится уравнение, факторами которого являются параметры банка (объем совокупных активов и их качество, размер собственного капитала, соотношение долгосрочных и краткосрочных пассивов и др.). Свободным членом в данном уравнении является показатель эффективности деятельности банка (например, чистая прибыль), а в качестве отклика выступает показатель, характеризующий результат деятельности банка. Банки ранжируют по значению отношения показателя эффективности деятельности банка к регрессионному остатку. Но при построении каждого

рейтинга строится новое уравнение, которое может оказаться неадекватным, что приведет к результату, не имеющему отношения к реальному положению дел в банковской системе. Поэтому при каждом составлении рейтинга следует проверять адекватность модели по специально разработанным статистикам, например, коэффициенту детерминации (R^2): при $R^2 < 0,5$ использование уравнения становится нецелесообразным. Но кроме оценки адекватности модели следует еще оценить его статистическую значимость и значимость факторов модели. При отсутствии статистической значимости использование уравнения также не будет корректным.

Актуальным является метод «однородных классов», который предполагает изначально разделение совокупности объектов на однородные группы – кластеры с последующим ранжированием объектов по одному или нескольким показателям внутри каждой однородной совокупности. Сопоставлять путем построения определенных умозаключений можно, если сравнивать подобное с подобным. Поэтому и рейтинги должны строиться в группах однородных по своим параметрам банков, в одном ряду не должны стоять банки-«карлики» и банки-«гиганты».

Наиболее строгими с математической точки зрения являются методы, основанные на применении вероятностного моделирования внешних условий, влияющих на финансовое состояние банка. К примеру, построение искусственного показателя value-at-risk. Одна из версий его реализации предполагает построение ковариационной матрицы взаимосвязи между показателями банка и вычислением математического ожидания и дисперсии рыночных факторов в предположении, что все рыночные факторы имеют известные законы распределения. На самом деле это совсем не так. Однако, если все же гипотеза о соответствии закону распределения обоснована, следует специализированными статистическими критериями (например, χ^2 Пирсона, Колмогорова–Смирнова и др.) при каждой реализации метода (все финансовые показатели обладают высокой изменчивостью) убедиться в ее достоверности.

Малоперспективными являются методы, основанные на вычислениях обобщенного (интегрированного) показателя по составленному посредством математического моделирования уравнению с рассчитанными коэффициентами (методика В. Кромонава) в виде констант. Константы, вычисленные по вполне определенному набору исходной числовой информации, отражают положение вещей в прошлом и характеризуют только те данные, по которым они рассчитаны. Это имеет мало общего с настоящим ввиду чрезвычайной динамичности происходящих процессов, подверженных влиянию большого количества случайных и неуправляемых факторов. Часто ссылаются на факторные модели Альтмана по оценке платежеспособности заемщика с постоянными числовыми коэффициентами, забывая о том, что уравнения были построены в условиях американской экономики в определенное историческое время много лет назад и наверняка неадекватно отражают процессы российской экономики в настоящее время.

В отечественной практике используют методы построения банковских рейтингов, однако, как и в мировой банковской системе, есть примеры некорректного оценивания, поэтому актуальной остается проблема поиска новых методов составления рейтингов, всесторонне охватывающих факторы, влияющие на позиции банков.

В настоящее время российскими специалистами, в частности, Р. А. Атабекином, В. А. Банниковым [3], С. Ю. Гуськовым и В. В. Лёвиным [5], предлагаются различные методики, основанные на бухгалтерском подходе и математических методах. Вопросы моделирования рейтингов исследованы в работах А. М. Карминского [1]. Определение рейтинга на основе кластеризации банков с помощью метода граничной эффективности DEA представлено в работах В. Ю. Байдака [2].

Таким образом, после проведенного анализа методов построения банковских рейтингов можно сделать следующий вывод. Учитывая то, что каждый из рассмотренных методов имеет определенные недостатки и

трудности реализации, на наш взгляд, наиболее успешными в формировании рейтингов банков станут методы, которые построены на основе современных компьютерных технологий анализа данных с применением математически обоснованных методов. Это связано с тем, что подобные методы будут лишены множества упомянутых выше недостатков, в частности, будут менее затратны и по времени, и по ресурсам, что позволит получать более точные и быстрые результаты.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1) Айвазян С. А., Головань С. В., Карминский А. М., Пересецкий А. А. О подходах к сопоставлению рейтинговых шкал // Прикладная эконометрика. 2011. - № 3. - с. 13-40.
- 2) Байдак В. Ю. Методология присвоения рейтинга банкам граничным методом // Российский экономический интернет-журнал. 2012. - № 1. - с. 4-13.
- 3) Банников В. А. Компьютерная технология классификации банков банковского сектора России // Экономика и управление. 2015. - № 7. - с. 70-79.
- 4) Биткина И. К. Особенности методических подходов присвоения кредитных рейтингов национальным банкам // Грани познания. 2016. - № 4. - с. 136-139.
- 5) Гуськов С. Ю., Лёвин В. В. Статистические оценки показателей валидности внутренних рейтингов банков для случая малых выборок // Экономические науки. 2015. - № 9. - с. 108-114.
- 6) Ефанов Д. А. Экспертный подход к построению комплексных рейтинговых оценок банков. М.: Московский печатник, 2008. - 15 с.
- 7) Куликова Е. В. Математические методы формирования рейтингов для коммерческих банков // Электронный научный журнал. 2016. - № 9. - с. 382-386.

Трошева Д. М.

Вятский государственный университет

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В АУТСОРСИНГОВОЙ КОМПАНИИ

Аннотация: Актуальность изучаемой проблемы связана с тем, что осуществление бухгалтерского аутсорсинга сегодня выступает одним из важнейших направлений снижения расходов любого предприятия. Исследованиями данных вопросов занимаются отечественные и зарубежные ученые, хотя до сих пор применяются разные толкования используемых понятий. В результате чего актуальным выступает вопрос о необходимости проведения детального исследования бухгалтерского учета данного вида деятельности.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, аутсорсинг, дефиниция, аутсорсер, информационная инфраструктура, субъекты аутсорсинговой деятельности, законодательная база.

Неблагоприятная экономическая ситуация, имеющая место в современной России негативно сказывается негативно на ведении бизнеса.

В результате чего многие руководители предприятий анализируют собственные расходы и находят различные возможности их сокращению. Одним из направлений экономии в данной области в настоящее время выступает использование бухгалтерского аутсорсинга, который позволяет значительно снизить расходы предприятия через передачу собственных функций осуществления бухгалтерского учета сторонней компании. Хотя необходимо отметить, что не существует общего понятия сущности вопроса бухгалтерского аутсорсинга, не определены основные его черты и особенности, что негативно сказывается на знаниях руководителей в данной области.

Рассмотрим существующие толкования понятия «аутсорсинг» и более детально перейдем к одному виду бухгалтерский аутсорсинг. В табл. 1 представим исследование понятия «аутсорсинг» с позиции различных авторов.

Таблица 1

Исследование понятия «аутсорсинг» с позиции различных авторов

Автор	Толкование
Ю. Абахов [2]	Аутсорсинг – это передача на основании договора предприятием определенных бизнес-процессов или производственных действий на обслуживание определенной организации, которая специализируется в соответствующей области деятельности.
А.В. Вострицов, Р.В. Иванов [3]	Аутсорсинг – это элемент стратегии предприятия, где оно осуществляет передачу сторонней организации (обычно малому предприятию) в определенной части или целиком функцию по производству продукции.
И.С. Мухина [6]	Аутсорсинг – это инструмент сосредоточения на определенном виде производственной или торговой деятельности и передача непрофильных видов деятельности компаниям, которые специализируется на этом виде.
М.П. Сурцева [7]	Аутсорсинг – это деятельность определенных организаций (поставщиков, подрядчиков), которые осуществляют на основании гражданско-правового договора функции по обеспечению и управлению ресурсами.

При исследовании вопросов аутсорсинга можно определить его функционал в п. 2 ст. 6 Федеральном законе РФ «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011 г. (ред. от 28.11.2018г.), а именно: «Руководители организаций могут в зависимости от объема проведения учетной работы осуществлять передачу на договорных условиях ведение бухгалтерского учета

централизованной бухгалтерии, специализированной организации или бухгалтеру-специалисту» [1].

Изучая данное определение, его ключевые особенности, можно отметить, что в данном случае речь идет об одном из видов аутсорсинга – бухгалтерском аутсорсинге. Но так как данное понятие в российском законодательстве отсутствует, тогда возникает актуальный вопрос по поводу исследования сущности данного вопроса.

В табл. 2 рассмотрим толкования понятия «бухгалтерский аутсорсинг» разными авторами.

Таблица 2

Исследование понятия «бухгалтерский аутсорсинг»
с позиции различных авторов

Автор	Толкование
И. И. Просвирина [8]	Бухгалтерский аутсорсинг представляет собой передачу ведения бухгалтерского учета в управление определенному подрядчику на время, при устойчивом изменении своих бизнес-процессов и регулирования договорных отношений через оговоренные ранее инструменты
Г. Н. Гафурова [4]	Бухгалтерский аутсорсинг – это передача процессов по ведению бухгалтерского учета, сторонней организации, которая специализируется в данной области
И. В. Тихонова [9]	Бухгалтерский аутсорсинг – осуществление бухгалтерского учета, формирование бухгалтерской или финансовой отчетности, дальнейшее представление ее в контрольные органы – данные функции или определенная их часть передаются специализированной компании по бухгалтерскому учету.
А. С. Крамских, И. В. Овчинникова, Е. В. Останина, С. Р. Симонян [5]	Бухгалтерский аутсорсинг – это проведение передачи функций бухгалтерского учета, некоторых участков учета (например, по учету основных средств, заработной платы, ведения банковских операций и прочее) внешнему провайдеру, предоставляющему данную услугу по ведению учета в течение определенного времени по оговоренным ранее тарифам, гарантируя при этом высокий уровень качества по ведению учета и распределяя риски на себя по его ведению.

В данных трактовках хотя и не системно, можно отметить условия функционирования бухгалтерского аутсорсинга, среди которых можно выделить: осуществление передачи функций, непрофильной деятельности, процессов; обеспечение ведения бухгалтерского учета на основании норм

законодательства Российской Федерации; условия по предоставлению услуг бухгалтерского аутсорсинга (оговоренные сроки проведения бухгалтерского аутсорсинга, обоюдный размер тарифов, качество осуществления бухгалтерского учета, наличие договора между сторонами).

Важной проблемой использования технологии бухгалтерского аутсорсинга в России выступает неразвитость нормативной базы: как было отмечено ранее в российском законодательстве понятие аутсорсинга отсутствует, не существует специализированного нормативного правового акта, который бы осуществлял регулирование взаимоотношений между заказчиком и фирмой-аутсорсером по уровню оказания сервисных услуг в определенной области, таким образом, процесс по оказанию услуг аутсорсинга в большей степени регулируется положениями главы 39 Гражданского Кодекса РФ и основывается на заключении договора возмездного оказания услуг. Хотя отдельные исследователи отмечают, что договор аутсорсинга и договор возмездного оказания услуг – по сути это совершенно разные категории.

Осуществление передачи ведения бухгалтерского учета сторонней организации должно быть зафиксировано в приказе об учетной политике предприятия на следующий финансовый год. В данном случае заключая договор по ведению бухгалтерского учета и формированию отчетности, необходимо определить детальный перечень операций, которые будут выполняться специальной организацией, составлять и утвердить график документооборота и оговорить все сроки по выполнению обязательств. Также нужно соблюсти все условия конфиденциальности и ответственности за нарушение условий договора.

На основании пункта 2 статьи 9 Федеральном законе РФ «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011 г. (ред. от 28.11.2018г.) можно отметить, что обязательными реквизитами для первичных документов выступают подписи должностных лиц, которые ответственны за осуществление хозяйственных операций и их оформление. Перечень лиц, которые имеют право

подписи, утверждается директором предприятия при согласовании с главным бухгалтером. Таким образом, в данном договоре, а также в положении к учетной политике, необходимо указывать, что подписывать первичные документы может определенный сотрудник. При осуществлении ведения бухгалтерского учета предприятия через специализированную компанию, тогда бухгалтерскую отчетность необходимо подписывать руководителями данных организаций [1].

При формировании и проведения договора с фирмой-аутсорсером именно ответственность и контроль должны быть основополагающими принципами и находится в основе деятельности персонала предприятия. Иногда услуги бухгалтерского аутсорсинга применяются для освобождения штатных сотрудников от рутинной работы и использование их труда и профессиональных возможностей для наиболее важных стратегических задач предприятия. В данном случае осуществление перехода на аутсорсинг бухгалтерского учета является определенным стратегическим решением.

Изучение аутсорсинга показало, что преимуществ по осуществлению передачи ведения бухгалтерского учета специализированным фирмам больше, чем недостатков.

Среди преимуществ бухгалтерского аутсорсинга можно определить:

1. Профессионализм по выполнению работ, то есть ведением бухгалтерского учета будет заниматься высококвалифицированный персонал аутсорсинговой организации.

2. Наличие узкой специализации фирмы-аутсорсера, что помогает принятию решений на высоком профессиональном уровне с высокой степенью надежности и соответствующим уровнем качества. Кроме того, исключаются различные прерывности в процессе проведения учета, к примеру, при осуществлении замены сотрудника на время отпуска.

3. Аутсорсинговая организация в полной мере содержит рабочее место бухгалтера и предоставляет ему всевозможное информационное обеспечение,

что помогает экономить весомую долю денежных средств для предприятия-заказчика.

4. При осуществлении бухгалтерского учета ответственность полностью возлагается на аутсорсинговую организацию.

5. При установлении санкций в результате несвоевременности сдачи налоговой отчетности или при неправильности сделанных расчетов, тогда аутсорсинговая организация погашает их полностью за свой счет.

6. Экономия времени. Руководитель предприятия-заказчика по данным услугам может максимально сосредоточиться на развитии своей компании.

7. Снижение расходов на персонал, на приобретение и постоянное обновление программного обеспечения, на осуществление обучения персонала.

8. Оплата бухгалтерских услуг напрямую зависит от объема выполненной работы, таким образом, стоимость предоставляемых аутсорсинговых услуг будет гораздо ниже.

Среди недостатков бухгалтерского аутсорсинга можно выделить:

1. Потеря контрольных функций над определенной частью дел, собственными ресурсами.

2. Появление риска утечки информации, а также конфиденциальной.

3. Сложность с получением сведений о профессиональном уровне подготовки специалистов.

Таким образом, необходимо сформировать вывод, что ведение бухгалтерского учета фирмой-аутсорсером выступает наиболее выгодным решением предприятия. Хотя имеют место и такие факторы, которые имеют наиболее существенное значение для данного предприятия, чем выгода от снижения затрат. Примерами могут служить специфические особенности деятельности предприятия, которые не позволяют в полной мере и с наибольшим эффектом использовать аутсорсинг бухгалтерского учета, а также наличие необходимости получения оперативной информации для целей управленческого учета.

Если предприятие принимает решение о ведении бухгалтерского учета аутсорсинговой фирмой, то необходимо серьезно подойти к выбору фирмы-аутсорсера. Такая фирма должна быть надежной и иметь перспективы развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон РФ «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011 г. (ред. от 28.11.2018г.).
2. Абахов Ю. Аутсорсинг функций исполнительной власти// Вестник института экономики Российской академии наук. 2013. № 1. С. 76–85.
3. Вострицов А. В., Иванов Р. В. Аутсорсинг как форма взаимодействия малого и крупного бизнеса // Академический вестник. 2014. № 1. С. 272–278.
4. Гафурова Г. Н. Аутсорсинг – как новый вид услуг// Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. 2011. № 11. С. 30–33.
5. Крамских А. С., Овчинникова И. В., Останина Е. В., Симонян С. Р. Бухгалтерский аутсорсинг в России// Вестник Кузбасского государственного технического университета. 2015. № 1. С. 146–149.
6. Мухина И. С. Модель определения и передачи процессов на аутсорсинг // Экономика и предпринимательство. 2013. № 12. С. 609–611.
7. Сурцева М. П. Аутсорсинг как одна из форм частногосударственного партнерства в сфере образования// Дуальная система профессионального образования: опыт, проблемы, перспективы: сборник статей. Дмитровград: Дмитровградский технический колледж, 2014. С. 56–58.
8. Просвирина И. И. Аутсорсинг бухгалтерских функций в процессе реорганизации крупной компании// Современные проблемы науки и образования. 2014. № 2. С. 413–421.
9. Тихонова И. В. Бухгалтерский аутсорсинг – одна из форм организации бухгалтерского учета// Современное состояние и перспективы развития бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита: материалы Международной научно-практической конференции. Иркутск: Байкальский государственный университет, 2015. С. 265–268.

Фахретдинов Р. Р., Криони О. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ

Аннотация: В статье выявлены основные проблемы на основе социально-экономических показателей, предложена типология регионов по институциональной принадлежности.

Ключевые слова: региональные финансы, экономический потенциал, региональное воспроизводства.

В условиях исторических и культурных особенностей, развития промышленности и различных институтов, наблюдается углубление процессов дифференциации регионов по социально-экономическим показателям. Представим типологию регионов по характеристикам на основе определенных показателей: социальный уровень жизни населения, инвестиционная

деятельность, экономический потенциал [1]. Типология позволит выявить проблемы и рассмотреть возможные меры государственной политики по отношению к регионам (табл. 1).

Таблица 1

Типология регионов Российской Федерации

Тип региона	Характеристика	Представители
«Сырьевые»	Высокий уровень развития промышленности, однако, в преимуществе основан на добыче и переработке природных ископаемых. Наличие экологических проблем	Республика Саха, Ямало-Ненецкий АО, Кемеровская область
«Индустриальные»	Высокий уровень развития промышленности, АПК. Имеются экологических проблем	Красноярский край, Самарская, Саратовская, Свердловская области, Республика Башкортостан
«Инвестиционные»	Высокая инвестиционная привлекательность, мощная экономическая база, высокий потенциал развития, уровень доходов вышесреднего	Республика Татарстан Тюменская, Новгородская область
«Инактивные»	Отсутствие сильной экономической базы, не высокий уровень жизни населения, низкая инвестиционная активность, малая производительность труда	Курская, Кировская, Курганская, Амурская, Калужская область. Республика Мордовия, Марий Эл
«Депрессивные»	Отсутствие устойчивой динамики в социальной-экономической жизни региона. Истощение основных фондов.	Тверская, Архангельская, Калининградская область, Республики: Дагестан, Кабардино-Балкария,

Показатель развития региона – ВРП, и его анализ показывает, что разница между субъектами порой достигает огромной величины – до 45 раз, как например, между Республикой Татарстан и Республикой Калмыкией. Разница в совокупной сумме доходов на одного человека и уровня бедности – до 6 раз [2].

Выявлено 6 основных типов субъектов Российской Федерации. Кроме описанных в характеристике проблем регионов, стоит заметить, что такая высокая дифференциация в качестве и в уровне жизни населения отдельных субъектов, как следствие, отражается в демографии и в снижении динамики социально-экономического развития в перспективе.

Рассматривая данную типологию, следует сделать вывод, что государственная политика в регионах, должна обеспечить высокий уровень использования собственных производственных сил в регионе и всего потенциала, также важно исключить иждивенческие настроения в отдельных субъектах, которые породились в результате выравнивания бюджетной обеспеченности населения. Основным этапом выполнения задачи по развитию потенциала, будет заключаться в повышении инвестиционной привлекательности субъектов. Государственные меры по данному вопросу могут быть направлены в область обеспечения инфраструктурных возможностей, путем полного финансирования или софинансирования проектов. Создание и обеспечение всевозможных гарантий, правовых и нормативных институтов.

Сокращение дифференциации между субъектами Российской Федерации является важной задачей государственной региональной политики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Регионы России Социально-экономические показатели. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики - [Электронный источник] –URL: <http://www.gks.ru>.
2. Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ. // РИА-рейтинг - [Электронный источник] – URL: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/rating_regions_2018.pdf.

Федосов Д. А., Болтыров В. А., Криони О. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

МЕТОДИКА ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА НА СРЕДНЕСРОЧНЫЙ И ДОЛГОСРОЧНЫЙ ПЕРИОДЫ

Аннотация: В статье рассмотрена модель межотраслевого баланса как основная модель прогнозирования экономического развития региона, позволяющая получить прогнозные значения валового регионального продукта по видам экономической деятельности. На основании данной модели была разработана методика прогнозирования ВРП.

Ключевые слова: Валовой региональный продукт, модель прогнозирования, разработка методики.

В современных условиях прогнозирование ВРП не имеет единого подхода. Объяснить это можно многими факторами, такими как:

- трудоемкость и наукоемкость данного процесса;
- отсутствия достаточной информации о данных ВРП региона, так как опубликование таких данных происходит с задержкой в 1-2 года;
- расчет ВРП в текущих и сопоставимых ценах достаточно сложный процесс.

В данной работе будет представлена методика прогнозирования ВРП на среднесрочный и долгосрочный периоды.

Поэтому многие авторы используют различные методы прогнозирования, которые основываются как на известных моделях прогнозирования, так и на моделях, которые разработаны авторами самостоятельно.

Так в своей работе Бакушева Г.В. предлагает расчетную модель прогнозирования ВРП, которая заключается в корректировке модели экономического роста Солоу. Предложенная корректировка позволяет получить уравнение, которое позволит учитывать единовременные малые колебания инвестируемой доли выпуска [1].

В другой работе, автором которой является Охлопков Г.Н. предложена модель прогнозирования, основанная на расчете отдельных видов экономической деятельности и совокупных доходов населения [2].

Разработка системы прогнозирования макроэкономических показателей на региональном уровне, а именно прогнозирование валового регионального продукта имеет свои нюансы и тонкости.

Экономические ресурсы региона подразделяются на материальные ценности находящиеся как на его территории, так и за рубежом, на ресурсы (научные, трудовые, информационные и интеллектуальные). Данные ресурсы можно характеризовать общим объемом, структурой и качеством.

Данные экономические результаты, можно увидеть в изменении в объеме, структуре, качестве и техническом уровне производимых товаров и услуг. Обобщающей характеристикой результатов экономической деятельности на региональном уровне выступает валовой региональный продукт и его структура.

Являясь определяющей основой совокупного спроса и предложения, валовой региональный продукт нуждается в качественном анализе: выявлении влияния и взаимосвязей с одной стороны, показателей его производства таких как валовой выпуск, промежуточное потребление, а с другой стороны показателей его использования, таких как конечное потребление домашних хозяйств, расходы на конечное потребление государственных учреждений, валовое накопление, экспорт и импорт товаров и услуг. В связи с этим возникает необходимость прогнозирования ВРП с учетом показателей его производства и использования, а также с учетом особенностей формирования и развития региональной экономики.

На основе анализа валового регионального продукта Республики Башкортостан, с учетом выявленных особенностей его формирования и прогнозирования, разработана методика прогнозирования валового регионального продукта на среднесрочный и долгосрочный периоды, которая состоит из четырех взаимосвязанных блоков, представленных в виде схемы на рис. 1.

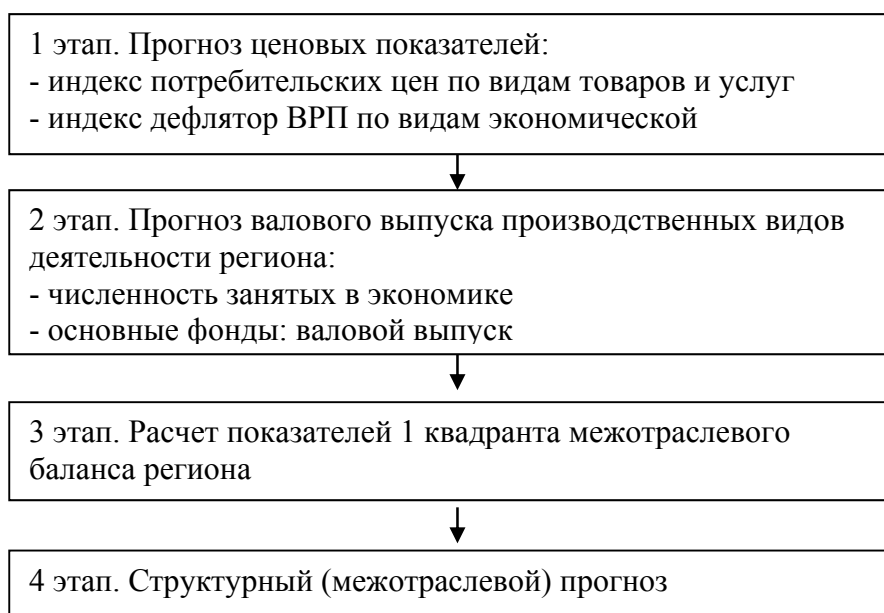


Рис. 1. Методика прогнозирования валового регионального продукта на среднесрочный и долгосрочный периоды

Особенностью разработанной методики прогнозирования валового регионального продукта является то, что ее этапы объединяются по принципу декомпозиции, что означает последовательное решение системы сверху вниз. Центральное место в методике прогнозирования ВРП занимает модель межотраслевого баланса, которая является связующим звеном между прогнозируемыми показателями на различных этапах вычислений. При этом эндогенные переменные верхнего уровня на нижнем уровне превращаются в экзогенные или управляющие.

I этап расчетов – прогноз ценовых показателей.

Прогнозирование экономических процессов в условиях рыночной экономики зависит, наряду с прочими факторами, от темпов изменения цен. Рост/падение индекса цен оказывает существенное, а иногда и решающее влияние на динамику реальных доходов населения, на формирование инвестиционного климата, темпы развития отраслей производства товаров и услуг, исполнение доходов бюджета, валютные курсы и т. д.

Система моделей прогнозирования сводного индекса потребительских цен состоит из двух блоков: блока прогнозирования совокупных доходов и потребительских расходов населения региона и блока прогнозирования индекса потребительских цен.

Первый блок, который учитывает прогнозирование совокупных доходов и потребительских расходов населения региона основывается на расчете системы регрессионных уравнений:

$$\begin{cases} F_{t+1} = f(t) \\ T_{i,t+1} = \alpha + \beta \cdot D_{t+1} + \gamma \cdot T_{i,t} \\ T_{t+1} = \sum_{i=1}^n T_{i,t+1}, i = \overline{1, n} \end{cases} \quad (1)$$

где F_{t+1} – доходы населения региона;

$T_{i,t}$, $T_{i,t+1}$ - потребительские расходы населения региона на покупку i -го вида товара или услуги соответственно текущего и прогнозного периодов;

T_{t+1} - прогнозные значения потребительских расходов населения на покупку товаров и услуг;

α, β, γ – коэффициенты используемые в уравнениях.

II этап расчетов – прогноз валового выпуска производственных видов деятельности и конечного потребления ВРП по видам услуг.

Основным показателем, который точно описывает производственный потенциал экономики региона, принято считать валовой выпуск. Поэтому в литературе принято считать, что прогнозирование данного показателя основывается на определении прогнозных значений валового выпуска основных производственных видов деятельности и в расчете основных фондов, и в учете количестве занятых в экономике [2].

Модель прогнозирования валового выпуска на среднесрочный период, которая основывается на взаимосвязи между прогнозируемыми показателями, можно представить в виде:

$$\begin{cases} K_{i,t+1} = K_{i,t} \cdot S_{i+1} + \Delta \widetilde{K}_{i,t} \\ L_{i,t+1} = L_{i,t} \cdot \frac{\sum_{j=t-m+1}^t L_{i,j}}{m-1} \\ X_{i,t+1} = \alpha + \beta X_{i,t} + \gamma K_{i,t+1} + \eta L_{i,t+1} \end{cases}, m < 1 \quad (2)$$

где $K_{i,t}$, $K_{i,t+1}$ – объемы основных фондов i -го вида деятельности в текущем и в прогнозном периодах соответственно;

S_{i+1} – коэффициент изменения стоимости основных фондов i -го вида экономической деятельности в прогнозном периоде;

$\Delta \widetilde{K}_{i,t}$ - среднегодовой прирост основных фондов;

$L_{i,t}$ – численность занятых в i -м виде экономической деятельности на момент времени t ;

$X_{i,t}$ – валовой выпуск i -го вида деятельности в момент времени t ;

$\alpha, \beta, \gamma, \eta$ - коэффициенты авторегрессионного уравнения.

III этап расчетов – расчет показателей I квадранта межотраслевого баланса региона.

На протяжении всего производственного процесса между основными видами экономической деятельности (отраслями экономики) образуются определенные количественные пропорции и взаимосвязи. Любой отдельный взятый вид экономической деятельности (отрасль экономики) имеет тесные связи с другими видами экономической деятельности. Текущую взаимосвязь проявляется в том, что экономическая деятельность получает от отраслей различные необходимые материалы, а взамен обеспечивает их своей продукцией [2].

Данные взаимосвязи позволят получить более простое и понятное выражение в межотраслевом балансе. Данный баланс позволит сформировать и связать между собой количественную и качественную характеристику межотраслевых связей в народном хозяйстве с выделением необходимых видов экономической деятельности (отраслей экономики).

IV этап расчетов - структурный (межотраслевой) прогноз.

Основную формулу межотраслевого баланса, которая описывает валовой выпуск различных видов экономической деятельности равен сумме промежуточных затрат потребляющих ее продукцию видов экономической деятельности (отраслей) и конечного потребления продукции данного вида экономической деятельности (отрасли) имеет вид:

$$X_i = \sum_{j=1}^n a_{ij} \cdot X_j + Y_i, i = \overline{1, n}$$

где X_i - валовой выпуск i -го вида экономической деятельности; Y_i - конечное потребление ВРП i -го вида экономической деятельности; a_{ij} - коэффициенты прямых затрат i -го вида деятельности на производство продукции j -го вида деятельности.

Методика прогнозирования ВРП (рис.1) позволяет разрабатывать различные сценарии развития экономики региона, задавая различные темпы роста входных данных модели межотраслевого баланса относительно

соответствующих текущих показателей. Входными показателями являются значения валового выпуска производственных видов деятельности и конечного потребления ВРП по видам услуг. При этом темпы роста входных показателей модели межотраслевого баланса определяются на основе разработанной методики проведения сценарных прогнозных расчетов ВРП на долгосрочный период.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бакушева Г. В. Модель прогнозирования валового регионального продукта// Экономические науки. 2007 № 3. С. 52-56.
2. Охлопков Г. Н. Особенности формирования валового регионального продукта Республики Саха (Якутия). //Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2018, том 8, № 8А. С. 198- 204.
3. Цыбатов В. А. Методы и модели долгосрочного прогнозирования производственного потенциала региона. Методология регионального прогнозирования. Сб. Научн. Тр.: Всероссийская научн.-практ. Конф. 21 ноября 2002 г. М.: СОПС, 2003. – 140 с.

Хасанов М. А.

Уфимский государственный авиационный технический университет

НЕОБХОДИМОСТЬ ДАЛЬНЕЙШЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация: Применяемая система управления в кредитных организациях: регулирование и саморегулирование. Роль и место системы внутреннего контроля как инструмент непрерывного антикризисного управления. Взаимосвязь стратегического планирования и организации внутреннего контроля в банке. Роль и место внедрения стандартов качества в совершенствовании механизма внутреннего контроля, как инновационный подход в совершенствовании управления банком.

Ключевые слова: система, управление, регулирование, саморегулирование, ответственность, внутренний контроль, стандарты.

Банкротство многих российских кредитных организаций, в том числе и некоторых крупных банков, произошло из-за несовершенства осуществления системы внутреннего контроля в них. Хотя в нормативных документах Банка России установлена обязательность применения в каждой кредитной организации системы внутреннего контроля как действенного инструмента непрерывного антикризисного управления, направленной также на повышение качества применяемой системы управления банком зачастую кредитными

организациями воспринималось формально и роль данной службы в системе управления банка незначительна.

Исторически внутренний контроль, как действенный инструмент организации качественного управления в банках зарубежных стран применение нашло раньше чем в российской банковской системе, поэтому многие положения об организации внутреннего контроля были взяты от них. Но вместе с тем, не все наработки, положения службы внутреннего контроля зарубежных банков могут быть полностью использованы в нашей банковской системе.

Проблемы возникают и формируются из-за особой «банковской культуры», менталитета и культуры делового оборота, которые сложились в нашей стране. В представлении крупных акционеров, участников - собственников банков система внутреннего контроля остается понятием, требованием, тесно связанным с обеспечением соблюдения требований, указаний надзорных органов и не связанным с понятием обеспечения эффективного инструмента в организации и совершенствования применяемой системы управления. Как главное требование организации системы внутреннего контроля, как системы регулирования и защиты от отклонений, рисков могут привести к значительным размерам убытков, потерь, как бы не воспринимается большинством собственников и менеджерами банков.

Банкротство крупнейших системообразующих банков является также итогом недостаточного внимания к системе внутреннего контроля банка, которая могла своевременно выявить и учесть риски и значительно сократить убытки, потери банков. Итогом всех этих процессов в банковской системе стала необходимость своевременно учитывать, выявлять принимаемые риски и принимать действенные меры по предотвращению их и минимизации потерь.

В настоящее время в банках не имеется единого нормативного документа, включающего в себя все основные понятия, роли места службы внутреннего контроля. Возникла острая потребность в разработке единого общего комплексного документа, регулирующего систему управления банковскими

рисками, включая службу внутреннего контроля банка, и он установил бы единые подходы к управлению банковскими рисками.

Функционирующая система внутреннего контроля в банках в настоящее время автономная система, которая выявляет принимаемые риски, то есть система двойного контроля. Но как автономная система она обладает низким уровнем эффективности, и иногда выявляет риски после одобрения или принятия решения органами управления банка, из-за чего случаются сбои в работе или происходит кризис в системе управления банком.

Следующим проблемным вопросом функционирования службы внутреннего контроля является разработка внутрибанковских регламентов. Профиль рисков банка, характерные их виды как бы определяет масштаб требуемой системы внутреннего контроля и ее численный состав, необходимость создания данной службы в структурных подразделениях. При этом важным требованием остается требование к уровню квалификации сотрудника, ответственного за внутренний контроль в структурном подразделении.

Сотрудники данной службы должны иметь достаточно высокий уровень компетенции, чтобы выполнять возложенные функции, но также обладать определенными знаниями, умениями и навыками в других направлениях деятельности банка, чтобы он мог комплексно решать вопросы по рискам. Поэтому при назначении сотрудника на должность сотрудника службы внутреннего контроля необходимо учитывать наличие у него требуемого знания и опыта работы, а также учитывать необходимые затраты на непрерывное повышение его квалификации.

Так же следует особо обратить внимание на взаимосвязь стратегического планирования и организации внутреннего контроля в банке. Банк, как и любое финансовое учреждение, как субъект экономической системы подвержен влиянию экономических циклов. В любой момент времени банк находится на определенной фазе жизненного цикла.

Первый цикл - это функционирование созданной организации, то есть банк выходит на рынок. В данном периоде служба внутреннего контроля банка должна отслеживать механизмы и сбои в формировании внутренних процессов банка, но также за формированием собственных систем, чтобы обеспечить стабильное функционирование она должна предвидеть риски, с которыми столкнется банк и своевременно принимать меры для минимизации потерь.

Второй цикл это внешний цикл, то есть функционирование экономики в целом. В этом случае важно оценивать изменения внешних условий, направлений и факторов их проявления. Исходя из того что ни одна организация не может в значительной степени повлиять на изменение или корректировку внешних факторов, но вместе с тем принимая адекватные меры можно их влияние минимизировать.

Третий цикл – влиянию, которого подвержены только некоторые организации, это экономический цикл головной организации. Любой субъект экономики функционирует в рамках, тесной взаимосвязи определенной группы, и придерживается политики проводимой данной группой. И при этом у группы тесно связаны финансовые потоки. В этом случае при управлении рисками, построении системы внутреннего контроля должно обязательно учитывать риски данной группы и фазу экономического цикла головной организации.

Данный аспект важен при выборе подходов организации надзора за трансграничными финансовыми институтами, включая определении требований к банковским продуктам и услугам в части организации управления, в том числе управления банковскими рисками и организации действенной системы внутреннего контроля.

Основная задача, которая стоит перед банковской системой – это создание такой системы внутреннего контроля, которая позволила не только выявлять проблемы и риски, но и предвидеть их возникновение, приспособив механизмы и инструменты банка к появлению потенциальной угрозы.

Дальнейшее совершенствование механизма и системы внутреннего контроля должно строиться на инновационном подходе к задачам и проблемам организации службы внутреннего контроля, и соблюдению корпоративных стандартов, в том числе «стандарта качества организации внутреннего контроля в банке, разрабатываемых Ассоциацией российских банков (АРБ) совместно с Банком России [2]». При этом возникла острая потребность в банковской системе определиться по ряду концептуальных вопросов, без решения которых невозможно осуществить требования стандартов.

Необходимо обеспечить единство подходов банковской системы и надзорного органа по всему спектру: как по требованиям, которые могут определяться нормативно правовыми документами, так и по методам оценки их соответствия и соблюдения.

В соответствии с этим у надзорного органа – Банка России возникает потребность более качественно, многосторонне, на экспертной основе оценивать адекватность, соответствие организации системы внутреннего контроля и системы управления банковскими рисками характеру масштабам деятельности банка.

Поэтому решение проблем качественной оценки применяемой системы внутреннего контроля и системы управления рисками в банках требует внедрения в надзорную систему не только мотивированного суждения, но и также законодательного определения его статуса.

В связи с этим возникла потребность в развитии и применении института мотивированного суждения. Правом на вынесение мотивированного суждения по особенно важным направлениям деятельности банка, как применяемая система внутреннего контроля и система управления рисками в банке предоставлено органу банковского надзора Инструкцией Банка России от 25.08.2003 №105-И «О порядке проведения проверок кредитных организаций (их филиалов) уполномоченными представителями Центрального банка Российской Федерации».

При этом данной инструкцией предусмотрено более тесное взаимодействие не только с менеджментом кредитной организации, но также и с собственниками в лице совета директоров или наблюдательного совета. По итогам проведенной инспекторской проверки предусмотрена возможность проведения совместного совещания с доведением итогов проверки, а также мотивированного суждения, в том числе по оценке системы внутреннего контроля банка.

В целях дальнейшего совершенствования работы по проверке и оценке организации системы внутреннего контроля в банках уполномоченным представителям Банка России применять и оценивать по единым подходам, установленным в Письме Банка России от 24.03.2005 №47-Т «О методических рекомендациях по проведению проверки и оценки организации внутреннего контроля в кредитных организациях». Главной целью проводимых проверок в соответствии с вышеуказанным инструктивным письмом Банка России является, оценка соблюдения банком правил и требований по организации и осуществлению системы внутреннего контроля, достоверности представляемой в Банк России отчетности и другой требуемой информации о внутреннем контроле банка.

Вынесение мотивированного суждения по итогам проведенной инспекторской проверки дает достаточно высокие результаты по дальнейшему совершенствованию работы системы внутреннего контроля. В связи с этим разработанные проекты качества управления, включая стандарт организации внутреннего контроля, можно принять как основу повышения объективности оценки качества системы управления в банке, как надзорным органом, так и органами управления самого банка.

Проводимая в настоящее время целенаправленная работа по дальнейшему совершенствованию стандарта качества организации внутреннего контроля является показателем эффективности саморегулирования банковской деятельности. Осуществление надзорным органом оценки качества

функционирующей системы внутреннего контроля банка можно также рассматривать как инструмент косвенного банковского регулирования. При определении инструментария для проверки и оценки системы управления рисками надзорным органом ставится задача проверки основного направления деятельности службы внутреннего контроля - мониторинга функционирования системы управления рисками и их оценка.

Банками уже накоплен положительный опыт по проведению самооценки, но участие в этом процессе служб внутреннего контроля, внутреннего и внешнего аудита более предпочтительно. Оценка соблюдения банком принятых стандартов качества управления играет также позитивную роль, но здесь в первую очередь позитивную роль сыграет самооценка, либо оценка проводимая внешним аудитором по инициативе органов управления банка. Самостоятельная оценка, проводимая самим банком, позволит четче и своевременно осознать имеющиеся проблемы и предвидеть потенциальные проблемы и своевременно принять меры по их решению.

Для эффективного и действенного управления рисками, прежде всего, необходима система обеспечения органов управления кредитной организацией своевременной и качественной информацией. Чтобы постоянно быть в курсе по вопросам банковской деятельности и адекватно оценивать риски банк должен опираться не только на собственные отчеты, материалы мониторинга и другие информационные системы, но также иметь представление о своем месте в банковской системе, о состоянии внешней среды, прежде всего финансовой системы.

Для постоянного и целенаправленного совершенствования и повышения качества системы управления необходимо организовать проведение мониторинга качества применяемой системы управления и организации внутреннего контроля в банках. Проведение мониторинга и анализа качества системы управления могло быть действенным фактором укрепления рыночной дисциплины и повышения финансовой устойчивости банковской системы

в целом и в разрезе отдельных банков. Но здесь необходимо определиться порядком использования материалов проведенных инспекционных проверок, материалами внутреннего и внешнего аудита и материалами самооценок.

Конечно, в этом важном направлении деятельности банковской системы было бы действенным проработать вопрос относительно возможностей применения в России подходов к повышению финансовой грамотности и информационному обеспечению, применяемых эффективной зарубежной практики, например информированию членов совета директоров банка по тематике деятельности банка, об итогах проверки и полученных от надзорного органа оценках деятельности.

Таким образом, использование системы внутреннего контроля и управления банковскими рисками является важнейшим инструментом непрерывного антикризисного управления и он предполагает постоянную целенаправленную работу по совершенствованию и обеспечению их соответствия изменениям внутренней и внешней среды. Степень эффективности той или иной системы управления банком зависит от адекватности характеру, масштабам и условиям деятельности банка. Значимость предложенной системы совершенствования учитывает требования надзорных органов, степень осознания необходимости собственниками банков и органами управления банков.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Приказ Минэкономразвития России от 20.07.2007 №255 «Об утверждении федерального стандарта оценки «Цель оценки и виды стоимости (ФСО№2)».
2. Заварихин Н. М., Потехин Ю. В. Внутренний аудит в банке// Аудит и финансовый анализ. 2005. №2.
3. Морозова Т. Ю. Совершенствование организации внутреннего контроля как условие развития рыночной дисциплины. // Деньги и кредит. 2006. №3.
4. Морозова Т. Ю. Теория и практика антикризисного регулирования: уроки кризиса// Управление в кредитной организации. 2010. №5.
5. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. М., Инфра – М, 2006.
6. Резник В. М. Банки: особый правовой мир ЦБ// Ведомости. 21.02. 2007.

СУЩНОСТЬ И СОСТАВ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в статье определена сущность и дано понятие структуры капитала, а также рассмотрены виды капиталов предприятия в зависимости от источников финансирования.

Ключевые слова: капитал, структура капитала, собственный капитал, заемный капитал.

В условиях существования различных форм собственности, изучение вопросов формирования, функционирования и воспроизводства капитала является актуальной темой. Дальнейшее развитие предприятия и его становление может быть достигнуто лишь только в том случае, если собственник правильно и разумно управляет капиталом, который вложен в предприятие.

Капитал предприятия на практике, в основном, рассматривается как показатель, который играет второстепенную роль, и главным считается сам процесс деятельности предприятия. На самом деле структура капитала является важным фактором, который напрямую влияет на финансовое состояние предприятия, то есть на его ликвидность, рентабельность, платежеспособность, величину дохода деятельности.

Отечественные и зарубежные экономисты характеризуют структуру капитала как соотношение собственного и заемного капитала предприятия.

Сначала структура капитала рассматривалась только как соотношение используемого собственного уставного (акционерного) и долгосрочного заемного капитала. И по этой причине классические теории структуры капитала основаны на исследовании соотношения в его составе удельного веса эмитируемых акций и облигаций.

Далее некоторые экономисты предложили увеличить состав заемного капитала, добавив к нему различные виды краткосрочного банковского кредита. Потребность расширения объяснили возрастанием значимости банковского кредита в деятельности предприятия.

Экономисты на современном этапе склоняются к тому, чтобы рассматривать понятие структуры капитала, включая все виды как заёмного, так и собственного капитала предприятия.

Таким образом, структура капитала – это соотношение всех видов собственного и заёмного капитала, которое соответствует ее долгосрочной стратегии развития [1].

Рассмотрим структуру капитала предприятия. В таблице ниже (табл. 1) схематично показан состав капитала предприятия.

В зависимости от источников формирования выделяются следующие капиталы предприятия: собственный и заёмный капиталы.

Собственный капитал определяется стоимостью имущества, принадлежащего предприятию, и представляет собой разницу между совокупными активами и его обязательствами. Он подразделяется на постоянную и переменную части [3].

Таблица 1

Структура капитала предприятия

Капитал предприятия		
Собственный капитал	Заёмный капитал	
	Долгосрочные обязательства	Краткосрочные обязательства
1. Уставный капитал 2. Добавочный капитал 3. Резервный капитал 4. Нераспределенная прибыль 5. Прочие резервы	1. Кредиты банков 2. Займы предприятий	1. Кредиты банков 2. Займы предприятий 3. Кредиторская задолженность

В постоянную часть входит уставный капитал. Уставный капитал – это сумма средств, первоначально выделенных собственниками для осуществления финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Минимальная величина уставного капитала установлена российским законодательством. Абсолютная величина уставного капитала важна лишь при учреждении предприятия, в последующем увеличение (уменьшение) возможно по решению собственников по результатам собрания по изменению учредительных

документов. Уставный капитал состоит из двух частей: долевого капитала в виде привилегированных акций и в виде обыкновенных акций. Привилегированные акции в основном составляют малую часть уставного капитала и со временем или конвертируются в обыкновенные акции фирмой, или погашаются.

Переменная часть собственного капитала зависит от финансовых результатов деятельности компании. В ее состав входят: добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль и прочие резервы.

Добавочный капитал является дополнением к уставному капиталу. Увеличение добавочного капитала обуславливается дооценкой долгосрочных материальных активов и эмиссионным доходом акционерного общества, вследствие превышения акций их номинальной стоимости.

Резервный капитал отражает резервы предприятия, сформированные за счет чистой прибыли, которые не используются на выплату дивидендов.

Нераспределенная прибыль – это прибыль, которую предприятие получило за вычетом налогов, дивидендов и иных аналогичных обязательных платежей.

Заемный капитал состоит из денежных средств и других имущественных ценностей, привлеченных для финансирования предприятия на возвратной основе.

Все формы заемного капитала являются финансовыми обязательствами предприятия, которые подлежат погашению в определенные сроки. Заемный капитал состоит из краткосрочных и долгосрочных заемных обязательств [2].

К долгосрочным заемным средствам относятся банковские кредиты и займы других предприятий срок которых составляет от одного и более.

К краткосрочным заемным средствам относятся все формы привлечения капитала до 12 месяцев, то есть к ним относятся кредиты банков, займы предприятий и различные виды кредиторских задолженностей.

Структура капитала отражает соотношение собственного и заемного капиталов. Таким образом, при формировании структуры важно учитывать каждую составляющую капитала. Так как насколько структура правильна, зависит финансовая стратегия и финансовое состояние предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гладковская Е. Н.. Финансы: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения. СПб.: Питер, 2012. 320 с.
2. Екимова К.В. Финансовый менеджмент: учебник для прикладного бакалавриата. Люберцы.: Юрайт, 2016. 381 с.
3. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент в вопросах и ответах: учебное пособие. Москва.: Проспект, 2015. 304 с.

Научное издание

УПРАВЛЕНИЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ
ФИНАНСЫ

Компьютерная верстка *Ф. Х. Гарипова*
Оформление обложки *О. М. Толкачёва*

Подписано в печать 00.05.2019. Формат 60×84 1/16.
Бумага офсетная. Печать плоская. Гарнитура Times New Roman.

Усл. печ. л. 20,1. Уч.-изд. л. 20,0.

Тираж 35 экз. Заказ №

ФГБОУ ВО «Уфимский государственный авиационный
технический университет»

Отпечатано с готового оригинал-макета
в редакционно-издательском комплексе УГАТУ
450008, г. Уфа, ул. К. Маркса, д. 12.