

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

# УЧЁНЫЙ

ежемесячный научный журнал



20  
2014  
Часть III

ISSN 2072-0297

# Молодой учёный

Ежемесячный научный журнал

№ 20 (79) / 2014

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

**Главный редактор:** Ахметова Галия Дуфаровна, *доктор филологических наук*

**Члены редакционной коллегии:**

Ахметова Мария Николаевна, *доктор педагогических наук*

Иванова Юлия Валентиновна, *доктор философских наук*

Лактионов Константин Станиславович, *доктор биологических наук*

Сараева Надежда Михайловна, *доктор психологических наук*

Авдеюк Оксана Алексеевна, *кандидат технических наук*

Алиева Тарана Ибрагим кызы, *кандидат химических наук*

Ахметова Валерия Валерьевна, *кандидат медицинских наук*

Брезгин Вячеслав Сергеевич, *кандидат экономических наук*

Данилов Олег Евгеньевич, *кандидат педагогических наук*

Дёмин Александр Викторович, *кандидат биологических наук*

Дядюн Кристина Владимировна, *кандидат юридических наук*

Желнова Кристина Владимировна, *кандидат экономических наук*

Жуйкова Тамара Павловна, *кандидат педагогических наук*

Игнатова Мария Александровна, *кандидат искусствоведения*

Каленский Александр Васильевич, *доктор физико-математических наук*

Коварда Владимир Васильевич, *кандидат физико-математических наук*

Комогорцев Максим Геннадьевич, *кандидат технических наук*

Котляров Алексей Васильевич, *кандидат геолого-минералогических наук*

Кузьмина Виолетта Михайловна, *кандидат исторических наук, кандидат психологических наук*

Кучерявенко Светлана Алексеевна, *кандидат экономических наук*

Лескова Екатерина Викторовна, *кандидат физико-математических наук*

Макеева Ирина Александровна, *кандидат педагогических наук*

Мусаева Ума Алиевна, *кандидат технических наук*

Насимов Мурат Орленбаевич, *кандидат политических наук*

Прончев Геннадий Борисович, *кандидат физико-математических наук*

Семахин Андрей Михайлович, *кандидат технических наук*

Сенюшкин Николай Сергеевич, *кандидат технических наук*

Ткаченко Ирина Георгиевна, *кандидат филологических наук*

Яхина Асия Сергеевна, *кандидат технических наук*

*На обложке изображен Дмитрий Борисович Кабалевский (1904–1987) — советский композитор, дирижёр и пианист, педагог.*

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна. Материалы публикуются в авторской редакции.

**АДРЕС РЕДАКЦИИ:**

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231. E-mail: [info@moluch.ru](mailto:info@moluch.ru); <http://www.moluch.ru/>.

**Учредитель и издатель:** ООО «Издательство Молодой ученый»

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Арбузова, д. 4



Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

**Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.**

Журнал входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе elibrary.ru.

Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

**Ответственные редакторы:**

Кайнова Галина Анатольевна

Осянина Екатерина Игоревна

**Международный редакционный совет:**

Айрян Заруи Геворковна, *кандидат филологических наук, доцент (Армения)*

Арошидзе Паата Леонидович, *доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)*

Атаев Загир Вагитович, *кандидат географических наук, профессор (Россия)*

Борисов Вячеслав Викторович, *доктор педагогических наук, профессор (Украина)*

Велковска Гена Цветкова, *доктор экономических наук, доцент (Болгария)*

Гайич Тамара, *доктор экономических наук (Сербия)*

Данатаров Агахан, *кандидат технических наук (Туркменистан)*

Данилов Александр Максимович, *доктор технических наук, профессор (Россия)*

Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, *доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)*

Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, *доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)*

Игисинов Нурбек Сагинбекович, *доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)*

Кадыров Кутлуг-Бек Бекмуратович, *кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)*

Кайгородов Иван Борисович, *кандидат физико-математических наук (Бразилия)*

Каленский Александр Васильевич, *доктор физико-математических наук, профессор (Россия)*

Козырева Ольга Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Россия)*

Лю Цзюань, *доктор филологических наук, профессор (Китай)*

Малес Людмила Владимировна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*

Нагервадзе Марина Алиевна, *доктор биологических наук, профессор (Грузия)*

Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, *кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)*

Прокопьев Николай Яковлевич, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*

Прокофьева Марина Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)*

Ребезов Максим Борисович, *доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)*

Сорока Юлия Георгиевна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*

Узаков Гулом Норбоевич, *кандидат технических наук, доцент (Узбекистан)*

Хоналиев Назарали Хоналиевич, *доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)*

Хоссейни Амир, *доктор филологических наук (Иран)*

Шарипов Аскар Калиевич, *доктор экономических наук, доцент (Казахстан)*

**Художник:** Евгений Шишков

**Верстка:** Павел Бурьянов

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

#### **Аксюциц А. Г.**

Разработка комплекса продвижения фирмы на рынке культурно-досуговых услуг г. Владивосток ..... 237

#### **Архипова Е. А.**

Основные особенности и проблемы международных закупок ..... 239

#### **Бадмаева Ч. Ж.**

Совершенствование платных услуг в системе здравоохранения в Республике Бурятия ..... 240

#### **Байдаирова К. Б., Искакова М. С.**

Оценка финансового состояния организации. 244

#### **Бычков А. В., Романчиков С. А.**

О применении метода Парето-оптимальности при оценке эффективности функционирования организационных структур материально-технического обеспечения ..... 247

#### **Вашуркина А. Ю.**

Границы финансово-правового регулирования: проблемы определения ..... 249

#### **Воронина Е. Р.**

Рынок банковского кредитования населения в РФ: направление развития ..... 252

#### **Гавирова Д. Л.**

Управление денежным потоком коммерческого предприятия ..... 255

#### **Дегтярева А. В.**

Роль рекламы в новой экономике ..... 257

#### **Дежина Н. А.**

Современные тенденции формирования рынка корпоративного контроля в Российской Федерации ..... 262

#### **Жидова Ю. В.**

Опыт становления местного самоуправления в Российской Федерации на примере муниципального образования «Пуровский район» ..... 267

#### **Зайнуллина С. Ф.**

Необходимость и сложность внедрения управленческого учета в сельском хозяйстве ..... 271

#### **Зеленая О. В.**

Перспективы развития различных видов транспорта в логистических системах Российской Федерации ..... 274

#### **Каракешишян В. С.**

Перспективы развития налогообложения торговой деятельности ..... 277

#### **Карева И. Н.**

Сравнительная характеристика ERP-систем SAP и Oracle ..... 279

#### **Карпов А. В., Мазикова Е. В.**

Анализ проводимой Банком России политики в рамках развития платежной системы Российской Федерации ..... 282

#### **Кашина О. И.**

Совершенствование стратегии управления портфелем ценных бумаг путем включения в него «защитных» финансовых активов ..... 284

#### **Кашина О. И.**

Влияние инноваций финансового рынка («айсберг-заявок», «темных пулов») на его ценовую эффективность ..... 289

#### **Кашина О. И.**

О применении технического анализа, модифицированного микроэкономической теорией обмена в условиях интернет-торговли на российском фондовом рынке ..... 292

<b>Коваленко О. Г.</b> Система управления денежными потоками предприятия.....	295	<b>Курмаева В. С.</b> Совершенствование управления финансами образовательной организации (на примере ГБОУ СПО (ССУЗ) ЧПК №1) .....	318
<b>Коваленко О. Г.</b> Источники формирования и методы расчета денежных потоков предприятия.....	297	<b>Лабузова В. А.</b> Теоретические аспекты проявления финансовых кризисов.....	321
<b>Козлова К. А., Маркова Е. Г.</b> Венчурное финансирование инновационных проектов.....	300	<b>Лабузова В. А.</b> Проблемы и направления совершенствования системы налогообложения в России .....	323
<b>Колесник Н. Ф., Горбункова А. О., Чекалдаева Ю. А.</b> Оценка состава и структуры собственного капитала промышленного предприятия.....	305	<b>Лагутичев Д. А.</b> Современные механизмы корпоративного управления и подходы к созданию перспективной авиационной техники .....	325
<b>Кошелевский И. С.</b> История развития практики и исследований в области управления рисками.....	307	<b>Ларионова А. В.</b> Современные проблемы и перспективы развития региональных банков в Российской Федерации.....	328
<b>Красникова А. С., Галкин Д. П., Элязян А. А.</b> Поддержка малого и среднего предпринимательства в России и Европе (на примере Франции и Германии) .....	310	<b>Лукьянова О. В.</b> Способ вычисления себестоимости продукции по нормативному методу.....	329
<b>Красникова А. С., Шibaева В. С.</b> Инновационные проекты в сфере услуг.....	313	<b>Малаев А. Н.</b> Особенность оперативного управления на предприятии в сфере технической поддержки устройств самообслуживания .....	332
<b>Кудрякова М. А.</b> Организация управленческого учета на ОАО «Транс-Альфа Электро».....	315		



## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

### Разработка комплекса продвижения фирмы на рынке культурно-досуговых услуг г. Владивосток

Аксюциц Алина Геннадиевна, магистрант  
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

*В статье рассматриваются проблемы формирования комплекса продвижения фирмы на рынке культурно-досуговых услуг г. Владивосток. Представлен план реализации методов продвижения. Результаты анализа могут быть использованы в процессе разработки и реализации комплекса продвижения фирмы на рынок культурно-досуговых услуг.*

**Ключевые слова:** разработка, продвижение, комплекс мероприятий по продвижению, фирма, культурно-досуговые услуги.

*In article problems of formation of a complex of advance of firm in the market of cultural and leisure services Vladivostok are considered. The plan of realization of methods of advance is submitted. Results of the analysis can be used in the course of development and realization of a complex of advance of firm on the market of cultural and leisure services.*

**Keywords:** development, advance, complex of actions for advance, firm, cultural and leisure services.

Предприятия различного рода деятельности, от мелких розничных торговцев до крупных товаропроизводителей, а также бесприбыльные организации (учебные, лечебные, церкви, музеи, симфонические оркестры и др.) постоянно продвигают свою деятельность к потребителям и клиентам, пытаясь реализовать несколько целей:

1) информировать перспективных потребителей о своём продукте, услугах, условиях продаж;

2) убедить покупателя отдать предпочтение именно этим товарам и маркам, делать покупки в определённых магазинах, посещать именно эти увеселительные мероприятия и т.д.

3) заставлять покупателя действовать — поведение потребителя направляется на то, что рынок предлагает в данный момент, а не откладывать покупку на будущее [1].

Эти цели достигаются с помощью рекламы, продавцов, названий магазинов, оформления витрин, упаковки, рассылки литературы, раздачи бесплатных образцов, купонов, пресс-релизов и других коммуникационных и продвиженческих видов деятельности. Вышеупомянутое называется комплексом продвижения или маркетинговыми коммуникациями.

Комплекс продвижения товара — совокупность средств и методов маркетинга, обеспечивающих доведение информации о товаре, услуге, фирме до покупателя и направленных, в конечном счете, на совершение им по-

купки. Комплекс продвижения товара состоит из пяти основных частей:

1. Реклама
2. Стимулирование сбыта (продаж)
3. Мерчендайзинг
4. Личные (персональные) продажи
5. Связи с общественностью (Public relations, PR)

Для определения наиболее эффективного комплекса маркетинговых коммуникаций нужно учитывать достоинства и недостатки основных видов маркетинговых коммуникаций, которые есть в каждом элементе продвижения [2].

Разработка комплекса продвижения фирмы, включает следующие этапы:

1. Определение субъекта и объекта продвижения
2. Определение целей продвижения
3. Определение инструментов продвижения
4. Определение бюджета продвижения
5. Реализация комплекса мероприятий продвижения
6. Контроль результатов реализации мероприятий продвижения [3].

Таким образом, приступая к продвижению фирмы важно помнить, что это — очень индивидуальный процесс, то есть для каждого предприятия, будет эффективно своё сочетание методов продвижения, определяемое его особенностями и конкурентными преимуществами. При правильном выборе элементов комплекса меро-

приятий по продвижению фирмы увеличивается её узнаваемость, повышается конкурентоспособность и создается благоприятный имидж [3].

Объектом исследования является коммерческая деятельность танцевальной студии «Артэ», специализирующейся на предоставлении культурно-досуговых услуг. Предмет исследования — методы по формированию комплекса продвижения танцевальной студии на рынок г. Владивостока. В результате проведенного исследования установлено, что предприятие имеет необходимый потенциал для развития, однако его деятельность нуждается в совершенствовании путем формирования комплекса мероприятий по продвижения фирмы.

Программа продвижения содействует созданию положительного образа танцевальной студии-кафе «Артэ», а также информирует потребителя о предоставляемых услугах студии, и направлена на то, чтобы привлечь к пользованию ими.

При правильном составлении комплекса мероприятий продвижения должны быть достигнуты следующие цели:

- привлечь новых клиентов и удержать нынешних;
- создать уникальное предложение отличающее фирму от конкурентов;
- увеличить доходы студии за 2014 г.

Субъектом продвижения является — целевая группа. По словам владельца танцевальной студии-кафе «Артэ» основные потребители: женщины от 25 до 45 лет, с достатком средним и выше, имеющие высшее образование, выбирающие активный отдых и привыкшие быть в движении.

Объект — организация комплекса продвижения танцевальной студии-кафе «Артэ».

Рынок, на котором будет осуществляться продвижение — рынок города Владивосток.

На основании анализа внешней и внутренней среды предприятия можно предложить практические рекоменда-

дации по совершенствованию комплекса мероприятий по продвижения:

1. Мотивации сотрудников к работе:
  - 1) Морально-психологические метод;
  - 2) Материального мотивирования.

Выполнение этих методов приведет к исполнению цели по привлечению новых клиентов и удержанию нынешних, поскольку именно преподаватель привлекает и удерживает ученика в данном месте.

2. Проведение вечеринок и концертов. Для мотивации учащихся необходимо раз в неделю организовывать вечеринки, где клиенты могут потанцевать так, как их научили. Вход на вечеринку платный 150–300 руб., так же это возможность получить хорошую выручку с бара.

3. Организация специального шоу «Звезды на паркете». Так как танцевальная студия-кафе «Артэ» представляет уникальное направление в танцах «Pro-Am», то для его популяризации нужно провести специальное шоу.

Таким образом, общая сумма затрат на организацию шоу «Звезды на паркете» составит 2384600 рублей. Далее составим смету доходов на основе полученных данных, представленную в таблице 2.

Таким образом, чистый доход от реализации шоу составит 1615400 рублей. Проведение проекта «Звезды на паркете» является эффективным и принесет стабильный разовый доход.

Для эффективного проведения танцевального шоу также необходимо предусмотреть возможные риски, так как существует опасность, что цели, поставленные в плане, могут быть не достигнуты или не полностью достигнуты. Основными рисками шоу «Звезды на паркете» являются:

- риск не продажи билетов — во избежание данного риска необходимо качественно провести рекламную кампанию;
- риск несоответствия помещения требованиям пожарной безопасности;

Таблица 1. Смета затрат на организацию шоу «Звезды на паркете» в г. Владивосток, 2014 г.

Элементы затрат	Всего, руб.
Материалы	1405600
Оборудование	80000
Расходы на аренду	300000
Расходы на рекламу	275000
Расходы на заработную плату	324000
Итого	2384600

Таблица 2. Смета доходов шоу «Звезды на паркете», 2014 г.

Наименование	Кол-во, шт.	Стоимость, руб.	Сумма всего, руб.
Взнос за участие в шоу	10	250000	2500000
Входные билеты	1000	1500	1500000
Итого			4000000
Выручка от проведения шоу			1615400



— необходимо внимательно выбирать помещение для проведения шоу.

Правильно оценив свои риски и определив меры по их предупреждению, танцевальное шоу сможет быть

хорошо и качественно организовано и доставит удовольствие не только зрителям и гостям проекта, но и самим участникам и работникам проекта.

Литература:

1. Лясников, Н. В. Стратегический менеджмент: учебное пособие/Н. В. Лясников, М. Н. Дудин. — М.: КНОРУС, 2012. — 256 с.
2. Памбухичиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности: учебник/О. В. Памбухичиянц. — М.: Дашков и Ко, 2009. — 452 с.
3. Васильев, Г. А. Рекламный маркетинг: учебное пособие для вузов/Г. А. Васильев, В. А. Поляков. М.: Вузовский учебник, 2011. — 275 с.

## Основные особенности и проблемы международных закупок

Архипова Екатерина Александровна, студент  
Государственный университет управления (г. Москва)

Перед многими российскими компаниями в данное время стоит проблема выбора между национальными и иностранными поставщиками. Из-за недавних событий в мировой политике, повлекшими за собой двухсторонние санкции, многие компании отдают предпочтение национальным контрагентам, склоняясь к более простым условиям работы и взаимодействия с ними. Однако международные закупки продолжают иметь большое значение в Российской экономике. В 2013 году импорт составил 13,8 триллионов рублей, показывая стабильный рост по сравнению с 2012 годом (12,2 триллионов рублей). [5] Многие компании продолжают вести бизнес исключительно с международными поставщиками, мотивируя это тем, что иностранное сырье и продукция качественней, а зачастую и дешевле по сравнению с российскими материалами.

Рассмотрим основные причины, которые побуждают российские компании отдавать предпочтения международным поставщикам.

Одной из важнейших причин является отсутствие национальных источников товаров и услуг. Кроме того, можно выделить следующие причины: более низкие издержки; более совершенное и технологичное оборудование; гибкая политика оптовых цен; качество продукции; скорость выполнения заказов.

Влияние вышеперечисленных причин зависит от отрасли, в которой функционирует предприятие, от размеров организации, как покупателя, так и поставщика, от целей развития. Для более полного представления о том, каким образом указанные причины влияют на выбор поставщика, рассмотрим их более подробно.

Международным закупкам может так же способствовать то, что оборудование и процессы, применяемые зарубежным поставщиком, могут быть более эффективными по сравнению с теми, которыми пользуются национальные

поставщики. Это можно объяснить тем, что их оборудование более новое, или тем, что страна вкладывает большую долю своего валового национального продукта в средства производства. Для России при выборе поставщика цена имеет главное значение, так как российские компании стремятся занять на рынке, прежде всего, сильную конкуренцию по цене, а не качеству продукции, особенно этот касается продукции массового потребления. Но эта тенденция постепенно меняется в пользу соотношения «цена-качество», что ведет либо к изменению структуры закупок, либо к работе поставщиков. Известно, что китайские поставщики, которые раньше старались максимально сократить издержки, поэтому имели возможность продавать продукцию за рубежом по максимально низким ценам, сейчас сделали акцент на общемировые стандарты и стремятся достичь превосходства не только в ценовой политике, но и максимально улучшить качество предлагаемой продукции, что делает их сильными конкурентами национальным производителям. [3]

Международный поставщик может фокусироваться на экспорте определенных продуктов и, чтобы получить большие объемы заказов, может предлагать очень привлекательные цены. Хотя предпринимаются активные и многочисленные попытки не допускать демпинговых цен, контроль над ними очень сложен и на практике никогда не бывает особенно результативным. Некоторые страны и регионы создали инфраструктуру и сети поставок, способствующие эффективному производству некоторых товаров, например, ювелирных изделий в Италии, одежды и обуви в Китае, компьютеров и компьютерных деталей в Малайзии.

Еще одной причиной в пользу международных закупок является качество предлагаемой продукции. Это объясняется рядом факторов, в частности более новыми и более

совершенными средствами производства, более совершенными системами контроля качества, более сильной мотивацией иностранными поставщиками своих рабочих, чтобы они стремились делать свою работу как можно лучше. Для России, которая стремится занять прочные позиции на мировом рынке, акцент на качественную продукцию становится необходимым. Российские поставщики так же в силу высокой конкуренции со стороны зарубежных производителей, начали переходить на создание более качественной и технологически более совершенной продукции. Кроме этого, многие зарубежные поставщики зарекомендовали себя на мировом рынке товаров и услуг как лидеры, а так как главная цель организации — удовлетворение потребностей покупателей, то компании предпочитают сотрудничать с теми международными контрагентами, товар которых является более известным, и соответственно, более перспективным для продаж. [2]

Из-за ограничений мощности национальных предприятий в некоторых случаях международный поставщик может выполнить заказы быстрее, чем национальный. Эта проблема стоит для России особенно остро. Из-за нехватки и старения производственных мощностей российские поставщики часто не могут конкурировать с зарубежными производителями по скорости и непрерывности

поставок. Кроме того, иногда международный поставщик имеет хорошо организованную распределительную сеть на территории страны-покупателя, более совершенные поставки запасных частей, гарантийное обслуживание и технические рекомендации лучше, чем у национальных поставщиков. [1]

Однако существует и множество проблем при осуществлении международных закупок на данный момент. Одной из основных является колеблющийся валютный курс. Валютный курс начал стремительно расти в конце июня, и 8 ноября доллар достиг максимального уровня в 47,87 рублей, а евро уровня в 59,31 рублей. [4] Разумеется, это не может не влиять на осуществление международной торговли. В связи с этим компании стараются изменить условия договоров о поставке, в первую очередь, валюту в которой заключен договор, на рубли. Это помогает не зависеть от колебания курса. Однако немногие иностранные поставщики идут на такие условия. Кроме того, среди проблем можно выделить: дороговизну и длительность поиска и получения информации о поставщике; возможность возникновения государственных проблем; возможность упущения некоторых видов затрат; сложности юридического характера; языковые барьеры и затруднения; культурные особенности.

#### Литература:

1. Воронов, В. И. Международная логистика. Электронный ресурс. ГУУ. Москва. 2004–2014 гг. — 700 стр.
2. Воронов, В. И., Воронов А. В., В. А. Лазарев В. А., Степанов В. Г. Международные аспекты логистики (учебное пособие). Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2002 г. Присвоен гриф ДВ РУМЦ (УМО).
3. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики: учебник/под. ред. Б. А. Аникина, Т. А. Родкиной
4. Официальный сайт Московской биржи <http://moex.com/>
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики <http://www.gks.ru/>

## Совершенствование платных услуг в системе здравоохранения в Республике Бурятия

Бадмаева Чимита Жамсарановна, аспирант

Бурятская государственная сельскохозяйственная академия имени В. Р. Филиппова (г. Улан-Удэ)

**Ключевые слова:** платные услуги в здравоохранении, медицинские платные услуги, частные клиники, эстетические услуги в Республике Бурятия.

Многие учреждения здравоохранения сегодня активно развивают платные медицинские услуги, в связи с недофинансированием области, система здравоохранения не решит те проблемы, которые назрели на сегодня. Об этих проблемах можно рассуждать с двух сторон баррикад, со стороны внешней, т. е. взгляд государственных контролирующих органов (Росздравнадзор) и со стороны внутренней, включающей в себя сами медицинские учре-

ждения. Росздравнадзор считает, что проблемой является разграничение платной и бесплатной медицинской помощи, в виду отсутствия соответствующих норм, нет четкого разграничения, что в свою очередь ведет к двоякому пониманию.

Платные медицинские услуги оказываются в соответствии со ст. 84 Федерального закона от 21.11.2011 N 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Россий-

ской Федерации» (далее — Закон N 323-ФЗ). При этом важно помнить два условия:

1. Платные услуги не могут быть предоставлены на возмездной основе без согласия потребителя, которое следует получить в письменной форме. Однако, как правило, дополнительные медицинские услуги нельзя оказать без согласия пациента и безвозмездно. Закон N 323-ФЗ устанавливает обязательность получения добровольного информированного согласия на медицинское вмешательство.

2. Если потребность в дополнительных медицинских услугах возникла вследствие возникновения угрозы жизни пациента, то согласно Закону N 323-ФЗ медицинская помощь по экстренным показаниям оказывается бесплатно. [3]

Стоимость медицинских услуг зависит от следующих факторов:

- уровня потребительского спроса и полезности услуги, ее конкурентоспособности;
- цены на данный вид услуг, которую устанавливают конкуренты;
- уровня переменных и постоянных расходов медицинского учреждения, определяющих полную (коммерческую) себестоимость его услуг;
- прогноза объемов реализации услуг;
- предполагаемого объема прибыли;
- мощностей лечебного учреждения.

Но при этом, в целях реализации п. 5 ст. 84 Федерального закона от 21.11.2011 г. № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан Российской Федерации», на основании постановления Правительства Российской Федерации от 04.10.2012 г. № 1006 г. «Об утверждении Правил предоставления медицинскими организациями платных медицинских услуг» утверждаются прилагаемые предельные цены (тарифы) на оказание платных медицинских услуг государственных бюджетных и казенных учреждений здравоохранения Республики Бурятия, согласно приложению к приказу от 12.03.2013 г. № 262-ОД Министерства Здравоохранения Республики Бурятия, согласно которому предельные цены (тарифы) на оказание платных медицинских услуг государственными бюджетными и казенными учреждениями здравоохранения Республики Бурятия рассчитаны по республике таким образом, что тарифы государственных бюджетных (казенных) республиканских, городских, центральных районных учреждений здравоохранения в 1,46 раз меньше, чем у Баунтовской ЦРБ, Муйской ЦРБ, Нижнеангарской ЦРБ, и 1,2 раз меньше чем у Баргузинской ЦРБ, Курумканской ЦРБ, Окинской ЦРБ. (Например, медицинский осмотр врача-терапевта стоит 63 рубля, 92 рубля и 76 рублей соответственно) [4], [8].

Согласно правилам предоставления медицинскими организациями платных медицинских услуг используются следующие основные понятия:

«платные медицинские услуги» — медицинские услуги, предоставляемые на возмездной основе за счет личных

средств граждан, средств юридических лиц и иных средств на основании договоров, в том числе договоров добровольного медицинского страхования (далее — договор);

«потребитель» — физическое лицо, имеющее намерение получить либо получающее платные медицинские услуги лично в соответствии с договором. Потребитель, получающий платные медицинские услуги, является пациентом, на которого распространяется действие Федерального закона «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации»;

«заказчик» — физическое (юридическое) лицо, имеющее намерение заказать (приобрести) либо заказывающее (приобретающее) платные медицинские услуги в соответствии с договором в пользу потребителя;

«исполнитель» — медицинская организация, предоставляющая платные медицинские услуги потребителям.

Понятие «медицинская организация» употребляется в настоящих Правилах в значении, определенном в Федеральном законе «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации».

Платные медицинские услуги предоставляются медицинскими организациями на основании перечня работ (услуг), составляющих медицинскую деятельность и указанных в лицензии на осуществление медицинской деятельности, выданной в установленном порядке. Требования к платным медицинским услугам, в том числе к их объему и срокам оказания, определяются по соглашению сторон договора, если федеральными законами, иными нормативными правовыми актами Российской Федерации не предусмотрены другие требования.

При заключении договора потребителю (заказчику) предоставляется в доступной форме информация о возможности получения соответствующих видов и объемов медицинской помощи без взимания платы в рамках программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи и территориальной программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи (далее — соответственно программа, территориальная программа).

Отказ потребителя от заключения договора не может быть причиной уменьшения видов и объемов медицинской помощи, предоставляемых такому потребителю без взимания платы в рамках программы и территориальной программы.

Медицинские организации, участвующие в реализации программы и территориальной программы, имеют право предоставлять платные медицинские услуги:

а) на иных условиях, чем предусмотрено программой, территориальными программами и (или) целевыми программами, по желанию потребителя (заказчика), включая в том числе:

установление индивидуального поста медицинского наблюдения при лечении в условиях стационара;

применение лекарственных препаратов, не входящих в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов, если их назначение и применение

не обусловлено жизненными показаниями или заменой из-за индивидуальной непереносимости лекарственных препаратов, входящих в указанный перечень, а также применение медицинских изделий, лечебного питания, в том числе специализированных продуктов лечебного питания, не предусмотренных стандартами медицинской помощи;

б) при предоставлении медицинских услуг анонимно, за исключением случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации;

в) гражданам иностранных государств, лицам без гражданства, за исключением лиц, застрахованных по обязательному медицинскому страхованию, и гражданам Российской Федерации, не проживающим постоянно на ее территории и не являющимся застрахованными по обязательному медицинскому страхованию, если иное не предусмотрено международными договорами Российской Федерации;

г) при самостоятельном обращении за получением медицинских услуг, за исключением случаев и порядка, предусмотренных статьей 21 Федерального закона «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации», и случаев оказания скорой, в том числе скорой специализированной, медицинской помощи и медицинской помощи, оказываемой в неотложной или экстренной форме.

Порядок определения цен (тарифов) на медицинские услуги, предоставляемые медицинскими организациями, являющимися бюджетными и казенными государственными (муниципальными) учреждениями, устанавливается органами, осуществляющими функции и полномочия учредителей.

Медицинские организации иных организационно-правовых форм определяют цены (тарифы) на предоставляемые платные медицинские услуги самостоятельно.

При предоставлении платных медицинских услуг должны соблюдаться порядки оказания медицинской помощи, утвержденные Министерством здравоохранения Российской Федерации.

Платные медицинские услуги могут предоставляться в полном объеме стандарта медицинской помощи, утвержденного Министерством здравоохранения Российской Федерации, либо по просьбе потребителя в виде осуществления отдельных консультаций или медицинских вмешательств, в том числе в объеме, превышающем объем выполняемого стандарта медицинской помощи.

Рассмотрев порядок определения цен (тарифов) на медицинские услуги, предоставляемые медицинскими организациями, являющимися бюджетными и казенными государственными учреждениями, находящимися в ведении министерства здравоохранения Российской Федерации.

Учреждения самостоятельно определяют цены (тарифы) на медицинские услуги на основании размера расчетных и расчетно-нормативных затрат на оказание учреждением медицинских услуг по основным видам деятельности, а также размера расчетных и расчетно-нор-

мативных затрат на содержание имущества учреждения с учетом:

анализа фактических затрат учреждения на оказание медицинских услуг по основным видам деятельности в предшествующие периоды; прогнозной информации о динамике изменения уровня цен (тарифов) в составе затрат на оказание учреждением медицинских услуг по основным видам деятельности, включая регулируемые государством цены (тарифы) на товары, работы, услуги субъектов естественных монополий;

анализа существующего и прогнозируемого объема рыночных предложений на аналогичные услуги и уровня цен (тарифов) на них;

анализа существующего и прогнозируемого объема спроса на аналогичные услуги.

Цены (тарифы) на медицинские услуги устанавливаются с учетом покрытия издержек учреждений на оказание данных услуг, при этом рекомендуется предусматривать рентабельность не более 20 процентов.

Учреждения за выполнение платных медицинских услуг в ночное время, а также в выходные и праздничные дни имеют право применять к утвержденным ценам (тарифам) на эти услуги повышающий коэффициент, но не более чем:

за оказание платных медицинских услуг в ночное время — 30%;

за оказание платных медицинских услуг в выходные и праздничные дни — 50%.

Повышающий коэффициент не применяется при оказании медицинской помощи в неотложной форме, в том числе женщинам в период беременности, родов, в послеродовом периоде, новорожденным и детям.

Развитие и внедрение в практику здравоохранения современных медицинских технологий, методик, медицинского оборудования и аппаратуры будет способствовать расширению спектра платных медицинских услуг.

По мнению экспертов, главной причиной, влияющей на рост рынка платных медицинских услуг, является ненадлежащее качество бесплатной медицинской помощи. До тех пор, пока не произойдет значительного улучшения качества бесплатных медицинских услуг, рынок платных услуг будет расти.

В то же время, по мнению участников рынка частной медицины, развитие этого рынка зачастую тормозится государственными учреждениями здравоохранения, которые предлагают клиентам платные услуги по демпинговым ценам. Еще одной весьма острой проблемой развития отрасли платных медицинских услуг является высокий уровень первоначальных инвестиций в открытие клиники платной медицины. Игроки рынка платных медицинских услуг часто сталкиваются с проблемами подбора и закрепления профессиональных врачей. Общими тенденциями рынка частной медицины являются укрупнение формата и расширение профиля частных клиник, а также формирование сетей медицинских учреждений.

Таблица 1. Динамика объема платных услуг населению (вариант 1) (% к предыдущему году)

Наименование услуг	2012 г.	2013 г.	2014 г. оценка	прогноз			2017 г. к 2013 г., %
				2015 г.	2016 г.	2017 г.	
Платные услуги населению	3,5	2,0	1,0	0,6	2,4	3,2	7,4
Медицинские услуги	6,7	3,5	3,5	1,5	4,4	5,8	16,0

В среднесрочной перспективе общей тенденцией развития рынка платной медицины будет являться расширение профиля оказываемых частными клиниками услуг, а также дальнейшее формирование и укрупнение сетей медицинских учреждений. Вместо одиночных медицинских кабинетов во многих российских городах в ближайшее время могут появиться пять-шесть крупных многопрофильных медицинских центров. Сегодня самыми прибыльными сегментами рынка платных медицинских услуг в России остаются стоматология и лабораторные анализы.

Предполагается, что к 2017 году рынок платных медицинских услуг увеличится по сравнению с 2013 годом на 16,0 процента [1].

В нашем регионе складывается тенденция недофинансирования в области здравоохранения в государственных учреждениях здравоохранения, и не только в нашем, что подталкивает к увеличению объемов и перечня медицинских платных услуг. В основном проблемы в данной области организационные, касающиеся структуры управления. В крупных учреждениях уже давно есть платные отделения, практически без очередей и с большими объемами выполнения. План работ по совершенствованию платных услуг — увеличение доходов. Требуется уточнение режима работы отделений платных услуг, подчинение заведующих в части профильных услуг, совершенствование поступлений денежных средств, ис-

пользование современных методик ремланжных ходов, совершенствование работы аптечных пунктов (удобное месторасположение, выполнение плана, своевременное оплата поставщикам товаров), а также практика в косметологии (блефаропластика эстетическая, азиатская — ок. 8000,00 рублей; эстетическая ринопластика — ок. 26000,00 рублей; и др. [7]), платная вакцинация, лабораторные исследования, ботулинотерапия (с помощью инъекции ботулотоксина на длительный срок облегчаются симптомы различных заболеваний, проявляющихся мышечным спазмом, болью и вегетативной дисфункцией, также является против возрастной вакциной) [6].

Вывод: Совершенствование платных услуг дает увеличение доходов, что соответственно укрепляет техническую базу (медицинские оборудования) медицинского учреждения. Денежные средства направляются на капитальные ремонты зданий и сооружений, обновление автомобильного парка для удовлетворения пациентов. А чем удовлетвореннее пациент, в нашем случае клиент, тем больше прибыль. (Удовлетворенность населения медицинской помощью (процентов от числа опрошенных) — 49%, в том числе городского — 49%, сельского населения 49% согласно программе государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи на территории Республики Бурятия на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов).

Литература:

1. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016—2017 годов.
2. А. Г. Ловидова. Правовые особенности предоставления платных услуг в здравоохранении. — Руководитель автономного учреждения. — 2014. — № 5
3. Федеральный закон от 21.11.2011 N 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации».
4. Приказ от 12.03.2013 г. № 262-ОД Министерства Здравоохранения Республики Бурятия.
5. Постановление Правительства Российской Федерации от 04.10.2012 г. № 1006 г. «Об утверждении Правил предоставления медицинскими организациями платных медицинских услуг».
6. В. Дашиева. Инъекция полноценной жизни. — ИП. Здоровье. — 2014. — № 4 (9)
7. <http://rkbsemashko.ru/>
8. <http://minzdravrb.ru/>



## Оценка финансового состояния организации

Байдаирова Клара Божековна, магистр экономики, старший преподаватель;  
Искакова Марал Сериковна, магистр экономики, старший преподаватель  
Государственный университет имени Шакарима города Семей (Республика Казахстан)

Оценивая финансовое состояние фирмы, бухгалтер интересуется активами, обязательствами и собственным капиталом. В этой связи следует упомянуть два очень важных момента. Первый заключается в том, что активы обычно отражаются по исторически достоверной (фактической) стоимости, рыночной цене в момент приобретения.

Общепринятые принципы бухгалтерского учета (GAAP) обеспечивали различную основу для проведения анализа финансовых отчетов. В то же время этот документ не исключает возможность личных контактов, имеющих весьма важное значение в отношениях между банком и заемщиком. В результате стало возможным последовательное рассмотрение результатов деятельности одинаковые понятия. Хотя многие фирмы в настоящее время не публикуют финансовые отчеты, подкрепленные независимым аудитом, большинство банков требуют, чтобы фирмы готовили свои отчеты в соответствии с GAAP.

Анализ финансового состояния в GAAP включает как технические выкладки, так и истолкование финансовой информации для оценки ее нынешнего состояния и жизнеспособности в будущем, чтобы определить уровень риска, связанного с предоставлением ссуды.

В GAAP при оценке финансового состояния принимают различные виды анализа, многие из которых заслуживают особого внимания. Так, при развертывании финансовых отчетов вначале приводят анализ бухгалтерского баланса. Он предполагает оценку активов компании, далее — ее обязательств и разности между ними — ее собственного капитала.

Затем анализируется отчет о доходах — его именуют также отчетом о прибылях и убытках или отчетом о прибыли, главная задача которого — оценить имущество, созданное фирмой за данный период. Анализ заключается в рассмотрении достоверности поступлений и правильности отражения затрат.

Третий финансовый отчет, подлежащий анализу, — это отчет о движении наличности — «кэш-флоу». Из названия отчета следует, что эта модель хозяйственных операций компании показывает, как компания получает и использует свои денежные ресурсы без учета начисленных, но невыплаченных сумм. Как и отчет о доходах этот документ отражает динамику движения наличности (обычно за хозяйственный год).

От каждого клиента следует потребовать, в качестве элемента финансовой документации, отчет о движении наличности, по возможности, в соответствии со Стандартами финансового учета.

Далее проводят анализ коэффициентов. Коэффициенты представляют собой относительные величины, аналитик может охарактеризовать показатели работы компании в динамике (анализ тенденций) или же в соответствии с конкурентами и отраслью в целом.

Для аналитических целей в GAAP коэффициенты подразделяют на три основные группы, причем две из них имеют подгруппы; каждая группа характеризует определенный аспект финансового благосостояния компании. Основные группы — это ликвидность, а две ее подгруппы — ликвидация и функционирование, леввередж — с двумя такими же подгруппами; прибыльность. Далее рассмотрим поочередно каждую группу коэффициентов.

Коэффициенты ликвидности. В финансовой практике ликвидность означает способность превратить актив в наличность быстро и без потерь рыночной стоимости.

Аспект ликвидации при этом означает намерение кредиторов рассмотреть перспективу ликвидации фирмы для возмещения основной суммы ссуды. Коэффициенты, обычно связанные с ликвидацией, основаны на балансовой стоимости и не учитывают динамические аспекты отчетов о доходах или о движении наличности, так как предполагается, что фирма потерпела банкротство, а ликвидация — это единственная возможность вернуть ссуду.

Некоторые кредитные аналитики считают коэффициенты ликвидного типа достаточными для установления ликвидности, так как они показывают превышение текущих активов над текущими обязательствами в случае полной ликвидации компании. Ниже приведены несколько примеров коэффициентов этого типа.

Два коэффициента ликвидности, используемые для грубой оценки ликвидности, — это «текущий» и «быстрый». Текущий коэффициент соотносит текущие (оборотные) активы компании с ее текущими обязательствами, характеризует соотношение абсолютной величины оборотных активов и текущих обязательств компании на определенный момент времени.

Текущий коэффициент не является абсолютным показателем способности вернуть долги, так как при нормальных обстоятельствах компания никогда полностью не ликвидирует свои оборотные активы. Кроме того, текущий коэффициент характеризует не качество оборотных активов, а лишь их наличие. Некоторые аналитики полагают, что недостатки текущего коэффициента должны служить серьезным предупреждением в связи с имеющимися место ошибками кредиторов, которые слишком полагались на этот показатель.

«Быстрый» коэффициент (именуемый также коэффициентом «лакмусовой бумажки») — это более строгий

показатель ликвидности по сравнению с текущим коэффициентом, так как он включает теоретически наиболее ликвидные оборотные активы — он основан на предположении, что счета дебиторов более ликвидны, чем остальные активы. При таком расчете запасы и другие оборотные активы исключаются, а остаются лишь кассовая наличность, легко реализуемые ценные бумаги и счета дебиторов — активы, которые компания способна быстро превратить в наличность, чтобы рассчитаться по долговым обязательствам. «Быстрый» коэффициент рассчитывают по следующей формуле:

$$\begin{aligned} \text{Быстрый коэффициент} &= \\ &= (\text{Касса} + \text{Легкор реализуемые ценные бумаги} + \text{Счета дебиторов}) / \\ &\quad / \text{Текущие обязательства} \end{aligned}$$

Коэффициенты ликвидности (операционный тип). В отличие от приведенных ликвидационных коэффициентов, базирующихся исключительно на балансовых данных, приводимые ниже коэффициенты ликвидности (операционного типа) основаны на сочетании данных отчета о доходах и баланса.

Операционные коэффициенты позволяют лучше оценить, насколько эффективно компания использует свои активы [1, с. 56].

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности. Оборачиваемость кредиторской задолженности, или дни к оплате, характеризует, насколько быстро компания оплачивает свои коммерческие счета. Следует внимательно отнестись к значительным изменениям указанного коэффициента, так как:

— существенное снижение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности может попросту означать, что компания извлекает выгоду из скидок, предоставляемых поставщиками в случае более ранней оплаты, но может указывать и на то, что поставщики отказывают в предоставлении коммерческого кредита;

— значительное удлинение периода оплаты может отражать тот факт, что поставщики предоставляют дополнительный коммерческий кредит или увеличили сроки оплаты, но может свидетельствовать и о проблемах с наличностью, ведущих к отсрочке в оплате счетов поставщиков.

Среднюю оборачиваемость кредиторской задолженности исчисляют по следующей формуле: Оборачиваемость кредиторской задолженности =

$$= \text{Себестоимость проданных товаров} / \text{Средняя задолженность}$$

Коэффициенты привлечения средств (ликвидационного типа). Коэффициенты привлечения средств (левая часть) характеризуют относительный уровень финансового риска, которому подвержены кредиторы и акционеры предприятия, — риска, вытекающего из твердых сроков погашения задолженности. Поэтому коэффициенты привлечения средств (ликвидационного типа) показывают, какую степень защиты кредиторской задолженности обеспечивают активы компании, которые финансируются

либо за счет акционерного (собственного) капитала, либо за счет обязательств перед кредиторами.

Коэффициент «задолженность/собственный капитал» (или «задолженность/акционерный капитал») показывает, в какой мере вложения акционеров в фирму обеспечивают защиту от обесценения активов [1, с. 60].

Подобно текущему коэффициенту, этот коэффициент показывает способность компании ликвидировать свои активы с целью погашения задолженности. Он позволяет аналитику определить, насколько компания может снизить оценку активов, не нанося ущерба кредиторам. Типичный коэффициент «задолженность/капитал» существенно колеблется по отраслям. Исчисляют его с помощью следующей формулы:

$$\begin{aligned} \text{Коэффициент «задолженность/капитал»} &= \\ &= \text{Совокупные обязательства} / \text{Собственный капитал} \end{aligned}$$

Коэффициент «задолженность/капитализация» игнорирует краткосрочные заимствования для финансирования запасов и дебиторской задолженности, которая носит сезонный или сравнительно временный характер и, по идее, погашается за счет оборачиваемости текущих активов или в результате сезонного свертывания деятельности. Этот коэффициент показывает, в какой мере компания зависит от долгосрочных займов и лизинга при финансировании активов и какова, следовательно, потребность в прибыльных операциях, способных обеспечить такое привлечение заемных средств. Коэффициент «задолженность/капитализация» рассчитывают с помощью следующей формулы:

$$\begin{aligned} \text{Коэффициент «задолженность/капитализация»} &= \\ &= \text{Долгосрочная задолженность} / \\ &\quad / (\text{Долгосрочная задолженность} + \text{Собственный капитал}) \end{aligned}$$

Коэффициенты привлечения средств (операционного типа). Коэффициенты покрытия — это еще одна разновидность коэффициентов привлечения средств, обычно применяемых при анализе финансовой отчетности. Они показывают, в какой мере фиксированные выплаты по долговым обязательствам покрываются потоком средств от операций компании [2, с. 51].

В отличие от коэффициентов ликвидационного типа, которые оценивают перспективы кредитора в случае ликвидации, коэффициенты этого типа указывают на возможности погашения задолженности при условии, что компания продолжает функционировать. Обычно рассчитывают коэффициенты «средства (или наличности)/текущие обязательства», «проценты уплаченные/доход», «дивиденды выплаченные/прибыль».

Коэффициент «поступление средств (наличности)/текущие обязательства по долгосрочным займам». Названный коэффициент показывает, какая доля поступлений средств (наличности) потребуется для погашения доли основной суммы долгосрочного займа, приходящейся на следующий год.

К сожалению, когда рассматриваемый коэффициент рассчитывают на основе годовых данных, не учитывают

сроков поступления наличности, а они могут повлиять на способность компании производить выплаты по мере наступления сроков платежа. Однако в целом коэффициент служит хорошим показателем, особенно при анализе тенденций доходов компании за ряд лет.

Коэффициент «проценты уплаченные/доход». Еще один коэффициент операционного типа «проценты уплаченные/доход», применяемый главным образом при рейтинге ценных бумаг, показывает, какая доля доходов фирмы требуется для выплаты процентов по займам.

Коэффициент оборачиваемости активов характеризует эффективность использования компанией своих активов, показывая, какой объем продаж обеспечивается каждым долларом активов.

Коэффициент оборачиваемости активов рассчитывается с помощью следующей формулы:

$$\text{Коэффициент оборачиваемости активов} = \frac{\text{Объем продаж}}{\text{Средняя величина активов}}$$

Приведенный коэффициент используют преимущественно для сравнения компании с равными ей по отрасли фирмами.

Коэффициент «прибыль/активы» характеризует прибыльность компаний, т.е. насколько эффективно она использует свои активы. В принципе он основан на сопоставлении чистой прибыли и совокупных активов.

Коэффициент «прибыль/активы» рассчитывается следующим образом:

$$\text{Коэффициент «прибыль/активы»} = \frac{\text{Чистая прибыль} + \text{Проценты уплаченные} - \text{Снижение налогов из-за процентов}}{\text{Средние совокупные активы}}$$

Еще один показатель прибыльности — это отдача от капитала, а именно коэффициент «прибыль/капитал», характеризующий эффективность использования компанией ее акционерного капитала (впрочем, без учета риска, связанного со структурой капитала компании или деловыми операциями).

Рассчитывают его следующим образом:

$$\text{Коэффициент «прибыль/капитал»} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя величина собственного капитала}}$$

Этот коэффициент на процентные расходы не корректируют, так как он характеризует отдачу для акционеров после расходов по обслуживанию долга.

Литература:

1. М. И. Баканов, А. Д. Шеремет Теория экономического анализа. Москва «Финансы и статистика» 2000 г.
2. В. В. Бочаров Финансовый анализ Санкт — Петербург Москва — Харьков — Минск, 2002 г.
3. Ковалев, А. И., Привалов В. П. Анализ финансового состояния предприятия. М.: Центр экономики и маркетинга, 2009 г.

Следующим этапом служит анализ тенденций. Выявление тенденций и отраслевые сопоставления — это два важных аналитических метода, которые используются в ГААР. При анализе тенденций сопоставляют информацию за сравнимые периоды или на сопоставимые даты для одной и той же компании. Анализ тенденций используется для определения благоприятных или неблагоприятных изменений в хозяйственной политике в том виде, в каком они отражаются в доходах, расходах, активах и обязательствах.

Так же проводят сравнительный анализ, который очень интересен по своей методологии. В его основу входят сопоставление коэффициентов и другой финансовой информации, относящихся, по меньшей мере, к двум компаниям, желательно одинакового размера и одной отрасли. Это позволяет аналитику сравнить эффективность работы этих фирм. Используя «Анализ годовых отчетов» («AnnualStatementStudies») компании «RobertMorrisAssociates», можно сравнить нужную фирму со многими другими компаниями и получить статистические выводы. Сравнительный анализ позволяет аналитику получить представление о том, как выглядит фирма в сопоставлении с прежним ее положением и другими аналогичными фирмами. Это включает сопоставление последнего баланса компании с ее балансами за предшествующие годы (обычно это именуют анализом тенденций) и сопоставление результатов ее деятельности с результатами других компаний или среднеотраслевыми показателями [3, с. 47].

Помимо описанных выше аналитических инструментов имеются более современные аналитические методы. Они включают:

- анализ текущих инвестиций, позволяющий оценить влияние роста продаж на потребность в финансировании и способность компании увеличивать объем реализации;
- анализ устойчивого роста, помогающий определить способность компании расширять продажи без изменения доли заимствованных средств;
- анализ чувствительности, который использует однотипные сценарии для влияния наиболее уязвимых мест компании;
- отраслевой фактор, который учитывает непостоянство потоков наличности фирмы заемщика в сопоставлении с движением денежных средств у других компаний.

## О применении метода Парето-оптимальности при оценке эффективности функционирования организационных структур материально-технического обеспечения

Бычков Антон Вячеславович, преподаватель;

Романчиков Сергей Александрович, адъюнкт

Военная академия материально-технического обеспечения имени генерала армии А. В. Хрулева (г. Санкт-Петербург)

*В статье обосновывается целесообразность применения метода Парето-оптимальности при решении многокритериальной задачи — оценки эффективности функционирования бригады материально-технического обеспечения общевойскового объединения путем отбора доминирующего варианта из предложенного множества вариантов.*

**Ключевые слова:** многокритериальная задача, Парето-оптимальность, проектирование организационных структур, доминирующий вариант структуры.

## Application of pareto optimality for evaluating the performance of logistical support organizational structures

Bychkov A. V.;

Romanchikov S. A.

*The article proves the feasibility of the method of Pareto optimality for solving multi objective problems, i. e. evaluating effectiveness of operating of combined arms logistics brigade by selecting dominant variant of the proposed set of options.*

**Keywords:** multicriteria problem, Pareto optimality, designing organizational structures, the dominant version of the structure.

Научно обоснованное проектирование и формирование организационных структур МТО различных звеньев — актуальная задача современного этапа адаптации подсистем и элементов системы МТО Вооруженных сил Российской Федерации к внешним и внутренним условиям функционирования существующего экономического пространства. В новых условиях необходимо широко использовать принципы и методы проектирования организационных структур на основе системного подхода.

Особый интерес представляет собой процесс выбора должностным лицом, принимающим решение на применение *брмто ОА*, варианта построения структуры соединения из множества предложенных, по некоторым критериям эффективности функционирования. Решение данного вопроса является актуальной задачей для лиц, разрабатывающих и формирующих предложения по составу и структуре соединений МТО. Окончание процесса проектирования структуры и получение только одного показателя обобщенного критерия эффективности функционирования не всегда приемлемо, так как только руководящее должностное лицо обладает всей полнотой исходной информации, которая оказывает влияние на выбор того или иного варианта организационной структуры, в зависимости от условия обстановки.

В настоящее время чаще всего используется многокритериальная оптимизация, при которой качество функционирования объекта определяется некоторым набором критериев оптимальности или эффективности функционирования. Универсального математического метода по оптимальному решению многокритериальных задач, в принципе, не существует. При принятии решений в той или иной степени вносятся субъективные оценки значимости критериев лицом, принимающим решения.

Следует заметить, что в большинстве случаев уровень информированности и осведомленности об изменениях в обстановке руководящих лиц, осуществляющих планирование применения *брмто ОА* заметно превышает уровень информированности должностного лица (или круга лиц) подготавливающих предложения или рекомендации по применению соединения МТО на основании оценки эффективности его функционирования. Поэтому командованию и будет предлагаться несколько вариантов построения *брмто ОА*. А окончательный выбор варианта построения *брмто ОА* проводится командованием только в момент принятия решения (с привлечением той информации, которой не было у должностного лица, проводящего оценку эффективности). Исходя из этого, возникает проблема формирования ряда доминирующих вариантов



из всего их множества и отбрасывания бесперспективных вариантов. [1]

Решать задачу многокритериальной оптимизации, предлагается через множество Парето. Оптимальность по Парето-такое состояние системы, при котором значение каждого частного критерия, описывающего состояние системы, не может быть улучшено без ухудшения положения других элементов. Таким образом признается право на все изменения, которые не приносят никому дополнительного вреда.

Множество состояний системы, оптимальных по Парето, называют «множеством Парето», либо «множество оптимальных альтернатив». Ситуация, когда достигнута эффективность по Парето — это ситуация, когда все выгоды от обмена исчерпаны.

На этапе построения множества возможных решений и векторного критерия, т.е. на этапе сужения множества Парето, оператор, осуществляющий оценку эффективности функционирования организационной структуры МТО посредством данной методики, опирается на рекомендации, указания, замечания лица принимающего решение. В этом случае ЛПР выбирает компромиссное решение на фронте Парето не формальными методами, а исходя только из своих предпочтений. При этом ясно, что разработать методику, в точности учитывающую все реальные обстоятельства и изменения в оперативной обстановке, невозможно. Но важно добиться, чтобы она содержала те черты и детали, которые в наибольшей степени влияют на окончательный выбор наилучшего варианта построения структуры соединения МТО.

Разумеется, что такой подход применим на случай наличия только количественных критериев, то есть таких критериев, значения каждого из которых сравнимы по величине. Качественные критерии должны учитываться отдельно со своими приоритетами. [2]

Для начала необходимо уточнить само определение многокритериальной задачи или задачи многокритериальной оптимизации. [1]

Пусть задан набор числовых функций  $f_1, f_2, \dots, f_m$ ,  $m \geq 2$ , определенных на множестве решений  $X$ . В зависимости от содержания задачи выбора эти функции называются критериями оптимальности (в нашем случае критериями эффективности) или целевыми функциями. Эти функции образуют векторный критерий  $f = (f_1, f_2, \dots, f_m)$ , который принимает значение в пространстве  $m$ -мерных векторов  $R^m$ , которое называется критериальным пространством (в данной методике это будет демонстрировать лепестковая диаграмма) или пространством оценок, а всякое значение  $f(x)$  называется векторной оценкой возможного решения  $x$ . Все возможные векторные оценки образуют множество векторных оценок  $Y = f(x) = \{y \in R^m | y = f(x)\}$ . Задачу выбора, которая включает множество допустимых решений  $X$  и векторный критерий  $f$  и называют многокритериальной задачей.

На примере рассмотрим два произвольных варианта построения какой-либо организационной структуры  $x_1$  и  $x_2$ . Для них имеет место только один из трех случаев:

1. справедливо соотношение  $x_1 f_x x_2$  — лицо, принимающее решение (ЛПР) первый вариант предпочитает второму, т.е. вариант  $x_1$  доминирует вариант  $x_2$ ;

2. справедливо соотношение  $x_2 f_x x_1$  — ЛПР второй вариант предпочитает первому, т.е. вариант  $x_2$  доминирует вариант  $x_1$ ;

3. не выполняется ни соотношение, ни соотношение  $x_2 f_x x_1$  — ЛПР не может отдать предпочтение ни одному из указанных двух решений, т.е. варианты  $x_1, x_2$  не сравнимы по отношению предпочтения.

Очевидно, что четвертый случай, когда оба указанных соотношения выполняется, невозможен благодаря асимметричности отношения предпочтения  $f_x$ .

Итак, сформулируем аксиому Парето: для всех пар допустимых вариантов построения организационной структуры МТО  $x_1, x_2 \in X$ , для которых имеет место неравенство  $f(x_1) \geq f(x_2)$ , выполняется соотношение  $x_1 f_x x_2$ . Вариант  $x \in X$  называется оптимальным по Парето, если не существует такого возможного варианта  $x \in X$ , для которого имеет место неравенство  $f(x_1) \geq f(x)$ . Все Парето-оптимальные варианты образуют множество Парето, обозначаемое  $P_f(X)$ .

Предположим, что в результате определенного количества оценок эффективности функционирования *брмто* *ОА*, проводимых путем влияния на управляемые параметры структуры, нам стали известны допустимые варианты построения структуры соединения МТО  $x_1, x_2, \dots, x_M$  с известными значениями критериев  $K_1, K_2, \dots, K_n$ :

варианты	критерии			
	$K_1$	$K_2$	...	$K_n$
$x_1$	$K_1(x_1)$	$K_2(x_1)$	...	$K_n(x_1)$
$x_2$	$K_1(x_2)$	$K_2(x_2)$	...	$K_n(x_2)$
...	...	...	...	...
$x_M$	$K_1(x_M)$	$K_2(x_M)$	...	$K_n(x_M)$

Сравнение между собой любых двух строк таблицы, т.е. двух вариантов построения *брмто* *ОА*, позволит определить, превосходят ли показатели  $K_1, K_2, \dots, K_n$  одной строки соответствующие показатели другой строки. Если ответ утвердительный, то вариант с лучшими показателями может рассматриваться как доминирующий. Если же подобной определенности нет (один вариант предпочтительнее по одним критериям, другой — по другим или обе они равноценны с точки зрения вычисленных  $K_j$ ), то необходимо продолжить сравнение применительно к новым сочетаниям строк. Таки образом, появляется возможность установить, существует ли для данного варианта  $x_y$  ( $1 \leq y \leq M$ ) хотя бы один доминирующий вариант (достаточно исследовать все сочетания из  $M$  строк по 2. Их число есть  $M(M-1)/2$ . Те  $x_y$ , для которых нет доминирующих вариантов признаются эффективными и подлежат дальнейшему изучению. [1]

Логично предположить, что для оценки эффективности функционирования *брмто* *ОА* целесообразно применять комплексные критерии эффективности ее подсистем — подсистемы управления, материального, транспортного,



технического обеспечения и др. Варианты построения структуры *брмто* *ОА*, разработанные или предложенные в целях повышения эффективности функционирования, оцениваемые по заданным ККЭ и будут представлены ЛПР для выбора, в зависимости от сложившейся обстановки.

Решение многокритериальной задачи с целью определения оптимального состава организационной структуры МТО с применением метода Парето-оптимальности представляет собой интерес именно в условиях реальной обстановки, так как использование каких-либо укрупненных обобщенных критериев эффективности, в какой то мере, обезличивает, скрывает физический смысл состояния подсистем *брмто* *ОА*. Очевидно, что, должностному лицу, принимающему решение на применение *брмто* *ОА*, гораздо доступней для понимания будет представить информацию о состоянии соединения МТО именно по подсистемам. Тогда, в зависимости от условий обстановки, а также от осведомленности о предполагаемых действиях противника, прогноза обстановки и других факторов, ЛПР может улучшать показатели эффективности одной из подсистем за счет показателей

других подсистем — перераспределять силы и средства между подразделениями, приоритеты в обеспечении соединений и частей группировки войск без ущерба для выполнения поставленных задач.

Более наглядно информация по вариантам построения структуры *брмто* *ОА* может быть отображена на лепестковом графике, где ЛПР представляется возможность визуально оценить наиболее приемлемые варианты из всего множества Парето.

Таким образом, при оценке эффективности сложных организационных структур, появляется необходимость всесторонне проанализировать каждую проблему, отразить ее масштабность и сложность, учесть разнообразные процессы, происходящие в системе, определяемые ее целевыми установками. Все это порождает идею многокритериальности. Использование метода Парето оптимальности при оценке эффективности функционирования *брмто* *ОА* приведет к лучшей информированности оперирующей стороны об ожидаемых исходах планируемой операции и обеспечат более качественную подготовку окончательных решений по применению соединения МТО по предназначению.

#### Литература:

1. Дегтярев, Ю. И. Исследование операций. Москва. «Высшая школа», 1986.
2. Жуков, Г. П., Викулов С. Ф. Военно-экономический анализ и исследование операций. Москва. Военное издательство, 1987.
3. Митропольский, А. К. Техника статистических вычислений. Москва. Наука, 1971.

## Границы финансово-правового регулирования: проблемы определения

Вашуркина Алена Юрьевна, магистрант  
Тюменский государственный университет

*Статья посвящена вопросам определения предмета финансового права и границам финансово-правового регулирования. Четкое определение предмета финансового права имеет фундаментальное теоретическое и практическое значение.*

**Ключевые слова:** предмет финансового права, финансовое право, публичные финансы, финансовая система, финансовое правонарушение.

В становлении и развитии экономико-социальной структуры общества огромную роль играет государственное регулирование, которое осуществляется в рамках принятой политики на каждом историческом этапе развития общества. Финансовая система общества и входящий в ее состав — государственный бюджет являются одним из механизмов, которые дают возможность государству проводить экономическую и социальную политику. Именно по средством федерального бюджета государство производит направленное воздействие на образование и использование централизованных и децентрализованных фондов денежных средств.

Финансовая система — форма организации денежных отношений между всеми субъектами воспроизводственного процесса по распределению и перераспределению совокупного общественного продукта. В зависимости от методов формирования доходов экономических субъектов финансовую систему принято подразделять на сферы централизованных финансов (публичные финансы) и децентрализованных финансов (финансы организаций и финансы домохозяйств).

Благодаря финансам реализуется непосредственное взаимодействие общества, государства и гражданина. При помощи нормативного правового регулирования фи-

налоговых отношений достигается пересечение двух направлений — экономики и права. Это подтверждает сложность и значимость законов и других документов, исполнение которых призвано обеспечить стабильность экономического развития. Несмотря на отсутствие устоявшейся формулировки финансовой политики, полагаю, что ее состав не ограничивается налоговой и бюджетной политикой.

Юридическое определение понятия финансов является весьма сложной научной задачей, от ее решения зависит развитие финансового права. Как показывает история, финансы выступают предметом научных изысканий на протяжении уже не одного столетия [1]. Проблема научного понимания финансов отмечена и юристами. Профессор С. В. Запольский обращает внимание, что им «посвящены тысячи исследований ученых всего мира, всех школ, направлений и отраслей науки. И вместе с тем существо финансов остается неразгаданной тайной и продолжает волновать многие ученые умы» [2].

П. М. Годме писал, что финансовое право — отрасль публичного права, предметом которой являются нормы, регулирующие государственные финансы [3]. Предмет финансового права составляют отношения, обладающие властным и имущественным характером; направленностью на образование, распределение и использование централизованных и децентрализованных денежных фондов; неравенством сторон, зависимостью одних субъектов от других [4].

Отношения, связанные с государственными финансами, а также комплекс отношений, направленных на обеспечение надлежащего функционирования финансовой системы страны, составляют предмет финансового права. К ним относятся: денежно-валютные, налоговые, бюджетные, банковские, фондовые и международно-финансовые отношения.

Правительством РФ на заседании 1 июля 2014 г. одобрены Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2015 г. и на плановый период 2016 и 2017 гг. [5]. Основными целями налоговой политики продолжают оставаться поддержка инвестиций, развитие человеческого капитала, повышение предпринимательской активности. При этом важнейшим фактором проводимой налоговой политики является необходимость поддержания сбалансированности бюджетной системы России. Замедление экономики РФ в 2013 г. и снижение налоговых поступлений от главных бюджетобразующих налогов — НДС и налога на прибыль осложнили выполнение основной задачи налоговой политики по сокращению бюджетного дефицита при одновременном неувеличении налогового бремени для организаций и населения.

Согласно п. 2 ст. 53 БК РФ федеральные законы о внесении изменений в законодательство РФ, в частности о налогах и сборах, федеральные законы, регулирующие бюджетные правоотношения, приводящие к изменению доходов бюджетов бюджетной системы РФ и вступающие

в силу в очередном финансовом году и плановом периоде, должны быть приняты не позднее одного месяца до дня внесения в Государственную Думу проекта федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период [6]. Подобные положения установлены и в отношении нормативно-правовых актов в области налогообложения, принимаемых субъектами РФ и муниципальными органами.

Данные нормы предусматривают, что их исполнение приведет к повышению предсказуемости бюджетной политики и повышению устойчивости бюджетной системы. Тем не менее законодатели посчитали, что применять такие ограничения в 2014 г. будет излишним. По их мнению, в текущей экономической ситуации данные нормы свою роль не смогут сыграть в полной мере. В связи с этим их действие приостановлено Федеральным законом от 21.07.2014 № 214-ФЗ «О приостановлении действия отдельных положений Бюджетного кодекса Российской Федерации» с момента его публикации до 01.01.2015 [7].

В последнее время активно обсуждается тема повышения налогов. Предложения высказываются различные: повысить НДФЛ с 13 до 15 процентов (как вариант, ввести ставку 30 процентов для тех, чьи доходы за год превышают 12 млн руб.) или повысить НДС с 18 до 20 процентов либо позволить регионам вводить налог с продаж. Однако, федеральный закон от 21.07.2014 № 221-ФЗ предусматривает повышение большинства государственных пошлин с 1 января 2015 г. [8]. Можно обратить внимание на то, что размеры пошлин не пересматривали с 2009 г. И теперь сборы решили проиндексировать с учетом инфляции, накопленной за прошедшие годы. Это позволит компенсировать расходы субъектов России, связанные с предоставлением государственных услуг по принципу «одного окна» на базе многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг. Базовый прогноз социально-экономического развития Российской Федерации до 2016 г. предусматривает, что показатель инфляции в нашей стране за период с 2009 г. по 2015 г. составит 61 процент. С учетом дифференцированного подхода средний коэффициент индексации государственных пошлин составил 1,57. Добавим, что объем доходов федерального бюджета от государственной пошлины за 2012 г. составил 92,3 млрд руб., а за 2013 г. — 92,2 млрд руб. [9].

В последние годы наукой финансового права осуществляются интенсивные исследования, связанные с теорией и инструментами финансового права, а так же вопросы, относящиеся к предмету финансового права. В настоящее время российская наука финансового права переживает период активного развития. Это связано с изменением экономической ситуации в стране, развитием экономических отношений. Кроме того, актуальность науки финансового права сегодня обусловлена образованием юридической практики, главным образом законодательной.

Новое время поставило перед наукой финансового права новые задачи. В целом они могут быть разбиты на две группы. Во-первых, науке финансового права тре-

буется переосмысление ряда устоявшихся финансово-правовых категорий и институтов, наполнение их новым содержанием применительно к изменившимся условиям. Во-вторых, задачей науки финансового права является исследование новых финансово-правовых институтов, формулировка новых финансово-правовых концепций исходя из современного финансового законодательства, а также из потребностей разработки новых финансово-правовых актов. Эти две группы задач должны решаться наукой финансового права при разработке общетеоретических проблем. Считаю что, требуется уточнение определение предмета финансово-правового регулирования, и хотя в этом направлении уже многое сделано, все еще остается невыясненным ряд вопросов. Сегодня почти все ученые сходятся на том, что предмет финансового права составляют отношения, возникающие в процессе финансовой деятельности государства и муниципальных образований. Однако существуют неопределенности в конкретизации этих отношений. Прежде всего, возникает вопрос: включаются ли в предмет финансового права расчетные отношения? Если да, то какие? Во-вторых, до сих пор остается невыясненным вопрос о том, какие отношения в сфере валютного регулирования включаются в предмет финансового права. Требуют серьезной проработки и отношения, возникающие в сфере банковской деятельности. Кроме того, в настоящее время в связи с развитием налогового и бюджетного законодательства и, в частности, с установлением мер ответственности требует более серьезного анализа проблема существования финансово-правовой ответственности как вида юридической ответственности. Самостоятельность финансовой ответственности подчеркивают специфические особенности финансового правонарушения. Понятие «финансовое правонарушение» носит собирательный характер, оно объединяет бюджетные, налоговые, валютные и банковские правонарушения.

Задачи науки финансового права требуют сегодня решения и применительно к специальным проблемам финансового права. В настоящее время становятся опять весьма актуальными проблемы бюджетного права. Это обусловлено новой концепцией бюджетной системы РФ, новыми подходами к построению межбюджетных отношений, разработкой концепции бюджетного федерализма, переходом на казначейскую систему исполнения федерального бюджета и т.д. Свидетельством этого является изменения, вносимые в БК РФ, который изначально был призван создать единую систему бюджетных отношений в Российской Федерации.

Весьма актуальным и полезным для науки финансового права сегодня явилось бы изучение проблем целевых государственных и местных фондов денежных средств. Глава 17 БК РФ определяет правовые основы деятельности именно социальных государственных внебюджетных фондов, к которым относятся: Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Федеральный и территориальные фонды обязательного медицинского

страхования. Пока эти проблемы не достаточно исследовались наукой финансового права. Между тем существование целевых бюджетных фондов на федеральном уровне, неопределенность их правового режима и использования требуют от науки финансового права тщательной научной работы над этими проблемами. В равной мере существуют финансово-правовые проблемы и на уровне внебюджетных фондов.

В учебниках финансового права последних лет все чаще рассматривается правовой режим финансов государственных и муниципальных унитарных предприятий. На диссертационном и монографическом уровне такого рода проблемы пока в полной мере не исследовались. Между тем они охватывают ту часть финансового права, которая регулирует децентрализованные государственные и местные финансы. Поскольку правовой режим децентрализованных государственных и местных финансов многоотраслевой, весьма важно с научной точки зрения определить ту часть отношений в этой сфере, которая урегулирована нормами финансового права.

Налоговое право по-прежнему остается в центре науки финансового права. В связи с изменениями НК РФ значимыми являются исследования, непосредственно востребованные практикой. Для науки финансового права сегодня достаточно важно исследовать проблемы разграничения сфер финансово-правового и гражданско-правового регулирования государственного и муниципального кредита.

В силу особенностей предмета финансового права, финансовые, т.е. денежные, отношения не существуют и не возникают сами по себе, в чистом виде. Будучи объективно обусловлены общественными потребностями, которые детерминированы уровнем развития товарно-денежных отношений, масштабами государственной деятельности, социальными задачами на данном этапе и т.д., эти отношения проявляются не иначе как в формах, определенных государством (и муниципальным образованием). Следовательно, государство придает объективно нарождающимся финансовым отношениям адекватные формы проявления: устанавливает конкретные виды платежей, порядок поступления их в государственные фонды, определяет направления использования финансовых ресурсов, их распределения и т.д. Все это делается с помощью финансово-правовых норм, модель которых создается государством и муниципальными образованиями. В противном случае финансовые отношения с государством не возникли бы вообще, а если бы и возникли, то не в той форме, которая требуется государству для обеспечения выполнения его задач на том или ином этапе развития. Однако нельзя забывать, что в процессе финансовой деятельности государства и муниципальных образований возникают и такие отношения, которые не опосредуются движением денежных средств, например: отношения по бюджетному процессу, по установлению налогов, сборов, пошлин, по государственному финансовому контролю и т.д. Практика показывает, что в этой группе отношения иногда воз-

никают как организационные, а лишь затем приобретают правовое оформление. Следовательно, сначала создается фактическая модель поведения, а затем она оформляется нормой права. Особенность финансово-правовых норм заключается и в том, что они являются средством реализации общественных, т.е. публичных, а не частных интересов. Это обусловлено принадлежностью финансового права к праву публичному, а в конечном итоге, опять-таки особенностями предмета финансово-правового регулирования. Финансовая деятельность государства и муниципальных образований, будучи объективно обусловлена экономическим строем общества, производственными отношениями и т.д., детерминирована насущными потребностями и интересами общества в целом. Это интерес к оптимальному регулированию экономической жизни,

к оказанию помощи социально незащищенным гражданам, к наличию боеспособной армии, сильной полиции и т.д. При этом интерес к финансовому обеспечению государства, к получению от него финансовой помощи, существующий на уровне больших социальных общностей, сочетается с интересом самого государства к поддержанию своего собственного существования. Это естественно, так как финансовые ресурсы необходимы государству не только для того, чтобы реализовать социальные интересы, воплощающиеся в его задачах и функциях, но и для того, чтобы содержать свой аппарат, государственные структуры, которые непосредственно обеспечивают реализацию социальных интересов. Таким образом, государство мобилизует денежные средства, чтобы израсходовать их на социально значимые мероприятия.

#### Литература:

1. Пушкарева, В. М. История финансовой мысли и политики налогов. М.: Финансы и статистика, 2008. с. 7.
2. Запольский, С. В. Дискуссионные вопросы теории финансового права. М.: Эксмо: РАП, 2008. с. 6.
3. Годме, П. М. Финансовое право. М.: Прогресс, 1978. с. 37.
4. Пилипенко, А. А. Финансовое право: учеб. пособие. Минск: книжный дом, 2007. с. 44–45.
5. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов. [Электронный ресурс]: сайт. — URL: <http://sfr.bujet.ru/sfr/253414>.
6. Бюджетный кодекс: федеральный закон от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ: по сост. на 4 октября 2014 г. //Собрание законодательства Российской Федерации. — 1998. — №31. — Ст. 3823.
7. О приостановлении действия отдельных положений Бюджетного кодекса Российской Федерации: федеральный закон от 21 июля 2014 №214-ФЗ //Собрание законодательства Российской Федерации. — 2014. — №30 (Часть I). — Ст. 4215.
8. О внесении изменений в главу 25.3 части второй Налогового кодекса Российской Федерации: федеральный закон от 21 июля 2014 №221-ФЗ //Собрание законодательства Российской Федерации. — 2014. — №30 (Часть I). — Ст. 4222.
9. Сопунько, О. М. Госпошлины вырастут со следующего года. [Электронный ресурс]: сайт. — URL: // <http://www.buhgalteria.ru/article/n132775>.

## Рынок банковского кредитования населения в РФ: направление развития

Воронина Елена Разяповна, студент  
Тюменский государственный университет

Наблюдающиеся в последнее время стремительное развитие потребительского кредитования в России дает основание отнести его к числу факторов, которые в среднесрочной перспективе способны оказывать существенное влияние на экономическую и социальную жизнь общества.

В стратегии развития банковского сектора Российской Федерации, принятой правительством и Банком России, в частности, подчеркивается, что важным направлением развития кредитных операций отечественных банков могут стать их операции с розничными клиентами, а именно ипотечное кредитование и потребительский кредит. Причем в этом документе особо отмечается,

что на степень коммерческого интереса кредитных организаций к таким операциям влияют уровень риска, издержки банков, связанные с необходимостью рассмотрения большого количества кредитных заявок, а так же стоимость ресурсов, привлеченных кредитной организацией.

Все большую актуальность приобретает тема развития потребительского кредитования в нашей стране в связи с нарастающими объемами товарооборота организаций, которые во многом обусловлены наличием такой услуги на рынке, как приобретение товаров в рассрочку.

Кредитная политика, проводимая современными коммерческими банками, находится под влиянием многих



факторов, определяемых особенностями экономической и политической ситуации в России. Под влиянием этих же факторов складываются и особенности механизма кредитования и выстраивания кредитных отношений банков и торговых организаций, которые со временем и изменением экономических условий развиваются и приобретают новые особенности.

Потребительский кредит тесно связан с розничной торговлей: с одной стороны, с увеличением товарооборота растет объем кредита, поскольку спрос на товар порождает спрос на кредит, с другой — рост кредитования населения усиливает платежеспособный спрос. Указанная зависимость стала особенно тесной в настоящее время в условиях высокой насыщенности рынка товарами: продать потребителю дорогостоящий товар, легче в рассрочку, достигающую нескольких лет.

Главная социальная функция потребительского кредитования состоит в повышении уровня жизни населения: частные лица получают в свое распоряжение предметы потребления, либо недвижимость, прежде чем сумеют накопить необходимые средства для их приобретения.

В России производители товаров длительного пользования (включая недвижимость) ежедневно сталкиваются с проблемами ограниченности спроса, вызванной как раз отсутствием возможности эффективной продажи в рассрочку. Это, в первую очередь, касается жилищного строительства и автомобилестроения, а также торговых организаций, реализующих достаточно дорогую импортную бытовую и оргтехнику и пр.

Говоря об особенностях расширения кредитных операций в части работы с населением необходимо, по всей видимости, принять более гибкую политику в отношении клиента как в общих вопросах кредитования, так и в узких (схема погасительных платежей), т.к. не смотря на значительное количество заявок на получение кредита, многие из предложений оказываются нереализованными по причине не оперативности. Либо излишней жесткости условий банка к потенциальному заемщику или к виду обеспечения.

Идеальным вариантом могло служить нахождение той категории заемщиков, которые удовлетворяли бы всему спектру требований банка и одновременно привлекали бы максимально возможное количество кредитных ресурсов, предлагаемых банком. Но в современных условиях необходимы новые подходы к кредитованию. Иначе, не смотря на рост суммы кредитов, предоставленных населению, планируемое увеличение доходности кредитной работы банка, оптимальное использование свободных кредитных ресурсов достигнуто не будет.

Говоря о кредитовании физических лиц в целом, можно сказать, что, несмотря на довольно высокие расходы по ведению этого направления кредитования, они заслуживают внимания, так как являются стабильным источником дохода банка. Характерной особенностью ссуд населению является высокая степень диверсификации, что снижает риск неожиданных крупных потерь.

Особое значение имеет рынок жилья, а именно предоставление ссуд под покупку квартир или частных домов. Кредитование под покупку недвижимости относится к довольно крупным долгосрочным операциям, что в перспективе будет обеспечивать банку стабильный длительный доход.

Потенциал ипотеки — ликвидная недвижимость, оцениваемая в 500 млрд. долл. В развитых странах доля ипотеки составляет более 50% ВВП. Ипотека — это не просто кредиты, это оживление жилищного строительства и сопутствующих ему отраслей.

Банки увеличивают объемы кредитования населения, расширяя ассортимент кредитных продуктов. Наиболее распространенными в этом плане являются целевые кредиты (образовательные, туристические), а также накопительные схемы, предполагающие выдачу кредита клиенту после накопления им определенной суммы на депозитном счете.

Есть причины, на которые банкиры и заемщики могут повлиять непосредственно. Например, отсутствие кредитных историй у граждан. Устранению этой причины способствуют кредитные бюро или транзакционные издержки в процессе оформления ипотечных кредитов, которые необходимо снизить. Возможно и снижение процентных ставок как результат снижения кредитных рисков, например связанных с процедурой обращения взыскания на заложенное имущество, уточнением прав членов семьи собственника на заложенное имущество требуют ускорения процедуры оформления ипотечных кредитов в результате уточнения роли органов опеки и попечительства и т.д.

Тем не менее, острота жилищной проблемы такова, что спрос на жилье по мере роста реальных доходов населения будет неуклонно увеличиваться.

Кроме непосредственно ипотечного кредитования населения необходимо развивать инвестиционно-строительную деятельность и соответствующие кредитные механизмы. Совершенно очевидно, что поддерживая только ипотечное кредитование, можно подстегнуть и без того имеющийся рост цен на рынке жилья. То есть на сегодняшний день очень важным является снятие всех препятствий с инвестиционно-строительной деятельности так, чтобы она в совокупности с ипотекой балансировала предложение и спрос на рынке жилья.

Система ипотечного кредитования позволяет выйти из «порочного круга», когда низкие объемы строительства поддерживают высокие цены на недвижимость, а рост стоимости жилья ограничивает платежеспособный спрос и сдерживает увеличение объемов строительства. Ипотечное жилищное кредитование — это механизм, гарантирующий сбыт того, что будет построено, гарантия для инвесторов по их вложениям в жилищное строительство.

В ближайшее время банки будут привлекать клиентов, прежде всего, за счет сервиса, а не снижения ставок. Большинство из них ориентированы на упрощение про-



цедуры получения ипотечного кредита. На основании изучения спроса банки будут предлагать новые программы приобретения жилья в кредит. Однако, в погоне за объемами нельзя допустить упрощения процедуры ипотечного кредитования до обычного потребительского кредитования по упрощенной схеме (кредит за 15 минут и т. п.) и безосновательного снижения размера первоначального взноса заемщика до 5–10 процентов. Это может привести к тяжким последствиям для банка и, что более страшно, к отторжению банков от участия в ипотечных программах.

По мере совершенствования законодательной базы (прежде всего, в плане выпуска и обращения ипотечных ценных бумаг (закладных)) и вовлечения в нее более широких кругов финансовых институтов ипотека становится реальным способом решения жилищной проблемы.

Также развитым видом кредитования населения являются кредитные карты. В настоящее время доля кредитных карт неуклонно растет по мере решения основной проблемы — отсутствия кредитной истории клиента. В этом смысле зарплатные проекты являются весьма благоприятным фактором, который значительно упрощает процесс эффективного формирования кредитной истории клиентов банка.

Развитие банковского сектора сдерживается рядом обстоятельств как внутреннего, так и внешнего характера.

К внутренним препятствиям относятся неразвитые системы управления, слабый уровень бизнес-планирования, неудовлетворительный уровень руководства в некоторых банках, их ориентация на оказание сомнительных услуг и ведение недобросовестной коммерческой практики, фиктивный характер значительной части капитала отдельных банков.

К внешним сдерживающим факторам можно отнести высокие риски кредитования, нерешенность ряда ключевых проблем залогового законодательства, ограниченные ресурсные возможности банков, прежде всего дефицит среднесрочных и долгосрочных пассивов, недостаточно высокий уровень доверия к банкам со стороны населения.

Помимо этого, российская экономика в целом и банковская сфера в частности имеют относительно невысокую инвестиционную привлекательность, о чем свидетельствует динамика инвестиций, а в отношении банковского сектора — и снижающаяся доля иностранного капитала.

По-прежнему значительным является административное бремя, возложенное на банки в связи с отвлечением ресурсов на выполнение несвойственных им функций. Неоправданно усложнена процедура консолидации капитала (слияний и присоединений кредитных организаций). Не решен вопрос представления банками отчетности только в электронной форме.

Бурное развитие рынка розничного кредитования увеличивает и масштаб проявления соответствующих рисков. На этом сегменте рынка начинают намечаться негативные тенденции. Некоторые банки чрезмерно увлекаются развитием кредитования и создают дополнительные риски своей деятельности. В то же время в среднесрочной перспективе не прогнозируется наступление кризисной ситуации, но нельзя и отрицать наличия потенциальной возможности возникновения нестабильности. Большую актуальность для данного сектора имеют риски ликвидности, кризис доверия, ожесточенная конкуренция, а также рисковое поведение самих банков.

#### Литература:

1. Анализ конкуренции в российском банковском секторе — С. Дробышевский, С. Пашенко. — Москва: ИЭПП, 2006. — 130 с
2. Банковское дело: дополнительные операции для клиентов: Учебник/Под ред. проф. А. М. Тавасиева. — М.: Финансы и статистика, 2005, — 416 с: ил.
3. Деньги, кредит, банки/под ред. О. И. Лаврушина. — М.: Кнорус, 2006.
4. Ершева, Т. А. Принципы кредитования и их взаимосвязь с сущностью кредита. — М., 2002. с. 52
5. Понятие банковских рисков и их классификация: Учебник/Под ред. Е. А. Кондратюк. — М.: Вазар-Ферро, 2004.
6. Банковское дело под ред. Лаврушина И. О./ — М.: Банковский биржевой научно-консультационный центр, 2006. — 428 с.
7. Центральный Банк РФ // [http:// www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)

## Управление денежным потоком коммерческого предприятия

Гавирова Данара Леонидовна, студент  
Калмыцкий государственный университет (г. Элиста)

Экономическая и социальная стабильность общества зависят от финансовой устойчивости предприятий. Одним из основных признаков финансовой устойчивости является способность предприятия управлять денежными потоками.

Денежные средства — ограниченный ресурс, поэтому важным является создание на предприятиях механизма эффективного управления их денежными потоками. Цель такого управления — поддержание оптимального остатка денежных средств путем обеспечения сбалансированности их поступления и расходования.

В условиях конкуренции и нестабильной внешней среды необходимо оперативно реагировать на отклонения от нормальной деятельности предприятия. Управление денежными потоками является тем инструментом, при помощи которого можно достичь желаемого результата деятельности предприятия — получения прибыли.

Научные исследования в области денежного оборота нашли широкое отражение в трудах таких экономистов, как, к примеру, И. Т. Балабанов, считающий, что «финансовый менеджмент направлен на управление денежным потоком и оборотными средствами». Финансовый менеджмент, по его словам, это «специфическая форма управления денежными потоками, движением финансовых ресурсов и соответствующей организацией финансовых отношений» [1].

Экономист А. В. Осташков также считает, что «финансовый менеджмент как наука — это система принципов, методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов предприятия и организации оборота его денежных средств» [2]. Все вышесказанное объединяет определение экономиста Е. И. Шохина: «Поскольку финансы отражают все происходящие на предприятии процессы в стоимостном виде, финансовый менеджмент использует функцию отражения для оценки и систематизации денежных потоков, определяя пути и интенсивность их движения» [3].

Управление денежными средствами коммерческого предприятия является частью общей системы управления ее финансовой деятельностью.

В последние годы в системе финансового управления предприятием все большее внимание уделяется вопросам организации денежных потоков, оказывающих существенное влияние на конечные результаты его хозяйственной деятельности.

Денежные потоки предприятия — это совокупность распределенных во времени поступлений и выплат денежных средств, создаваемых хозяйственной деятельностью предприятия. Понятие денежного потока является

агрегированным, включающим в свой состав многочисленные виды этих потоков, обслуживающих хозяйственную деятельность. В целях обеспечения эффективного целенаправленного управления денежными потоками они определенным образом классифицируются.

Управление денежными потоками представляется одним из наиболее значимых функциональных направлений системы финансового менеджмента, тесно связанное с другими системами управления предприятия, и представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с формированием, распределением и использованием денежных средств предприятия и организацией их оборота.

Практическая потребность в исследовании денежных потоков определяют актуальность дальнейшей разработки теоретических и методологических вопросов анализа денежных потоков предприятий и управления ими. При этом наиболее важными и сложными этапами в ходе организации управления денежными потоками являются оптимизация и прогнозирование поступлений и выплат денежных средств.

На предприятии при управлении денежными потоками необходимо иметь максимально большой объем информации. Кроме этого денежные потоки коммерческих предприятий должны быть сбалансированы как по видам, так и по объемам с учетом интервалов времени. В связи со значительной неравномерностью отдельных видов денежных потоков порождается временной дефицит денежных средств у коммерческого предприятия, который отрицательно складывается на уровне ее платежеспособности. В связи с этим в процессе управления денежными потоками предприятия должны обеспечивать достаточный уровень их ликвидности на протяжении длительного периода.

Главная цель управления денежным потоком любого коммерческого предприятия является обеспечение финансового равновесия в процессе ее деятельности и развитии путем балансирования объемов поступления и расходования денежных средств, а также их синхронизации во времени. Для этого необходимо обеспечить финансовых менеджеров предприятия всей информацией для проведения всестороннего анализа, планирования и контроля денежных потоков.

«Эффективное управление денежными потоками предприятия способствует формированию дополнительных инвестиционных ресурсов для осуществления финансовых инвестиций, являющихся источником прибыли» [4].

Основной целью оптимизации денежных потоков коммерческих организаций является обеспечение:

— Сбалансированности объемом денежных потоков;

— Синхронности формирования денежных потоков во времени;

— Роста чистого денежного потока организации.

Оптимизация денежных потоков составляет основу обеспечения сбалансированности объемов положительного и отрицательного их видов. На результаты хозяйственной деятельности предприятия отрицательное воздействие оказывают как дефицитный, так и избыточный денежный поток. Дефицитный денежный поток оказывает влияние на снижение ликвидности и уровня платежеспособности предприятия, росте просроченной кредиторской задолженности поставщикам сырья и материалов, в снижении рентабельности использования собственного капитала и активов предприятия. Избыточный денежный поток ведет к потере реальной стоимости временно неиспользуемых денежных средств от инфляции, потере потенциального дохода от неиспользуемой части денежных активов в сфере краткосрочного их инвестирования, что в конечном счете также отрицательно скажется на уровне рентабельности активов и собственного капитала организации.

Сбалансированность дефицитного денежного потока в краткосрочной перспективе достигается путем разработки организационных мероприятий по ускорению привлечения денежных средств и замедлению их выплат.

Ускорение привлечения денежных средств может быть достигнуто за счет:

— Увеличения размера скидок при реализации продукции за наличный расчет;

— Обеспечение частичной или полной предоплаты за произведенную продукцию, пользующуюся большим спросом на рынке;

— Сокращения сроков предоставления товарного (коммерческого) кредита покупателям;

— Использования современных форм рефинансирования дебиторской задолженности — учета векселей, факторинга, форфейтинга;

— Ускорения инкассации платежных документов покупателей продукции (времени нахождения их в пути, в процессе регистрации, в процессе зачисления денег на расчетный счет и др.)

«В крупных компаниях с диверсифицированной деятельностью целесообразно ежедневно контролировать остатки денежных средств на каждом банковском счете» [5].

Выполнение установленных плановых заданий по формированию объема денежных средств и их расходованию по предусмотренным направлениям, равномерность формирования денежных потоков во времени, уровень ликвидности денежных потоков требуют постоянного эффективного мониторинга текущей финансовой деятельности и денежных потоков коммерческой организации.

Управление денежными потоками далеко от совершенства на большинстве предприятий, поэтому необходимо начать совершенствование финансового механизма предприятия именно в сфере управления денежными потоками. Активные формы управления денежными потоками позволяют предприятию получать дополнительную прибыль, генерируемую непосредственно его денежными активами.

Речь идет, прежде всего, об эффективном использовании временно свободных денежных средств в составе оборотных активов, а также накапливаемых инвестиционных ресурсов при осуществлении финансовых инвестиций, являющихся источником прибыли. Высокий уровень синхронизации поступлений и выплат денежных средств по объему и во времени позволяют снижать реальную потребность предприятия в текущем и страховом остатках денежных средств.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что от эффективности управления денежными потоками зависит эффективность деятельности всего предприятия.

#### Литература:

1. Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента: учеб. Пособие. — М., Финансы и статистика, 2009 — с. 420
2. Осташков, А.В. Финансовый менеджмент: комплект учеб, метод, пособий. — П., изд-во Пензенского государственного университета, 2005 — с. 38
3. Финансовый менеджмент: учеб, пособие/под ред. проф. Е.И. Шохина. — М., ИД ФБК-ПРЕСС, 2004 — с. 308
4. Шарина, Г.А. Финансовое управление слиянием корпораций: диссертация кандидата экономических наук. — Волгоград, 2003. — с. 151
5. Финансовый менеджмент. Проблемы и решения: учебник для магистров/под ред. А.З. Бобылевой. — М.: Издательство Юрайт, 2012. — с. 467

## Роль рекламы в новой экономике

Дегтярева Анжела Викторовна, студент  
 Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

*Статья посвящена рассмотрению особенностей новой экономики и места рекламы в ней. Анализируется эффективность Интернет-рекламы.*

**Ключевые слова:** реклама, конкуренция, новая экономика, Интернет-реклама.

*The article considers specific aspects of new economy and a place of advertizing in it. The analysis of efficiency of Internet-advertizing is performed.*

**Key words:** advertising, competition, new economy, Internet-advertizing.

В основе современной рыночной экономики любого государства лежит конкуренция. Конкуренция побуждает предпринимателей к более эффективным действиям на рынке.

Как сказал Людовик Метцель: «Реклама — двигатель торговли». С каждым годом рекламирование товаров и услуг все больше становится залогом успешности бизнеса: чем больше рекламы, тем больше она узнаваема, тем больше доход от продаж товаров и услуг. Реклама как средство продвижения товаров, работ и услуг на рынок, информирования потребителей о новинках и один из способов ведения конкурентной борьбы призвана содействовать формированию единого экономического пространства и способствовать поддержанию конкуренции.

Вместе с тем роль рекламы изменяется вместе с изменениями, происходящими в экономике в целом. Так, происходит смена приоритетных способов рекламирования, изменение широты проникновения рекламы, ее характер и прочее.

В настоящее время мировая экономика, а также экономика различных стран, в том числе России, трансформируется из традиционной экономики, основанной на материальных факторах производства, в экономику знаний, информационную экономику, основанную на «незримом капитале», нематериальных активах. Учитывая данные обстоятельства, возникает необходимость переоценки роли рекламы и выбора оптимальных способов рекламирования и продвижения товаров.

Рассмотрим подробнее, что же представляет из себя новая экономика и какую роль в ней играет реклама.

Новая экономика — экономика, основанная на использовании интеллектуальной составляющей общественного развития и базирующихся на передовых информационных технологиях, интернет-решениях: консалтинг, инновации, образование, интернет-трейдинг, интренет-маркетинг и др. Основу ее формирования составляют информационно-коммуникативные отрасли и венчурный бизнес.



Рис. 1. Основные черты «новой экономики»

Основные черты «новой экономики» можно увидеть на схеме 1.

**Источник:** составлено автором на основе: Новая экономика. Основные черты новой эры быстрых перемен// сайт Вадима Котельникова [Электронный ресурс]. URL: [http://www.cecsi.ru/coach/new\\_economy.html](http://www.cecsi.ru/coach/new_economy.html) (дата обращения: 10.10.2014).

Из рисунка видно, что для «новой экономики» характерно развитие глобального информационного общества, создание всемирной системы взаимных связей, охватывающих посредством Интернета значительную часть земного шара и пр.

Новая экономика открывает неограниченные возможности для предпринимательства. Стирает границы, позволяет охватывать большую аудиторию. Барьеры, создаваемые географическими расстояниями, становятся все меньше и меньше. Рынки быстро глобализуются, также как и фирмы, которые на них конкурируют. Значительная доля продаж компаний происходит вдали от места расположения их штаб-квартир. Географическая близость все меньше становится условием для сотрудничества.

Информация становится все более и более доступной по всему миру. Покупатели, конкуренты и инноваторы имеют возможность установить контакт друг с другом в мгновение. Технологические перемены, особенно в информационных и коммуникационных технологиях, привели к возникновению Информационной эпохи и далее преобразовали ее в Эпоху знаний.

В центре новой экономики — потребитель. Не тот, массовый, на которого ориентировался Генри Форд, говоривший: «Автомобиль может быть любого цвета, если этот цвет черный». Не тот, распределенный по сегментам, который описывали все ведущие маркетологи второй половины XX века. Потребитель новой экономики — это конкретный единичный клиент.

Экономика становится подвижна покупателем. Власть покупателя резко усилилась благодаря ряду давно развивающихся тенденций. Во-первых, недостаток продуктов и услуг сменился их избытком. Основной причиной этого явилось непрерывное появление новых технологий, которые резко повысили производительность предприятий и таким образом снизили стоимость выхода на рынок и расширения во многих отраслях. Во-вторых, глобализация привела к тому, что больше компаний стали пытаться завоевать одних и тех же покупателей. В то же самое время покупатели стали более информированными и изощренными. Информационные технологии дали покупателям возможность находить и анализировать конкурирующие продукты и делать хорошо обоснованный выбор. Покупатели обнаружили, что у них есть выбор и власть, чтобы им воспользоваться. Сегодня покупатели агрессивно ищут альтернативные варианты, сравнивают предложения и выбирают наиболее им подходящее. В-третьих, многие продукты стали виртуальными, а быстрые технологические изменения резко сократили цикл жизни продуктов. В результате на рынке появляется много схожих

предложений, и становится очень сложно дифференцироваться от конкурентов в глазах покупателей, в том числе путем активного рекламирования. В совокупности, эти явления превратили экономику, доминируемую поставщиками, в экономику, движимую покупателем.

Другой важной составляющей новой экономики стало возрастание доли и роли нематериальных активов. Новая экономика основана скорее на идеях, а не на материальном производстве. Все более востребованным становится коммуникативный ресурс. При этом главное место в коммуникации бренда с потребителями принадлежит рекламе, которая при помощи тех или иных стратегий выделяет и фиксирует в потребительском сознании ключевые элементы идентичности бренда.

Производительные силы «новой экономики» включают в себя неотъемлемые составляющие, основанные на социально-экономических технологиях менеджмента и маркетинга. Именно современные технологии маркетинга и менеджмента являются тем рычагом, который заводит весь механизм «новой экономики», раскрывая продуктивность и эффективность новых факторов производства. Эти факторы — нематериальные факторы: так называемое невесомое богатство, «неосязаемые активы», «незримый капитал», интеллектуальный капитал специалистов, бренд, имидж, деловая репутация компаний и др.

Современная экономика при высочайшем уровне технологий и автоматизации труда в основном решила проблему материального производства. Вместе с тем гораздо более сложной и важной задачей в условиях данной экономики является сбыт, вследствие чего возрастает значимость коммуникаций, содействующих продвижению и реализации произведенных продуктов. Среди такого рода коммуникаций реклама, в силу своих особенностей, выходит на первый план.

Жизнь современного общества невозможно представить без рекламы. Реклама — динамичная, быстро трансформирующаяся сфера человеческой деятельности.

Характер рекламы, ее содержание и форма претерпевают кардинальные изменения вместе с развитием производительных сил общества, сменой социально-экономических формаций.

Роль рекламы в современном обществе не ограничивается ни рамками коммерческих коммуникаций, ни даже всей рыночной деятельностью. Значение рекламы возрастает практически во всех областях экономики и общественной жизни.

По этой причине каждое современное предприятие пытается найти способы продуктивного использования средств рекламы. Организации осознают потребность в рекламировании своих товаров и услуг, но не всегда имеют достаточно средств на эти цели.

Вместе с тем в новых условиях экономики появляются новые менее затратные способы рекламирования. А стирание границ и развитие технологий, а также повсеместное использование сети Интернет и мобильной связи в новой экономике делают возможным рекламирование



товаров не на локальном уровне, а по всему миру при этом с меньшими временными и денежными затратами.

В современном мире каждый этап, начиная с момента создания продукции и заканчивая ее сбытом, сопровождается активной программой рекламного воздействия. Без умения пользоваться средствами рекламы резко снижается возможность активно воздействовать на рынок, обеспечивать успех в конкурентной борьбе за рынки сбыта.

Пока нет рекламы, нет и реакции. При рекламном формировании она стимулируется. Идут сигналы от товаропроизводящей сети, появляются конкуренты, реагируют потребители, средства массовой информации (СМИ), связанные с рыночной деятельностью организации — исследовательские, регулирующие. Именно в этом процессе возникает столь важная для эффективного маркетинга обратная связь — коммуникация.

Поэтому реклама остается действенным инструментом, с помощью которого компании получают возможность наиболее прибыльно реализовывать свои маркетинговые мероприятия и делать процесс товародвижения максимально управляемым.

Стоит заметить, что только некоторые организации владеют способностью эффективно пользоваться рекламой в своей маркетинговой деятельности. Большая часть рекламных кампаний проводится хаотично, без детального плана, что снижает их эффективность.

Вместе с тем от правильно выстроенной рекламной компании зависит и узнаваемость бренда. Так, вкладывая в рекламу, компании вкладывают в будущее, в бренд и лояльность потребителей к нему. Стоит отметить, что бренд является важным нематериальным активом в структуре активов компании в современных условиях, а как известно, «незримый капитал» выходит на первый план в новой экономике.

Важным является и то, что реклама способствует постоянному совершенствованию выпускаемой продукции, является серьезным фактором конкуренции. Без рекламы отсутствует возможность активно воздействовать на рынок, закреплять свою позицию на нем. Однако реклама не может и не должна компенсировать плохое качество товаров и услуг. Прежде всего, она — средство доведения до потребителя информации о товарах и услугах. Люди по-разному воспринимают рекламные сообщения, поэтому главная задача рекламы — не раздражать своего потенциального покупателя, а доходчиво доносить до него образ и все преимущества товара, вызывать у него интерес и подводить к приобретению, помогая современному потребителю ориентироваться в том многообразии брендов, которые его окружают.

Определившись с местом рекламы в экономике, в деятельности компании по продвижению товара, рассмотрим актуальность использования тех или иных способов рекламы.

В настоящее время для субъектов предпринимательства организация и проведение различных видов рекламных мероприятий является одним из основных спо-

собов донесения информации о своих товарах и услугах до потенциальных потребителей.

Для публикации рекламы сегодня существуют различные способы. В наше время она сама становится продукцией или же товаром, который покупает рекламодатель. Современная реклама весьма разнообразна, тем не менее, можно выделить основные ее виды:

— Наружная реклама.

— Реклама на транспорте — становится все более популярной в связи с тем, что происходит рост количества самого транспорта.

— Печатная реклама — это рекламные материалы, размещенные в печатных изданиях, которые постепенно теряют свою актуальность с появлением новых видов рекламы.

— Реклама на радио.

— Реклама на телевидении — это одна из наиболее затратных разновидностей рекламы, занимающая лидирующее место на рынке рекламных технологий по масштабам вовлечения потенциальных потребителей. Реклама на телевидении включает в себя: прямую рекламу; спонсорство; «product placement» (изображении нужного товара в кинофильмах).

— Прямая почтовая реклама — заключается в отправке возможным будущим клиентам листовок с рекламой, проспектами и иной рекламной информацией.

— Интернет-реклама является одним из молодых и перспективных методов рекламы на сегодняшний день. Каждый год растет количество пользователей интернет-технологиями, а, соответственно и поток потенциальных клиентов. Вот почему большинство рекламных компаний во всем мире обратили свое внимание на этот вид рекламы. Масштабность аудитории, ежедневно посещающей интернет-ресурсы достаточно велика. К наиболее распространенным видам интернет-рекламы относятся такие, как продвижение сайта в поисковых системах (SEO), вирусный маркетинг, контекстная реклама, медийная реклама (баннерная) и прочее.

На роли интернет-рекламы в условиях новой экономики мы остановимся подробнее.

В настоящий момент у рекламодателей падает интерес к рекламе в печатных СМИ, а с городских улиц стремятся убрать рекламные щиты, портящие своим видом историческую архитектуру. Общие результаты по способам распространения и прирост представлены в таблице 1, а по рынку мобильной рекламы в таблице 2.

В условиях новой экономики бизнесу нужны новые каналы для продвижения своих товаров и услуг, и самый эффективный из них — мобильная и Интернет-реклама. Многие рекламодатели, испытывающие дефицит маркетинговых бюджетов, предпочитают Интернет-рекламу в силу ее эффективности, относительно высокого показателя ROI (return of investments) и невысокого порога входа.

Так объем рекламы посредством сети Интернет растет, и в 2014 году прирост составил 20%, что в 5 раз больше прироста объема рекламы посредством телевидения.

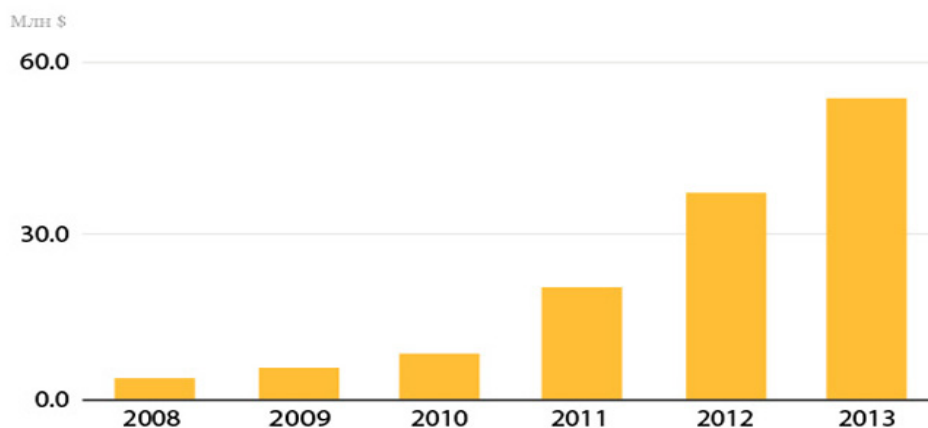
Таблица 1. Объем рекламы в средствах ее распространения в январе — июне 2014 года

Сегменты	Январь-Июнь 2014 года, млрд. руб.	Прирост, %
Телевидение	78.4–78.9	4
в т. ч. эфирное	76.5–77.0	4
кабельно-спутниковое	1.91	7
Радио	7.7–7.9	6
Печатные СМИ	16.8–17.0	–10
в т. ч. газеты	4.2–4.4	–6
журналы	8.2–8.4	–11
рекламные издания	4.2–4.4	–13
Наружная реклама	20.9–21.1	0
Интернет	38.0	20
в т. ч. медийная реклама *	8.0	3
контекстная реклама **	30.0	28
Прочие	2.1	–4
в т. ч. indoor-реклама	1.6	–3
реклама в кинотеатрах	0.46	–8
ИТОГО	164.0–165.0	6

\* Эксперты не пришли к единой консолидированной оценке, приведено среднеарифметическое значение оценок 5 экспертов в диапазоне значений 7.7–8.3 млрд. руб.

\*\* Эксперты не пришли к единой консолидированной оценке, приведено среднеарифметическое значение оценок 6 экспертов в диапазоне значений 29.2–30.9 млрд. руб.

**Источник:** Данные Ассоциации Коммуникационных Агентств России. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.akarussia.ru/knowledge/market\\_size/id4602](http://www.akarussia.ru/knowledge/market_size/id4602) (дата обращения 10.10.2014).



Источник - eMarketer

Рис. 2. Динамика рынка мобильной рекламы

После того как человечество переступило порог новой эры — эры цифровой информации, Интернета и компьютерных технологий, технологий сотовой связи и мобильных устройств — особенно актуальной стала мобильная и Интернет-реклама как способ продвижения товара. Люди чувствуют необходимость всегда быть «на связи», Интернет стал необходимым ресурсом доступа к информации. Мобильный телефон перестал быть лишь средством связи. Из этого вытекает необходимость

перемещения от обычных способов рекламирования в рекламирование посредством Интернета и мобильной связи.

Электронная и мобильная реклама придает всей рекламной деятельности новое измерение: с помощью сети Интернет и радиотелефонной связи компании получают возможность передавать свои рекламные объявления на компьютеры/телефоны целевых групп потребителей в режиме реального времени и в больших масштабах.

Последовательность задач, выполняемых рекламным обращением в сети Интернет и через радиотелефонную связь, аналогична задачам, стоящим перед традиционными средствами рекламы:

- привлечение внимания к рекламному обращению. За привлечение внимания отвечает как место размещения, так и само рекламное обращение (его заметность и контраст с окружением).

- вызов интереса к предмету рекламы. Задача — задержать внимание пользователя и заинтересовать его. Особое значение имеет исполнение и рекламная новизна, обращение к аудитории;

- стимуляция желания воспользоваться рекламируемым предложением;

- действие (в большинстве случаев переход на Web сайт и просмотр дополнительной информации, покупка и т. д.)

Стоит отметить о таком явлении как прямой маркетинг — маркетинг, направленный на конкретного потребителя, в его основе лежит работа с целевой аудиторией, определение и удовлетворение ее потребностей. Основным инструментом прямого маркетинга в Интернет является e-mail рассылка объявлений (спам), в радиотелефонной связи — смс-рассылка.

Определив место Интернет-рекламы и мобильной рекламы, хотелось бы отдельно выделить некоторые достоинства Интернет-рекламы, а именно: возможность быстрого и дешевого продвижения товара, гибкость и рефлексия, более простая форма оценки эффективности рекламы и ее отдачи, детальная статистика и широкие возможности таргетинга. Относительно баннерной рекламы, ее достоинством является то, что контент рекламное сообщения имеет отношения к тематике поиска пользователя, таким образом обеспечивают выборку потенциальных клиентов и ограничивает показ рекламы для незаинтере-

сованных. Достоинством смс-рекламы является оперативность, направленность и возможность простого выбора целевой аудитории.

В целом, достоинства данных способов рекламирования обеспечивают серьезный приток рекламодателей — вероятно, в ущерб традиционным медиа. Ориентация на эффективность — главный тренд в современном мире рекламы, в которой на данный момент лидирует Интернет-реклама.

С учетом изложенного, также исходя из тенденции увеличения проникновения сети Интернет (т. е. та часть, которая пользуется Интернетом), можно сделать прогноз об увеличении роли Интернет-рекламы как перспективного способа продвижения.

Хотелось бы привести высказывание Дмитрия Авраменко, исполнительного директора DevinoTelecom, с которым я абсолютно согласна и которое четко определяет тенденцию: «Рынок, безусловно, будет расти, поскольку этот инструмент рекламы обеспечивает рекламодателю прямой путь к клиенту. Значительное снижение стоимости смартфонов и мобильного интернета привело к увеличению проникновения этих устройств среди населения России. Это дает рекламодателям больше возможностей общаться с потребителями напрямую: через SMS, социальные мобильные услуги и почту. При этом доступ на рынок коммуникаций такого рода обходится значительно дешевле, чем остальные средства рекламы, а возможность таргетировать аудиторию — несравнимо выше».

В заключении, следует заметить, что роль рекламы в экономике и тенденции в рекламных компаниях организаций меняются с изменениями происходящими на рынке, в обществе и в мире в целом. Так, эпоха новой экономики обратила взор организаций на такой вид рекламы как Интернет-реклама и мобильная реклама, о присутствии которой в 20 веке речи идти и не могло.

#### Литература:

1. Авдокушин, Е. Ф. НОВАЯ ЭКОНОМИКА // Современные наукоемкие технологии. — 2010. — № 10 — стр. 223–225 [Электронный ресурс]. URL: [www.rae.ru/snt/?section=content&op=show\\_article&article\\_id=6405](http://www.rae.ru/snt/?section=content&op=show_article&article_id=6405) (дата обращения: 10.10.2014).
2. Дегтярева, А. В. Формирование системы контроля и надзора в сфере рекламы и недобросовестной конкуренции: диплом. работа. Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, 2014.
3. Добрикова, Т. С. Роль рекламы в современном обществе [Текст]/Т. С. Добрикова, А. М. Ковалева // Молодой ученый. — 2012. — № 12. — с. 201–203.
4. Керимова, Ч. В. Учетно-аналитическое обеспечение разработки и реализации рекламных проектов: дис. канд. экон. наук. Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, 2012.
5. Новая экономика. Основные черты новой эры быстрых перемен// сайт Вадима Котельникова [Электронный ресурс]. URL: [http://www.cecsi.ru/coach/new\\_economy.html](http://www.cecsi.ru/coach/new_economy.html)
6. Песоцкий, Е. Современная реклама. Теория и практика. Ростов-на-Дону, «Феникс», 2011. с. 315
7. Цифровая реклама вытесняет аналоговую. Ассоциации Коммуникационных Агентств России. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.advertology.ru/article125226.htm>

## Современные тенденции формирования рынка корпоративного контроля в Российской Федерации

Дежина Наталья Александровна, студент

Тюменская государственная академия мировой экономики, управления и права

В современной экономике процессы корпоративного контроля представляются закономерным явлением, которые вызывают научный и общественный интерес.

В научной литературе «корпоративный контроль» определяется, как возможность субъектов акционерных отношений обеспечивать постоянное влияние на принятие стратегических управленческих решений. В широком смысле корпоративный контроль это вся совокупность возможностей извлечь выгоду от деятельности корпорации, которая тесно связана с таким понятием, как «корпоративный интерес» [3, с. 57]. Корпоративное управление представляет собой постоянное, преемственное обеспечение корпоративных интересов и выражается в отношениях корпоративного контроля [1, с. 44].

Факторы, способствующие установлению корпоративного контроля, непосредственно связаны с тем инструментарием, с помощью которого происходит установление контроля. Корпоративное управление играет в этом процессе ключевую роль, поэтому и факторы, способствующие установлению контроля, неразрывно с ним связаны.

Корпоративное управление, по сути, сводится к трем важнейшим направлениям:

- управление собственностью или пакетами акций (долями участия в уставном капитале);
- управление производственно-хозяйственной деятельностью, включая инвестиционную, технологическую, кадровую, сбытовую;
- управление финансовыми потоками [2, с. 87].

В этом смысле участие в капитале корпорации, как и обладание лицензиями, технологиями, научно-техническими разработками, увеличивают возможность контролировать корпорацию.

Виды корпоративного контроля условно можно разделить на:

- 1) акционерный, который представляет собой возможность принять или отклонить акционерами, имеющими необходимое количество голосов, те или иные решения.
- 2) управленческий, который представляет собой возможность физических и/или юридических лиц обеспечивать управление хозяйственной деятельностью предприятия, преемственность управленческих решений и структуры.
- 3) финансовый, который представляет собой возможность влиять на решения акционерного общества путём использования финансовых инструментов и специальных средств [3, с. 372].

Каждый вид корпоративного контроля может реализовываться как юридическое, так и физическое лицо.

Многие исследователи, например Д. Джафаров, выделяют три основных этапа формирования рынка корпоративного контроля в России. [6, с. 102].

Первый этап, с середины 1990-х до кризисного 1998 г., когда наблюдались единичные попытки использовать классические методы поглощения: сделки осуществлялись, прежде всего, в отраслях, где не требовалась высокая концентрация финансовых ресурсов.

В качестве положительных особенностей данного этапа можно отметить, во-первых, определенное упорядочение структуры акционерного капитала, а во-вторых, повышение общетраслевого эффекта, поскольку предприятия вынуждены были предпринимать меры по реструктуризации, чтобы не стать объектом следующего поглощения.

С середины 1999 г. — до 2002 г., второй этап, активизировалась деятельность по слияниям — поглощениям, главным стимулом которой стала продолжающаяся консолидация акционерного капитала. Вследствие особенностей применяемых методов некоторые аналитики даже не используют термин «слияние — поглощение», ограничиваясь понятием «передел собственности». В этот период экспансия промышленных групп сочеталась с усилением процесса консолидации активов.

На третьем этапе, который длится с 2002 г. по настоящее время, происходит некоторое снижение темпов экспансии сложившихся групп и юридической реорганизации. Это связано, прежде всего, с тем, что по большинству ключевых активов собственник уже был определен и финансово-промышленные группы начали оптимизировать свою работу, создавая внутриотраслевые холдинги и выводя непрофильные активы.

Законодатель регулирует процесс приобретения крупных пакетов акций корпораций, так как этот процесс тесно связан с понятием корпоративного контроля. Установление особой процедуры, связанной с покупкой значительных пакетов акций, обусловлено тем обстоятельством, что новый владелец фактически устанавливает (или делает попытку установить) корпоративный контроль над акционерным обществом.

По сравнению с недалеким прошлым на сегодняшний день ситуация на Российском рынке корпоративного контроля резко изменилась в лучшую сторону.

Два-три года назад уместным было утверждение, что в России анализ западного опыта приобретения корпоративного контроля представляет интерес «исключительно для ориентированных на будущее менеджеров и акционеров», так как в «в России практикуется такая форма получения корпоративного контроля — как захват». В настоящее время смело можно утверждать,



что изучение этого опыта представляет интерес для лучшего понимания смысла тех или иных правил специального правового режима приобретения крупных пакетов акций и для совершенствования российского законодательства в этой области, а также практики использования публичных поглощений в качестве инструмента приобретения корпоративного контроля.

Для установления корпоративного контроля могут использоваться такие известные российскому законодательству способы реорганизации, как слияние и присоединение.

Рассмотрение способа приобретения корпоративного контроля посредством слияний и поглощений обусловлено рядом обстоятельств: прежде всего, это связано с увеличением за последние годы роли этого способа приобретения корпоративного контроля по сравнению с другими в Российской Федерации.

Законодательство большинства стран мира, несмотря на разные названия, предусматривает аналогичные по содержанию формы реорганизации юридического лица. Институт реорганизации в данном случае рассматривается как «инструмент имущественного и, прежде всего, делового оборота» [6, с. 151].

В отличие от первых двух способов приобретения корпоративного контроля при реорганизации невозможны ситуации, когда контроль над акционерным обществом устанавливается вопреки воле его совета директоров и контролирующих акционеров, так как реорганизация требует согласия как акционеров, так и совета директоров реорганизуемых обществ.

Следовательно, одной из особенностей приобретения корпоративного контроля путем реорганизации является их добровольный, дружественный характер. Реорганизация имеет преимущества по отношению с предыдущими двумя способами установления контроля над акционерным обществом в плане финансирования: источником финансирования выступают преимущественно акции реорганизуемых обществ.

Кроме того, у акционеров присоединяемого общества при обмене акций, в отличие от продажи акций, не возникает обязанности по уплате налога на прибыль или налога на доходы физических лиц. Однако при реорганизации совет директоров компании, имея возможность заблокировать процесс реорганизации, может требовать «компенсацию» за уступку контроля (это утверждение является более уместным для компании с распыленной структурой акционерного капитала).

Компании из разных стран прибегают к так называемым экономическим слияниям и присоединениям, объединяя «свои права и обязанности более сложными и затратными способами, чем слияние и присоединение в их классической форме». Экономические слияния и присоединения сочетают в себе такие институты гражданского права, как выкуп и обмен акций, передачу имущества в порядке сингулярного правопреемства, ликвидацию, создание новой компании и т. д.

Эволюция процессов слияния промышленного и финансового капитала, роста его концентрации и централизации в форме крупных корпоративных организации стала для современной экономики устойчивой тенденцией.

При помощи корпораций становятся реальностью изменения не только отраслевых пропорций, но и соотношении между различными укладами хозяйствования в процессе структурной перестройки экономики.

Результаты исследования эволюции корпоративных организаций показали, что наиболее распространенной формой корпораций в Российской Федерации являются холдинговые компании, важнейшей характеристикой которых является система участия, на основе которой создается зависимость большого числа организаций от головной компании, получающей возможность владения и распоряжения весьма значительными активами.

Крупные холдинги являются активными субъектами рынка корпоративного контроля, поскольку совершение операции на нем позволяет достичь следующих целей:

- усилить позиции на рынке за счет горизонтальной и вертикальной интеграции, выйти на рынки других стран (например, Лукойл приобрел у компании CopocoPhilips сеть из 795 автозаправочных станций в США);

- инвестировать свободные денежные средства и приобрести недооцененные активы, в том числе непрофильные (в свое время «Северсталь-групп купила у РАО «ЕЭС России» 70 % акций медиахолдинга REN TV);

- получить информацию о технологиях и затратах поставщиков (например, IBM приобрела нескольких производителей микропроцессоров);

- изучить потребительский спрос и его динамику (так, «Аптечная сеть 36,6» купила новосибирскую сеть «Аптечный торговый дом» для создания плацдарма для экспансии в Сибирский регион) [6, с. 214].

В настоящее время в составе корпоративного сектора российской экономики корпорации холдингового типа находится значительная доля компаний топливно-энергетического комплекса, черной и цветной металлургии, химической и нефтехимической промышленности и связи.

Рассмотрим состав российских холдинговых компаний в разрезе отраслей национальной экономики.

Таким образом, в разрезе отраслей национальной экономики, в составе холдингов предприятий транспорта — 30 %, банков — 9,3 %, страховых компаний — 7,4 %, финансово-инвестиционных компаний — 16,7 % аудита — 13,9 %, научно-исследовательских организаций — 22 % [5].

Результаты оценки феномена российских холдингов и их влияния на развитие внутреннего рынка, показали, что для создания холдинговых компаний в порядке реализации частной инициативы очень важно выявить, каковы источники преимуществ этой организации и являются ли они производителями более конкурентоспособной продукции.

Выигрыш от принадлежности к холдингам в российской действительности объясняется преимущественно

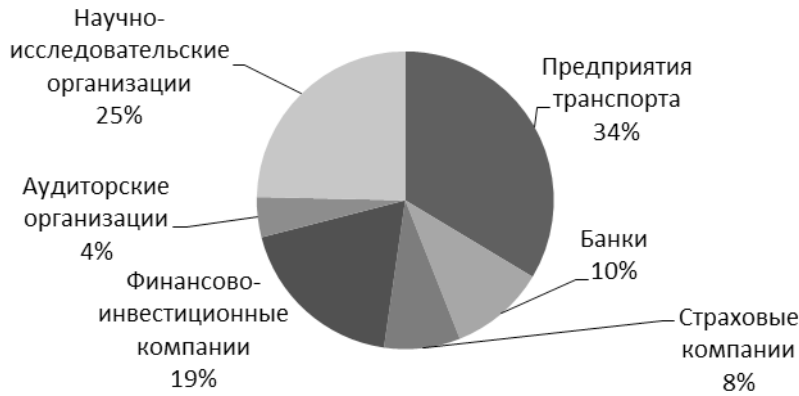


Рис. 1. Состав холдинговых компаний в разрезе национальной экономики на 31.12.2013 г.

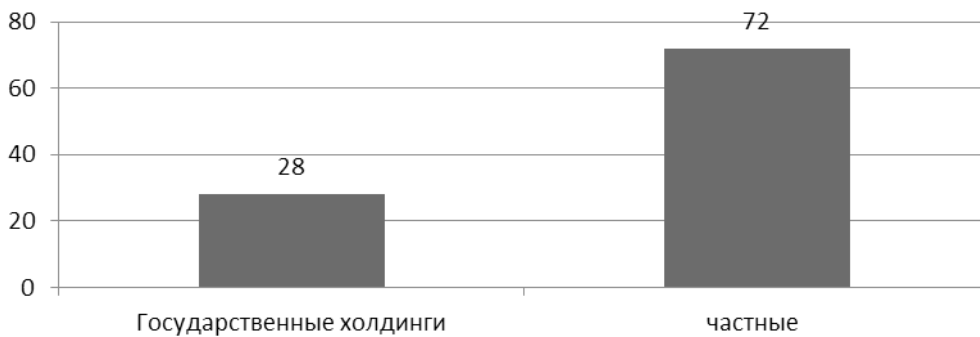


Рис. 2. Соотношение частных и государственных холдинговых компаний в России на 31.12.2013 (в процентах) [5]

лучшей адаптацией к рыночной среде, улучшением положения на рынках продукции, а также получением доступа к инвестициям материнской компании и защитой от недружественных поглощений.

Таким образом, большинство холдингов в России представляют собой объединения, возникшие по частной инициативе, внутри которых выигрыши предприятия связаны с типичными источниками конкурентных преимуществ на развивающихся рынках.

На протяжении последних лет представления о механизмах принятия решений в российских холдинговых компаниях значительно изменились. Однако единства среди исследователей нет.

Существуют полярные точки зрения по характеру стратегических и оперативных решений. Есть позиции, свидетельствующие о сохранении централизованного подхода к управлению компаниями. Есть и свидетельства, что в российских группах преобладает децентрализованное принятие решений.

Однако результаты исследований показывают, что принятие стратегических решений зависит от того, участвуют ли крупные собственники компаний в управлении.

Это наблюдение можно интерпретировать двояко: либо как влияние широких полномочий руководителей на рос-

сийских предприятиях, либо как результат совпадения собственников отдельных компаний и холдинга [6, с. 102].

Следовательно, процессы формирования интегрированных корпоративных организаций в России набирают темпы. Российские холдинги способны осуществлять внешний корпоративный контроль над использованием капитала, применяя как иерархические методы принятия решений, так и внутренние механизмы взаимодействия участников холдинговых компаний.

До недавнего времени ключевой особенностью российского рынка корпоративного контроля являлось преобладание враждебных поглощений (по существу «захватов») с использованием административного ресурса. Данные поглощения можно разделить на шесть основных групп:

- скупка различных пакетов акций на вторичном рынке;
- лоббирование приватизационных (доверительных) сделок с государственными пакетами акций; административное вовлечение в холдинги или иные группы;
- добровольное или административно-принудительное вовлечение в холдинги или финансово-промышленные группы;
- скупка и трансформация долгов в имущественно-долевое участие;

- захват контроля через процедуры банкротства;
- инициирование судебных решений для признания ранее осуществленных сделок недействительными [4, с. 77].

Например, группа МДМ при поглощении акционерного общества «Невиномысский азот» (Ставропольский край) использовала стандартные для российской практики методы. Общий план поглощения предусматривал скупку на вторичном рынке около 30% акций, смену генерального директора, покупку на конкурсе оставшихся в собственности государства акций. Реализация этой схемы сопровождалась дополнительными мерами: дискредитацией в прессе действующего генерального директора и его арестом налоговой полицией, проведением внеочередного собрания «на территории» группы в Мурманской области, недопущением полицией на собрание «посторонних» акционеров (частных и представляющих государство) в связи с «нарушением паспортного контроля» [5].

Другим видом сделок, характерным для России, определяющим механизмы их финансирования, можно считать аккумуляцию долгов поглощаемой компании и их конвертацию в акции компании в процессе банкротства. При определенной заинтересованности в поглощении компании достаточно легко возбудить процедуру банкротства, учитывая значительную обремененность большинства российских компаний долгами, а затем конвертировать долги в акции. В соответствии со ст. 3 и 5 Федерального закона от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (Закон о банкротстве) основанием для подачи заявления в арбитражный суд о признании предприятия-должника банкротом считается неоплата в течение трех месяцев денежных обязательств в размере, превышающем 500 минимальных размеров оплаты труда [6].

Представляет интерес история поглощения 23 крупных Московских универмагов («Краснопресненского», «Вешняки» и др.) с использованием технологий искусственного банкротства. Поставщик-захватчик — общество с ограниченной ответственностью «АН РОС-билдинг» — оставлял магазину товары на реализацию на общую сумму, подпадающую под применение Закона о банкротстве (в то время 50–60 тыс. руб.) с отсрочкой платежа. Затем подставная фирма «гасила» долг магазина поставщику и исчезала (закрывала счета и меняла адрес). Универмаг автоматически становился должником этой фирмы, которая через три месяца обращалась в суд с иском о банкротстве по просроченному долгу. В ряде случаев дело заканчивалось применением процедуры банкротства, отстранением директора и переходом прав собственности на бизнес (как в случае с универмагом «Краснопресненский») к «захватчикам».

Во избежание банкротства многие компании готовы продать имеющиеся в их собственности контрольные пакеты акций других предприятий. В качестве примера можно упомянуть факт продажи ОАО «Псковэнерго»

72% акций Псковской ГРЭС, своего основного подразделения, «Газпрому». Это было сделано для того, чтобы погасить долги и избежать банкротства, дело о котором было возбуждено по иску Ленинградской АЭС, которой ОАО «Псковэнерго» задолжало 92 млн. руб. Таким образом, произошло фактическое поглощение Газпромом Псковской ГРЭС исключительно для погашения долгов [5].

Также имеют место случаи использования акций наиболее ликвидных компаний как средства платежа. Например, акций «Газпрома» или РАО «ЕЭС России». Известны случаи использования государственных ценных бумаг (прежде всего облигаций государственного сберегательного займа (ОГСЗ)). Другая часто используемая в России форма бумажного финансирования — это векселя. Подобные случаи можно разделить на два вида:

- оплатой выступают ликвидные векселя, например, компании «Газпром»;

- оплата производится неликвидными векселями, как правило, векселями поглощающей компании.

Эти методы используются для финансирования небольших сделок в силу ограниченности их капиталоемкости.

Характерным видом сделок слияний и поглощений (M&A-сделки) можно назвать участие в денежных аукционах и инвестиционных конкурсах, по существу, мало отличающихся друг от друга в силу ряда льгот, позволяющих избежать выполнения инвестиционных условий, и участие в ваучерной приватизации при условии концентрации определенного количества ваучерных чеков. Определенными направлениями развития данного вида сделок в будущем можно считать приобретение крупных пакетов акций на специальных аукционах.

Еще одной особенностью финансирования M&A-сделок в России являются те дополнительные инвестиционные обязательства, которые ложатся на поглощающую компанию или компанию-инвестора, например, выплата кредиторской задолженности, проведение широкомасштабной инвестиционной программы и т.д. Вызвано это в первую очередь тем, что характерным видом сделок слияний и поглощения можно назвать участие в денежных аукционах и инвестиционных конкурсах. Следует отметить, что дополнительные инвестиционные обязательства возникают при поглощении как российских, так и иностранных компаний.

Если рассматривать финансирование дружественных сделок, то в России, в связи с особенностями развития отечественного фондового рынка, наблюдаются обратные пропорции денежного и бумажного финансирования. Большинство сделок по слияниям и поглощениям с участием российских компаний практически не затрагивают организованный фондовый рынок, и рыночная цена акций на вторичном рынке не имеет существенного значения. Несколько крупнейших российских «голубых фишек», котирующихся на фондовых биржах и в «Российской тор-

говой системе» (РТС) с относительно ликвидным рынком, в наименьшей степени могут стать объектом поглощения, даже если их рыночная стоимость существенно занижена по сравнению с потенциальной.

Подводя итоги, можно заметить, что на сегодняшний день в России преобладают денежные методы финансирования М&А, что это самый распространенный способ финансирования сделок свыше 1 млрд. дол. США — сделок, когда компании-покупатели используют собственные либо заемные средства (банковские кредиты). Однако данные средства, во-первых, ограничены и, во-вторых, их использование достаточно дорогостояще. Российская банковская система находится на стадии трансформации и на сегодняшний день не может в полном объеме поддерживать рынок слияний и поглощений, а кредиты зарубежных банков доступны лишь немногим.

Роль государства на рынке корпоративного контроля достаточно существенна и в среднесрочной перспективе следует ожидать дальнейшего роста долевого финансирования в общем объеме источников финансирования слияний и поглощений: мировой опыт показывает, что это самый распространенный способ финансирования сделок свыше 1 млрд. дол. США [6, с. 193].

Интересно, что российский рынок слияний и поглощений притягивает инвесторов. По результатам опроса Mergermarket и Goltsblat BLP, 79% российских экспертов прогнозируют рост числа сделок М&А в России в ближайшие 12 месяцев. Но мега-сделок не ожидается: основной их диапазон — до \$ 1 млрд.

При этом существенная часть респондентов из корпоративного сектора (47%) уже сейчас находится в активном поиске источников финансирования, при этом больше половины заявляют, что средства им необходимы для осуществления корпоративных приобретений.

Одной из главных трудностей, с которыми сталкиваются российские предприятия при привлечении финансирования, большинство респондентов называют высокие процентные ставки, при этом респонденты прогнозируют, что российские компании начнут чаще обращаться к таким источникам капитала, как частные прямые инвестиции или внешние инвесторы для финансирования роста.

Между тем, в рамках тенденции по усложнению процедур, заключение сделок иностранными контрагентами в России может оказаться вдвойне непростым. В целом, неоправданная и излишняя сложность является основной проблемой, с которой приходится сталкиваться при заключении сделок в России.

Считаю, что в перспективе инвесторам следует ожидать уточнения законодательства о стратегических предприятиях, становления и развития судебной практики по делам, связанным с акционерными соглашениями по российскому праву и, как следствие, более активного применения российского законодательства по сравнению с прошлым десятилетием.

Наиболее активны инвесторы будут в сфере телекоммуникаций, энергетики, горнодобывающей промышленности, а также в финансовом секторе — областях, которые традиционно представляют наибольший интерес для инвесторов, отмечается в исследовании. 72% респондентов уверены, что большая часть сделок М&А в ближайшие два года будет заключена именно в этих секторах [5].

Сделки на рынке корпоративного контроля охватывают не только интеграционные процессы (слияния и поглощения), но куплю-продажу бизнеса, которая проявляется и в стратегии выхода из бизнеса. Трансформация корпоративного контроля путем стратегии выхода из бизнеса чаще всего сопровождается реструктуризацией компании и связана с дивестициями (реализация части или всех активов или бизнес-единиц предприятия). Дивестиции являются таким же инструментом создания стоимости, как и инвестиции.

В среднесрочной перспективе одним из основных двигателей реструктуризационных процессов в российской экономике может стать рост числа публичных размещений акций. При этом компании, выходящие на рынок, будут вынуждены достаточно быстро избавляться от непрофильных активов. Многие эксперты уверены в том, что продажа компаний своих непрофильных активов, даже по цене ниже рыночной, может принести ей доход, значительно превышающий дисконт, с которым были проданы эти активы. В тоже время погоня за увеличением продажной цены непрофильного бизнеса может привести к тому, что компания затратит немало времени на поиск покупателей (например, ОАО «Лукойл» несколько лет продавал свое непрофильное подразделение «Лукойл-Бурение»), и это, в конечном счете, приведет к снижению ее стоимости [5].

В заключении мне хотелось бы сделать несколько выводов:

1) В отечественной практике процессы слияния и поглощения, осуществленные с целью развития и преобразования хозяйственных структур, помогли перейти стране к рыночным отношениям, интегрировать национальную экономику в мировую в рамках глобализации, улучшить инвестиционный климат в экономически развитых регионах России, укрепить позиции отечественных финансово-промышленных групп и других крупных корпораций, концентрирующих значительный капитал и приобретающих черты транснациональных компаний.

2) Россия переживает уже вторую волну сделок слияний и поглощений. Первая волна была создана долговым кризисом 1998 года. Вторая волна, начавшаяся с 2003 года, была вызвана высокими ценами на нефть и большими доходами от экспорта. В последние несколько лет была намечена макроэкономическая стабилизация, что усилило консолидацию акционерного капитала.

3) Подобные процессы оцениваются как вполне закономерные. Ведь российские компании стремятся быть конкурентоспособными и на национальном, и на между-

народном уровне. Из этого следует, что их капитал будет расти, в том числе, за счет слияний и поглощений.

4) В настоящее время одним из самых проблемных вопросов в корпоративном праве является защита от недружественных поглощений.

5) Слияния и поглощения в нашей стране обладают определенной спецификой:

— в большинстве своем эти процессы имеют горизонтальную форму — бизнес укрупняется, а производственные мощности концентрируются в таких отраслях, как телекоммуникационная, нефтегазовая и металлургическая. Как только рынок насыщается, его основным направлением развития становятся слияния и поглощения. Примером может служить ситуация, сложившаяся на рынках региональной сотовой связи, когда местные конкуренты вытесняются федеральными.

— слияния и поглощения помогают консолидировать активы с в реструктурированных отраслях российской экономики — от нефтегазовой до розничной торговли.

— государство активно участвует в процессах слияния и поглощения, контролируя финансовые потоки крупных российских компаний.

— на фондовых рынках России крайне редки случаи недружественного поглощения, при которых осуществляется публичное предложение акционерам по покупке акций, которые в свою очередь находятся в свободном обращении.

Таким образом, национальный рынок корпоративного контроля находится в фазе посткризисного восстановления, однако в предыдущие годы был достаточно волатилен, что нашло отражение в высокой вариации премии за контроль при проведении сделок в разные года.

Перспективы дальнейшего развития рынка корпоративного контроля во многом связаны с возможностью осуществления фундаментальных преобразований на финансовом рынке и в национальной экономике в целом.

#### Литература:

1. Мескон, М. Х. Основы менеджмента./М. Х. Мескон. — М.: Дело, 2008. — 702 с.
2. Федоров, А. Ю. Правовая охрана корпоративных отношений: актуальные проблемы, противодействие современным криминальным угрозам, зарубежный опыт: Научно-практическое пособие./А. Ю. Федоров. — М.: Юстицинформ, 2012. — 520 с.
3. Ломакин, Д. В. Очерки теории акционерного права и практики применения акционерного законодательства./Д. В. Ломакин. — М.: Дело, 2009. — 384 с.
4. Каменев, К. А. Особенности этапов формирования российского рынка слияний и поглощений // Проблемы современной экономики. — 2012. — №8. — с. 76–78.
5. Лихачев, С. Холдинги на рынке корпоративного контроля [Электронный ресурс]// С. Лихачев. — URL: <http://www.rcb.ru/rcb/2005-17/7085/>(дата обращения: 30.09.2014)
6. Михайлов, Д. М. Эффективное корпоративное управление (на современном этапе развития экономики РФ).: Учебно-практическое пособие./Д. М. Михайлов. — М.: КноРус, 2014. — 448 с.

## Опыт становления местного самоуправления в Российской Федерации на примере муниципального образования «Пуровский район»

Жидова Юлия Владимировна, магистрант  
Тюменский государственный университет

*В статье освещаются актуальные вопросы становления и развития местного самоуправления в России. Отдельное внимание уделяется и проблематике современного состояния местного самоуправления на примере отдельного муниципального образования — Пуровского района. По итогам исследования указывается на то, что понимание принципов местного самоуправления в общественном сознании россиян еще не сформировано окончательно, как собственно и нет логичного понимания и представления значимости органов местного самоуправления.*

**Ключевые слова:** *местное самоуправление, муниципальное образование, местные власти, гражданское общество, политические процессы.*

*The article highlights the current issues of formation and development of local self-government in Russia. Separate attention is paid to the problems of the modern state of local government for example, a separate municipality Purovsky district. According to the results of the study indicated that the understanding of the principles of local self-government*



*in the Russian public opinion has not yet formed, as actually there is no logical understanding and representing the importance of local government.*

**Keywords:** *local self-government, municipality, local authorities, civil society, political processes.*

**А**ктуальность и значимость темы местного самоуправления определяется, прежде всего, тем, что в условиях формирования демократических отношений именно оно выступает одним из ключевых факторов укрепления основ правового государства и гражданского общества. Ратификация Россией Европейской Хартии местного самоуправления, вхождение ее как полноценного государства в мировое сообщество требует активного развития гражданских инициатив среди населения, начиная с самого нижнего уровня. Идея самоуправления основывается на постоянном, непосредственном участии граждан в решении насущных вопросов местного значения, в удовлетворении своих потребностей и интересов. Однако в понимании населения не до конца сформировано понимание идей местного самоуправления, не определена окончательно и значимость органов местной власти. Жители отдельных муниципальных образований не осознают в полной мере своих возможностей влияния на органы власти, заложенных на законодательном уровне. Не хватает существующим муниципалитетам и самостоятельности, что приводит к тому, что механизмы взаимодействия населения и местной власти развиваются слабо.

На сегодняшний день граждане не испытывают полноценного доверия к органам местного самоуправления, что является следствием дестабилизационных политических и социально-экономических процессов 90-х годов прошлого века (снижение уровня социальной защиты, динамический рост скрытой безработицы, конфликты между ветвями власти). Поэтому без решения проблемы взаимоотношений населения и местного самоуправления в разрезе становления последнего нельзя окончательно говорить о формировании в России правового государства и гражданского общества. Именно поэтому **целью нашего настоящего исследования** является изучение и анализ опыта становления местного самоуправления в России с учетом оптимизации диалога между населением и властью на примере муниципального образования Пуровский район.

В России **опыт местного самоуправления**, несмотря на проводимые реформы и преобразования, сложно назвать полноценным. Отечественный опыт по внедрению основ местного самоуправления ознаменовался в России с приходом к власти Ивана Грозного (*первый этап*). Вплоть до Октябрьской революции, местное самоуправление как таковое отсутствовало, поскольку инициатива о его создании исходила не от населения, а от государства. Кроме того, со стороны правителей Российской империи применялись жесткие методы управления, совмещаемые с пристальным контролем над жизнью народа. Наиболее яркими муниципальными образованиями этого периода следует считать крупные города — Новгород, или Псков.

До начала XVI века местное самоуправление прочно базировалось на существующих обычаях и традициях. Несколько позже, с приходом к власти Петра I население стало приобщаться к управлению местными делами. Именно коренные реформы местного самоуправления пришлись на период его правления, так, России впервые была поделена на восемь губерний. Позже совершенствованием системы местного самоуправления занялась и Екатерина II, которая трудилась над упрощением процедуры контроля над жизнью населения. Теперь права граждан защищались специально созданными магистратскими образованиями. Р.Ш. Садигов подчеркивает, что накануне Октябрьской революции (перед началом *второго этапа*) Россия была поделена на 43 губернии по принципу самостоятельного финансового обеспечения [6]. Были упразднены земства и внедрено централизованное правление без плюрализма и многообразия. До начала 1990 года государственные органы плотно работали над реорганизацией системы органов местного самоуправления и расширением их полномочий.

*Третий этап* становления местного самоуправления ознаменовался принятием Закона СССР «Об общих началах местного самоуправления и местного хозяйства в СССР», который впервые на законодательном уровне закрепил практическое и функциональное значение органов местного самоуправления. Отношения между органами власти и населением были строгими, иерархичными с вертикальной подчиненностью, а методика управления отличалась обязательностью и отсутствием плюрализма.

И.В. Бабичев отмечает, что при переходе к *четвертому (настоящему) этапу* местное самоуправление стало первым весомым шагом на пути к развитию Российской Федерации как демократического, правового и социального государства. Так, новый этап ознаменовался становлением и формированием муниципальных образований, основанных на конституционных принципах и международных стандартах [4]. В современной России создана система правового регулирования местного самоуправления.

Так, Европейская хартия местного самоуправления рассматривает местное самоуправление как право и реальную способность органов местного самоуправления регламентировать значительную часть публичных дел и управлять ими, действуя в рамках закона, под свою ответственность и в интересах местного населения [1]. Согласно преамбуле Хартии органы местного самоуправления являются неотъемлемой частью демократического и конституционного строя. Органы обладают особыми полномочиями, они приближены к населению, границы их функционирования строятся на принципах гласности, открытости, демократизма и децентрализованной власти.

Интересы местного самоуправления представлены функциональными обязанностями и полномочиями органов местного самоуправления. Местное самоуправление в рамках Европейской Хартии закрепляет за собой право на решение дел публичного уровня. Публичные дела предполагают решение вопросов как местного, так и общегосударственного значения. В Хартии также определяются условия использования финансовых ресурсов местного самоуправления. В частности, государство обеспечивает населению право на решение вопросов своей жизнедеятельности в рамках общества.

Не менее важным нормативным документом в сфере местного самоуправления является Конституция Российской Федерации, которая отражает большую часть положений Европейской Хартии, которая действует в Российской Федерации с 01.09.1998 года. В статье 3 Конституции России определяется, что одной из форм осуществления народовластия являются органы местного самоуправления. В ст. 32 Конституции России определяется право населения избирать и быть избранными в органы государственной власти и местного самоуправления. В ст. 33 Конституции России определено право граждан России на обращение с индивидуальными и коллективными жалобами в органы местного самоуправления. Об обязанности соблюдения положений Конституции России органами местного самоуправления говорится в ч. 2 ст. 15 Конституции России [2].

Правосудные начала в деятельности органов местного самоуправления также определяются Конституцией России. В частности, об этом говорит ст. 18 Основного Закона РФ. Об обжаловании действий органов местного самоуправления говорится в ст. 46 Конституции России. Данное положение на конституционном уровне закреплено не случайно, так как оно свидетельствует о взаимной ответственности за свои действия населения и органов местного самоуправления. Показательными являются ст. ст. 24, 40–41, 43 Конституции России. В них обращено внимание законодателя на то, что органы местного самоуправления через их должностных лиц обязаны обеспечить граждан реализацию права на ознакомление с документами и материалами, затрагивающими права и свободы.

В ст. ст. 8–9 Конституции России закреплено право муниципальной собственности, в том числе на землю и земельные участки различного назначения. Статья 12 Конституции России признает самостоятельность местного самоуправления. Кроме того, определено, что местное самоуправление и его основы формируются на территории всей России.

В Федеральном законе от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» (далее — ФЗ № 131) говорится о принципах территориальной организации [3].

Однако на практике проблема зависимости органов местного самоуправления от органов государственной власти до сих пор остается актуальной, что сделало его сдерживающим фактором на пути к становлению и завер-

шению развития органов местного самоуправления. Отдельные муниципальные образования до сих пор не выработали путей решения данной проблемы, в частности, и Пуровский район.

Пуровский район представляет собой муниципальное образование, расположенное в Ямало-Ненецком автономном округе России. На территории Пуровского района действуют все гарантии прав граждан на осуществление местного самоуправления, установленные Конституцией России, федеральным и региональным законодательством. Подход к муниципальному образованию с позиций теории общественного воспроизводства означает необходимость установления взаимосвязей и зависимостей между различными элементами региональной экономики, участвующих в формировании непрерывных процессов воспроизводства вещественных, трудовых и финансовых ресурсов образования.

Отличительная особенность этого подхода состоит в том, что муниципальное образование любого ранга рассматривается как целостная система, в рамках которой замыкается совокупность воспроизводственных циклов. Переход от экономики использования ресурсов к экономике их системного воспроизводства в условиях рынка заметно усложняется. Однако этот переход необходим как этап создания экономической системы устойчивого развития [5]. Поэтому задача управления на уровне муниципального образования заключается в том, чтобы выделить ту совокупность пропорций, которые локализуются на данном региональном уровне, и уже исходя из этого, строить всю систему и технологию управления. Естественно, что в условиях распределительно-отраслевой системы воспроизводственный подход к муниципальному образованию был не нужен, потому что основные рычаги управления и выделяемых ресурсов находились в руках министерств и ведомств.

В современных условиях, когда достаточно актуальной является проблема разработки систем устойчивого социально-экономического развития, адекватно отражаются общественно-экономические отношения, программно-целевой подход включается в общую технологию прогнозирования плановой деятельности, поэтому работы, связанные с теорией и практикой местного программного планирования, имеют весьма существенное значение. В связи с этим Пуровский район стоит рассматривать с позиций многоотраслевого муниципального образования. В экономической сфере образование обладает хорошо развитой промышленностью, существует порт, налажен железнодорожный транспорт. Без преувеличения, Пуровский район можно назвать одним из важнейших промышленных центров Ямало-Ненецкого автономного округа, так как на его территории существует ряд промышленных предприятий. В связи с этим необходимо задуматься о возможности привлечения дополнительных инвестиций в промышленность Пуровского района.

Факторы муниципального управления Пуровского района необходимо рассматривать с двух позиций.

Во-первых, необходимо реализовать основные направления программ промышленного развития, обеспечить организацию, контроль и выполнение нормативно-правовых актов муниципальных органов власти, содействовать уменьшению территориальных диспропорций, выполнить государственных заказов и контрактов на производство промышленной продукции. Вторая группа охватывает функции, связанные с созданием и обеспечением эффективного функционирования региональных и локальных промышленных комплексов, решением социально-экономических, экологических проблем развития муниципального образования.

Очерчивая проблемы становления местного самоуправления Пуровского района, следует отметить следующее:

- повышение качества предоставления административных и управленческих услуг;
  - стабильное улучшение качества функционирования региональных органов власти;
  - отсутствие эффективных механизмов управления качеством административных услуг;
  - нечеткое разграничение ответственности, как между структурными подразделениями, так и между различными структурными уровнями (группами должностей) внутри органов исполнительной власти;
  - неравномерное распределение задач, который вызывает конфликт между квалификацией (компетентностью) и задачами, которые ставятся (должностными обязанностями);
  - отсутствие четкой структуры процессов и ее описание во внутренних нормативных документах;
  - отсутствие классификации типовых документов и зафиксированных стандартов их формы, структуры и обязательного содержания.
- Таким образом, эффективность деятельности муниципальных органов власти Пуровского района определяется

тем, насколько им удастся поддерживать баланс различных интересов, достигать компромисса между местными, региональными и общегосударственными интересами. Сохранение непрозрачности и субъективности в принятии управленческих решений по вопросам местного развития приводит к тому, что высшие должностные лица государства должны оказывать неограниченное влияние на руководителей местных органов власти. В такой ситуации формирование эффективных механизмов управления социально-экономическим развитием Пуровского района не отмечается активностью и системностью, решаются преимущественно неотложные, отдельные или частные вопросы.

Кроме указанных выше факторов, на эффективность функционирования местных органов власти, следовательно, и на качество административных услуг влияет кадровый состав органа власти, качество внутренней нормативной документации, соответствие внутренней документации законодательным актам государственного уровня, наличие и функционирование системы качества, производительности труда.

В заключении следует отметить, что между органами местного самоуправления и населением муниципального образования нет активного диалога. Жители не испытывают решительной необходимости в развитии местного самоуправления. Одной из главных причин этого — отсутствие надлежащей информирования о принципах и функциях местного самоуправления. У населения нет доверия местным органам власти, нет соответствующего восприятия себя как ключевых элементов местного самоуправления, нет желания участвовать в решении проблем местного значения. Полагаем, что в ближайшее время данная проблема должна быть решена путем налаживания информационного взаимодействия между органами местного самоуправления и гражданами муниципальных образований.

#### Литература:

1. Европейская Хартия местного самоуправления от 15.10.1985 года (совершено в Страсбурге) // Бюллетень международных договоров. 1998. № 11. с. 13–50.
2. Конституция Российской Федерации (прин. всенародным голосованием 12 декабря 1993 года) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // Российская газета. 2014. № 31. Ст. 4398.
3. Федеральный закон от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ, в редакции от 01.09.2014 г. «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» // Собрание законодательства РФ. 2003. № 40. Ст. 3822.
4. Бабичев И. В., Смирнов Б. В. Местное самоуправление в современной России: становление и развитие. Историко-правовые аспекты: монография. М.: Норма, Инфра-М, 2011. 527 с.
5. Земченков Н. Ф. Местное самоуправление в правовой системе российского общества: проблемы теории и практики // Правовая система общества: проблемы теории и практики: Труды международной научно-практической конференции. СПб., 2011. с. 517–522.
6. Садигов Р. Ш. Местное самоуправление — элемент государственной власти или общественное управление ею? // Ценности и нормы правовой культуры: сборник научных статей международного круглого стола, посвященного дню рождения И. А. Ильина, русского философа и юриста. Курск, 2011. с. 290–295.

## Необходимость и сложность внедрения управленческого учета в сельском хозяйстве

Зайнуллина Снежана Фаниловна, старший преподаватель  
Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета

Реформы, проводимые в нашей стране в последние года, имеют под собой вполне конкретные и целенаправленные цели, которые должны дать больше возможностей для развития и закрепления достигнутых результатов в сельском хозяйстве. Так, принятое Постановление правительства Российской Федерации «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы» № 717 от 14.07.12 г., подробно раскрывает цели и задачи, поставленные правительством Российской Федерации для повышения уровня развития сельского хозяйства.

Основные задачи программы:

- стимулирования повышения производства основных видов сельскохозяйственной продукции и производства пищевых продуктов;
- финансирования мероприятий в отношении карантинных и особо опасных болезней животных;
- оказания поддержки развития инфраструктуры агропродовольственного рынка;
- увеличения эффективности регулирования рынков сельскохозяйственной продукции;
- закрепления позиций малых форм хозяйствования;
- развития эффективного взаимодействия аграрного сектора и государственных контролирующих органов;
- повышения уровня рентабельности в сельском хозяйстве как показателя устойчивого развития;
- улучшения качественных показателей жизни на селе;
- создание условий для технопарков и инновационных разработок и другие.

В федеральный бюджет 2013–2020 гг. будет заложено на реализацию данной Государственной программы 1509745406,93 тыс. рублей. [3]

Ожидая, большой приток денежных вливаний в развитие сельского хозяйства, можно прогнозировать существенные изменения в развитии данной отрасли. Однако следует не забывать, что необходимо обеспечить рациональное и целевое использование, выделяемых денежных средств. Также, на фоне сложившихся мировых изменений, связанных с введением Россией санкций против импорта некоторых видов сельскохозяйственной продукции, назрела острая необходимость в повышении эффективности управления сельскохозяйственными предприятиями. Данная необходимость продиктована несколькими факторами:

— Повышение производительности труда на уже имеющихся успешных аграрных предприятиях, путем введения мотивационных инструментов;

— Поднятие на необходимый уровень эффективности производства сельскохозяйственных культур, с помощью контроля за процессом производства;

— Обеспечение бесперебойных сезонных заготовок необходимого объема сельскохозяйственной продукции, в целях избегания дефицита в объеме народного потребления;

— Качественное и эффективное использование имеющихся активов: пашни, земли, сады, фермы, поголовья скота, транспортные средства и т. д.;

— Снижение риска зависимости объемов производства для сезонных сельскохозяйственных культур от климатических условий;

— Привлечение в аграрный сектор молодых специалистов в сфере управления и инновационных разработок;

— Четкое распределение ответственности на каждом производственном участке сельскохозяйственного предприятия;

— Рациональное использование собственных и субсидированных источников, выделенных для расширения производства сельскохозяйственной продукции;

— Контроль за целевым использованием государственных субсидий и дотаций в АПК;

— Своевременное составление качественной и достоверной отчетности для принятия управленческих решений.

Выходом из данной ситуации и достижение поставленных государством целей и приоритетов может обеспечить создание внутренней системы управления в каждом хозяйствующем субъекте сельского хозяйства. Она позволит наладить эффективную производственную деятельность в сельском хозяйстве, выявить и мобилизовать внутренние резервы в производстве сельскохозяйственной продукции.

Основные трудности в сфере управления сельскохозяйственными предприятиями, возникают из — за неполноты информации необходимой для принятия управленческих решений. Любое управленческое решение должно основываться и подкрепляться достоверными и актуальными данными, полученными путем сбора и анализа учетной информации.

В настоящее время, в Российской Федерации, как известно, отсутствуют методические рекомендации по организации управленческого учета в отдельных отраслях экономики и единая методологическая основа к ним.

Поэтому вследствие нехватки управленческой информации предприятие значительно снижает объемы своих возможных доходов, увеличивает не запланированные расходы, искажает данные о себестоимости продукции



и т. п. Все это в целом влияет на эффективность и рентабельность сельского хозяйства на разных участках.

В агропромышленном комплексе России на различных уровнях пока не существует специально организованной информационной системы управления, с помощью которой можно было, оптимизировать воспроизводство сельскохозяйственной продукции, отслеживать положительные и негативные тенденции развития по отраслям в целом и в отдельно взятых субъектах АПК.

Основным инструментом, позволяющим получить все необходимые сведения и данные, для принятия управленческого решения руководством и ответственными лицами, является управленческий учет. Наличие управленческого учета на предприятии позволяет сформировать единую информационную систему, которая формирует точечную и своевременную информацию по заданным параметрам, что в свою очередь обеспечивает:

— Принятие эффективных и своевременных управленческих решений руководством хозяйствующих субъектов;

— Создание информационных баз данных, которые не сопоставимы с данными бухгалтерского учета, но необходимые для принятия управленческих решений;

— Использование полученных данных для аналитической работы;

— Обеспечение контроля и мониторинга за наиболее важными участками хозяйственных процессов;

— Развитие корпоративного духа в сотрудниках, когда каждый несет ответственность за себя и своих подчиненных, для достижения общих целей организации.

На сегодняшний день наличие управленческого учета в сельскохозяйственных предприятиях носит единичный характер. Все это связано, прежде всего: во-первых с особенностями и трудностями осуществления хозяйственной деятельности сельскохозяйственного предприятия; во-вторых с отраслевыми особенностями ведения бухгалтерского учета (как правило большая доля данных управленческого учета формируется на основе данных бухгалтерского учета); в-третьих консервативное отношение ко всем изменениям в сфере управления (сказывается преемственность поколений управленцев в аграрном секторе); в-четвертых отсутствие должной информации о плюсах и возможностях управленческого учета в сельском хозяйстве. И как следствие, нехватка специалистов, способных грамотно и эффективно организовать управленческий учет на сельскохозяйственном предприятии.

Выходом из сложившейся ситуации, может быть решение следующих задач: первой — использование и адаптация имеющегося, как западного, так российского опыта, в том числе советского, в новых условиях мировой экономики; второй — разработка новых параметров учета, необходимых для управления сельскохозяйственной организацией, создание системы для получения этих параметров, а также осуществление контроля за финансовыми и управленческими решениями.

Решив проблему создания устойчивой информационной системы управления, российские предприятия смогут непосредственно повысить конкурентоспособность данной отрасли, сделать её устойчивой к динамично меняющимся условиям внутреннего и внешнего рынка сельскохозяйственной продукции. Повышение конкурентоспособности позволит российским производителям увеличить объемы продаж сельскохозяйственной продукции и территориально закрепить свои позиции на внутреннем рынке.

Так как, вопросы организации и ведения управленческого учета официально не регулируются российским законодательством, то есть острая необходимость в разработке специальных нормативных актов, которые позволят определить методологические аспекты и отраслевые особенности внедрения управленческого учета. Существующие же на сегодняшний день теоретические исследования различных авторов не позволяют в полной мере использовать «плюсы» управленческого учета на практике. Это связано, во-первых, с тем, что в России определение управленческого учета до настоящего времени не получило в экономической литературе четкой и однозначной трактовки, а во-вторых, с тем, что авторы в основном трансформируют, имеющиеся западные методики, на российскую методологию учета, забывая при этом об отраслевых особенностях, которыми очень насыщена деятельность сельскохозяйственных предприятий. Отсюда возникает острая необходимость проведения глубоких исследований экономической природы, сущности и содержания управленческого учета, его теоретических основ, для того чтобы руководители осознали роль управленческого учета в организации, достаточно четко понимали его цели и задачи. [1]

В основу организации управленческого учета, должен быть положен рациональный порядок сбора и обработки первичной информации, позволяющий сформировать необходимые учетные данные. Совокупность этих данных, и их применение для принятия управленческих решений, должна обеспечить контроль за затратами по объектам учета: в растениеводстве — это сельскохозяйственные культуры (группы культур), в животноводстве — группы животных как по структурным подразделениям, так и по предприятию в целом, а также анализ, оценку и планирование направлений развития финансово-хозяйственной деятельности предприятия. [2]

Внедрение управленческого учета на любом сельскохозяйственном предприятии, требует не только теоретических и практических навыков и знаний в управлении, но понимание того, что каждое сельскохозяйственное предприятие, это «живой организм», имеющий свои «здоровые» и «больные» места. Поэтому, прежде всего, необходимо оздоровить слабые участки, довести их до эффективного рабочего состояния и важно четко осознавать, какой инструмент управления использовать на том или ином участке производственного цикла.

Качество внедряемого управленческого учета будет зависеть не только от квалификации управленца, но и от его



осведомленности, и информированности обо всех сферах деятельности сельскохозяйственного предприятия. Наилучшими вариантами для реализации системы управления на предприятии является:

— целенаправленное повышение квалификации в сфере управленческого учета руководящего состава, поскольку он имеет наглядное представление о деятельности предприятия;

— привлечение на постоянную основу, практикующих специалистов по внедрению управленческого учета с заключением эффективных контрактов (повышение объемов производства, снижение непроизводственных затрат, четкое обоснование принятия управленческих решений, выявление дополнительных материальных и трудовых резервов) на несколько лет.

Для организации управленческого учета на предприятии конкретной отраслевой направленности одним из важных шагов является выделение центров ответственности определенного типа. В современных сельскохозяйственных предприятиях наиболее приемлемым типом является центр ответственности по затратам. Учет формирования затрат занимает наибольший удельный вес в учетной работе любого сельскохозяйственного предприятия, поэтому именно определение центров ответственности по видам затрат, позволит изыскать дополнительные резервы по эффективному управлению имеющимися ресурсами предприятия.

Центры ответственности за использование ресурсов могут создаваться на базе ведущих отделов, а центры ответственности за организацию производства и управления — путем подчинения соответствующих производственных подразделений и служб главному агроному, главному зоотехнику, главному инженеру или главному гидротехнику. [2]

Нельзя недооценивать такой метод управленческого учета, как бюджетирование, поскольку именно он позво-

ляет руководству сельскохозяйственного предприятия реально соизмерять свои возможности и сравнивать их с фактически полученными результатами.

Для этого необходимо исследовать особенности функционирования процесса бюджетирования, как способа контроля и оценки эффективности управленческих решений. Бюджетирование объединяет в себе планирование деятельности структурных подразделений через составление операционных бюджетов, контроль их деятельности с помощью отчетов об исполнении бюджетов, а также мотивацию участников производственного процесса к достижению поставленных целей подразделения и в целом предприятия. Ключевыми моментами бюджетирования являются координация, адресность и оценка затрат. [1]

Составление бюджетов на сельскохозяйственном предприятии имеет свою специфику, которая связана с тем, что планировать необходимо такие показатели, как объемы посева, удобрений, сбора урожая, рост поголовья скота, надой, комбикорма и т. п.

Поэтому при составлении бюджетов, необходимо учитывать: сезонные колебания (так в растениеводстве могут быть как один, так и несколько периодов сбора урожая в течение одного календарного года); отраслевые особенности (птицеводство, животноводство, растениеводство, пчеловодство и т. д.); поправки на климатические и физиологические аспекты (гибель урожая, падеж птицы и скота); другие факторы, способные, существенно, повлиять на изменение плановых показателей от фактических.

Таким образом, разработка и внедрение системы управленческого учета на сельскохозяйственных предприятиях имеет свои особенности, с которыми необходимо считаться, чтобы достичь максимально возможного экономического эффекта.

#### Литература:

1. Акашева, В. В. Проблемы внедрения управленческого учета на сельскохозяйственных предприятиях / В. В. Акашева, И. В. Трифонова, И. Г. Ельмеева // Экономика, управление, финансы: материалы III междунар. науч. конф. (г. Пермь, февраль 2014 г.). — Пермь: Меркурий, 2014. — с. 37–40.
2. Новоселова, С. А. Организация управленческого учета на сельскохозяйственном предприятии / С. А. Новоселова, С. А. Склярова, Т. В. Леденева // Бухгалтерский учет, аудит и налоги: основы, теория и практика: Материалы III Всерос. науч. — практ. конф. / РИО ПГСХА. — Пенза, 2006.
3. Постановление правительства Российской Федерации «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы» № 717 от 14.07.12 г. / <http://base.garant.ru/70210644/>

## Перспективы развития различных видов транспорта в логистических системах Российской Федерации

Зеленая Ольга Валерьевна, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

*В статье рассматриваются четыре вида транспорта, используемых в логистических системах, представлены их основные преимущества и недостатки, перспективы развития, а также рассмотрено влияние государства на развитие российских логистических систем.*

**Ключевые слова:** транспорт, логистические системы, перспективы, влияние государства.

Транспорт — это отрасль материального производства, осуществляющая перевозки людей и грузов.

Специфика транспорта как сферы экономики заключается в том, что он сам не производит продукции, а только участвует в ее создании, обеспечивая сырьем, материалами, оборудованием производство и доставляя готовую продукцию потребителю. Транспортные же издержки включаются в себестоимость продукции. Поэтому транспорт является важнейшей составной частью рыночной инфраструктуры.

Россия располагает мощной транспортной системой, в которую входят железнодорожный, водный, автомобильный и воздушный транспорт. Каждый из данных видов транспорта выполняет в рамках транспортной системы России определенную функцию в соответствии со своими технико-экономическими особенностями, провозной способностью, географическими и историческими особенностями развития и представляет собой совокупность средств и путей сообщения, а также различных технических устройств и сооружений, обеспечивающих нормальную и эффективную работу всех отраслей народного хозяйства. В данной статье будут рассмотрены различные виды транспорта, их основные преимущества и недостатки, перспективы, а также влияние государственной поддержки на развитие транспортной системы Российской Федерации.

Рассмотрим каждый из видов транспорта и его характеристики.

Железнодорожный транспорт. Этот вид транспорта хорошо приспособлен для перевозки различных партий грузов при любых погодных условиях. Железнодорожный транспорт обеспечивает возможность доставки груза на большие расстояния, регулярность перевозок. Здесь можно эффективно организовать выполнение погрузочно-разгрузочных работ. Существенным преимуществом железнодорожного транспорта является сравнительно невысокая себестоимость перевозки грузов.

Водный транспорт. Россия — одна из ведущих морских держав мира. На морские перевозки приходится более 60% внешнеторговых грузов России.

По сравнению с другими видами транспорта морской имеет ряд преимуществ: высокой провозной способностью, практически неограниченной пропускной способ-

ностью, сравнительно небольшими капиталовложениями для освоения естественных водных путей, незначительным расходом топлива. К недостаткам морского транспорта относят его низкую скорость, жесткие требования к упаковке и креплению грузов, малую частоту отправок.

Автомобильный транспорт. Одно из основных преимуществ — высокая маневренность. С помощью автомобильного транспорта груз может доставляться «от дверей до дверей» с необходимой степенью срочности. Этот вид транспорта обеспечивает регулярность поставки. Здесь предъявляются менее жесткие требования к упаковке товара.

Основным недостатком автомобильного транспорта является сравнительно высокая себестоимость перевозок, возможность хищения груза и угона автотранспорта, сравнительно малую грузоподъемность. [1, с. 110]

Воздушный транспорт. Основные преимущества — скорость и возможность достижения отдаленных районов. К недостаткам относят высокие грузовые тарифы и зависимость от метеоусловий, которая снижает надежность соблюдения графика поставки.

В данном случае мы не будем рассматривать трубопроводный и электронный транспорт, так как они применяются для перевозки специфических видов грузов.

Для наглядности, проведем оценку различных видов транспорта, в разрезе основных факторов влияющих на выбор вида транспорта (табл. 1)

Следует отметить, что данные табл. 1 могут служить лишь для приблизительной оценки степени соответствия того или иного вида транспорта условиям конкретной перевозки.

Обратимся к статистике, для оценки объемов грузооборота по различным видам транспорта (таблица 2).

Согласно материалам Федеральной службы государственной статистики (Росстат) РФ, грузооборот внутреннего водного транспорта в июле 2014 г. был на 12,4% меньше, чем в тот же месяц годом ранее. Падение этого показателя в большей степени связано с увеличением аварийности на водном транспорте в 2013 году по сравнению с 2012 годом (на 72%), и, как следствие, сокращение количества заказов на перевозку в 2014 году. [6] На железных дорогах этот показатель вырос на 5,8% в июле.

Таблица 1. Факторы, влияющие на выбор вида транспорта [2, с. 39]

Вид транспорта	Время доставки	Частота отправок	Надежность соблюдения графика	Способность провозить разные грузы	Способность доставить груз в любую географическую точку	Стоимость перевозки
Железнодорожный	3	3	3	2	2	3
Водный	4	5	4	1	4	1
Автомобильный	2	2	2	3	1	4
Воздушный	1	3	5	4	3	5

Таблица 2. Грузооборот на различных видах транспорта в России в июле 2014 г. (по данным Росстата)

	Июль 2014 г., млрд тонно-км	Июль 2014 г./июль 2013 г.	Июль 2013 г./июню 2012 г.
Общий грузооборот транспорта	412,4	+0,3%	+2,8
— железнодорожного	191,5	+5,8%	+2%
— автомобильного	22,7	+5,8%	+1,4%
— морского	2,5	— 13,2%	— 20,6%
— внутреннего водного	10,3	— 12,4%	+2,6%
— воздушного (транспортная авиация)	0,4	+5,9%	— 0,5%

В то же время, по данным Росстата, грузооборот автомобильного транспорта в июле также вырос на 5,8%. Рост грузооборота на автомобильном транспорте отражает сложившуюся в последние три года тенденцию по оттоку части грузов с железной дороги. Автоперевозки становятся более эффективными на все более дальние расстояния. Если раньше дистанция перевозки, на которой автомобиль составлял конкуренцию поезду, была около 500 км, то сейчас она выросла до 700–750 км.

Рассмотрим подробнее основные тенденции развития по каждому из видов транспорта.

На сегодняшний день автомобильные перевозки являются наиболее перспективным видом транспорта, а страхование грузов делает эти перевозки безопасными. В отдельные регионы нашей страны доставить груз можно только по автомобильным дорогам, кроме того, в результате различных обстоятельств, при доставке груза автомобилем можно быстро скорректировать маршрут, а также, при необходимости, обеспечить дополнительную выгрузку или погрузку по пути следования. Помимо высокой мобильности автомобильного транспорта, он позволяет перевезти приличный объем груза и его номенклатуру.

Но сразу же отсюда вытекают первые трудности — это сложившиеся особенности регионального развития в России, географическое местоположение потребителей автотранспортных услуг, ограничения на перевозку грузов по крупным городам и по дорогам федерального назначения, рост цен на топливо и горюче-смазочные материалы, частый недогруз подвижного состава, что существенно снижает прибыль как перевозчика, так и за-

казчика. Также отсутствуют прямые пути доставки грузов из-за границы в российские регионы.

Большинство экспертов логистической сферы отмечают, что в настоящее время в сфере автомобильных перевозок существует острая конкуренция. Но данная конкуренция идет только на пользу отрасли в целом — сдерживается рост тарифов, повышается качество оказываемых услуг, недобросовестные компании не могут удержаться на рынке и уступают место более успешным организациям. [5]

Цена перевозки на коротких расстояниях является важным фактором конкурентоспособности. При перевозках на небольшие расстояния тариф железнодорожного транспорта выше, чем тариф автотранспорта.

С другой стороны, у железнодорожного транспорта есть свои преимущества. И основным преимуществом является массовость перевозок и высокая провозная способность железных дорог. И недостатки железнодорожного транспорта в меньшей степени ощутимы при перевозке массовых грузов, а именно их, главным образом, и перевозят железной дорогой. Спрос на перевозку таких грузов не обладает степенью эластичности, достаточной для перевода этих грузопотоков на другие виды транспорта.

Еще одним важным направлением, на котором возможно повышение конкурентоспособности железнодорожного транспорта, является перевозка «дорогих» мелкопартионных грузов. По объему, размер таких перевозок обычно невелик.

В настоящее время эти грузы перевозятся, главным образом, автомобильным транспортом. Основной причиной высокой конкурентоспособности автомобильного

транспорта на указанном сегменте, является простота и быстрота оформления перевозки, и именно этот фактор в данном случае становится решающим. [4]

Основополагающими элементами материально-технической базы морского транспорта являются флот, порты. По состоянию на 2013 год средний возраст судов — 25 лет и более. Также, значительная часть инфраструктурных объектов работает с превышением номинальной загрузки.

Следствием этого на внутреннем рынке является недостаточное качество предоставляемых услуг, высокий уровень издержек, сохранение недопустимо высоких показателей транспортной аварийности и негативного экологического воздействия транспорта.

Учитывая, что подавляющее большинство аварий и инцидентов зачастую (в 70% случаев) связано с человеческим фактором, информация для судового экипажа и судовладельцев о степени риска нанесения вреда жизни и здоровью людей, материального ущерба и загрязнения окружающей среды при отказе основных элементов системы «судно-груз-человек», может сыграть решающую роль в обеспечении безопасности мореплавания.

Итоговым документом по оценке рисков может быть, например, паспорт безопасности. Формуляр/журнал/паспорт безопасности судна позволил бы сторонам, имеющим отношение к морскому транспорту (фрахтователям, страховщикам, судовому экипажу, портовым властям и т.д.), получать информацию о степени безопасности предлагаемых им услуг по грузопассажирским перевозкам, а также знать наиболее уязвимые места.

Статистика последних лет демонстрирует стабильное увеличение объемов воздушных грузоперевозок российскими компаниями. Показатель прироста воздушных перевозок, осуществляемых российскими компаниями, составляет около 11%.

Однако проблемы российских авиаперевозчиков в основном связаны с устаревшим парком техники, что негативно сказывается на репутации отечественных компаний. Это очень серьезно, так как зарубежные компании составляют серьезную конкуренцию отечественным.

Еще одна проблема данного бизнеса заключается в том, что только 20% авиакомпаний имеют действительно грузовые суда, и осуществляют деятельность только в сфере грузоперевозок. Большинство же, перевозит грузы на пассажирских самолетах в багажных отсеках. Данная практика в мире считается дурным тоном. И сложившиеся в России порядки слегка отпугивают западных инвесторов, которые смогли бы вложить довольно крупные денежные средства для того, чтобы рынок грузовых авиаперевозок в России шагнул в ногу со временем.

Но, несмотря на существующие трудности, почти все аналитики отмечают большой потенциал российских авиаперевозчиков на международном рынке.

При активном участии государства в совершенствовании существующей транспортной инфраструктуры и внутриотраслевых прогрессивных преобразованиях уже в скором времени могут быть достигнуты ощутимые поло-

жительные результаты. Но при этом только комплексный, системный подход к решению острых вопросов и проблем, существующих в отрасли, позволит сформировать наиболее комфортные условия для существования, развития и совершенствования транспортной отрасли в России.

Хотелось бы упомянуть, что в период до 2020 г. предусматриваются преобразования, направленные на развитие транспортной системы в рамках концепции устойчивого развития, создание надежных транспортных связей между субъектами Российской Федерации. В этот период должны быть реализованы следующие меры стратегического характера:

— сокращение сферы тарифно-ценового регулирования;

— расширение круга категорий объектов транспорта, не имеющих ограничения на нахождение в частной собственности;

— разработка и принятие законодательной базы системы оборонного заказа на транспортные услуги;

— реализация в полной мере принципа устойчивого развития в части снижения экологического воздействия транспорта.

Объем инвестиций в программу развития транспортной системы до 2020 года составит 12,5 трлн. рублей: 7,3 трлн. рублей будут выделены из федерального бюджета, остальные средства — частные инвестиции.

К 2020 году в России должно быть построено 14 тыс. км дорог федерального и регионального значения, 2,5 тыс. км железнодорожных путей, число происшествий на транспорте должно снизиться на треть. мощность портов должна увеличиться на 356 млн. тонн, транспортные издержки должны снизиться от 12 до 16%, экспорт транспортных услуг должен увеличиться в два раза, а мобильность населения — на 50%. [3]

На настоящий момент стоимость работ, выполняемых в 2014 году по 1179 переходящим контрактам прошлых лет, составила 186807,71 млн. рублей, по заключенным с 1 января 2014 г. 757 контрактам составила 115619,49 млн. рублей, в том числе по 146 контрактам длительно — более одного года — 12765,68 млн. рублей. [7]

Рассмотрев в данной статье четыре наиболее распространенных вида транспорта (автомобильный, железнодорожный, воздушный и водный) для перевозки грузов, их преимущества и недостатки, перспективы развития и государственную программу по поддержке развития транспорта, можно сделать несколько обоснованных выводов:

1. Выбор вида транспорта зависит в первую очередь от надежности соблюдения графика доставки, времени доставки и стоимости перевозки. И, исходя из данных показателей, необходимо осуществлять выбор наиболее подходящего транспорта.

2. Наиболее перспективными видами транспорта на данный момент являются автомобильный и железнодорожный. Именно на них, в настоящий период времени ложится наибольшая нагрузка.

3. Принимая во внимание Федеральную программу по развитию транспорта, мы можем ожидать значительных улучшений в сфере тарифно-ценового регули-

рования, а также относительно состояния всех видов транспортных путей.

Литература:

1. Гаджинский, А. М. Логистика: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений. — 20-е изд. — Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. — 484 с.
2. Савенкова, Т. И. Логистика: учеб. пособие — 5-е изд., стер. — М.: Издательство «Омега-Л», 2010. — 255 с.
3. Федеральная целевая программа развития транспортной системы России 2010–2020 гг.
4. Научно-практический альманах «Вектор транспорта». Выпуск №2, июнь 2014 г. Лукьянова О., Хусаинов Ф. «О конкуренции железнодорожного и автомобильного транспорта на рынке грузовых перевозок».
5. Журнал «Управление экономическими системами: электронный научный журнал». Июнь 2014 г. Першина Е., Плешкова Н., Масленников П. «Автомобильные перевозки в России: проблемы и перспективы».
6. <http://www.rostransnadzor.ru/>
7. <http://icp.economy.gov.ru/>

## Перспективы развития налогообложения торговой деятельности

Каракешишян Вазген Самвелович, магистр  
Белгородский национальный исследовательский университет

В процессе коммерциализации российской экономики особую значимость приобретает такая важная форма реализации товаров как, розничная торговля.

Розничная торговля, являясь завершающим этапом сложного процесса товародвижения, выявляет необходимые по цене и потребностям товары широкого потребления и производственно-технического назначения, то есть выступает в качестве индикатора спроса.

Согласно гражданскому законодательству розничная торговля представляет собой торговлю товарами и оказание услуг покупателям для личного, семейного, домашнего пользования, не связанного с предпринимательской деятельностью.

Следует отметить, что налогообложение организаций розничной торговли имеет свою специфику и требует постоянного совершенствования.

Отметим, Правительством Российской Федерации 30 мая 2013 года были приняты «Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов». Во второй главе этого документа, называющейся Меры в области налоговой политики, планируемые к реализации в 2014 году и плановом периоде 2015 и 2016 годов в перечне мер налогового стимулирования обозначается такая мера, как совершенствование налогообложения торговой деятельности. Совершенствовать налогообложение торговой деятельности предполагается путём изменений в Налоговый кодекс РФ.

Все эти изменения будут связаны с минимизацией различного рода потерь в сфере налогообложения.

Так, Министерство финансов Российской Федерации выступило с предложением внести поправки в Налоговый

кодекс, направленные на совершенствование торговой деятельности. Изменения должны коснуться организаций, осуществляющих розничную торговлю с открытым доступом покупателей к товарам, то есть посредством самообслуживания.

В настоящее время п. 2 ст. 265 НК РФ к внереализационным расходам приравнивает убытки, под которыми, в частности, понимаются расходы в виде недостачи материальных ценностей в производстве и на складах, на предприятиях торговли в случае отсутствия виновных лиц, а также убытки от хищений, виновники которых не установлены. В данных случаях факт отсутствия виновных лиц должен быть документально подтвержден уполномоченным органом государственной власти [2].

Правительством РФ на рассмотрение Государственной Думы был внесен законопроект, содержащий предложение дополнить данную статью Налогового кодекса пунктом, согласно которому к внереализационным будут также относиться расходы в виде выявленной по итогам инвентаризации недостачи товаров, возникающей при осуществлении деятельности в области розничной торговли. Согласно проекту перечень таких товаров должен утверждаться Правительством РФ.

В проекте данного федерального закона под самообслуживанием признается способ продажи товаров, в процессе которого покупатель получает возможность непосредственного доступа к товарам и отбора нужного товара и самостоятельно предъявляет товары при выходе из торгового зала магазина (отдела, секции) для последующей оплаты через контрольно-кассовую технику, исполь-



зуюмую при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт [3].

Согласно законопроекту указанным плательщикам планируется разрешить учитывать при исчислении налога на прибыль недостачи, отличные от естественной убыли товара и хищений установленными лицами, в размере не более 0,75% выручки от реализации. Причем потери подлежат списанию не по всем товарам, а только по тем, которые будут поименованы в перечне, утверждаемом Правительством РФ [4].

Под недостачей товаров в целях настоящего подпункта понимается отсутствие (включая некомплектность) этих товаров, выявленное в результате инвентаризации, возникновение которого не обусловлено естественной убылью в пределах установленных норм, и возмещение стоимости которого по результатам инвентаризации не может быть отнесено на конкретных лиц ввиду невозможности установления их ответственности за недостачу товаров [3].

Возможность применения этого нововведения будет сопряжена с выполнением налогоплательщиком следующих требований:

— организация должна создать систему учета и контроля за использованием МПЗ, соответствие которой установленным требованиям необходимо подтвердить отчетом аудиторской организации;

— инвентаризация выявленных недостатков должна проводиться с участием аудитора, который обязан завизировать соответствующий акт.

В законопроекте указывалось также на то, что данные положения будут применяться при соблюдении ряда условий. Во-первых, доля выручки от реализации товаров через секции самообслуживания должна составлять не менее 70% общего объема выручки торговой организации. Во-вторых, налогоплательщик обязан обеспечить ведение раздельного учета выручки от торговли путем самообслуживания и от других видов торговли, а также выручки от реализации товаров по утвержденному перечню и других товаров. В-третьих, организация должна иметь в наличии отчет аудиторской организации о соответствии установленным требованиям системы учета и контроля за использованием МПЗ, а также акт об итогах инвентаризации, содержащий сведения о размере выявленной недостачи товаров, относящихся к видам продукции по указанному перечню.

Комитет по бюджету и налогам рекомендовал Государственной Думе отклонить этот документ. В финансово-экономическом обосновании было указано, что следствием введения этой законодательной инициативы будет то, что бюджет потеряет значительную часть своих доходов, в размере от 10 до 15 млрд. руб. При этом, в законопроекте не указывались источники компенсации данных потерь доходной части бюджета.

Также, ни в самом законопроекте, ни в пояснительных материалах к нему не был указан примерный перечень товаров, к которым будет применяться норма. Это в свою

очередь, не позволяет определить круг налогоплательщиков, к которым будет предоставляться данная льгота.

Не совсем понятной, по мнению Комитета по бюджету и налогам, является процедура проведения аудиторской проверки в целях подтверждения аудиторской организацией данных о товарных потерях по основаниям, отличным от потерь в результате естественной убыли товаров, а также потерь, относимых на виновных лиц.

Комитет Госдумы по безопасности и противодействию коррупции также не поддержал концепцию законопроекта, поскольку предлагаемые им нормы не отвечают экономическим интересам государства, создают необоснованные льготы для организаций, доля выручки от реализации товаров через секции самообслуживания которых составляет не менее 70% от общего объема выручки, что ставит их в более выгодное положение по сравнению с другими хозяйствующими субъектами [3]. Введение данной нормы создаст все условия для недобросовестной конкуренции.

Комитет выразил мнение, что вопросы борьбы с хищениями в области торговли должны решаться посредством усиления мер безопасности и контроля в торговых организациях, а не посредством предоставления подобных налоговых преференций.

На наш взгляд, рассматриваемые изменения законодательства следует считать обоснованными.

Во-первых, введение данной нормы позволит снизить издержки торговли. Это, в свою очередь, позволит улучшить инвестиционный климат в розничной торговле, что позитивно повлияет на уровень потребления.

Во-вторых, возможность учета для целей налогообложения убытков от товарных потерь соответствует мировому опыту. Так, учет товарных потерь в составе расходов, учитываемых для целей налогообложения, широко применяется за рубежом в странах с развитой экономикой, таких как, Германия, Великобритания, США.

Отметим, что приказ Министерства торговли СССР от 23 марта 1984 г. №75 утверждал Примерные дифференцированные размеры списания потерь непродовольственных и продовольственных товаров, реализуемых в магазинах (отделах, секциях) самообслуживания. В настоящее время происходит увеличение в современной торговле сектора самообслуживания.

В-третьих, сложная процедура подтверждения подобных убытков будет препятствовать необоснованному завышению их размера. Так, при отсутствии подтверждения аудитора налогоплательщику отказывается в праве на вычет убытков от данных товарных потерь для целей налогообложения.

В-четвертых, данная преференция устранит устранение необоснованного налогообложения убытков от потерь, причины которых не могут быть установлены, либо установление причин может быть гораздо более затратно, чем сами потери.

В-пятых, в настоящий момент доля потерь, связанных с реализацией товаров крупнейшими российскими организациями розничной торговли, применяющими общий

режим налогообложения, с открытым доступом покупателей к товарам составляет в среднем 1,5% выручки от реализации товаров. Таким образом, не является завышенным размер принятия к расходам при исчислении налога на прибыль недостачи (не более 0,75% выручки от реализации).

В заключение хотелось бы отметить, что в настоящее время такой способ розничной торговли как самообслу-

живание покупателей в торговых залах наиболее полно отвечает потребностям населения. Тем не менее, осуществление торговли с открытым доступом покупателей к товарам влечет значительные потери товаров. Отсутствие же на сегодняшний момент норм об учете для целей налогообложения товарных потерь не отвечает принципам налогообложения и требует совершенствования налогового законодательства в данной сфере.

#### Литература:

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть первая) [Текст]: федер. закон от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.10.2013) // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство».
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть вторая) [Текст]: федер. закон от 5 июля 2000 г. № 117-ФЗ (действующая редакция от 01.10.2013) // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство».
3. Проект Федерального закона «О внесении изменений в статьи 265 и 272 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» (подготовлен Минфином России) // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство».
4. Антонова, Г.П. Что нового ждет плательщиков налога на прибыль в 2014–2016 годах? // Налог на прибыль: учет доходов и расходов. — 2013. — № 7, июль.
5. Семенихин, В. Ценообразование в торговле // Аудит и налогообложение. — 2011 — № 6, июнь.

## Сравнительная характеристика ERP-систем SAP и Oracle

Карева Ирина Николаевна, студент  
Государственный университет управления (г. Москва)

Концепция ERP сформулирована в 1990 году аналитиком Gartner как видение развития методик MRP II и CIM, в начале — середине 1990-х годов появились несколько успешных тиражируемых ERP-систем для крупных организаций, наиболее известные — разработки компаний Baan, Oracle, PeopleSoft, SAP, JD Edwards. Таким образом, сформировался рынок услуг по внедрению ERP-систем. [1]

Внедрение ERP-системы считается фактически необходимым условием для публичной компании и, начиная с конца 1990-х годов, ERP-системы, изначально внедрявшиеся только промышленными предприятиями, эксплуатируются большинством крупных организаций вне зависимости от страны, формы собственности, отрасли. [1]

Согласно анализу Panorama Consulting по состоянию на 2010 год поставщики ERP-систем разделены на три группы по мере уменьшения доли присутствия на рынке:

1. SAP (24%), Oracle (18%), Microsoft (11%);
2. Epicor, Sage, Infor, IFS, QAD, Lawson, Ross — 11% на всех;
3. ABAS, Activant Solutions, Baan, Bowen and Groves, Compiere, Exact, Netsuite, Visibility, Blue Cherry, HansaWorld, Intuitive, Syspro.

Третья группа и плюс не представленные поставщики заняли в общей сложности 36% рынка. Распределение поставщиков на рынке зависит от масштаба заказчиков, так, в сегменте ERP для организаций с выручкой более \$ 1 млрд у SAP — 47%, у Oracle — 32%, у Microsoft — 4%, тогда как в сегменте организаций с выручкой до \$ 25 млн у SAP — 22%, у Oracle — 23%, у Microsoft — 16%. [5]

«По утверждению Эрика Кимберлинга (Eric Kimberling), президента Panorama Consulting Group, клиенты обращаются в Panorama за помощью в выборе ERP-системы, причем такой выбор часто требуется сделать между продуктами двух крупнейших вендоров — SAP и Oracle. Поскольку эти два разработчика являются доминирующими на рынке корпоративного программного обеспечения. Интересно, однако, как различаются решения этих крупнейших ERP-вендоров при более детальном рассмотрении». [5]

Как показали исследования компании Panorama Consulting Group, решения SAP и Oracle имеют сильные и слабые стороны. Различные клиенты имеют различные потребности, в том числе различаются функциональные требования, техническая оснащенность, терпимость к риску, бюджет и многие другие факторы.

Существует несколько основных критериев, которые необходимо учитывать при выборе решений SAP и Oracle.

1. SAP создавала свои решения «с нуля», Oracle выросла, в основном, за счет приобретения различных компаний. Например, Oracle приобрела Demantra для расширенных продаж и оперативного планирования, Hyperion для финансовой отчетности, Siebel для управления взаимоотношениями с клиентами, тогда как SAP создала большую часть этих функций в своих ERP-системах самостоятельно.

2. Карта продукта. SAP продолжает развивать свои основные продукты, в то время как Oracle движется в сторону Fusion. Некоторые могут предположить, что Oracle более инновационна или дальновидна в технологическом направлении. Однако это также означает, что существует большая неопределенность относительно линейки продуктов Oracle.

3. Гибкость. SAP является очень мощным решением, при этом его бывает трудно изменить с развитием бизнеса. В этом его и сила и слабость: система тесно интегрирована и способствует соблюдению стандартизированных бизнес-процессов в масштабе всего предприятия, однако при этом программное обеспечение труднее модернизировать, чтобы соответствовать изменяющимся бизнес-процессам и требованиям. С другой стороны, подход Oracle позволяет более гибко учитывать изменяющиеся потребности бизнеса, однако это может стать недостатком, когда становится все труднее обеспечить

соблюдение стандартизированных процессов в крупной организации.

4. Затраты на внедрение, продолжительность и риск. Хотя решения SAP и Oracle обычно стоят дороже и внедряются дольше, чем большинство ERP-систем «второго уровня», между ними существуют четкие различия. Oracle имеет небольшое преимущество в средней продолжительности внедрения и еще большее преимущество в его средней стоимости — на 20% меньше, чем SAP. С другой стороны, внедрения решений SAP менее рискованны. [5]

Для более полного анализа программного обеспечения SAP и Oracle необходимо привести некоторые сведения о программных продуктах, производимых компаниями, а также список проектов внедренных компаниями.

SAP — это немецкая компания, крупнейший в Европе производитель программного обеспечения. В течение многих лет SAP остается лидером российского рынка ERP-систем.

В таблице 1 представлен список компаний, обращавшихся в компанию SAP для внедрения определенных продуктов.

Компания SAP предоставляет широкий спектр программных продуктов, которые используют различные технологии, такие как: СУБД, технологии для Центров Обработки Данных, SaaS — Учетные системы, TMS — Управление транспортом, CRM, ERP, SCM, BI, Cloud Computing, АБС — Автоматизированные банковские системы, BI, Системы управления проектами, Бизнес-модели

Таблица 1. Пользователи SAP [5]

Заказчик	Продукт	Технология	Год
Aspen Insurance Holdings Limited	SuccessFactors HCM	HRM	2013.04
BMS (Bayer MaterialScience)	SAP CRM 2007 Telco	CRM	2008.11
Cisco Systems	SAP HANA (High Performance Analytic Appliance)	СУБД	2012.06
Danone (Данон Индустрия)	SuccessFactors HCM	HRM	2013.06
Live Nation	SuccessFactors HCM	HRM	2013.04
McLaren Racing	SAP HANA (High Performance Analytic Appliance)	СУБД	2012.03
Novum (банк)	SAP Mobile Platform		2013.05
Porsche	SAP ERP	ERP	2011.01
Procter & Gamble	SAP HANA (High Performance Analytic Appliance)	СУБД	2012.04
Salvatore Ferragamo	SAP NetWeaver	COA	2011.12
TUI Travel Accommodation & Destinations (TUI Travel A&D)	SAP HANA (High Performance Analytic Appliance)	СУБД	2012.04
BSH Бытовые Приборы (Bosch and Siemens Home Appliances Group)	SAP HANA (High Performance Analytic Appliance)	СУБД	2012.03
Национальная баскетбольная лига (НБА/NBA)	SAP BusinessObjects	BI	2013.02
Национальная баскетбольная лига (НБА/NBA)	SAP HANA (High Performance Analytic Appliance)	СУБД	2013.01
Правительство штата Калифорния	SAP ERP HCM	HRM	2012.07

Таблица 2. Пользователи Oracle [5]

Заказчик	Продукт	Технология	Год
CERN (ЦЕРН)	Oracle Enterprise Manager 12c	Cloud Computing, PaaS — Platform As A Service — Бизнес-платформа как сервис	2013.07
ING Bank Netherlands	Oracle E-Business Suite Human Capital Management (HCM) Oracle HRMS	HRM	2012.10
LG Electronics	Oracle E-Business Suite (OEBS)	ERP	2009.09
The Principal Financial Group	Oracle Fusion Applications	COA	2011.03
МТТ — Межрегиональный ТранзитТелеком	Oracle Pillar Axiom Storage System Software	СУБД, СХД	2012.08

лирование, Виртуализация, Системы автоматизации торговли, Call-центры, IP-телефония, OLAP, HRM, СЭД, Корпоративные порталы, Офисные приложения, WMS, IaaS — Инфраструктура как услуга, MES — Управление производствами и ремонтами, MDM — Управление основными мастер-данными и другие. [3]

Oracle — американская корпорация, разработчик программного обеспечения для организаций, поставщик серверного оборудования. Компания специализируется на выпуске систем управления базами данных, связующего программного обеспечения и бизнес-приложений.

В таблице 2 представлен список компаний, обращавшихся в компанию Oracle для внедрения определенных продуктов.

Компания Oracle предоставляет широкий спектр программных продуктов, которые используют различные технологии, такие как: СУБД, Средства разработки приложений, ERP, BI, CRM, PLM — Управление жизненным

циклом изделия, Data Mining, OLAP, EAM, Корпоративные порталы, Системы автоматизации торговли, ИБ — Межсетевые экраны, Виртуализация, САПР, IP-телефония, Видеоконференцсвязь, Офисные приложения, Серверные платформы, СХД, BPM, OSS/BSS, Биллинговые системы, BPM, Cloud Computing, HRM, SaaS — Программное обеспечение как услуга, Центры обработки данных — технологии для ЦОД, PaaS — Бизнес-платформа как сервис и другие. [3]

Ключевой вывод заключается в том, что, как и любая ERP-система, продукты SAP и Oracle имеют сильные и слабые стороны. Одно решение может максимально соответствовать потребностям одной организации и не подходить для другой, даже в рамках одной отрасли. Таким образом, единственным способом понять плюсы и минусы — осуществлять выбор ERP-системы, учитывая требования, приоритеты и конкурентные преимущества каждого решения.

Литература:

1. Воронов, В. И. Международная логистика. Электронный ресурс. ГУУ. Москва. 2004–2014 гг. — 700 стр.
2. Воронов, В. И., Воронов А. В., В. А. Лазарев В. А., Степанов В. Г. Международные аспекты логистики (учебное пособие). Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2002 г. Присвоен гриф ДВ РУМЦ (УМО).
3. Программа дисциплины «Международная логистика» для МБА Москва.: Изд-во Кафедра логистики ГУУ, 2008. — 28 с.
4. С. Ю. Воронцовский, Стратегия проектирования и внедрения корпоративных информационных систем (КИС) Информационные технологии в управлении и учебном процессе вуза. Материалы 3-й Всероссийской конференции, октябрь — 2002, — Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2003
5. Электронный ресурс, сайт компании Tadviser <http://www.tadviser.ru/index.php/>

## Анализ проводимой Банком России политики в рамках развития платежной системы Российской Федерации

Карпов Александр Владимирович, магистрант;  
Мазикова Екатерина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент  
Тюменский государственный университет

*В статье проведен анализ проводимой Банком России политики в рамках развития платежной системы Российской Федерации.*

**Ключевые слова:** банк, платежная система, экономика, анализ, электронные платежи.

Платёжной системой называют определенные правила, процедуры, а также технические инфраструктуры, с помощью которых осуществляются денежные переводы от одного объекта, другому. Также платёжными системами называют главной частью сегодняшней монетарной системой.

В большинстве случаев имеют в виду, что с помощью платежных систем выполняют денежные переводы. Если рассматривать с юридической стороны, в данном случае будет происходить перевод долга: сумма, которую платёжная система задолжает определенному клиенту, сразу образует задолженность перед другим клиентом. После того как первый клиент отдает данной системе свои денежные средства, система фиксирует количество денежных средств передачи, т.е. основную задолженность которая образуется перед данным клиентом. После чего клиент может распорядиться, что теперь система будет иметь задолженность не перед ним, а перед другим клиентом. После чего, когда тот клиент, на которого было переписано долговое поручение, может обратиться к данной системе, которая должна была первому клиенту и самостоятельно получить сумму долга. Также платежными средствами могут быть не только денежные средства или долги, выплачиваемые также денежными средствами, но и определенные платёжные единицы или специальные ценные бумаги.

Платёжные системы стали заменой ведения расчета денежной наличностью при осуществлении расчетов, это стало одним из основных сервисов, которые предоставляются банками, а также другими финансовыми организациями.

Основные преимущества электронных денег перед наличными:

- при любых расчетах, нет необходимости искать сдачу;
- независимо от суммы денежных средств, место занимаемое суммой очень мало, в отличие от наличных денежных средств;
- экономия на печати банкнот и производстве монет;
- нет необходимости пересчета денежных средств, все ведется электронно;
- высокая степень защиты денежных средств;
- при оплате каких-либо услуг, все операции фиксируются электронно, риск ошибки уменьшается;

— сложнее укрыть денежные средства от налогообложения;

— при ведении электронных счетов, нет необходимости пересчета, упаковывания, а также перевозки и организовывания хранения денежных средств;

— в электронном виде денежные средства не становятся ветхими и не портятся с течением времени.

Самыми популярными видами платёжных систем стали операции, проводимые через банкоматы, платежные киоски, POS-терминалы, электронные кошельки, проведение транзакций на валютных рынках, рынках фьючерсов, деривативов и опционов. Есть также системы, включающие в себя кредитные механизмы, хотя они не входят в аспект платежных систем.

В целом, проводимая Банком России политика может характеризоваться как адекватная сложившейся в экономике страны ситуации. Эволюционная модель развития платежной системы, без безапелляционных отказов от устоявшихся технологий, но стимулированием экономических субъектов к большей автоматизации расчетов, расширению используемой номенклатуры платёжных продуктов можно признать единственно возможной при текущих экономических реалиях.

Взаимодействие с международными организациями в части выработки концепций развития национальной платежной системы и перенятия зарубежного опыта в этой области позволяет избежать ошибок, неизбежных в случаях самостоятельной, без посторонних консультаций, разработке и внедрении концептуальных новшеств.

Оптимизация структуры расчетных подразделений Центрального Банка позволяет вовлекать в систему электронных платежей все большее число подразделений коммерческих банков, тем более, что процедура регистрации коммерческими банками новых подразделений филиальной сети — филиалов, дополнительных офисов была несколько упрощена, что положительно отражается на темпах роста филиальной сети российских банков и охвата клиентской базы.

Повышение автоматизации расчетов, общая модернизация системы платежей, удержания коэффициента ее доступности (доли времени готовности системы к осуществлению платежей в общем нормативном времени ее работы) в районе 100 %-й отметки, запуск системы валовых



расчетов в режиме реального времени, активная нормотворческая и разъяснительная работа проводимая Банком России, повысили общую заинтересованность экономических субъектов в модернизации расчетных технологий, повысили доверие к системам электронных расчетов. О доверии, оказываемом участниками системе расчетов Центрального Банка красноречиво свидетельствует сохранение ею позиций и даже тенденций к росту в сложных экономических условиях, что резко контрастирует с падением активности в частных платежных системах.

К хорошо заметным недостаткам в работе Центрального Банка в области модернизации национальной системы расчетов можно причислить однородность структуры используемых платежных инструментов — более 99% от общей суммы операций составляют операции, выполняемые с использованием платежных поручений. Концентрация усилий на стимуляции использования участниками систем расчетов более сложных инструментов расчетов, несущих значительные выгоды и удобства, может считаться одной из важных задач развития.

Также, недостаточной является и степень интеграции систем рынков финансовых инструментов и ценных бумаг с общей системой расчетов. Безусловно, полезность централизации систем платежей может считаться спорным фактом, однако важность надежного механизма проведения расчетов в повышении инвестиционного капитала страны, вовлечение большего числа участников системы в финансовые операции, позволяющие во многих случаях застраховать риски и получить доступ к ресурсам, является безусловной.

Важным аспектом в проводимой Банком России политике, является и косвенное вовлечение физических лиц в систему безналичных расчетов. Развитие систем платежей физических лиц за значительное число видов услуг, в том числе и планируемая возможность расчета с государственными и налоговыми органами, стимулирующее регулирующее воздействие на рынок денежных переводов, развитие сети обслуживания платежных карт — серьезный фактор в повышении безопасности и удобства расчетов как для физических лиц — плательщиков, так и для организаций предоставляющих им свои услуги.

Регулятор занимает активную позицию в этих вопросах, и это очень весомый фактор и стимул совершенствования НПС. Важнейшее направление ее развития — это переход к процедурам обработки платежей в реальном времени. Кроме высокой скорости транзакций, многие участники стремятся получить и более полную информацию о платеже, что позволяет облегчить внутренний учет за счет автоматизированного согласования входящих платежей по мере их поступления и ранее выставленных счетов.

Значительное внимание в стратегии уделяется гармонизации российских и международных стандартов. Система национальных платежей будет работать с учетом открытых стандартов, примерами которых являются ISO 20022, ISO 8583. А повышение эффективности розничных

платежных систем обеспечит создание ЕКРИ (единой клиринговой расчетной инфраструктуры) федерального уровня, которой пока нет в нашей стране. Стратегия затрагивает и правовые основы регулирования платежных услуг. Необходимо структурировать рынок небанковских платежных агентов, уточнить правовой статус субъектов оказания услуг по приему платежей, нормативно определить обязанности субъектов оказания платежных услуг в отношении предоставления ими пользователям информации, которая должна быть понятной и способствовать формированию осознанного выбора услуг.

Конечно, работать надо и в области психологии потребителей. Ряд предложений участников НП «НПС» касались повышения доверия населения к безналичным платежам. Стратегия предусматривает комплекс мер, направленных на повышение безопасности использования электронных средств платежа, включая формирование национальной системы безопасности платежного пространства и системы контроля и оповещения о фактах хищения денежных средств в системах дистанционного банковского обслуживания. По оценкам наших экспертов, из 500 тысяч платежных терминалов только половина зарегистрирована в ФНС, фактически этот сегмент финансового рынка работает без надзора (он сводится к возбуждению уголовных дел против наиболее недобросовестных игроков). Хотя меры контроля рынка формально существуют: специальный закон был принят еще в 2009 году, и правительство должно было определить уполномоченный надзорный орган, однако он так и не появился.

НП «НПС» последовательно выступает за формирование действенной системы надзора за платежными агентами ввиду общего низкого уровня контроля их деятельности и низкой эффективностью предусмотренных законом N 103-ФЗ механизмов. Чтобы снять инфраструктурную напряженность, участники НПС рассматривают возможность предоставления широких функций банковским платежным агентам, выступающим от имени кредитной организации и полностью контролируемых с точки зрения направления финансовых потоков. Необходимо активнее стимулировать развитие системы банковских платежных агентов, в том числе путем расширения перечня осуществляемых ими операций, стандартизации услуг и тарифов.

В рамках создания финансового мегарегулятора НП «НПС» выступил с инициативой постепенного включения банков в систему саморегулирования, чтобы при наличии возможности вырабатывать универсальные правила в виде рекомендаций, стандартов, сертификации специалистов. Банковским профессиональным объединениям необходимо предоставить право на обжалование нормативных и ненормативных правовых актов, право представлять интересы членов СРО в судах. При этом очевидно, что уровень развития саморегулирования в бизнес-сообществе еще далек от того, чтобы доверить ему надзорные функции в какой-либо части.

Ключевым документом в сфере защиты информации для основных участников платежной системы является стандарт Банка России по обеспечению информационной безопасности организаций банковской системы РФ (СТО БР ИББС). Он покрывает потребности банков, но если говорить о новых технологиях (мобильные платежи на базе premium-sms, платежи мобильной коммерции, NFC и т.д.), то требования СТО БР ИББС к этим участникам платежных систем неприменимы, поскольку мало кто из участников таких платежей является кредитной организацией. Для всех новых участников технологической цепочки нужны новые стандарты информационной безопасности платежей, которые еще предстоит разработать.

Сегодня действует большое количество нормативных актов Банка России, над соблюдением которых осуществляется весьма строгий надзор. Конечно, можно задать вопрос, почему же тогда происходят хищения, почему до сих пор мы не покончили с киберпреступностью? Ответ заключается в том, что идеально защищенных систем не бывает, всегда сохраняются определенные уязвимости, которые используют преступники, и задача банков — вести непрерывную, методичную борьбу, стремясь к повышению защищенности средств клиентов. Профессиональное сообщество в лице НП «НПС» также помогает совершенствовать меры противодействия преступникам. Примером

могут служить Методические рекомендации для клиентов, пострадавших от мошеннических действий в системах дистанционного банковского обслуживания, которые разработаны НП «НПС» совместно с АРБ при активнейшем участии Банка России и БСТМ МВД России.

В качестве следующего шага в деле разработки систем предупреждения и оперативного реагирования на инциденты, связанные с нарушением информационной безопасности планируется создать информационную систему сбора и предоставления участникам национальной платежной системы сведений о фактах хищения денежных средств (система «Фрод-мониторинг»). Эту инициативу поддерживают Банк России, Совет Федерации, банковское сообщество.

Самым слабым звеном на всем фронте борьбы с киберпреступлениями, к сожалению, остаются потребители. Но парадокс в том, что они сами не всегда заинтересованы в должной защите. Часть из них даже отторгает методы защиты, если технологии кажутся слишком сложными и могут затруднить доступ к средствам. Решением могло бы стать, на наш взгляд, установление требований к минимальному уровню защиты Банком России. А далее банки должны предлагать, а клиенты должны иметь возможность самостоятельно принимать решения о необходимости повышения этого минимального уровня.

#### Литература:

1. Годовой отчет Центрального Банка Российской Федерации за 2014 год [Электронный ресурс]/<http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=psRF> (Дата обращения 17.11.2014).
2. Мазикова, Е. В., Налобин И. В. Проблемы аккумуляции сбережений населения во вклады коммерческих банков Российской Федерации в современных условиях // Проблемы устойчивого развития Российских регионов: материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. — Тюмень. с. 98—100.

## Совершенствование стратегии управления портфелем ценных бумаг путем включения в него «защитных» финансовых активов

Кашина Оксана Ивановна, ассистент

Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского

*В статье развивается подход к управлению портфельными инвестициями в ценные бумаги путем включения в портфель «защитных» финансовых активов. Метод включения подобных активов в портфель позволяет увеличить экономическую эффективность вложений инвестора. Обнаружено, что подобная стратегия становится весьма актуальной в период кризисных явлений на финансовом рынке.*

**Ключевые слова:** финансовые активы, рынок ценных бумаг, портфельные инвестиции, «защитные» финансовые активы, инвестиционная стратегия.

Инвестирование средств на финансовом рынке способствует развитию экономики, поскольку инвестиции являются рычагом модернизации производства. Вложение средств в ценные бумаги является одним из лучших способов инвестирования, поскольку за крат-

чайшее время можно сформировать портфель, имея доступ к любой необходимой для этого информации. С другой стороны, ситуация на финансовом рынке определяет направления развития экономики страны. При этом возрастает необходимость в освоении эффек-

тивных методов формирования и управления портфельными инвестициями.

В данной работе описывается разработанная автором краткосрочная стратегия управления портфелем ценных бумаг, позволяющая повысить эффективность инвестиций на российском финансовом рынке и не требующая при этом каких-либо специализированных инструментальных средств.

В качестве исходной информации для формирования первоначального портфеля выступали данные о значениях индекса ММВБ 10, а также цены на акции российских эмитентов за период 01.04.2013–01.04.2014 гг., по которым были рассчитаны фактические доходности [9]. Также в качестве объекта инвестирования рассматривались двадцатипятилетние облигации РФ с фиксированной ставкой доходности 8,49% годовых [8].

В данной работе рассматривается краткосрочная стратегия пассивного инвестирования. Несмотря на то, что активные стратегии показывают более высокую эффективность по сравнению с пассивными, как это было показано в работах автора [3, с. 224]; [4, с. 278]; [5, с. 224–225] (в частности, активные стратегии, основанные на модели ценообразования, описанной в [6, с. 251]), а также в [7, с. 204–205], многие инвесторы, особенно непрофессиональные склонны применять пассивные стратегии из-за их простоты и отсутствия необходимости постоянного мониторинга детальной биржевой информации.

При формировании исходного портфеля была применена краткосрочная пассивная инвестиционная стратегия. Данная стратегия заключается во вложении средств в акции, входящих в топ-10 компаний индекса «голубых фишек», а распределение средств при этом происходит на основе удельного веса каждой акции в данном индексе, оставшиеся свободные средства инвестируются в 25-летние облигации РФ с фиксированной ставкой доходности 8,49% годовых. Тестовый период для данной стратегии составлял один год с 01.04.2013 г. по 01.04.2014 г., размер инвестированных средств в портфель составляла 1 миллион рублей. В таблице 1 представлена структура портфеля, сформированного на основании данной стратегии.

Из таблицы 1 видно, что сформированный портфель несколько отличается по своему составу и структуре от традиционно рассматриваемого при пассивном инвестировании индексного портфеля, которым пользуются многие профессиональные [1, с. 178] и непрофессиональные инвесторы.

По окончании тестового периода был проведен анализ эффективности применения подобной стратегии. В таблице 2 представлены полученные значения коэффициентов эффективности управления портфелем.

Из таблицы 2 видно, что данная инвестиционная стратегия является более эффективной, чем вложение средств в индекс ММВБ 10. Об этом свидетельствуют полученные значения доходности, риска и коэффициента Шарпа.

Таблица 1. Структура портфеля ценных бумаг, сформированного по краткосрочной пассивной стратегии

Наименование эмитента	Удельный вес активов в деньгах (тыс. руб.)	Стоимостная доля активов в портфеле
ОАО Северсталь	12,4	0,01
ОАО ФСК ЕЭС	10,4	0,01
ОАО Газпром	150	0,15
ОАО ГМК Норильский Никель	47,2	0,05
ОАО РусГидро	15,3	0,02
ОАО ЛУКОЙЛ	144,3	0,14
ОАО Новатек	36,7	0,04
ОАО НК Роснефть	47,2	0,05
ОАО Ростелеком	31,6	0,03
ОАО Сбербанк	140,4	0,14
Облигации РФ	364,45	0,36
Итого	1000	1

Таблица 2. Сравнительные показатели эффективности управления портфелем при применении краткосрочной инвестиционной стратегии

Коэффициент	Значения коэффициентов при применении краткосрочной пассивной портфельной стратегии	Значения коэффициентов при инвестировании средств в индекс ММВБ 10
Доходность, %	2,3%	— 5,8%
Риск, %	0,2	0,4

В частности, краткосрочная пассивная портфельная стратегия показала положительную доходность, которая на 353,7% выше доходности индекса, при меньшем риске на 50%, что свидетельствует об эффективном управлении инвестиционным портфелем по сравнению с вложением средств в индекс ММВБ 10.

Поскольку главной целью потенциального инвестора является получение максимальной доходности при минимальном уровне риска, то есть максимизация эффективности использования вложенных средств в рынок ценных бумаг, то следует рассмотреть возможные пути совершенствования разработанной пассивной стратегии управления портфелем.

Эффективность, рассмотренной инвестиционной стратегии, можно улучшить путем внедрения более обширной диверсификации с элементами хеджирования, путем включения в портфель некоррелирующих торговых инструментов или так называемых, «защитных активов». Подобная стратегия портфельного инвестирования позволит увеличить доходность при меньшем или таком же уровне риска. Это происходит за счет того, что в то время когда часть портфельных вложений покажет продажу, другая его часть компенсирует возможные потери, тем самым на длительном промежутке времени это может привести к увеличению доходности портфеля по отно-

шению к индексному [2, с. 253]. В частности, подобным защитным активом может служить золото, имеющее монетарную составляющую. Кризисный период 2008–2009 гг. на динамике цен золота, по сравнению с динамикой цен акций российского фондового рынка, практически никак не отразился, а в период пост кризисного восстановления рынков, курсовой рост драгоценных металлов был более существенным. Об этом свидетельствует динамика цен индекса РТС и Золота, за период 2005–2014 гг. [8], представленная на рис. 1.

Как правило, существенное падение цен на драгоценные металлы, в особенности на те, что имеют монетарную составляющую, маловероятно. Как правило, это объясняется тем, что если это произойдет, то золотодобывающие компании понесут серьезные убытки, что может привести к приостановлению добычи данных металлов, вызовет дефицит физического металла на рынке и приведет к дальнейшему росту цен на этот металл. Золото в качестве «защитного актива» включать в сформированный портфель на рассматриваемом интервале не будем, поскольку инвестирование в золото, как правило, более целесообразно при использовании долгосрочных инвестиционных стратегий, когда будет произведена коррекция [10]. В случае положительной динамики долю акций российских компаний, входящих в индекс

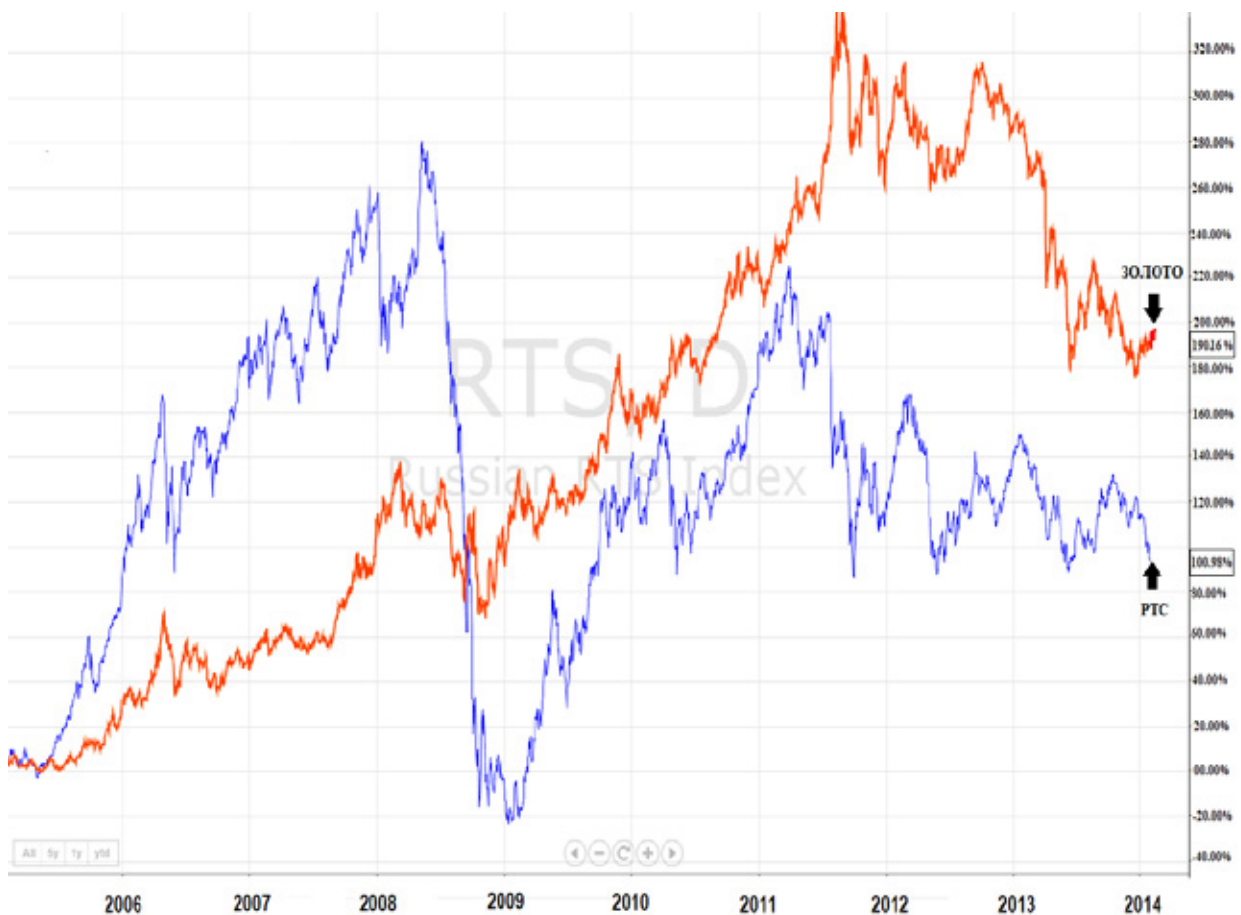


Рис. 1. Динамика индекса РТС и Золота за период 2005–2014 гг. [9]

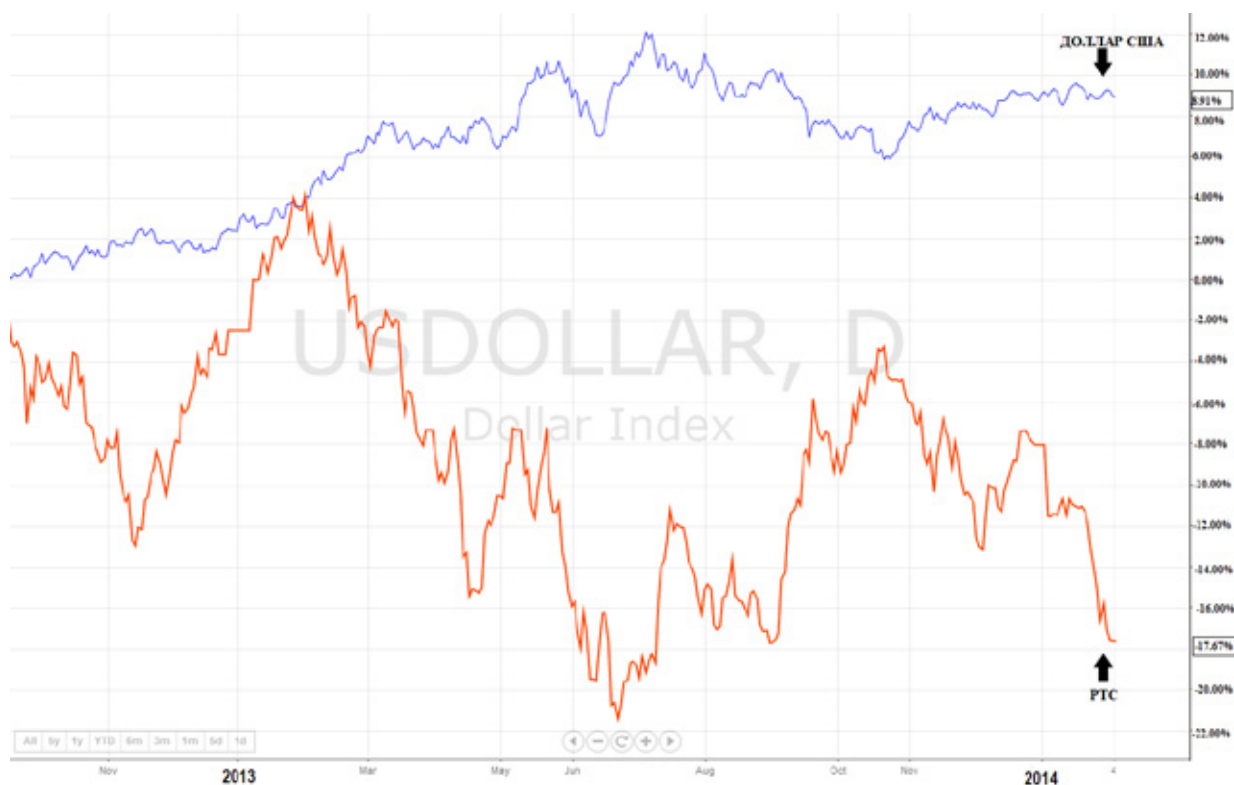


Рис. 2. Динамика доллара США и индекса РТС за период 01.09.2013–01.04.2014 гг. [9]

«голубых фишек» в исходном портфеле и показавшую себя наименее эффективной следует сократить на 50%, в пользу «защитного» актива, что является предметом отдельного исследования.

Также одним из инструментов «защиты» портфеля может послужить валюта, в частности, доллар США. Являясь валютой фондирования, включение в портфель доллара США, может снизить риски при наступлении очередной волны кризиса. Это обуславливается тем, что значительную часть российского фондового рынка составляют иностранные инвесторы (приблизительно 40%) [9], следовательно, падение рынка акций спровоцирует их выводить свои средства. Для этого иностранные инвесторы начнут продавать акции за рубли и далее продать рубли за доллары, что в свою очередь приведет к еще большему обвалу российского фондового рынка, а также курса национальной валюты и создаст поддержку доллару США. На рис. 2. изображена динамика индекса РТС и доллара США за период 01.09.2013–01.04.2014 гг., подтверждающая вышесказанное.

Рост курса доллара США по отношению к рублю, наблюдаемый за период с 01.06.14 г. по 01.11.14 г., в то время как индексы РТС и ММВБ в это время снижались, позволяет также убедиться в вышесказанном.

Таким образом, включение доллара США в исходный портфель, сформированный в соответствии с краткосрочной пассивной инвестиционной стратегией, позволит повысить его эффективность на краткосрочном вре-

менном интервале. В соответствии с этим, откорректируем состав и структуру рассматриваемого инвестиционного портфеля, добавив в него доллары США.

Новый состав и структура портфеля ценных бумаг, включающего доллар США в качестве «защитного» актива представлена в таблице 3. В данном случае при формировании портфеля стоимостные доли ценных бумаг и долларов США были определены в соответствии с доходностью данных активов.

В таблице 4 представлена доходность каждого инвестиционного инструмента за выбранный тестовый период времени 01.04.2013–01.04.2014 гг.

В таблице 5 приведены сравнительные показатели экономической эффективности краткосрочного пассивного портфеля без «защитных» активов и портфеля той же стратегии, но с включением в него в качестве «защитного» актива доллара США. Из таблицы 5 видно, что включение в портфель «защитных активов» приводит к повышению его эффективности. В частности, доходность портфеля с «защитным» активом показывает более высокую доходность (более чем в 2 раза), чем портфель без него при практически том же уровне риска.

Кроме рассмотренных в настоящей работе активов, «защитными» активами могут выступать долгосрочные государственные облигации, чья доходность варьируется от 7% до 10% годовых, банковские депозиты, а также стоит обратить внимание на рынок редкоземельных металлов, алмазов. Однако в этом вопросе необходим комплексный подход.



Таблица 3. Структура портфеля ценных бумаг, включающего доллар США в качестве «защитного» актива

Наименование эмитента	Удельный вес активов в деньгах (тыс. руб.)	Стоимостная доля активов в портфеле
ОАО Северсталь	12,4	0,06
ОАО ФСК ЕЭС	5,2	0,01
ОАО Газпром	75	0,08
ОАО ГМК Норильский Никель	23,6	0,02
ОАО РусГидро	7,7	0,01
ОАО ЛУКОЙЛ	72,15	0,07
ОАО Новатек	18,35	0,02
ОАО НК Роснефть	23,6	0,02
ОАО Ростелеком	15,8	0,02
ОАО Сбербанк	70,2	0,07
Доллар США	317,75	0,32
Облигации РФ	364,45	0,36
Итого	1000	1

Таблица 4. Доходность инвестиционных инструментов, включенных в портфель за период 01.04.2013–01.04.2014 гг.

Наименование	Доходность, %
ОАО Северсталь	-20,3
ОАО ФСК ЕЭС	-57,2
ОАО Газпром	1,6
ОАО ГМК Норильский Никель	-7,45
ОАО РусГидро	-26,6
ОАО ЛУКОЙЛ	1,2
ОАО Новатек	24,6
ОАО НК Роснефть	-5,4
ОАО Ростелеком	-8,9
ОАО Сбербанк	0,14
Доллар США	6,6
Облигации	8,5

Таблица 5. Сравнительные показатели эффективности управления портфелем до и после включения доллара США в качестве «защитного» актива

Коэффициент	Значения коэффициентов для портфеля без «защитных» активов	Значение портфеля с «защитным» активом
Доходность, %	2,3	4,8
Риск, %	0,27	0,29

Подводя итоги, проведенного в работе исследования следует отметить, что формирование портфеля в соответствии с краткосрочной пассивной стратегией и включение в него «защитных» активов позволяет повысить эффективность инвестиций по сравнению с классической ин-

дексной стратегией. Предложенный подход к управлению инвестиционным портфелем пригоден для применения как профессиональными, так и непрофессиональными инвесторами, что существенно расширяет его инвестиционные возможности.

Литература:

1. Капитан, М. Паевые фонды: современный подход к управлению деньгами [Текст]/М. Капитан, Д. Барановский. — СПб.: Питер, 2005. — 240 с.

2. Ковел, М. Биржевая торговля по трендам. Как заработать, наблюдая тенденции рынка [Текст]/Майкл Ковел; пер. с англ. под ред. В.В. Ильина. — СПб.: Питер, 2009. — 352 с.
3. Петров, С.С., Кашина О.И. Исследование котировок на покупку и продажу акций на фондовой бирже в целях совершенствования инвестиционной стратегии [Текст]/Петров С.С., Кашина О.И. //Аудит и финансовый анализ. — 2011. — №5. — с. 220–226.
4. Петров, С.С., Кашина О.И. О применении мониторинга лимитных заявок на фондовой бирже для активного управления портфелем ценных бумаг [Текст]/Петров С.С., Кашина О.И. //Аудит и финансовый анализ. — 2012. — №5. — с. 273–279.
5. Петров, С.С., Кашина О.И. Оптимизация активной стратегии управления портфелем ценных бумаг по критериям ожидаемой доходности и риска [Текст]/Петров С.С., Кашина О.И. //Аудит и финансовый анализ. — 2013. — №2. — с. 217–227.
6. Петров, С.С., Медведева М.В. Кашина О.И. Ценообразование финансовых активов в ходе биржевых торгов: аналитическое описание методами теории рыночного равновесия [Текст]/Петров С.С., Кашина О.И. //Аудит и финансовый анализ. — 2013. — №3. — с. 249–257.
7. Степанова, С.В., Бакатанов О.Г. Методика оценки эффективности активной стратегии управления портфелем ценных бумаг [Текст]/Степанова С.В., Бакатанов О.Г. // Вестник Российского государственного торгово-экономического ун-та. 2008. №2. с. 203–207.
8. Investfunds: информационное агентство [Электронный ресурс]: официальный сайт. Режим доступа: <http://www.investfunds.ru/>, свободный.
9. Московская биржа [Электронный ресурс] — Электрон. дан. — М.: 2011–2014. — Режим доступа: <http://moex.com/>, свободный.
10. Центр финансовых инвестиций и трейдинга агентство [Электронный ресурс]: официальный сайт. Режим доступа: <http://www.in-fin.ru/>, свободный.

## Влияние инноваций финансового рынка («айсберг-заявок», «темных пулов») на его ценовую эффективность

Кашина Оксана Ивановна, ассистент  
Нижегородский государственный университет имени Н.И. Лобачевского

*В статье проводится краткий обзор исследований ценовой эффективности финансовых рынков, в том числе проведенных автором. Рассматривается влияние «айсберг-заявок» и «темных пулов» на ценовую эффективность российского финансового рынка. Выявляются основные тенденции развития российского рынка ценных бумаг.*

**Ключевые слова:** фондовый рынок; ценовая эффективность рынка ценных бумаг, «айсберг-заявки», «темные пулы», инновации финансового рынка.

Одним из факторов, обуславливающих развитие российского бизнеса, выступает приток сбережений населения на отечественный фондовый рынок, что, несомненно, требует повышения его ценовой эффективности [2, с. 345–450].

В 2013 году стал нобелевским лауреатом создатель теории эффективного рынка Юджин Фама из Чикагского университета. По его мнению, предыдущие цены активов не помогают предсказать на коротких отрезках времени будущие движения цен, а вся новая информация быстро учитывается рынком в цене активов.

Предпосылкой к появлению концепции ценовой эффективности фондового рынка, которая в дальнейшем оказала огромное влияние на развитие современной теории финансовой экономики, привело осознание

причин «хаотического блуждания» курсов акций [1, с. 654–732]. Важнейшие предпосылки эффективности связаны, во-первых, с быстрым распространением информации среди участников фондового рынка и ее всеобщей доступностью, и, во-вторых, с жесткой конкуренцией инвесторов, находящихся в практически равных условиях [1, с. 745].

В современном виде гипотеза ценовой эффективности была формализована в 1970 году Ю. Фамой. Ю. Фама выделил три формы эффективности рынка:

- 1) слабая ценовая эффективность;
- 2) умеренная (полусильная) ценовая эффективность;
- 3) сильная ценовая эффективность.

Данные формы ценовой эффективности различаются между собой объемом и составом информации, которая

предположительно будет отражаться в рыночных курсах акций.

В своих работах Ю. Фама рассматривал возможность тестирования указанных выше форм ценовой эффективности. Согласно Ю. Фаме [11, с. 390–410] эмпирическая проверка слабой формы эффективности может быть проверена с помощью тестов «предсказуемости доходности» (test for return predictability).

В своей статье [11, с. 394–403] для тестирования умеренной формы ценовой эффективности Ю. Фама предлагал использовать «изучение событий» (event studies), а для сильной — «тесты частной информации» (tests for private information).

Гипотеза ценовой эффективности фондового рынка подвергалась многочисленным экспериментальным исследованиям [5, с. 26–33]; [6, с. 6–13]; [10, с. 1430–1440]. В настоящее время эмпирические тесты слабой формы эффективности проводятся по следующим основным направлениям: статистические методы проверки, включающие в себя исследование корреляции между изменениями цен во времени; методы непараметрической статистики, направленные на изучение случайного характера рядов изменения цен; исследование эффективности стратегий технического анализа [5, с. 26–35]; [6, с. 5–16]; [10, с. 1430–1442].

Проверка умеренной формы ценовой эффективности подразумевает проведение анализа доходности от инвестиций в акции компаний после публикации ими финансовой отчетности; исследование финансового рынка на наличие «календарных эффектов»; анализ движения цены акций при изменении различных как макро- и микро-экономических факторов; оценку успешности различных индикаторов, позволяющих прогнозировать как доходность рынка, так и доходность отдельных финансовых активов [5, с. 26–35]; [6, с. 5–16]; [10, с. 1430–1442].

Эмпирические тесты сильной формы ценовой эффективности подразумевают анализ действий инсайдеров. Именно на анализе действий инсайдеров и основаны некоторые инвестиционные стратегии [7, с. 224–225]; [8, с. 274–278]; [9, с. 217–224] которые демонстрируют достаточно высокую эффективность. Это ставит под сомнение существование сильной формы ценовой эффективности рынка.

Результаты исследований, проводимых на различных финансовых рынках, на наличие трех форм ценовой эффективности [5, с. 26–33]; [6, с. 6–13]; [10, с. 1430–1440] показывают, что на макроскопических промежутках времени слабая форма существует.

Анализ умеренной формы эффективности показал, что на рынке существуют факторы, которые придают движению цен не статистические, а динамические черты, которые иногда называют «нишами неэффективности» рынка. К таким факторам относятся использование инвесторами инсайдерской информации; наличие «календарных эффектов» на рынке; «особые» условия на рынке.

Исследованию подобных ниш неэффективности традиционно уделялось большое внимание в фундамен-

тальном анализе [4, с. 657–765]. Например, хорошо известно, что рыночные тренды часто затягиваются, приводя к «перегреву» рынка в результате «бычьей» тенденции, либо к его «переохлаждению» в результате «медвежьей» (Б. Грэм в качестве индикатора «температуры» рынка рассматривал коэффициент «цена-прибыль» ( $P/E$ ) для обыкновенных акций [4, 335–456]). Причиной тому, по всей вероятности, следует считать излишне «эмоциональное» восприятие инвесторами биржевого тренда.

Еще одним важным подтверждением наличия регулярных (динамических) закономерностей в движении цен фондовых активов являются статистические данные, свидетельствующие о том, что приобретение акций при первичных размещениях (ИПО) в первый день торговли приносит инвесторам сверхприбыль, которая обуславливается систематической недооценкой акций при ИПО [10, с. 1435]. Ярким примером этого может служить 73%-ный взлет цен акций компании Twitter при ИПО на Нью-Йоркской фондовой бирже в первый день размещения 7 ноября 2013 года [13]. Исследователи фондового рынка [5, с. 26–35]; [6, с. 5–16]; [10, с. 1430–1442] отмечают, что подобная «аномальная» доходность от первичных размещений распределяется между индивидуальными и институциональными инвесторами неравномерно: последним, как правило, удается лучше воспользоваться данной «нишей неэффективности». В литературе отмечается также следующая аналогичная закономерность [3, с. 234]: если большее число акций при ИПО размещается между институциональными инвесторами, то эффект «первого дня» выражен сильнее.

Эмпирическая проверка наличия сильной формы ценовой эффективности показывает, что на финансовом рынке ее не существует.

В настоящее время российский фондовый рынок интенсивно развивается, что способно повлиять на его ценовую эффективность.

Одной из попыток повышения ценовой эффективности на отечественном финансовом рынке является появление «айсберг-заявок» (iceberg limits), которая по своей сути представляет лимитную заявку со скрытым количеством ценных бумаг, которые желает приобрести инвестор. Применение «айсберг-заявок» стало возможным на Московской бирже с 2011 г., в то время как, на мировых финансовых рынках подобные типы заявок существуют уже давно. Формируя подобную заявку, у инвестора есть возможность указать видимое количество финансовых активов, которая отражается в стакане торгового терминала, а оставшаяся часть желаемого количества ценных бумаг в стакане не отражается и является скрытым [14].

В соответствии с Распоряжением ФБ ММФБ № 698-р от 23.06.11 г. [12] Московская биржа установила ограничение на видимый объем количества ценных бумаг в размере тридцати тысяч рублей и отношение видимого количества финансовых активов к общему их количеству в размере 1:100.

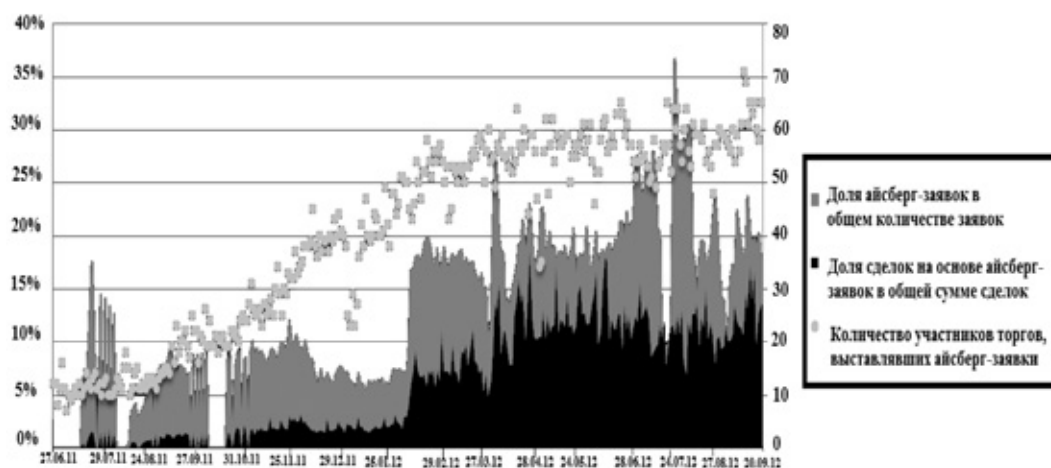


Рис. 1. Динамика «айсберг-заявок» на российском рынке акций за период 13.07.11–20.09.12 гг. [12]

На рис. 1. представлена динамика доли «айсберг-заявок» в общем количестве заявок, доли сделок на основе «айсберг-заявок» в общей сумме сделок, а также количества участников торгов, выставивших «айсберг-заявки».

Из рис. 1. видно, что, несмотря на то, что возможность осуществления «айсберг-заявок» появилась относительно недавно (с 2011 г.), все же следует отметить стремительный рост их популярности у инвесторов по всем представленным на рис. 1. показателям.

Эффективность «айсберг-заявок» заключается в том, что управление ее видимой частью позволяет управлять эффективностью операций. При этом данные заявки способствуют концентрации ликвидности у цен спроса и предложения, являющихся лучшими.

Стоит отметить, что, несмотря на существующие возможности «айсберг-заявок», их воздействие на повышение ценовой эффективности российского рынка не существенно. Если снова обратиться к рис. 1., то можно заметить, что за анализируемый период времени доля сделок с «айсберг-заявками» в общей сумме заявок не значительна (около 17%), в то время как количество участников, выставивших айсберг-заявки, варьируется от 15 до 74 [12], когда общее количество участников по состоянию на 01.01.12 г. по данным биржи [12] достигало 808851. В настоящее время доля сделок с «айсберг-заявками» в общей сумме заявок, по-прежнему, не велика, а именно около 30% от всех сделок [12].

В тоже время на мировых финансовых рынках существует еще один инструмент для повышения их ценовой эффективности — «темные пулы» ликвидности (dark pool of liquidity). «Темные пулы» ликвидности по своей сути представляют собой внебиржевые торговые плат-

формы, позволяющие осуществлять покупку и продажу ценных бумаг, сохраняя при этом конфиденциальность. Как правило, «темные пулы» предназначены для крупных инвесторов. Конфиденциальность осуществляемых крупными инвесторами операций позволяет избежать реакции спекулянтов на сделки.

Появление «темных пулов» на современных финансовых рынках обусловлено принятием ряда регуляторных норм, которые позволили осуществлять операции на альтернативных торговых площадках. В частности, в США наряду с 13 биржами работает более 40 скрытых пулов [14]. В России подобные «темные пулы» распространения не получили.

Однако в 2012 году Московской биржей был предложен специальный режим, альтернатива «темных пулов», который позволяет крупным инвесторам осуществлять сделки с большим объемом ценных бумаг по рыночной цене. Несмотря на появление данной возможности, инвесторы пользуются таким режимом очень редко [12]. В этой связи следует отметить, что данные инновации не оказали существенного влияния на повышение ценовой эффективности финансового рынка.

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что, несмотря на развитие инноваций на российском финансовом рынке, получивших широкое распространение в западных странах, повышению ценовой эффективности отечественного рынка ценных бумаг они способствуют не значительно, поскольку их использует лишь не большая доля инвесторов на рынке. В этой связи возникает необходимость разработки иных мер, направленных на развитие российского рынка ценных бумаг и повышения его ценовой эффективности.

Литература:

1. Брейли, Р. Принципы корпоративных финансов [Текст]/Р. Брейли, С. Майерс; пер. с англ. Н.Н. Барышниковой. — М.: Олимп-бизнес, 2008. — 1008 с.

2. Боди, З., Кейн А., Маркус Дж. Принципы инвестиций. 4-ое изд. [Текст]/Зви Боди, Алекс Кейн, Алан Дж. Маркус — М.: Вильямс, 2002. — 962 с.
3. Буренин, А.Н. Управление портфелем ценных бумаг [Текст]/А.Н. Буренин — М.: Научно-технич. общество им. акад. С.И. Вавилова, 2005. — 454 с.
4. Грэм, Б. Анализ ценных бумаг [Текст]/Б. Грэм, Д. Додд; пер. с англ. под ред. А.В. Назаренко, О.Л. Пелявского. — М.: Вильямс, 2012. — 880 с.
5. Лимитовский, М.А. Тестирование эффективности российских фондовых рынков и адекватность технологий активного управления портфелем [Текст]/М.А. Лимитовский, С.Ф. Нуреев // Корпоративный финансовый менеджмент. — 2006. — №1. — с. 25–35.
6. Некрасова, И.В. Определение степени эффективности российского фондового рынка на современном этапе функционирования [Текст]/И.В. Некрасова // Вопросы регулирования экономики. — 2010. — Т. 1, №2. — с. 5–16.
7. Петров, С.С., Кашина О.И. Исследование котировок на покупку и продажу акций на фондовой бирже в целях совершенствования инвестиционной стратегии [Текст]/Петров С.С., Кашина О.И. //Аудит и финансовый анализ. — 2011. — №5. — с. 220–226.
8. Петров, С.С., Кашина О.И. О применении мониторинга лимитных заявок на фондовой бирже для активного управления портфелем ценных бумаг [Текст]/Петров С.С., Кашина О.И. //Аудит и финансовый анализ. — 2012. — №5. — с. 273–279.
9. Петров, С.С., Кашина О.И. Оптимизация активной стратегии управления портфелем ценных бумаг по критериям ожидаемой доходности и риска/Петров С.С., Кашина О.И. [Текст] //Аудит и финансовый анализ. — 2013. — №2. — с. 217–227.
10. Aggarwal, R. Institutional Allocation in Initial Public Offerings: Empirical Evidence [Text]/R. Aggarwal, N. R. Prabhala, M. Puri // The Journal of Finance. — 2002. — Vol. 57. — №3. — P. 1421–1442.
11. Fama, E. F. Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work [Text]/E. F. Fama // The Journal of Finance. — 1970. — Vol. 25. — №2. — P. 383–417.
12. Московская биржа [Электронный ресурс] — Электрон. дан. — М.: 2011–2014. — Режим доступа: <http://moex.com/>, свободный.
13. Финансово-экономический журнал «Forbes» [Электронный ресурс] — Текстовые дан. — 2013. — URL: <http://www.forbes.ru/> (дата обращения: 20.11.2013).
14. Traders' Guide to Global Equity Market [Электронный ресурс] — Текстовые дан. — 2013. — URL: <http://www.convergex.com/> (дата обращения: 10.11.2014).

## О применении технического анализа, модифицированного микроэкономической теорией обмена в условиях интернет-торговли на российском фондовом рынке

Кашина Оксана Ивановна, ассистент

Нижегородский государственный университет имени Н.И. Лобачевского

*В статье описывается возможность применения методики анализа детальной биржевой информации в условиях интернет-торговли, базирующейся на строгом микроэкономическом подходе теории общего равновесия, которая во многом подтверждает интуитивную гипотезу «равнения на профессионалов», развитую основоположниками технического анализа. Однако в отличие от эмпирических технических индикаторов, описанная в статье методика имеет последовательное теоретическое обоснование и прозрачный экономический смысл.*

**Ключевые слова:** *финансовые активы; рынок ценных бумаг; технический анализ финансового рынка, интернет-торговля на фондовой бирже, микроэкономическая теория обмена.*

Развитие отечественного фондового рынка, аккумулирующего сбережения населения и свободные средства организаций, стимулирует приток денег в различные отрасли экономики, тем самым способствуя росту российской экономики.

Необходимым условием для дальнейшего развития фондового рынка является повышение его эффектив-

ности [2, 645 с.]. Ключевую роль при этом играет разработка и внедрение оперативных методов мониторинга детальной биржевой информации с целью прогнозирования движения рынка.

Несомненно, положительную роль в повышении привлекательности размещения инвестиций на отечественном фондовом рынке сыграло развитие современных



технологий интернет-торговли. Интернет-торговля предоставила инвесторам следующие основные возможности:

- формирование инвестиционного портфеля в реальном времени, независимо от месторасположения;
- оперативное управление портфелем;
- получение оперативной информации.

Автоматизация биржевой торговли с применением интернет-технологий позволила эффективно анализировать основные рыночные тенденции и следить за изменением большим количеством показателей.

С развитием биржевых интернет-технологий широкое распространение на российском фондовом рынке получила алгоритмическая высокочастотная торговля, которой в настоящее время пользуются многие институциональные инвесторы.

Кроме того, прогрессом информационных технологий в биржевой интернет-торговле особенно успешно пользуются последователи технического анализа, поскольку современные интернет-технологии позволяют им быстро получить необходимые индикаторы для принятия оперативных решений о покупке или продаже ценных бумаг.

В основном большинство аналитиков благодаря данным технологиям пытаются отслеживать тенденции. Однако подобная приверженность последователей технического анализа рыночной тенденции нередко является причиной вертикальных падений и взлетов цены, и в итоге приводит к ее непредсказуемости.

В техническом анализе существует несколько подходов к диагностике рыночного тренда. Первый из них является поверхностным, в основном носит субъективный характер и основан на интуиции. В данном случае не используется ни какого-либо анализа, ни обоснования. Такой подход для многих технических аналитиков прост и удобен, но часто лишен последовательности и логики.

Второй подход заключается в разработке рыночных индикаторов, позволяющих определять различные состояния рынка. Многие аналитики придерживаются данного подхода, но при этом пользуются только самыми распространенными индикаторами, пользуясь общепринятой их интерпретацией, зачастую не замечая их недостатков. Следует также подчеркнуть, что широкое применение одних и тех же индикаторов большинством инвесторов приводит к снижению их эффективности [4, 158 с.].

Наибольшей эффективностью обладает третий подход, заключающийся в разработке методик и систем, генерирующих сигналы к покупке и продаже, однако, лишь немногие технические аналитики занимаются разработкой подобных систем.

Один из первых эмпирических подходов, получивших широкое применение для предсказания ценовых трендов на рынке акций, был развит Ч. Доу. Его основные принципы хорошо известны [1, 256 с.] и обычно формулируются в виде ряда постулатов. Особое место среди них занимают идеи о движении рыночных цен периодами трендов (преобладающих тенденций).

Согласно Доу, существуют три типа трендов: первичный (или долгосрочный), вторичный (или промежуточный) и малый (или краткосрочный). По его наблюдениям, каждый первичный тренд проходит обычно три последовательно сменяющих друг друга фазы [1, 248 с.]: фазу накопления (покупки или продажи акций пока лишь только «профессионалами» — наиболее дальновидными участниками торговли), фазу участия (следование «активных» держателей за «профессионалами») и фазу реализации (распознавание тренда всем рынком и закрытие «профессионалами» своих позиций). Участники торговли должны считать тренды действующими до тех пор, пока не появится однозначный сигнал об их прекращении.

Постулаты Ч. Доу и идеи его последователей послужили концептуальной основой современного технического анализа. Упомянутые гипотезы, возникшие первоначально как интуитивная догадка, привели в дальнейшем к формированию ряда технических индикаторов [1, 234 с.], призванных предвидеть переломы ценового тренда путем отслеживания поведения на рынке «наиболее дальновидных инвесторов». Выяснилось, что их преимущество перед остальными участниками торговли связано с владением конфиденциальной (часто называемой «инсайдерской») информацией.

До внедрения в биржевое дело современных информационных технологий, однако, диагностика их поведения оставалась мало доступной публике за пределами торгового зала биржи. Потенциал технического анализа значительно расширился с развитием интернет-трейдинга, а также автоматизацией биржевой торговли и появлением механических торговых систем.

С другой стороны, прогресс информационных технологий в биржевом деле и, в частности, трансляция торговым терминалом котировок ценных бумаг через интернет открыли возможность наблюдать и фиксировать мгновенные параметры конъюнктуры фондового рынка (спрос, предложение и объем торгов) в реальном времени.

Информационная прозрачность и весьма совершенный аукционный механизм ценообразования биржи создают предпосылки для разработки и апробации последовательного микроэкономического описания существенно нестационарных явлений формирования рыночных цен и объемов торгов. Более того, поскольку даже на хорошо организованных фондовых рынках не наблюдается ценовой эффективности в сильной форме [1, 456 с.], появляется надежда применить упомянутые микроэкономические модели в практике инвестиционного менеджмента. По существу, это означает, что технический подход к прогнозированию фондового рынка (если понимать под ним анализ сугубо внутрирыночной информации) получает строгое микроэкономическое обоснование.

Применительно к аналитическому описанию ценообразования фондовых активов актуальной оказывается теория обмена, развитая впервые Л. Вальрасом [3, 235 с.]. Дело в том, что двойной непрерывный аукцион встречных заявок на бирже обеспечивает условия форми-

рования цен, весьма близкие к рассматриваемым в теоретической модели рыночного равновесия в смысле Вальраса. Следуя принципам теории обмена, в работах [8, 253 с.]; [5, 223 с.] была развита микроэкономическая методика описания оценивания акций в ходе биржевых торгов. В условиях интернет-трейдинга опытная проверка данной методики становится возможной благодаря наблюдению в реальном режиме времени «окна котировок», в котором отражаются лимитные заявки на покупку и продажу ценных бумаг.

Как выяснено в статье [8, 254 с.], текущие ценовые зависимости спроса и предложения на фондовой бирже для высоколиквидных активов могут моделироваться (на основе эконометрических методов) функциями вида

$$f(p) = \frac{A}{p} - B, \quad (1)$$

где  $p$  — цена,

$A$  и  $B$  — постоянные в краткосрочном периоде коэффициенты.

В работе [6, 223 с.] обсуждается их микроэкономический смысл; оказывается, что величина  $A$  определяется агрегированием комбинаций отдельных держателей ценных бумаг, которые пропорциональны общему их капиталу, составляющих альтернативу выбранным (другим акциями, а также безрисковым активам). Вес каждой комбинации определяется предпочтениями держателей ценных бумаг. Напротив, коэффициент  $B$  определяется как агрегированные, пропорциональные количеству акций комбинации отдельных держателей активов.

#### Литература:

1. Белова, Е. В., Огороков Д. К. Технический анализ финансовых рынков: Учеб. Пособие. (Учебники экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова) [Текст]/Белова Е. В., Огороков Д. К. — М.: ИНФРА-М, 2006. — 398 с.
2. Боди, З., Кейн А., Маркус Дж. Принципы инвестиций. 4-ое изд. [Текст]/Зви Боди, Алекс Кейн, Алан Дж. Маркус — М.: Вильямс, 2002. — 962 с.
3. Вальрас, Л. Элементы чистой политической экономии [Текст]/Вальрас Л. — М.: Изограф, 2000. — 448 с.
4. Ковел, М. Биржевая торговля по трендам. Как заработать, наблюдая тенденции рынка [Текст]/Майкл Ковел; пер. с англ. под ред. В. В. Ильина. — СПб.: Питер, 2009. — 352 с.
5. Петров, С. С., Кашина О. И. Исследование котировок на покупку и продажу акций на фондовой бирже в целях совершенствования инвестиционной стратегии [Текст]/Петров С. С., Кашина О. И. //Аудит и финансовый анализ. — 2011. — №5. — с. 220–226.
6. Петров, С. С., Кашина О. И. О применении мониторинга лимитных заявок на фондовой бирже для активного управления портфелем ценных бумаг [Текст]/Петров С. С., Кашина О. И. //Аудит и финансовый анализ. — 2012. — №5. — с. 273–279.
7. Петров, С. С., Кашина О. И. Оптимизация активной стратегии управления портфелем ценных бумаг по критериям ожидаемой доходности и риска [Текст]/Петров С. С., Кашина О. И. //Аудит и финансовый анализ. — 2013. — №2. — с. 217–227.
8. Петров, С. С., Медведева М. В. Кашина О. И. Ценообразование финансовых активов в ходе биржевых торгов: аналитическое описание методами теории рыночного равновесия [Текст]/Петров С. С., Кашина О. И. //Аудит и финансовый анализ. — 2013. — №3. — с. 249–257.

В работах [6, 276 с.], [7, 220 с.] показано, что определение параметров  $A$  и  $B$  отдельно для текущего спроса и предложения делает возможным мониторинг позиции держателей крупных пакетов акций на рынке:

— модельный анализ спроса и предложения позволяет выявить, склонны ли большинство из них покупать в данный момент, либо, наоборот, продавать;

— удастся отследить реакцию крупных держателей на вариации рыночных цен и понять, считают ли они рынок «перегретым», либо, напротив, видят у акций перспективы роста.

Тем самым наблюдение за действиями крупных держателей акций дает надежду прогнозировать переломы ценового тренда, поскольку есть основания (по крайней мере, в России) именно их считать носителями инсайдерской информации.

Проведенные и описанные в работах [8, 253 с.]; [5, 223 с.] исследования, базирующиеся на строгом микроэкономическом подходе теории общего равновесия [3, 245 с.], во многом подтверждают интуитивную гипотезу «равнения на профессионалов», развитую основоположниками технического анализа. Однако если в технических методиках для реализации этой гипотезы приходится прибегать к построению эмпирических и, вообще говоря, весьма спорных индикаторов, субъективно интерпретируемых, то анализ лимитных заявок, основанный на модельном описании спроса и предложения на рынке, дает для наблюдения за крупными держателями-инсайдерами наглядные количественные оценки, имеющие последовательное теоретическое обоснование и прозрачный экономический смысл.

## Система управления денежными потоками предприятия

Коваленко Оксана Григорьевна, кандидат экономических наук, доцент  
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

*В статье рассматривается система управления денежными потоками предприятия, объект и субъекты управления денежными потоками, элементы системы управления денежными потоками. В исследовании дана классификация факторов, оказывающих влияние на объемы денежных потоков предприятия.*

**Ключевые слова:** денежный поток, управление, финансовый менеджмент.

**П**роблема управления денежными потоками предприятия является наиболее актуальной, в связи с этим необходимо создание такой системы управления потоками денежных средств, которая охватывала бы основные аспекты управления деятельностью предприятия: управление товарно-материальными запасами, внеоборотными активами, дебиторской и кредиторской задолженностью, собственным капиталом, кредитами банка.

Система управления денежными потоками на предприятии представляет собой совокупность методов, инструментов и специфических приемов целенаправленного, непрерывного воздействия со стороны финансовой службы предприятия на движение денежных средств для достижения поставленной цели.

Объектом управления в рассматриваемой системе являются денежные потоки предприятия, связанные с осуществлением различных хозяйственных и финансовых операций, а субъектом управления выступает финансовая служба, состав и численность которой зависит от размера, структуры предприятия, количества операций, направлений деятельности и других факторов:

1. В малых предприятиях главный бухгалтер часто совмещает функции начальника финансового и планового отделов.

2. В средних — выделяются бухгалтерия, отдел финансового планирования и оперативного управления.

3. В крупных компаниях структура финансовой службы существенно расширяется — под общим руководством финансового директора находятся бухгалтерия, отделы финансового планирования и оперативного управления, а также аналитический отдел, отдел ценных бумаг и валют.

К элементам системы управления денежными потоками относятся финансовые методы и инструменты, нормативно-правовое, информационное и программное обеспечения:

— среди финансовых методов, оказывающих непосредственное воздействие динамику и структуру денежных потоков предприятия, можно выделить систему расчетов с дебиторами и кредиторами; взаимоотношения с учредителями (акционерами), контрагентами, государственными органами; кредитование; финансирование; фондообразование; инвестирование; страхование; налогообложение; факторинг и др.;

— финансовые инструменты объединяют деньги, кредиты, налоги, формы расчетов, инвестиции, цены, векселя и другие инструменты фондового рынка, нормы амортизации, дивиденды, депозиты и прочие инструменты, состав которых определяется особенностями организации финансов на предприятии;

— нормативно-правовое обеспечение предприятия состоит из системы государственных законодательно-нормативных актов, установленных норм и нормативов, устава хозяйствующего субъекта, внутренних приказов и распоряжений, договорной базы.

— в современных условиях необходимым условием успеха бизнеса является своевременное получение информации и оперативное реагирование на нее, поэтому важным элементом управления денежными потоками предприятия является внутрифирменная информация.

— использование прикладных бухгалтерских программ обеспечивает финансового менеджера учетной и часто аналитической информацией, поэтому к выбору таких программ нужно подходить осторожно, выбирая такой программный продукт, который наиболее полно удовлетворял бы требованиям надежности, достоверности и прозрачности информации, гибкости в настройках под особенности бизнеса предприятия, а также соответствовал бы действующему законодательству.

Составляющими управления денежными потоками являются:

— учет движения денежных средств;  
— анализ потоков денежной наличности;  
— составление бюджета движения денежных средств;  
— контроль за использованием бюджета движения денежных средств [2].

Процесс управления денежными потоками предприятия охватывает основные направления его деятельности, включая управление собственным и заемным капиталом, оборотными и внеоборотными активами. Перед тем как приступить к осуществлению процесса управления денежными потоками необходимо изучение факторов, оказывающих влияние на их объемы и характер формирования во времени. Данные факторы делятся на внутренние и внешние. [1].

В системе внешних факторов основное значение имеют следующие:

Конъюнктура товарного рынка. Изменение этой конъюнктуры вызывает увеличение или уменьшение основной

составляющей притока денежных средств предприятия — объема поступления денежных средств от реализации продукции. В случае повышения конъюнктуры товарного рынка, в сегменте которого предприятие осуществляет свою операционную деятельность, происходит рост объема положительного денежного потока по этому виду хозяйственной деятельности [3]. Спад конъюнктуры, напротив, приводит к «спазму ликвидности», характеризующему вызванную этим спадом временную нехватку денежных средств при скоплении на предприятии значительных запасов готовой продукции, которая не может быть реализована.

1. Конъюнктура фондового рынка. Существуют 3 формы влияния этого фактора на формирование денежного потока. Во-первых, характер конъюнктуры этого рынка определяет возможности формирования денежных потоков путем эмиссии ценных бумаг (акций и облигаций) предприятия. Во-вторых, конъюнктура фондового рынка оказывает влияние на возможность эффективного использования временно свободного остатка денежных средств, образовавшегося за счет несоответствия объемов положительного и отрицательного денежных потоков предприятия во времени [5]. И, в-третьих, конъюнктура фондового рынка оказывает влияние на формирование объемов денежных потоков, генерируемых портфелем ценных бумаг предприятия, в форме получаемых процентов и дивидендов.

2. Система налогообложения предприятий. Налоговые платежи занимают большую долю объема отрицательного денежного потока предприятия, а установленный график их осуществления определяет характер этого потока во времени. В связи с этим любые изменения в налоговой системе, такие как появление новых видов налогов, изменение ставок налогообложения, отмена или предоставление налоговых льгот, изменение графика внесения налоговых платежей и т. п., ведут к соответствующим изменениям в объеме и характере оттока денежных средств предприятия [4].

3. Сложившаяся практика кредитования поставщиков и покупателей продукции. Эта практика устанавливает порядок приобретения продукции — на условиях ее предоплаты; на условиях наличного платежа («платежа против документов»); на условиях отсрочки платежа (предоставления коммерческого кредита) [2]. В результате действия этого фактора происходит как приток (при реализации продукции), так и отток (при закупке сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий и т. п.) денежных средств предприятия во времени.

4. Система осуществления расчетных операций хозяйствующих субъектов. В зависимости от характера расчетных операций изменяется время формирования денежных потоков: наличный расчет ускоряет осуществление этих потоков, а расчеты чеками, аккредитивами и другими платежными документами, напротив, эти потоки замедляют [5].

5. Доступность финансового кредита. Она, прежде всего, зависит от сложившейся конъюнктуры кредитного рынка (в связи с этим данный фактор рассматривается как внешний, не учитывающий уровень кредитоспособности конкретных предприятий). Конъюнктура этого рынка влияет на объем предложения «коротких» или «длинных», «дорогих» или «дешевых» денег, а, следовательно, и на возможность формирования денежных потоков предприятия за счет этого источника (как притоков денежных средств — при получении финансового кредита, так и оттоков — при его обслуживании и амортизации суммы основного долга) [3].

6. Возможность привлечения средств безвозмездного целевого финансирования. Ее имеют, как правило, государственные предприятия различного уровня подчинения. Благодаря данному фактору формируется определенный дополнительный объем положительного денежного потока, и при этом не происходит отток денежных средств в соответствующем объеме [2]. Это способствует росту суммы чистого денежного потока предприятия.

В системе внутренних факторов основное значение имеют следующие:

1. Жизненный цикл предприятия. На разных стадиях этого цикла формируются не только разные объемы денежных потоков, но и их виды (по структуре источников формирования притока денежных средств и направлений использования оттока денежных средств) [1].

2. Продолжительность операционного цикла. Данный фактор характеризуется следующей зависимостью. Чем короче продолжительность указанного цикла, тем больше оборотов совершают денежные средства, инвестированные в оборотные активы, и, следовательно, тем больше объем и выше интенсивность как притока, так и оттока денежных средств предприятия [5].

3. Сезонность производства и реализации продукции. Исходя из источников возникновения данного фактора (сезонные условия производства, сезонные особенности спроса) можно было бы его назвать внешним, однако технологический прогресс дает возможность предприятию непосредственно воздействовать на интенсивность его проявления. Рассматриваемый фактор существенно влияет на формирование денежных потоков предприятия во времени, определяя ликвидность этих потоков в течение отдельных промежутков времени.

4. Неотложность инвестиционных программ. В зависимости от ее степени определяется потребность в объеме соответствующего отрицательного денежного потока при одновременном увеличении необходимости формирования положительного денежного потока. Данный фактор значительно влияет как на объемы денежных потоков предприятия, так и на характер их протекания во времени.

5. Амортизационная политика предприятия. В зависимости от используемых предприятием методов амортизации основных средств, а также сроков амортизации нематериальных активов меняется интенсивность амортизации



тизационных потоков, которые денежными средствами непосредственно не обслуживаются. Это приводит к ошибочному мнению, что амортизационные потоки не связаны с денежными. К тому же, амортизационные потоки — их объем и интенсивность, — являясь самостоятельным элементом формирования цены продукции, значительно влияют на объем положительного денежного потока предприятия в составе главной его составляющей — поступлении денежных средств от реализации продукции [2]. Амортизационная политика предприятия влияет на формирование его чистого денежного потока.

Литература:

1. Бланк, И. А. Управление денежными потоками: Учебник. — Киев: Ника-Центр, 2013.
2. Ковалев, В. В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учебно-практ. Пособие. — М.: ТК Велби, Издательство «Прспект», 2013.
3. Морозко, Н. И. Финансовый менеджмент. — М.: Минфин РФ, Всероссийская государственная налоговая академия, 2012.
4. Селезнева, Н. Н., Ионова А. Ф. Финансовый анализ. Управление финансами: Учебное пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.
5. Шеремет, А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2013.

6. Коэффициент операционного леввериджа. От данного фактора зависят пропорции темпов изменения объема чистого денежного потока и объема реализации продукции.

Таким образом, при построении системы управления денежными потоками предприятия необходимо учитывать основные факторы, оказывающие влияние на движение денежных средств. Среди этих факторов различают внешние и внутренние. Их учет дает возможность значительно повысить эффективность политики предприятия по оптимизации денежных потоков.

## Источники формирования и методы расчета денежных потоков предприятия

Коваленко Оксана Григорьевна, кандидат экономических наук, доцент  
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

*В статье рассматриваются источники формирования и методы расчета денежных потоков предприятия. В исследовании дана классификация денежных потоков в зависимости от вида деятельности предприятия. Так же рассмотрены методы составления отчета о движении денежных средств.*

**Ключевые слова:** денежный поток, отчет о движении денежных средств, финансовый менеджмент, прямой и косвенный метод.

В теории финансового менеджмента рассматривают источники формирования денежных потоков предприятия с точки зрения вида деятельности, формирующего положительный (приток, поступление) или отрицательный (отток, расходование) поток денежных средств. Согласно Положению по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств» (ПБУ 23/2013) денежные поступления и выплаты подразделяются на денежные потоки от текущих, инвестиционных и финансовых операций [1].

Текущей называется основная деятельность предприятия, целью которой является извлечение прибыли [1].

Инвестиционная деятельность включает в себя капитальные вложения предприятия в связи с приобретением земельных участков, зданий и иной недвижимости, оборудования, нематериальных активов и других внеоборотных активов, а также их продажу; осуществление долгосрочных финансовых вложений в другие предприятия, выпуск облигаций и других ценных бумаг долгосрочного характера и т. д. [2].

Финансовая деятельность предприятия подразумевает осуществление краткосрочных финансовых вложений, выпуск облигаций и иных ценных бумаг краткосрочного характера, выбытие ранее приобретенных на срок до 12 месяцев акций, облигаций и т. п. [1].

Группировка денежных поступлений и выплат по этим трем категориям дает возможность показать влияние каждого из трех основных направлений деятельности фирмы на денежные средства. Сумма поступлений и расходования денежных средств по основной, инвестиционной и финансовой деятельности образует чистый денежный поток.

В экономической практике известно несколько методов составления отчета о движении денежных средств, что обуславливает соответствующие методы его анализа. Тем не менее, для анализа движения денежных средств чаще всего используют два метода — прямой и косвенный [2].

Основные различия этих методов основаны на полноте представления данных о денежных потоках предприятия, исходной информации для разработки отчетности.



В отличие от прямого косвенный метод учитывает взаимосвязь полученной прибыли с изменением величины денежных средств, в связи с этим аналитики отдадут ему большее предпочтение [1]. Анализ денежных потоков указанным методом начинается с расчета показателя чистой прибыли, при необходимости корректируя его в статьях, которые не отражают движение реальных денег по соответствующим счетам [1]. Чтобы избавиться от расхождений в формировании чистого финансового результата и чистого денежного потока, делаются корректировки чистой прибыли или убытка [1]. При этом учитываются: изменения в запасах, краткосрочных финансовых вложениях, дебиторской задолженности, краткосрочных обязательствах, исключая займы и кредиты, в течение периода; неденежные статьи: амортизация внеоборотных активов; курсовые разницы; прибыль (убыток) прошлых лет, выявленная в отчетном периоде и другое; иные статьи, которые должны быть отражены в инвестиционной и финансовой деятельности.

Существует определенная последовательность осуществления указанных корректировок, использующаяся в методических целях.

Первым этапом является устранение влияния операций неденежного характера на чистый финансовый результат. Например, выбытие нематериальных активов и объектов основных средств приводит к учетному убытку в размере их остаточной стоимости. Очевидно, что операции списания с баланса остаточной стоимости имущества никак не влияют на величину денежных средств, так как связанный с ними отток средств произошел намного раньше — в момент его приобретения. Отсюда следует, что сумму убытка в размере недоамортизированной стоимости необходимо добавить к величине чистой прибыли.

Второй этап подразумевает выполнение корректировочных процедур, учитывая при этом изменения в статьях оборотных активов и краткосрочных обязательств. Проведение корректировок направлено на то, чтобы показать, за счет каких статей оборотных активов и краткосрочных обязательств изменилась сумма денежных средств в конце отчетного периода по сравнению с его началом [3]. Если произошло увеличение статей оборотных активов, характеризующееся использованием средств, имеет место отток денежных средств. При уменьшении статей оборотных активов, характеризующимся высвобождением средств, говорят о притоке денежных средств.

При использовании косвенного метода величина чистого денежного потока предприятия рассчитывается по видам хозяйственной деятельности и предприятию в целом. По текущей деятельности за базовый элемент расчета чистого денежного потока предприятия косвенным методом принимается его чистая прибыль, полученная в отчетном периоде.

Следующим этапом является преобразование чистой прибыли в показатель чистого денежного потока путем внесения соответствующих корректировок.

С помощью косвенного метода можно определить потенциал формирования предприятием главного внутреннего источника финансирования своего развития — чистого денежного потока по текущей и инвестиционной деятельности, а также выявить динамику всех факторов, оказывающих влияние на его формирование. К недостаткам метода относится его высокая трудоемкость при составлении отчета внешним пользователем; а также необходимость привлечения внутренних данных бухгалтерского учета [3].

Основой прямого метода расчета является отражение итогов операций (обороты) по счетам денежных средств за определенный период. При этом операции группируются в зависимости от вида деятельности (текущей, инвестиционной и финансовой). Полученные результаты расчета денежных потоков прямым и косвенным методом различаются только при рассмотрении текущей деятельности предприятия.

Необходимые для проведения расчета данные находятся в формах бухгалтерской отчетности: «Бухгалтерском балансе» и «Отчете о движении денежных средств».

С помощью прямого метода расчета денежного потока оценивается платежеспособность предприятия, а также осуществляется оперативный контроль за поступлением и расходованием денежных средств.

Если анализировать предприятие в долгосрочной перспективе, то можно посредством прямого метода расчета денежного потока оценить уровень ликвидности активов [1]. Прямой метод может также применяться для контролирования процесса формирования выручки от продажи продукции (товаров, услуг) и выводов относительно достаточности денежных средств для платежей по финансовым обязательствам, если речь идет об оперативном управлении финансами.

Использование прямого метода дает возможность провести оценку общих сумм поступлений и платежей и определить статьи, которые формируют максимальный положительный и отрицательный денежный поток; а также сделать выводы о достаточности их для уплаты по счетам текущих обязательств и для осуществления инвестиционной деятельности [2].

При нормальных условиях текущая деятельность предприятия должна обеспечивать приток денежных средств, полностью покрывая их инвестиционный отток. Отношение чистого денежного потока от текущей деятельности к чистому денежному потоку от инвестиционной деятельности должно быть выше 50% [1].

Недостаток рассмотренного метода в том, что с его помощью невозможно проследить взаимосвязь полученного финансового результата и изменения абсолютного размера денежных средств предприятия [1]. Еще одной отрицательной чертой данного метода является его трудоемкость.

Информация о движении денежных средств российскими предприятиями предоставляется за отчетный и предыдущий год. Отчет составляется на основе прямого ме-

тогда. В форме российского отчета о движении денежных средств не предусмотрено использование косвенного метода. Согласно российским правилам ведения бухгалтерского учета не требуется приводить данные о денежных эквивалентах. Кроме того, в международных стандартах финансовой отчетности и российском бухгалтерском учете определения текущей, инвестиционной и финансовой деятельности не идентичны.

Основной задачей управления денежными потоками предприятия является их оптимизация, обозначающая обеспечение сбалансированности объемов положительного и отрицательного их видов [3]. На результатах хозяйственной деятельности предприятия негативно сказывается не только дефицитный, но и избыточный денежные потоки. Далее по тексту рассмотрена роль денежных потоков в деятельности предприятия.

Дефицитный денежный поток может привести к следующим негативным последствиям: снижение ликвидности и уровня платежеспособности предприятия, рост просроченной кредиторской задолженности поставщикам сырья и материалов, повышение доли просроченной задолженности по полученным финансовым кредитам, задержки выплаты заработной платы, рост продолжительности финансового цикла, а как следствие — снижение рентабельности использования собственного капитала и активов предприятия.

На основе данных о состоянии движения денежных потоков можно делать выводы о качестве управления предприятием.

Качество управления предприятием считается хорошим в том случае, если по результатам отчетного периода чистое движение денежных средств в результате текущей деятельности имеет положительное значение, в результате инвестиционной и финансовой — отрицательное. Отсюда следует, что в результате текущей деятельности предприятие получает столько собственных денежных средств, сколько необходимо для последующего их инвестирования и погашения кредитов [2]. В том случае, если при данных условиях чистое движение де-

нежных средств в результате всех видов деятельности предприятия за рассматриваемый период получается величиной положительной, значит, руководство предприятия успешно справляется со всеми своими функциями.

Когда движение денежных средств в результате текущей и финансовой деятельности принимает положительное значение, а в результате инвестиционной — отрицательное, можно делать вывод о нормальном качестве управления предприятием. Суть такой структуры денежных потоков заключается в следующем: предприятие направляет денежные средства, полученные от текущей деятельности, а также средства, полученные как кредит и дополнительные вложения собственников, на приобретение необоротных активов [3]. Сложившаяся ситуация также как и предыдущая допустима при оценке качества управления предприятием.

Ситуация неприемлема, если движение средств в результате инвестиционной и финансовой деятельности имеет положительное значение, а в результате текущей — отрицательное. При таких условиях состояние предприятия считается кризисным, качество управления в данной ситуации оценивается как неудовлетворительное. Предприятие в этом случае покрывает расходы текущей деятельности за счет поступлений от инвестиционной и финансовой, другими словами путем привлечения кредитов, дополнительного выпуска акций и т.п. Подобная структура допустима исключительно для вновь созданных предприятий, не начавших работать на полную мощь и находящихся на начальной стадии развития.

Таким образом, в качестве источников формирования денежных потоков предприятия выступают текущая, инвестиционная и финансовая деятельность предприятия. Группировка денежных потоков по перечисленным категориям дает возможность показать влияние каждого из трех направлений деятельности фирмы на денежные средства. Сумма притоков и оттоков денежных средств по всем трем категориям образует чистый денежный поток.

#### Литература:

1. Приказ Минфина РФ от 2 февраля 2011 г. N 11н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств» (ПБУ 23/2011)»
2. Измутьева, О. А. Внутренняя отчетность и внутрифирменная система финансовых показателей коммерческой организации: алгоритм построения и анализа // В сборнике: Перспективы развития науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. Тамбов, 2014. с. 62–68.
3. Ковалев, В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учебно-практ. Пособие. — М.: ТК Велби, Издательство «Проспект», 2013.

## Венчурное финансирование инновационных проектов

Козлова Ксения Алексеевна, студент;

Маркова Екатерина Григорьевна, студент

Научный руководитель: Удальцова Наталья Леонидовна, кандидат экономических наук  
Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Москва)

Венчурное финансирование играет большую роль в обеспечении динамичного развития любой экономики, а также в достижении высокого уровня конкурентоспособности как отдельных предприятий, так и страны в целом. Под венчурным финансированием обычно понимают долгосрочные рискованные вложения в высокотехнологичные компании, которые создаются для разработки и производства инновационных продуктов с целью получения прибыли от инвестирования. На настоящем этапе развития российской экономики венчурному финансированию придается большое значение в экономической теории и практике — об этом свидетельствуют неоднократно упоминающиеся на высшем уровне вопросы экономической стратегии государства.

Начнем с рассмотрения российского венчурного рынка. Статистика показывает, что с 2007 г. по 2012 г. российский венчурный рынок увеличился в 4 раза не только с точки зрения объема поступающих инвестиций, но и в плане количества совершенных сделок (в том числе на ранних этапах), количества технопарков и бизнес-инкубаторов, количества бизнес-ангелов и их ассоциаций, количества стартапов.

В России ключевые секторы венчурного рынка — это информационные технологии и потребительские товары и услуги, поскольку, как и в других странах, инновационные продукты и решения проще запускать именно в этих секторах. К тому же, в этих секторах ожидается более быстрый возврат инвестиций. Рассмотрим особенности венчурной отрасли в России.

Во-первых, фактором роста венчурной отрасли являются, прежде всего, инвестиции в информационные технологии и потребительский рынок. Об этом свидетельствуют данные таблицы 1.

Развернутое представление о распределении объемов инвестиций по годам представлено в таблице 2.

Во-вторых, инвестиции в сектор потребительских товаров стимулируются переходом потребительских предпочтений от розничной торговли в режиме офлайн к по-

купкам в Интернете, т.е. инвестиции в этой отрасли пришлось на электронную коммерцию.

В-третьих, частные венчурные фонды чаще инвестируют средства в интернет-компании, в то время как государственные фонды склонны инвестировать в секторы науки, производства материалов и химической промышленности.

Необходимо отметить, что российский венчурный рынок все еще находится на довольно ранней стадии своего развития. На это указывает ряд следующих факторов:

— Количество выходов на рынок не значительно: отечественные компании еще не так активно покупают стартапы, еще не распространен выход на международный рынок

— Растет число небольших фондов, которым еще только предстоит консолидация

— Среда и доступ к информации об инвесторах и центрах компетенций фрагментированы. Российский венчурный рынок все еще характеризуется определенным уровнем риска, однако вызывает большой интерес у инвесторов, особенно на фоне последних событий

Российское государство играет значительную роль в венчурном финансировании, предоставляя инфраструктуру, создавая необходимую среду и гарантируя существование венчурного рынка в целом. На ранних этапах истории российского венчурного рынка, главным образом в 2004–2009 годах, правительство создало несколько государственных институтов развития (ОАО «РВК», ОАО «РОСНАНО» и Фонд «Сколково»), которые повысили интерес к новой экономике, инновациям и предпринимательству в обществе и кругах предпринимателей. В то же время были предприняты существенные усилия для того, чтобы сделать режим налогообложения благоприятным для бизнеса. Были предложены различные стимулы, а именно специальный налоговый статус резидентов «Сколково», введенный в 2010 году, льготы по НДС для лицензирования программного обеспечения,

Таблица 1. Структура компаний в разрезе индустрий, 2013 год, % [4]

Индустрия	В натуральном выражении	В денежном выражении
ИКТ	78%	34,5%
Розничная торговля	11,30%	45,2%
Медицина	3,40%	6,5%
Производство	2,20%	9,8%
Другое	4,70%	4%

Таблица 2. Распределение объемов инвестиций по отраслям, 2009–2012 годы, % [2]

Отрасль	2009	2010	2011	2012
Экология	0	0	0,02	0,09
Легкая промышленность	0	0	0	0,44
Транспорт	0	0,13	0,28	2,72
Биотехнологии	0,11	0	0,08	0,05
Строительство	0,39	0,3	0	0,74
Химические материалы	0,47	0,12	2,09	0,24
Сельское хозяйство	0,49	2,09	0	5,69
Промышленное оборудование	0,62	3,78	15,99	5,46
Электроника	2,68	0	0,57	0,39
Энергетика	5,68	4,03	4,5	16,02
Медицина/Здравоохранение	7,41	2,1	0,46	6,48
Компьютеры	7,47	4,72	7,08	1,69
Телекоммуникации	11,68	37,57	11,1	25,24
Потребительский рынок	47,25	11,64	50,01	7,21
Финансовые услуги	15,75	33,51	7,58	20,99
Другое	0	0,01	0,23	6,55

сокращение ставок социальных взносов для ИТ-компаний и другие меры. Ключевым институтом, ответственным за развитие венчурного рынка, является ОАО «РВК» (ОАО «Российская венчурная компания»). Основные предпочтения государственных венчурных фондов сосредоточены в секторе материальных технологий: только 7% от общего числа фондов данной категории инвестируют исключительно в компании ИКТ-сектора

Создание бизнес-инкубаторов является еще одной формой поддержки венчурного бизнеса. В них фирмы «выращиваются» в благоприятных условиях в течение одной или двух стадий своего развития (обычно это стадия посевного финансирования и стадия стартапа). Начинающие компании получают часть ресурсов (в том числе и финансовых) на льготных условиях за счет государственных программ поддержки, вузов, муниципалитетов или более крупных частных компаний.

С точки зрения венчурного инвестора, взаимодействие с бизнес-инкубатором предпочтительнее, чем взаимодействие с разрозненными компаниями, так как государство берет на себя часть рисков. Кроме того, высокотехнологичные фирмы — резиденты бизнес-инкубаторов (чаще всего вузовских бизнес-инкубаторов) обладают технологиями и продуктами (или их прототипами), принципиальная техническая реализуемость которых обычно подтверждена наличием объектов интеллектуальной собственности. Однако в данном случае возникает проблема перекрестного финансирования, когда одна и та же разработка финансируется:

- за счет государственных субсидий/грантов;
- за счет бизнес-инкубатора, предоставляющего свои услуги на льготных условиях;
- за счет венчурного инвестора.

Если же на стадии посевного финансирования используется еще и краудфандинг, то множественность источников финансирования, его многоканальность порождают очень сложную структуру сделки, в которой практически невозможно корректно учесть вклад каждого из участников проекта и адекватно рассчитать его долю в конечной прибыли. Поэтому в таких случаях либо руководствуются некоторым эмпирически рассчитанным порогом, который не может превышать доли участника каждого вида, либо один из участников (чаще всего государство) становится донором, не пытающимся извлечь коммерческую выгоду от сделки, а работающим для достижения другого рода эффектов.

Помимо традиционных бизнес-инкубаторов, активно поддерживаемых государством, в последние годы в России стали появляться частные бизнес-инкубаторы, работающие по методологии открытых инноваций и активно использующие краудсорсинг.

Так же венчурные фонды в настоящее время создаются и совместно с другими государствами. Немаловажную роль в этом сыграл III Московский международный форум инновационного развития «Открытые инновации». В рамках этого форума было подписано соглашение об образовании венчурного фонда Trans Pacific Technology Fund Председателем правления Группы компаний РОС-НАНО Анатолием Чубайсом, Президентом тайваньской Инвестиционной корпорации промышленных технологий (ИПС) Хербом Лином и Президентом инвестиционной компании 360ip (Сингапур) Гленом Кляйном. «Фонду интересны проекты в области высоких и нанотехнологий, а также в самом передовом направлении — аддитивных технологиях, позволяющих значительно ускорить НИОКР. Объем первого закрытия, который случится уже

в течение года, должен составить не меньше 200 млн. долларов», — сказал Анатолий Чубайс на церемонии подписания. — «В дальнейшем этот показатель планируется довести до 400 млн. долларов. С такими достойными партнерами эти цели вполне реальны. Все проекты будут иметь «российский след» — офис, отдел R&D или производство будут располагаться в нашей стране».

Достаточно интересным мероприятием в сфере венчурного финансирования являются так называемые венчурные ярмарки. Российская венчурная ярмарка проводится, начиная с 2000 года, Российской ассоциацией венчурного инвестирования для профессионалов отечественного рынка прямых и венчурных инвестиций. Ежегодно ярмарка собирает руководителей крупнейших инвестиционных структур, венчурных фондов и фондов прямого инвестирования, банков, консалтинговых организаций, бизнес-ангелов, руководителей и владельцев инновационных компаний малой и средней капитализации, журналистов, политиков из России, Европы, США и других стран. Такие ярмарки проходят в форме интерактивных дискуссий и круглых столов, где участники могут поделиться опытом и найти новых партнеров и клиентов. На наш взгляд такие ярмарки позволят построить эффективную деловую коммуникацию между инновационными компаниями инвесторами. На сегодняшний день проведено 14 Российских венчурных ярмарок: в Санкт-Петербурге, Москве, Перми, Ростове-на-Дону, Иркутске, Новосибирске.

Событие, происходящее на российском рынке венчурного инвестирования не ограничивается вышеупомянутым подписанием соглашения с Китаем. В сентябре количество сделок на российском рынке значительно возросло, в основном, за счет посевных раундов. Кроме того, инвесторы из России вложились в несколько иностранных проектов, но напряженная политическая ситуация продолжает негативно сказываться на международном бизнесе — западные фонды вышли из двух компаний (ostrovok.ru — бронирование отелей, Wikimart — онлайн торговый центр). Так же наблюдается тяготение к емким в среднесрочной перспективе нишам — реклама, маркетинг и медиа (яркий пример — выкуп 48% акций ВКонтакте компанией Mail.ru за рекордную для Рунета сумму в \$ 1,47 млрд).

Активно развивающаяся сфера электронной коммерции столкнулась с определенными проблемами в области венчурного финансирования из-за сокращения потребительских возможностей и курсовых колебаний.

Итогом явился тот факт, что на рынке осталось очень мало прибыльных компаний, которые были бы свободны от венчурных инвестиций. Российские инвесторы начали больше вкладываться в зарубежные проекты, нежели в отечественные, причиной чего служат сложности с законодательством, завышенные оценки стартапов и невысокая квалификация команд по ведению бизнеса. В частности, они вкладываются в израильские, американские и европейские компании. В сентябре 2014 года таких сделок было 11. [4]

В 2013 году начались структурные изменения в отрасли венчурных инвестиций в ИТ, что сделало этот год поворотным для рынка. К таким изменениям относится возникновение большого количества новых частных предпосевных и посевных фондов и инкубаторов, использующих капитал проданных полностью или частично интернет-компаний.

По имеющимся оценкам, число действующих на российском рынке фондов венчурных инвестиций (т.е. ориентированных преимущественно на компании ранних стадий), деятельность которых анализируется в настоящем исследовании, составило 200 (на конец 2012 года — 160).

Важно понимать, на какую стадию инновационного проекта приходится наибольший объем инвестиций. По данным рисунка 1, доминируют сделки на посевной стадии финансирования и составляют 71,4%.

Стоит отметить, что рост числа венчурных фондов сохраняется, и рост этот имеет выраженный характер, даже если взять во внимание методические особенности сбора статистики. Необходимо дополнить, что некоторые фонды, запущенные еще в 2012 году в статистических данных учтены уже в 2013 в соответствии с тем, как поступала соответствующая информация об их показателях инновационной активности. Кроме того, здесь в статистику был включен ряд международных венчурных фондов, инвестировавших в российские организации.

Совокупный объем венчурных фондов, сосредоточенных полностью на секторе ИКТ достиг около 45% от общего объема действующих на рынке фондов ранних стадий, при этом соотношение с количеством общего числа венчурных фондов осталось на уровне чуть более 50%.

Важно упомянуть, что достоверным является факт доминирования частных венчурных фондов на рынке венчурного капитала. Это подтверждается как совокупным объемом, который составляет свыше 60%, так и отношением общего числа (около трех четвертей от всего рынка).

Таблица 3. Число и объем фондов венчурных инвестиций

	2011		2012		2013	
	Объем, млн. долл.	Число	Объем, млн. долл.	Число	Объем, млн. долл.	Число
Венчурные фонды	3449	97	4537	160	5510	200
Темп роста	-	-	1,32	1,65	1,21	1,25



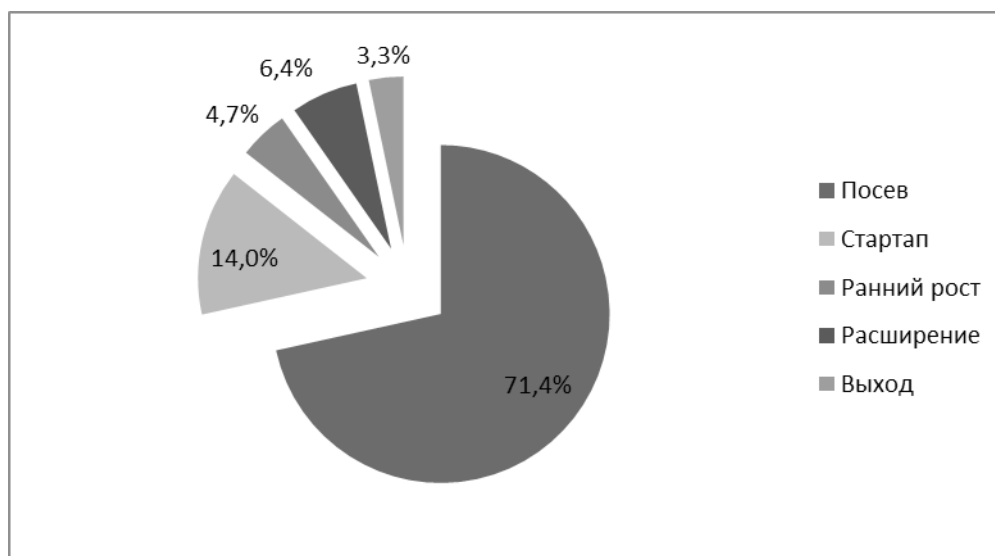


Рис. 1. Структура рынка по раундам инвестирования, % 2013 г. [2]

В свою очередь, фонды в рамках программ частно-государственного занимают около 90% среди всех фондов с участием государственного капитала, остальная доля приходится на фонды со 100%-м государственным финансированием.

Что касается последних данных, то за первое полугодие 2014 года аналитиками J'son & Partners Consulting было выделено 120 сделок на общую сумму в 241,3 млн долл., из которых 110 составили сделки по привлечению нового финансирования на общую сумму 160 млн долл. и 10 сделок по продаже существующих долей на сумму 81,3 млн долл. Максимальное количество инвестиций осуществил государственный Фонд Развития Интернет Инициатив — 37 сделок.

Отраслевой анализ профинансированных проектов за первое полугодие 2014 года показал снижение доли ИТ-проектов как в денежном, так и в количественном выражении. По данным анализа видно, что за этот период наблюдался рост инвестиций в проекты, связанные с медициной, что составило в денежном выражении 8% рынка.

Экспертами было отмечено, что в данный момент времени можно наблюдать некоторую стагнацию на российском венчурном рынке. Но есть и позитивный фактор, как было отмечено выше, российские инвесторы стремятся участвовать в международных процессах: по сравнению с первым полугодием 2013 года количество сделок с участием российского капитала увеличилось с 18 до 23.

Рассмотрим основные проблемы, мешающие российскому инновационному бизнесу привлекать значительный объем инвестиций. К ним относятся:

1. Отсутствие полноценной нормативной базы, а также ее «запутанность». В сфере инноваций, так же как и в любой другой сфере, очень велика нормативная составляющая, которая включает в себя многочисленные

договоры, юридические процедуры и т.д. Многие иностранные (и также отечественные) инвесторы не могут разобраться во всех тонкостях законов и подзаконных актов, регулирующих ту или иную сферу деятельности, поэтому закрывают вопрос об инвестировании в российский инновационный бизнес на стадии зарождения. К слову, в самом важном документе любого государства — Конституции — в США всего 7 статей и 27 поправок, в то время как в России Конституция состоит из 137 статей. Это является еще одним подтверждением запутанности отечественной законодательной базы

2. Отсутствие отечественного платежеспособного спроса. Российские разработчики и инноваторы часто сталкиваются с проблемой невостребованности своих новшеств на отечественном рынке. Российские предприятия не конкурируют на международном рынке (по данным рейтинга конкурентоспособности стран мира РБК Россия занимает всего 42 место из 60), из-за этого отечественные компании не работают в режиме постоянного поиска инноваций для создания новых продуктов (работ) и увеличения эффективности своей деятельности

3. К предыдущей проблеме прямо относится проблема некомпетентности и неквалифицированности участников инвестиционного процесса, у которых не хватает знаний в области отечественного и международного законодательства в области венчурного бизнеса

4. Недостаток информации. Поиск необходимых разработок и новшеств затрудняется тем, что отсутствует единое информационное поле, единая база, где можно было бы найти нужную информацию о той или иной технологии

5. Низкий уровень подготовки и проработки инновационных проектов

6. Огромный объем экспорта технологий на теневом рынке

7. Низкий авторитет предпринимательской деятельности в сфере малого и среднего бизнеса

8. Недостаточное развитие института венчурного финансирования

9. Проблема самой технологии. Вопрос состоит в том, сможет ли новшество пройти путь коммерциализации и превратиться в инновацию, которая в итоге будет продаваться на рынке и иметь платежеспособный спрос

10. Недостаточная финансовая государственная поддержка инновационного и венчурного бизнеса

Несмотря на вышеперечисленные проблемы, в России существует ряд предпосылок, благоприятствующих развитию венчурного бизнеса. К ним относятся:

1. Россия имеет колоссальный научно-технический потенциал, причем этот потенциал составляют не только специалисты научно-технических подразделений ВПК, но и большое количество молодых программистов, имеющих достаточно высокий уровень квалификации. Например, в России самые высокие темпы роста создаваемых web-сайтов в сети Интернет.

2. Уровень технического образования в нашей стране достаточно высок, превышает аналогичный показатель в США в 2 раза и составляет 1,5 млн. чел.

3. Значительная доля успешных отечественных предпринимателей имеют научно-техническую подготовку и опыт работы в научных учреждениях, что способствует их решению стать бизнес-ангелами по отношению к малым венчурным технологическим фирмам (МВТФ)

4. Растет число предпринимателей, умеющих трезво оценивать бизнес-идеи и составлять перспективные бизнес-планы

5. Проводится большое количество мероприятий в сфере венчурного финансирования (например, венчурные ярмарки)

Подводя итог, необходимо отметить, что венчурный рынок в России развивается из года в год. Существует

ряд проблем, которые препятствуют развитию венчурного финансирования в России, однако большинство этих проблем является общим для большинства сфер экономики в нашей стране, а потому требуют поиска путей их решения, большая роль в решении этих проблем должна отводиться государству, как институту, способному влиять на коренные изменения.

Основным фактором роста венчурной отрасли являются инвестиции в сферу информационных технологий, именно эта сфера активно развивается в России в настоящее время. Даже идущая вслед за ней сфера розничной торговли представлена на венчурном рынке в форме электронной коммерции. Хотя стоит отметить, что на рынке электронной коммерции осталось слишком мало прибыльных предприятий, пока еще свободных от венчурных инвестиций. В сферу материалоемких технологий венчурное финансирование поступает в основном за счет государственных венчурных фондов. Интерес частных фондов именно к сфере ИТ, а не материалоемких технологий достаточно легко — в этой сфере легче освоиться и, что немаловажно для российских инвесторов, возврат инвестиций происходит быстрее. Для дальнейшего развития венчурного финансирования в нашей стране необходимо привлекать частных инвесторов в сферу материалоемких технологий, развитие которых позволило бы вывести нашу страну на качественно новый уровень инновационного развития, и, возможно, позволило бы России стать полноценным участником международной инновационной деятельности. Хоть число создаваемых фондов неуклонно растет, в основном, они видят конечной целью своего финансирования сферу ИКТ по вышеупомянутым причинам. Хочется отдельно отметить интеграцию с международными венчурными фондами: как сами частные инвесторы стремятся участвовать в иностранных фондах, так и компании с государственным участием ищут пути сотрудничества.

#### Литература:

1. Фомин, И.В. О государственной инициативе в вопросах развития венчурного финансирования // Финансы, № 32011
2. J'son & Partners Consulting: Как был устроен российский венчурный рынок в 2013 году — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://siliconrus.com/2014/09/venture-capitals/> (дата обращения 27.10.2014)
3. Венчурные ярмарки — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.rvca.ru/rus/resource/venture-fairs/> (дата обращения 27.10.2014)
4. Рекламные проекты и медиа вытаскивают из кризиса российский венчур — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://rusbases.com/trends/digest/september2014/> (дата обращения 27.10.2014)
5. Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций за 2013 год — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.rvca.ru/rus/resource/library/rvca-yearbook/> (дата обращения 27.10.2014)
6. Соглашения, подписанные на Форуме и Выставке «Открытые инновации», открывают новые перспективы перед участниками экосистемы инноваций — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://www.allventure.ru/events/4101/#replies\\_page1](http://www.allventure.ru/events/4101/#replies_page1) (дата обращения 27.10.2014)

## Оценка состава и структуры собственного капитала промышленного предприятия

Колесник Наталья Федоровна, доктор экономических наук, профессор, доцент;  
Горбункова Анна Олеговна, студент;  
Чекалдаева Юлия Алексеевна, студент;  
Национальный исследовательский мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева

В современных условиях существования многообразия форм собственности в Российской Федерации, чрезвычайно актуальным становится изучение вопросов формирования, функционирования и воспроизводства предпринимательского капитала. Одной из важных задач предприятия является оценка влияния финансовой структуры капитала на рентабельность компании, которая возможна в результате проведения детального анализа его деятельности. Структурой капитала следует грамотно управлять, в соответствии с изменяющимися внутренними и внешними обстоятельствами.

Капитал фирмы является одним из факторов производства наряду с природными и трудовыми ресурсами. Под капиталом фирмы подразумевают сумму акционерного капитала, эмиссионного дохода и нераспределенной прибыли, содержащуюся в балансе предприятия. Величина капитала представляет собой разность между стоимостью активов фирмы и ее кредиторской задолженностью. Стоимость капитала является показателем прибыльности операционной деятельности фирмы, то есть выступает минимальной нормой формирования операционной прибыли предприятия.

Кроме того, максимизация рыночной стоимости предприятия достигается в значительной степени за счет минимизации стоимости используемых источников формирования капитала. Структура капитала предприятия представляет собой соотношение между различными источниками капитала (собственным и заемным капиталом), используемыми для финансирования его деятельности. [1, с. 354]

Собственный капитал представлен уставным, добавочным и резервным капиталом, нераспределенной прибылью. Формирование оптимальной структуры капитала неразрывно связано с учетом особенностей каждой из его составных частей.

Рассмотрим динамику и структуру капитала машиностроительного предприятия ОАО «Сарансккабель», осуществляющего выпуск кабельно-проводниковой продукции различного назначения для многих отраслей промышленности и сельского хозяйства.

На основании приведенной таблицы можно сделать вывод о том, что основной проблемой предприятия является превышение доли заемных средств над собственными. В общем объеме капитала удельный вес заемного капитала предприятия превышает удельный вес собственного капитала как в 2012, так и в 2013 году. Очевидно, ситуация грозит потерей кредиторов и инвесторов. В совокупности с низкой долей уставного капитала предприятие может стать банкротом. В 2013 году доля собственного капитала снизилась по сравнению с 2012 годом на 399670 тыс. руб. Что касается динамики, в 2013 году размер собственного капитала снизился на 48,190%. Это произошло за счет значительного увеличения суммы долгосрочных обязательств, стоимость которых возросла за счет увеличения кредиторской задолженности.

На рисунке 1 и 2 представлены структуры собственного капитала ОАО «Сарансккабель» за 2012 и 2013 года.

Структура собственного капитала ОАО «Сарансккабель» за анализируемый период значительно изменилась. В 2012 году структура собственного капитала состояла на 17,58% из добавочного капитала и на 82,40% из нераспределенной прибыли, а структура собственного капитала в 2013 году — на 38,70% из добавочного капитала и на 61,26% из нераспределенной прибыли. Наблюдается увеличение доли добавочного капитала в общей сумме собственного капитала, и соответственно, снижение доли нераспределенной прибыли. Изменений в уставном капитале предприятия на протяжении 2012–2013 года не произошло.

Таблица 1. Динамика и структура капитала ОАО «Сарансккабель» за 2012–2013 г.

Показатели	2012 год	Удельный вес, %	2013 год	Удельный вес, %	Изменение за год	Изменение, %	Относительное отклонение
Собственный капитал предприятия, тыс. руб.	829350	46,30%	429680	31,05%	-399670	-15,25%	-48,190%
Заемный капитал предприятия, тыс. руб.	955200	53,70%	954030	68,95%	-1170	15,25%	-0,122%
Общий объем капитала, тыс. руб.	1784550	100%	1383680	100%	-400870	-	-22,463%

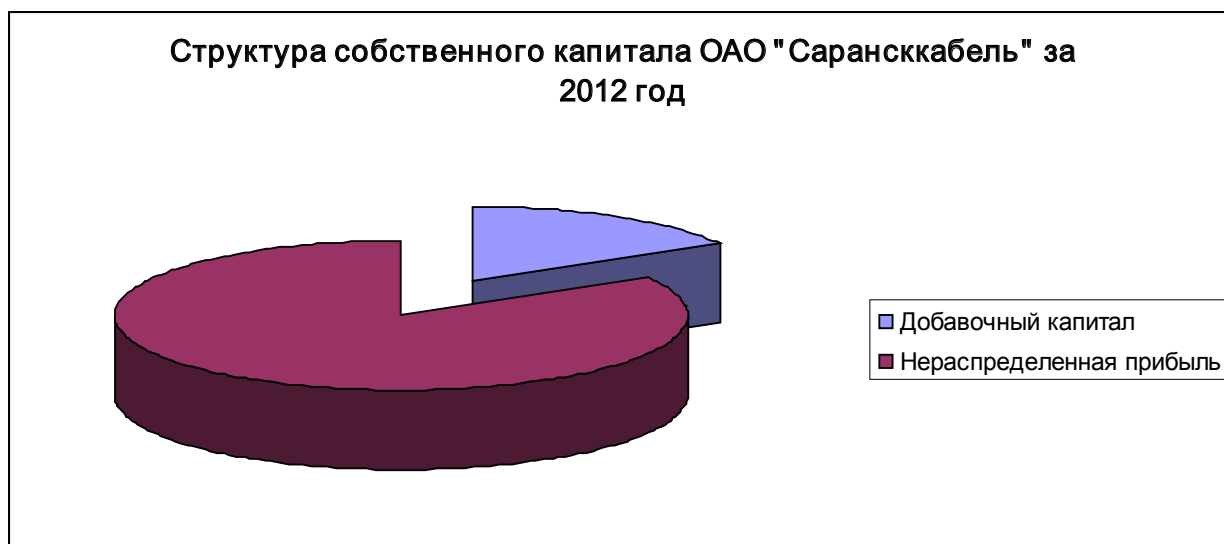


Рис. 1. Структура собственного капитала ОАО «Саранскабель» за 2012 год



Рис. 2. Структура собственного капитала ОАО «Саранскабель» за 2013 год

Следовательно, можно сделать вывод, что в структуре собственного капитала преобладает добавочный капитал и нераспределенная прибыль. Безусловно, собственный капитал уменьшается за счет снижения нераспределенной прибыли, а также незначительного увеличения добавочного капитала. Уставный капитал и резервный капитал имеют незначительную долю в собственном капитале организации (менее 1%).

Предметом пристального внимания в ОАО «Саранскабель» являются проблемы, связанные с формированием и использованием собственного капитала. Исследуемое предприятие осуществляет свою хозяйственную деятельность за счет прибыли от основной деятельности и прочих доходов. Данные источники являются весьма ненадежными в современных условиях экономики, их вели-

чина может постоянно варьироваться. Главной причиной использования рассматриваемых источников является противопоставление низкой доли уставного, резервного капитала к высокой доле добавочного капитала и нераспределенной прибыли. Безусловно, к ключевым проблемам предприятия относится превышение доли заемных средств над собственными.

Привлечение заемных средств на данном предприятии невыгодно, предприятию выгоднее наращивать собственные средства, чем брать краткосрочный кредит. Привлечение заемных средств обходится предприятию дороже привлечения собственных средств. Дополнительная эмиссия собственных акций позволит предприятию привлечь капитал со стороны, не прибегая к дорогостоящим кредитам банков. При этом в пассиве

баланса значительно изменится структура капитала: возрастет доля собственных средств при снижении доли заемных. Если рассматривать актив баланса, то мы увидим, что увеличится удельный вес собственного внеоборотного капитала, а это в свою очередь позволит предприятию закупить новое оборудование, технологии, сырье и материалы для эффективной работы. Главные трудности у предприятия могут возникнуть в процессе размещения акций. Необходимо найти инвестора, который согласится вложить значительную сумму средств в предприятие. Это осуществимо только в результате рационального управления инвестиционной привлекательностью акций. Исследуемому предприятию необходимо продвигать свою продукцию на межрегиональные и внешние рынки. ОАО

«Саранскабель» является одним из предприятий, которые участвуют в проекте «Программа повышения инвестиционной привлекательности Республики Мордовия на 2011–2015 годы». [2]

Для выхода из сложившейся ситуации предприятию необходимо увеличить резервный фонд, а также внести предложения по организации его учета и отражению в бухгалтерской отчетности. Также, предприятию необходимо повысить уровень маркетинговых исследований, направленных на ускорение продвижения товаров от производителя к потребителю. Таким образом, при совокупном применении всех вышеперечисленных методов оптимизации формирования и использования капитала, возможно успешное и долгосрочное функционирование предприятия.

Литература:

1. В. В. Ковалев, Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели: учебное пособие. Ч. 1 — М.: Проспект, КНОРУС, 2012. — 768 с.
2. Официальный сайт ОАО «Саранскабель» [Электронный ресурс]/Режим доступа: <http://www.saranskabel.ru/>

## История развития практики и исследований в области управления рисками

Кошелевский Иван Сергеевич, аспирант

Московский государственный университет приборостроения и информатики

*В статье описывается история развития методов управления рисками, основные тенденции и направления.*

**Ключевые слова:** управление рисками, распределение рисков, экономическая эффективность.

Финансово-хозяйственная деятельность любого коммерческого предприятия подвержена влиянию внешней среды. В активно развивающейся мировой экономике по мере роста производительности труда, ускорения процессов модернизации оборудования, совершенствования технологий, развития процессов интеграции и глобализации, происходит обострение целого ряда проблем, с которыми в процессе своей хозяйственной деятельности приходится сталкиваться коммерческому предприятию. В связи с увеличением количества игроков, определяющих формирование мировой экономической динамики, одним из основных характерных факторов современной мировой экономики является возрастание неопределенности процессов мирового развития. В связи с этим становится очевидным тот факт, что для обеспечения эффективного функционирования предприятия необходимо создание, использование и интеграция в структуру управления предприятием механизмов эффективной защиты от негативного воздействия неопределенностей, возникающих в ходе осуществления хозяйственной деятельности. Таким механизмом является управление рисками.

Термин управление рисками широко используется порядка 60 лет. Активное изучение методов управления рис-

ками началось после второй мировой войны [1]. Основу теории управления рисками положили ученые, которые пытались разработать методы решения определенных типов проблем, связанных с возникающими рисками в промышленном и коммерческом мире. Основоположником риск менеджмента считается Уэйн Снайдер, который в 1956 г. впервые дал описание профессии «риск-менеджер» [2]. Первый учебник по управлению рисками был опубликован в 1963 году Робертом Ирвином Мэром и Бобом Аткинсоном Хеджесом под названием, «Управление рисками и коммерческое предприятие» [3]. В качестве основной цели управления рисками была поставлена цель максимизации эффективности работы предприятия. Основная предпосылка этого учебника заключалась в том, что управления рисками должно быть организовано всеобъемлющим образом, и не ограничиваться одним страхованием. При этом были разработаны основные принципы, и определены основные этапы управления рисками:

1. Определение риска.
2. Измерение риска.
3. Оценка различных методов обработки риска:
  - принятие рисков,
  - перенос риска,



— снижение риска.

4. Выбор метода уменьшения риска
5. Мониторинг результатов

Так же было выделено два вида рисков:

Чистые риски (pure risk) — относятся к ситуации, в которой существует возможности потери или избегания ее.

Спекулятивные риски (speculative risks) — относится к ситуации, в которой возможно получение прибыли или убытка [4].

Первоначально основное внимание в управлении рисками заключалось в том, что сейчас называют идентификацией опасности. При этом управление рисками заключалось в управлении чистыми рисками, что исключало управление спекулятивными рисками.

Разработка методов управления спекулятивными рисками началась гораздо позже, в качестве отдельной ветви работ по управлению рисками коммерческих предприятий, при этом была разработана отдельная терминология и методология [2]. Гарри Макс Маркович в 1952 и 1959 публикует две работы: «Выбор портфеля» [4] и «Выбор портфеля: эффективная диверсификация инвестиций» [5]. На основании данных работ, Уильямом Шарпом (1964), Джоном Литнером (1965) независимо друга от друга была построена модель оценки стоимости финансовых активов (Capital Asset Pricing Model \_CAPM), которая стала количественной моделью для измерения риска. В 1970-х предприятия и финансовые учреждения активизировали управление рыночными и кредитными рисками. При этом было выявлено что, для повышения эффективности, чистые и спекулятивные риски должны управляться различными методами внутри компании. Началось активное использование производных финансовых инструментов в качестве инструментов для управления страховыми рисками. Финансовые учреждения разрабатывали внутренние модели управления рисками и формулы расчета капитала. В 1973 году «Журнал Политической Экономики» публикует статью «Оценка опционов и коммерческих облигаций» в которой была представлена Модель ценообразования опционов Блэка — Шоулза, выведенная Фишером Блэком и Майроном Шоулзом в статье «Оценка опционов и коммерческих облигаций» [6]. С этого момента начинается активное интенсивное развитие исследований по вопросам ценообразования деривативов.

Параллельно с развитием риск менеджмента на финансовом рынке вводились в действие новые статистические инструменты по управлению кредитным риском в банках и рейтинговых агентствах. Широкое распространение получил метод кредитного скоринга основанный на работе Давида Дюрана, опубликованной в 1941 году по заказу Национального бюро экономических исследований США [7]. В рамках этого направления риск менеджмента так же были разработаны методики линейного дискриминантного анализа (Saunders, 1977; Long, 1976; Lee, 1985; Hand and Henley, 1997), логит и пробит модели, модели множественных регрессий, логистической регрессии (Myers and Forzy, 1963; Charterjee and Barcum, 1970; Beranek

and Taylor, 1976; Long, 1976; Wiginton, 1980; Campbell and Dietrich, 1983; Gardner and Mills, 1989; Lawrence and Arshadi, 1995; Yobas et al., 2000) [8]. В этот период времени возникло понимание того, что в связи ростом уровня неопределенности в принятии решений, связанных с ускоренной динамикой экономических и технических возможностей, необходимо повышение устойчивости банковских систем в крупнейших странах мира и мировой банковской системы в целом, что привело к созданию Базельского соглашения. Параллельно с созданием положения по управлению банковскими рисками крупные инвестиционные банки создали отделы по управлению рисками. JP Morgan разработали модели по управлению рисками RiskMetrics для управления рыночным риском и CreditMetrics для управления кредитным риском в 1994 и 1997 годах.

В новом тысячелетии, в связи с рядом корпоративных скандалов и банкротств, получивших широкую огласку и принесших значительные убытки инвесторам, персоналу компаний и другим заинтересованным сторонам, возникла потребность в создании концептуальной базы по управлению рисками, устанавливающей основные принципы и концепции, общую терминологию, четкие указания и рекомендации по всеобъемлющему управлению рисками. В связи с чем в 2009 году Международная Организация по Стандартизации выпускает стандарт ISO-31000, в котором дается определение термина, как влияние неопределенности на цели. В связи с этим был создан ряд международных стандартов по управлению рисками (AIRMIC, ALARM, IRM:2002, ISO/DIS 31000, PMI, AS/NZS 4360:2004, «Enterprise Risk Management — Integrated Framework» — COSO 2004 и др.), на государственном уровне был введен ряд документов по управлению рисками (в США — закон Сарбейнса-Оксли; в Российской Федерации — государственный стандарт по управлению рисками (ГОСТ Р 51897—2002)).

В международном стандарте ISO-31000 (2009 г.) дается следующее определения термина риск. Риск — влияние неопределенности на цели. При этом влияние рассматривается как отклонение от ожидаемого — с позитивными или негативными последствиями [9].

Формализованное описание риска представляется в виде функции:

$$R = F(p, u),$$

где  $F$  — функция описания риска;

$p$  — вероятность неблагоприятного результата;

$u$  — количественная оценка возможных потерь [10].

С целью измерения риска конкретной операции целесообразно оценивать параметр наиболее ожидаемого результата ( $r_e$ ) по формуле математического ожидания:

$$r_e = \sum_{i=1}^n p_i * r_i$$

где  $r_i$  —  $i$ -й возможный результат решения,  $p_i$  — вероятность  $i$ -го результата,  $n$  — число возможных результатов [10].

Количественная оценка риска той или иной альтернативы является отклонение прогнозируемых результатов события относительно математического ожидания. Вариация рассчитывается как среднее квадратичное отклонение от ожидаемого результата. Несмещенное среднее квадратичное отклонение рассчитывается по формуле:

$$\delta = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{n-1}}$$

Относительное линейное отклонение оценивается с помощью коэффициента вариации ( $\gamma$ ):

$$\gamma = \delta / r_e$$

Рискованность принятия решения имеет прямую зависимость с коэффициентом вариации.

В 2003 году Общества актуарных исследований в области страхования от случайных происшествий (CAS), определило концепцию управление рисками предприятия (ERM) как дисциплину с помощью, которой организация, относящаяся к любой отрасли, оценивает структуру управления, финансовую структуру и возможные риски на основании информации поступающей из всех возможных источников, для увеличения краткосрочной и долгосрочной ценности» [11]. В основе данной концепции лежит утверждение, что целью каждой организации является максимизация прибыли. Так же стоит учитывать, что все организации в процессе хозяйственной деятельности сталкиваются с неопределенностью, и задачей руководства является определить, объем неопределенности, который сможет принять на себя организация.

В данный момент большинство крупных компаний в Российской Федерации развивают методы и инструменты управления рисками. На современный российский рынок методы управления рисками пришли в качестве требований от иностранных компаний, являющихся инвесторами или партнерами при реализации различных про-

ектов. Управление рисками получило широкое распространение в предприятиях нефтегазовой, транспортной, строительной и машиностроительной отраслей, финансовом и банковском секторах. Примерами таких Компаний могут служить Лукойл, РАО ЕЭС, Российские Железные Дороги, ГАЗПРОМ, РУСАЛ, Аэрофлот, Альфа-Банк, Русский Банк Развития, Внешторгбанк. В большинстве компаний введены внутренние стандарты организаций по управлению рисками.

При процессе планирования реагирования на риски используются следующие методы:

- уклонение от риска;
- передача риска;
- принятие риска;
- снижение риска [12].

При этом необходимо также учитывать и дополнительную информацию, поступающую в ходе выполнения работ. Для учета данной информации необходим мониторинг и управление рисками — это процесс идентификации, анализа и планирования, вновь возникших рисков, отслеживания идентифицированных рисков и тех, которые отнесены в список для постоянного наблюдения, а также проверки и исполнения операций реагирования на риски и оценки их эффективности [12]. На данном этапе используются следующие методы мониторинга рисков:

- пересмотр рисков;
- аудит рисков;
- анализ отклонений и трендов;
- анализ резервов;
- совещания по текущему состоянию [12].

Стандарты, используемые в компаниях формируются на основе свода знаний по управлению рисками, который представляет собой сумму профессиональных знаний. В любой компании занимающейся коммерческой деятельностью он должен постоянно обновляться и включать в себя как широко используемые и зарекомендовавшие себя традиционные методы, так и недавно появившиеся инновационные практики.

#### Литература:

1. G. Neil Crockford. The Bibliography and History of Risk Management: Some Preliminary Observations. The Geneva Papers on Risk and insurance, 1982, 169–179.
2. Georges Dionne. Risk management: History, definition and critique. 2013.
3. А.Е. Рубцов, Риски транспортного предприятия. Учебное пособие. Санкт-Петербургский государственный экономический университет. 2013.
4. Harry Markowitz. Portfolio Selection. The Journal of Finance, 1952.
5. Harry Markowitz. Portfolio selection efficient diversification of investments, John Wiley & Sons, inc., 1959.
6. Fischer Black, Myron Scholes, The Pricing of Options and Corporate Liabilities, The Journal of Political Economy, 1973.
7. Durand, D. Risk Elements in Consumer Instalment Financing, National Bureau of Economic Research. 1941.
8. John Mylonakis, Evaluating the Likelihood of Using Linear Discriminant Analysis as A Commercial Bank Card Owners Credit Scoring Model, University of Piraeus, 2010.
9. Риск Менеджмент — Принципы и руководства, Международный Стандарт, ISO 31000, 2009.
10. Ременников, В.Б. Управленческие решения, МИЭМП 2010.

11. Overview of Enterprise Risk Management, Casualy Actuarial Society Enterprice Risk Management Committee, 2003.
12. Project Management Institute, Руководство к своду знаний по управлению проектами (Руководство РМВОК) — Четвертое издание. 2008 г.

## Поддержка малого и среднего предпринимательства в России и Европе (на примере Франции и Германии)

Красникова Анастасия Сергеевна, аспирант;

Галкин Дмитрий Павлович, студент;

Элязян Ашот Арсенович, студент

Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана

В настоящее время, в условиях постиндустриального общества, с активным развитием смешанной экономики, в России на первый план выходит значимость малого предпринимательства. Это определенно сказывается на изменении не только экономической функции данной формы бизнеса, но и социальной. Сегодня практически невозможно представить процесс общественного воспроизводства без участия в нем малых и средних форм предпринимательства, что позволяет обеспечить успешное развитие и устойчивый рост эффективности производства.

На сегодняшний день, малые и средние формы предпринимательства (МСП) являются одними из флагманов рыночной экономики. Стоит отметить, что в ведущих европейских странах около 60–70% ВВП приходится на долю малого бизнеса, а в отдельных отраслях экономики достигает порядка 75–80%. [1] Не удивительно, что в таких странах, как Франция и Германия, наблюдается активная поддержка деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства.

Ежегодно в России создается более 5000 организаций, большинство из которых являются малыми формами предпринимательства. На высшем уровне постоянно анонсируются новые меры и виды поддержки, но не всегда это приводит к осязаемому результату. Так, программы по поддержке субъектов МСП в России значительно уступают по уровню и эффективности аналогичным европейским программам. Об этом наглядно свидетельствуют следующие данные Минэкономразвития России: доля сектора МСП в ВВП составляет около 19–21%, в то время как в странах Европы на долю данного сектора приходится 50–60% ВВП. [2]

Для того чтобы вновь созданное предприятие смогло выйти на рынок, закрепить на нем свои позиции и стать успешным, необходима помощь со стороны государства. Государственное стимулирование развития МСП заключается не только в финансировании, но также в поддержке на законодательном уровне, создании инфраструктуры, введении налоговых и кредитных льгот и других преференциях.

Малые и средние формы бизнеса являются движителями национальной экономики страны. Это обусловлено тем, что в отличие от крупных компаний, международных компаний, именно сектор МСП обеспечивает инновационное развитие экономики и государства в целом. В то же время такой путь содержит много рисков и неожиданных поворотов. Недостаточно просто придумать инновационный продукт, его необходимо внедрить на существующий рынок или создать новую нишу. Все составляющие инновационного цикла требуют больших, для представителей малого бизнеса, ресурсных вложений. В таком случае поддержка со стороны на различных стадиях и уровнях процессов крайне необходима.

Отметим, что государство может оказать помощь, включающую в себя следующие компоненты:

- Налоговые льготы и упрощения
- Создание особых экономических зон
- Создание и/или развитие инфраструктуры
- Предоставление льгот по кредитам
- Таможенные льготы для иностранных инвестиций
- Предоставление бюджетных инвестиций
- Предоставление субсидий из областного бюджета.

В свою очередь, поддержка государства на законодательном уровне подразумевает множество мероприятий, таких как:

- Совершенствование нормативно-правового регулирования для МСП
- Совершенствование налоговой политики и специальных режимов
- Снижение страховой нагрузки для малых предпринимателей
- Имущественная поддержка предпринимателей
- Привлечение представителей малого и среднего бизнеса к исполнению муниципальных и государственных заказов
- Защита прав предпринимателей
- Защита интеллектуальной собственности МСП

Следует обратить внимание, что при создании малого бизнеса, учредители ищут стартовый капитал и финансирование, основными источниками которого, как пра-

вило, являются финансовые возможности семьи и друзей. Но этих средств недостаточно для закрепления позиций на рынке. В то же время частные инвесторы не торопятся вкладывать свои деньги в малые формы предпринимательства, так как для них это неоправданный риск. Кредитные организации, выдавая ссуды, предпочитают малому бизнесу, крупные предприятия, как более надежных клиентов. Таким образом, роль государства не должна ограничиваться только финансированием деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства. Государство должно обеспечить малому и крупному бизнесу равный доступ к кредитным средствам.

Все вышеперечисленные формы участия государства в экономике и меры стимулирования малого и среднего бизнеса в России отличаются от европейских аналогов. Рассмотрим ситуацию с поддержкой МСП в Европе на примере развитых стран, таких как Германия и Франция.

В ведущих экономических странах Европы таких, как Германия и Франция, особенно понимают социально-экономическую значимость субъектов МСП и пытаются всячески способствовать развитию данных форм бизнеса на уровне государства. Наибольшую активность государства проявляют в программах финансирования, социальных программах и нормативно-правовом регулировании.

Особенностью государственной поддержки МСП в Европе являются преференции и льготы при получении кредитов. Так, например, в Германии, коренные жители, желающие открыть свой бизнес, имеют возможность получения государственного кредита размером до 50 тыс. евро сроком до 20 лет. Начиная бизнесмен освобождается от уплаты процентов по кредиту на протяжении первых двух лет предпринимательской деятельности. Далее, в течение следующих 8 лет предприниматель обязан выплачивать проценты по льготным ставкам в размере 4–5% годовых (для сравнения, в России данная ставка от 15%). И уже, начиная с 11-ого года, бизнесмен начнет погашать саму сумму кредита.

Граждане ФРГ, пожелавшие начать свое дело, имеют право на специальный кредит в государственном банке на основе своего бизнес-плана. Ставка по такому кредиту составит 0,75% годовых, выдается в случае действительно качественного бизнес-плана, который проходит экспертную проверку на 4 независимых уровнях. И только в случае одобрения всех четырех инстанций предприниматель получит необходимую сумму денежных средств.

Значительная доля финансирования со стороны Министерства экономики и технологий Германии распределяется между двумя программами — Центральную инновационную программу для МСП и Программу инвестиционных субсидий в регионах со слабой экономической структурой. Размер субсидий ограничен потолком в 350 тыс. евро для компаний, 175 тыс. евро для научных учреждений и 75 тыс. евро на услуги и консультации для поддержки инноваций. [3]

В то же время, во Франции политика поддержки малого и среднего бизнеса направлена не столько на прямое субсидирование или финансовую обеспеченность компаний, сколько на создание благоприятной среды для устойчивого функционирования и успешного развития субъектов МСП, и обеспечения малым формам предпринимательства доступа к кредитам и займам с помощью создания гарантийных фондов. [4]

На сегодняшний день в России задекларирован широкий спектр мероприятий по финансовой поддержке малого и среднего бизнеса. Среди всего прочего, в нем есть такие важные для предпринимателей виды поддержки, как субсидирование лизинговых платежей и уплата первоначального взноса до 10 млн. рублей, субсидии на покупку оборудования из расчета 10 млн. рублей на одного предпринимателя. Также достаточно перспективным выглядит создание организаций микрофинансирования, предоставляющих кредиты до 1 млн. рублей сроком до 1 года под 10% годовых.

Для действующих инновационных компаний предусмотрены компенсации затрат до 15 млн. рублей, а начинающим инноваторам — до 500 тыс. рублей на одного предпринимателя.

Распределение бюджетного финансирования по основным направлениям в 2013 году проводится следующей структуре: 55% от общего объема выделенных средств приходится на «прямые» меры финансовой поддержки, а 45% на «непрямые» меры поддержки МСП в виде создания и развития инфраструктуры. [2]

Во Франции наблюдается следующая ситуация с поддержкой малых и средних предприятий со стороны государства. Отличительной особенностью политики поддержки развития МСП является освобождение вновь созданных бизнесов от уплаты всех видов налогов в течение 2 лет, в том числе и налога с инвестируемой части прибыли. Банки готовы предоставлять кредиты и субсидии на льготных условиях, чем стимулируют рост МСП на территории страны. Также нельзя не отметить заинтересованность частных и муниципальных фондов в стимулировании развития малых и средних форм бизнеса. В свою очередь данным фондам предоставляются различные налоговые преференции от государства. Особое отношение государство проявляет к предприятиям, открывающимся в так называемых «экономически депрессивных зонах», путем предоставления скидок и, возможно, отмены отчислений в социальные фонды. В современной Франции сильно распространена практика предоставления бесплатных консультаций различных специалистов в области юриспруденции, учета и аудита, менеджмента, маркетинга и т.д.

В вопросах поддержки и помощи субъектам МСП французское правительство взяло курс на обеспечение оптимальных условий ведения бизнеса на территории страны. В рамках следования взятому курсу государство реализует целый ряд программ, включающих в себя помощь в финансовом планировании, предостав-



ление государственных гарантий «молодым» компаниям и различные меры по предотвращению банкротства предприятий.

Существенное отличие от России наблюдается в области поддержки и развития инновационных товаров и услуг. Инновационные предприятия ориентированы на поиск ниш на рынке инноваций, с последующим созданием в них новой продукции. [4]

Стоит также отметить, что в последние десятилетия экономика Франции подверглась модернизации и глобализации. В связи с этим многим крупным организациям стало невыгодно производить различного рода запасные части и комплектующие для своей основной продукции. В свою очередь, крупные промышленные фирмы на взаимовыгодных условиях помогают развитию малого бизнеса, будь то оборудование, технологии и прочее.

Еще одной главной задачей для стимулирования роста и развития МСП французское правительство поставило развитие международных торговых отношений и рост экспортного потенциала малого бизнеса. Государство помогает компаниям в поиске и налаживанию доверительных торговых отношений с иностранными партнерами. Только лишь за 2009–2010 года Францией было потрачено около 1 млрд. евро на развитие экспорта. [5]

Также в Германии ведется постоянная деятельность по совершенствованию законодательства в целях создания благоприятных условий для ведения бизнеса. Например, только за 2006–2008 гг. были изданы три закона, которые позволили значительно упростить проведение порядка 90 административных процедур.

Грантовая поддержка также имеет место в системе поддержки субъектов малого и среднего бизнеса в Германии. Так, исследовательский центр «Юлих» предоставляет стипендии и субсидии студентам, выпускникам, научным сотрудникам, которые занимаются разработкой проектов в различных сферах производства. Размеры субсидий, выделяемых исследовательским центром на покупку оборудования, материалов, заработную плату, проведение различных работ могут достигать 150 тыс. евро.

Отдельное внимание стоит обратить на финансовую поддержку субъектов МСП, которую оказывает банк развития KfW. Любые организации (включая церковь) могут претендовать на получение субсидий, если они занимаются развитием и облагораживанием социальной структуры, будь то строительство и содержание детских садов, школ, больниц и так далее.

Как и во Франции, в Германии распространены различные программы по повышению квалификации и переподготовки кадров для малого бизнеса. Средства, необходимые для проведения различных тренингов, семинаров, конференций и мастер-классов выделяются из государственного бюджета. Подобные мероприятия проводятся для различных групп граждан, таких как: женщины-руководители, руководители-иммигранты или молодые предприниматели-инноваторы. Начинающие бизнесмены могут воспользоваться бесплатными услугами по кон-

сультированию специалистами в различных направлениях их будущей деятельности и затронуть такие вопросы, как охрана труда, мотивация сотрудников, построение команды («team-building») и эффективное распределение времени («time-management»).

В России картина кардинально отличается от ситуации в развитых странах Европы. Правительство в программе поддержки МСП занимается созданием Центров инноваций социальной сферы, созданием новых и развитием существующих технопарков и бизнес-инкубаторов, созданием промышленных парков. В больших масштабах усилия государства направлены на поддержку строительства и развития монопрофильных муниципальных образований, в числе которых моногорода «Сколково», «Инополис» и другие. В отличие от Франции к проблеме модернизации производства было решено подойти с финансовой точки зрения, вместо того, чтобы наладить деловые контакты между представителями крупного, среднего и малого бизнесов.

Касательно развития экспорта на уровне МСП, государство так же, как и во Франции, берет на себя поддержку экспортно-ориентированных малых компаний, но за счет покрытия расходов по процентным ставкам и сертификации. К сожалению, установление и поддержка стратегических партнерских отношений на уровне малых форм бизнеса не входит в сферу помощи государства.

На сегодняшний день в России активно развиваются системы по повышению квалификации и переподготовки кадров для малого предпринимательства. Создаются бесплатные и платные курсы, тренинги, семинары по вопросам организации бизнеса, производства, управления персоналом, формированию эффективной команды и многое другое.

Государственная поддержка малых и средних форм предпринимательства можно разделить на две составляющие: прямые финансовые вложения и субсидии, и косвенная поддержка в виде создания объектов инфраструктуры, льготной налоговой политики и подобных преференций.

Россия, Франция и Германия сходятся по основным направлениям поддержки субъектов МСП, но ощутимо разнятся в способах и методах ее оказания. Эффективность многих проводимых программ в нашей стране ставится под вопрос по нескольким причинам, среди которых невозможность оценить эффект и эффективность от программы (например, создание Центров инноваций социальной сферы), неправильное освоение бюджетных средств, чрезмерная грантовая поддержка начинающих бизнесменов, которая порождает «грантоедов».

В то же время стоило бы обратить внимание на опыт европейцев в данном деле. Весьма эффективным выглядит модернизация производства за счет установления деловых контактов между субъектами МСП и представителями крупного бизнеса, в результате которого, МСП стал своего рода «подносчиком снарядов» для больших



компаний. Это позволило бы одновременно решить проблему поиска финансирования малого бизнеса.

С точки зрения прямого финансирования следует изучить систему кредитования с низкой процентной ставкой с опциями заморозки кредита на первый год или освобождения от выплат суммы кредита в течение первых лет, как в Германии.

При развитии системы подготовки кадров и повышения квалификации сотрудников для малого бизнеса

стоит перенять опыт и наработки Германии и Франции, так как у них система уже отлажена и учебные программы адаптированы под бизнес. Наши же программы пока находятся на стадии доработки.

Адаптация эффективного зарубежного опыта поддержки субъектов МСП под российские реалии и внедрение в российскую бизнес-среду позволит нашей стране придать мощный импульс в развитии малого предпринимательства и экономики страны в целом.

#### Литература:

1. Девятаева, Н. В. Проблемы развития малого и среднего предпринимательства в России и направления их решения [Текст]/Н. В. Девятаева, Т. А. Базарнова // Молодой ученый. — 2014. — №4. — с. 503–505
2. <http://pmp.tmbreg.ru/content/download/attached,1023/download.php>
3. Инвестиции. Развитие. Консалтинг. Исследование рынка. 2014 [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://mb.tomsk.ru/static/files/2014/podderzhki-sektora-msp.pdf> — 2014. — Загл. с экрана
4. Малый и средний бизнес в 2012 году: международный опыт регулирования и финансирования. МСП Банк. Аналитический центр. [Электронный ресурс] — Режим доступа: [http://www.mspbank.ru/files/analytical\\_center/analytical\\_reports/researches/MSB\\_int-new.pdf](http://www.mspbank.ru/files/analytical_center/analytical_reports/researches/MSB_int-new.pdf) — 2013. — Загл. с экрана
5. J.-M. Degeorge. 100 fiches sur l'entrepreneuriat/J.-M. Degeorge, A. Hounounou, O. Rousset. — P: Bréal, 2010. — 239 p.

## Инновационные проекты в сфере услуг

Красникова Анастасия Сергеевна, аспирант;

Шибеева Вера Сергеевна, студент

Московский государственный технический университет имени Н. Э. Баумана

Одна из основных тенденций нашего времени — быстрый темп роста сферы услуг. Текущий уровень развития ведущих стран показывает динамичное развитие услуг различного рода и их рынка, уровень развития сферы услуг выступает критерием общественного прогресса.

В современных развитых экономиках в сфере услуг создается до 2/3 и более совокупного ВВП. Суммарная доля услуг в ВВП ведущих зарубежных стран 70–76%, количество работников отраслей сферы услуг от общего числа занятых 66–76%. Сегодня в экономике России доля сферы услуг в ВВП составляет 58,6% (на 2013 г.).

На данный момент важнейшее условие для развития сферы услуг в России является ее инновационное развитие. Это помогает укрепить положение на международном рынке, повысить конкурентоспособность услуг, способствует диверсификации экономики. Растущие в геометрической прогрессии потребности общества невозможно удовлетворить без инноваций, которые не только развивают сферу услуг, но и создают новые сектора экономики.

Очевидно, что устойчивое развитие страны в современном мире напрямую зависит от конкурентоспособности на глобальном рынке, достичь которой нельзя без научно-технического прогресса.

Вышесказанное предполагает необходимость непрерывного и увеличивающегося потока технологических инноваций<sup>1</sup> и нововведений.

Инновационное развитие сферы услуг это не что иное, как совокупность административных методов обеспечения внедрения всех видов новшеств, а также формирование условий, которые стимулируют инновации на предприятиях сферы.

Внедрение инноваций в сфере услуг — это изменение технологии и организации оказания услуг, новых организационно-экономических механизмов.

Ключевые линии современного технологического развития оказывают большое влияние на внедрение новых банковских услуг. В соответствии с требованиями времени в коммерческих банках появляются абсолютно новые виды услуг. Компьютеризация и информатизация

<sup>1</sup> Технологические инновации — это деятельность организации, связанная с разработкой и внедрением технологически новых или значительно технологически усовершенствованных продуктов, процессов, а так же услуг и способов их производства (передачи).

экономики, цифровые технологии революционизировали сферу банковского обслуживания. Развитие информационных технологий кардинально изменяет условия оказания банковских услуг на глобальном уровне.

На данный момент с целью повышения результативности новых банковских услуг осуществляется переход от классической модели обслуживания клиентов банка к модели дистанционного банковского обслуживания (далее — ДБО). Из всех типов ДБО наиболее действенным инновационным направлением для предприятий банковской сферы России является интернет-банкинг<sup>1</sup>.

Данный способ оказания банковских услуг уже оценили во всем мире, ведь он обладает множеством преимуществ, самые важные из которых:

- экономия времени;
- круглосуточный доступ к банковским услугам;
- упрощение процедуры контроля счетов.

Что касается конкретных примеров инноваций в интернет-банкинге, в феврале 2014 года в Москве прошел форум банковских инноваций Finnext. Главной премьерой стал **первый в мире «облачный» NFC-кошелек от ПриватБанка**, который главным образом решает проблему доступности *бесконтактных* платежей массам, а также легко превращает любой смартфон с функцией NFC в безопасный электронный NFC-кошелек. Чтобы таким образом использовать смартфон, необходимо установить платежное приложение Приват24 или LiqPay, авторизоваться и подключить свои банковские карты.

Данная услуга позволяет совершать платежи без наличия *спецкарт, стикеров, сим-карт\**. А ведь еще вчера, чтобы произвести бесконтактную оплату, нужно было подписать немало бумаг и обзавестись специальными вышеперечисленными составляющими (\*).

ПриватБанк является одним из самых высокотехнологичных банков мира!

Ключевые инновационные проекты:

SMS-банкинг (1999 г.)	ОП-пароли через SMS (2000 г.)	P2P-переводы между картами (2003 г.)
«Электронная сдача» (2009 г.)	«Онлайн-инкассация» (2010 г.)	QR-код для бесконтактного обслуживания клиентов (2012 г.)

Сегодня каждый 3-й клиент использует интернет и мобильные приложения для доступа к услугам банка.

Собственную лабораторию инноваций Tinkoff Digital имеет банк «Тинькофф Кредитные Системы» (далее-ТКС). ТКС является одним из лидеров в России по количеству инноваций в финансовой сфере. В 2012–2013 годах банк запустил ряд новых и для российского, и для международного рынка инновационных проектов.

Самые яркие — платформа «Таргет», которая позволяет бизнесу направлять спецпредложения целевой аудитории и система онлайн-кредитования «КупиВкредит», которая действительно заслуживает внимания.

На данный момент более **900** интернет-магазинов выбрали для себя продажу товаров в кредит с помощью данного сервиса, который, можно сказать, «вытеснил» серьезного конкурента Yes-credit — кредитного брокера и «первопроходца» онлайн-кредитования. Действительно, КупиВкредит имеет множество плюсов по сравнению с ликвидирующимся конкурентом:

— среднее время принятия решения по кредитной заявке 63 сек.;

— работают по всей России;

— отсутствует комиссия за заказы и подключение к сервису (Yes-credit брал 5% стоимости заказа +500 руб. с магазина за каждый заказ, и подключение к сервису платное, приблизительно 800 \$);

— деньги переводят на следующий день (для сравнения, Yes-credit этот срок от 30 до 80 дней).

Как только осенью 2013 г. КупиВкредит стал набирать обороты, к нему стали переходить крупные интернет-магазины, и то, что КупиВкредит реализуется на базе ТКС, а Yes-credit лишь кредитный брокер, сделало свое дело.

Вот и официальные причины добровольной ликвидации компании Yes-credit: отказ в новых инвестициях; банки-партнеры в одностороннем порядке прекратили сотрудничество.

Услуга онлайн-кредитования несомненно выгодна для партнеров — интернет-магазинов со средним чеком от 5–10 тысяч рублей, но несет ли она больше пользу, чем вред клиентам?

Так же необходимо отметить другие инновации от ТКС:

ОАО «Тинькофф Онлайн Страхование» и интернет-магазин путешествий OnlineTours.ru запускают услугу «Гарантия отпуска». Клиенту предлагается страховка от неисполнения туроператором своих обязательств в момент приостановки деятельности, разорения или банкротства. Это *первый* продукт на рынке туризма, который гарантирует выплаты сразу после официального заявления туроператора о банкротстве без сбора документов, решения суда и иных формальностей.

Чуть больше месяца назад (21 октября 2014 г.) журнал The Banker, относящийся к группе Financial Times, вручил награду Банку ТКС за внедрение технологии по распознаванию голоса в режиме онлайн в центре обслуживания клиентов банка.

Данное приложение распознает голос онлайн и создает индивидуальные «голосовые слепки» для всех новых клиентов в ходе стандартной процедуры идентификации в колл-центре. В дальнейшем персональные слепки используются для автоматического распознавания клиента в течение 7 секунд.

<sup>1</sup> Интернет-банкинг — оказание услуг ДБО на основе банковской системы платежей через Интернет.

Процедура сокращает звонок на 40–60 секунд, значительно повышает качество обслуживания и сокращает время без ущерба, да еще и обеспечивает усиленную безопасность операций, осуществляемых через колл-центр ТКС.

TCS Group Holding PLC по праву является инновационным онлайн-провайдером розничных финансовых услуг.

Приведенные примеры отражают усиление роли *банковской системы в сфере услуг*, а именно дистанционного банковского обслуживания в инновационном развитии экономики.

Но для увеличения доли сферы услуг в ВВП страны необходимы инновационные проекты в рамках *всех* разнообразных видов услуг.

В настоящее время осуществляется переход от ценовых и количественных характеристик финансовых продуктов к сервисным и качественным характеристикам, (клиентоориентированность, скорость и качество его обслуживания), которые не возможны без развития IT-технологий.

Сегодня финансовый рынок и рынок IT-технологий тесно взаимосвязаны, и одним из плодов этого взаимодействия являются инновационные решения для банковского бизнеса, которые значительно приумножают эффективность работы финансовой организации и повышают качество предоставляемых клиентам услуг, что стимулирует появление определенных нововведений, технологических инноваций и в наборе предлагаемых банковских продуктов и услуг.

#### Литература:

1. Бурменко, Т. Д., Даниленко Н. Н., Туренко Т. А. Сфера услуг: экономика. М., 2007.
2. Заиченко, С. А. Развитие инноваций в сфере услуг/Инновации и экономика. 2007. № 1.
3. Реализация инноваций как фактор развития сферы услуг [Электронный ресурс]/Покровская Л. Л. — Электрон. дан. — М.: Теория и практика общественного развития (Международный научный журнал) — Режим доступа: [http://teoria-practica.ru/gus/files/arhiv\\_zhurnala/2012/9/ekonomika/pokrovskaya.pdf](http://teoria-practica.ru/gus/files/arhiv_zhurnala/2012/9/ekonomika/pokrovskaya.pdf) — свободный, 2012 г.
4. Особенности инновационных банковских услуг [Электронный ресурс]/Бархатов И. В. — Электрон. дан. — Ч.: Вестник Челябинского государственного университета. №32 — Режим доступа: <http://www.lib.csu.ru/vch/247/022.pdf> — свободный, 2011 г.
5. Тинькофф кредитные системы — официальный сайт [Электронный ресурс]/Режим доступа: <https://www.tcsbank.ru/>, свободный — 2014
6. Tinkoff Digital [Электронный ресурс]/Режим доступа: <http://tinkoffdigital.ru/>, свободный — 2014
7. ПриватБанк — официальный сайт [Электронный ресурс]/Режим доступа: <https://privatbank.ua/>, свободный — 2014

## Организация управленческого учета на ОАО «Транс-Альфа Электро»

Кудрякова Мария Алексеевна, магистрант  
Вологодский государственный университет

В настоящее время в условиях инновационной рыночной экономики основной задачей менеджеров является совершенствование производственно-технологической системы путем освоения управленческого учёта. В странах с развитой рыночной экономикой предприятия ведут два автономных учёта — финансовый (бухгалтерский) и управленческий (экономический). Бухгалтерский учёт реализуют в соответствии с требованиями внешних относительно предприятия государственных и муниципальных органов управления, а управленческий учёт позволяет управлять прямыми переменными затратами на производство продукции по технологическим системам активной части основных фондов с материальными и нематериальными активами.

Любое предприятие независимо от методов бухгалтерского учёта основных фондов может быть реструктуриро-

вано по технологическим системам, которые производят технологический передел, имеющий рыночную стоимость. Такая реструктуризация может быть выполнена для организации управленческого учёта. Организованный по технологическим системам производственный процесс дает возможность:

— осуществить оперативный контроль и управление прямыми затратами на производство продукции на каждом технологическом переделе и реализовать на этой основе процесс управления результирующим доходом;

— обеспечить возможность формировать в каждой технологической системе свои ресурсы на простое и расширенное воспроизводство и реализовать концепцию инновационного восстановления и развития активной части основных фондов предприятия, при которой простое воспроизводство следует финансировать за счёт амортизации

онного фонда от материальных активов, а расширенное — от амортизационного фонда нематериальных активов;

— спроектировать и реализовать инновационную программу, обеспечивающую сбалансированность экономических и технологических параметров по всему производственному процессу и реализовать подсистему менеджмента качества по технологическим системам;

— осуществить метрологическое обеспечение инновационных процессов в каждой технологической системе на основе стоимости бизнеса и использовать оценочные технологии (затратный, рыночный и доходный подходы) определения рыночной стоимости имущественного комплекса и бизнеса предприятия в целом, позволяющие привлекать инвестиционные ресурсы фондового рынка;

— при необходимости на основе реструктуризации формировать организационную структуру предприятия, обеспечивающую управление налогооблагаемой базой, и организовать внутри предприятия рыночные отношения, привлекая к управлению большее количество специалистов-менеджеров;

— увеличить валовой региональный продукт и налоговую доходность субъектов хозяйственной деятельности народного и муниципального хозяйства в части, главным образом, налога на имущество и на доходы физических и юридических лиц.

Анализ статистических данных по отрасли промышленности Вологодской области позволяет сделать вывод о том, что многие предприятия машиностроительного комплекса находятся в настоящее время в кризисном состоянии. В связи с этим целью исследования является разработка подхода к управлению предприятием, который позволит достичь конкурентных преимуществ продукции предприятия на рынке.

В качестве объекта исследования выбрано ОАО «Транс-Альфа Электро» — предприятие транспортного машиностроения, выпускающее современные автобусы и троллейбусы, экспортируемые во многие города России и за рубеж. Анализ структуры операционных затрат предприятия, представленной на рисунке 1, во взаимосвязи с динамикой реализации продукции (рисунок 2) позволяет сделать вывод о том, что при выпуске материалоёмкой продукции у предприятия отсутствуют резервы для об-

новления основных производственных фондов. Из приведенных данных видно, что доля материальных затрат в разы превышает долю амортизационных отчислений. Поэтому инновационные процессы необходимо направить на снижение в структуре операционных затрат доли материальных затрат, что позволит увеличить долю оплаты труда, а также амортизационных отчислений, необходимых для модернизации производственно-технологической системы и увеличения получаемого дохода.

Использование только системы бухгалтерского учета, основанной на нормировании, препятствует формированию инновационного менеджмента. В связи с этим в качестве подхода к управлению предприятием предлагается освоение и использование наряду с бухгалтерским учетом системы управленческого учёта на основе применения метрологического обеспечения как способа снижения операционных затрат и обеспечения конкурентных преимуществ продукции предприятия на рынке.

В ходе исследования анализ производственной деятельности предприятия был произведен на примере технологического процесса изготовления троллейбуса модели 5298–01 «Авангард». В реализации технологии его производства участвует ряд структурных подразделений ОАО «Транс-Альфа Электро». Цех изготовления кузовов включает участок заготовки и обработки металла, участок металлоконструкций, участок металлоизделий, участок сборки кузовов. Сборка и монтаж кузова и всего оборудования осуществляется постовым способом пооперационно с промежуточным предъявлением операций отделу технического контроля.

В соответствии со стандартами организации в области метрологии на предприятии реализуется оптимальное по срокам и ресурсам обеспечение технологической готовности производства к изготовлению изделий в соответствии с требованиями заказчика. Вместе с тем, использование нормированного учета затрат на предприятии свидетельствует о недостаточном контроле использования сырья и материалов на участках заготовки металла, металлоконструкций, металлоизделий.

На рисунке 3 изображена схема освоения метрологического обеспечения в технологическом процессе производства троллейбуса. На каждом участке технологиче-

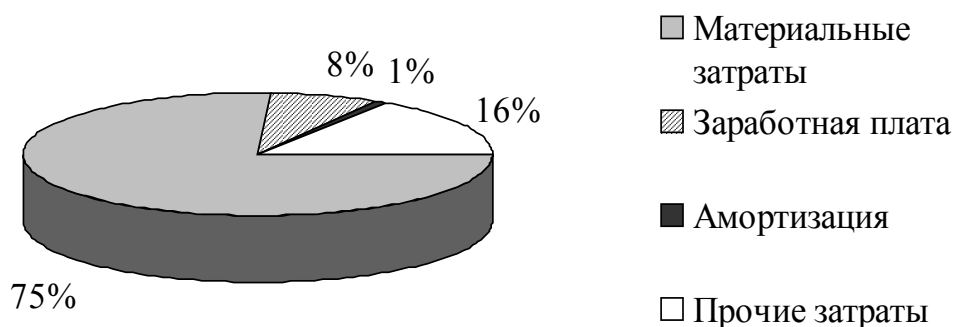


Рис. 1. Структура операционных затрат на ОАО «Транс-Альфа Электро» в 2012 году

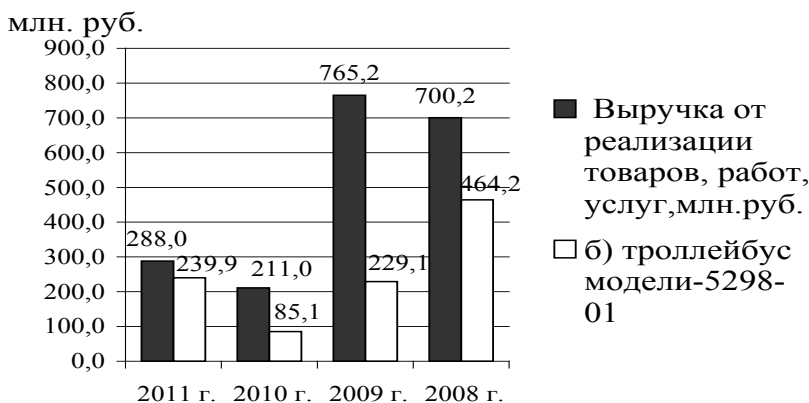


Рис. 2. Динамика реализации продукции на ОАО «Транс-Альфа Электро» в 2008–2011 годах

ского процесса в зависимости от проводимых операций предлагается совершать измерения отдельных параметров (электроэнергии с помощью счетчиков, они обозначены прописной буквой Э, водоснабжения так же счетчиками — буква В; массы металла, используя весы — М; линейных размеров — обозначены буквой Р).

Для организации системы управленческого учета предлагается произвести разбивку структуры предприятия на центры принятия управленческих решений, т.е. центры возникновения затрат, а также назначение ответственных лиц, на которых возлагаются функции исполнителей и контролеров за результатами деятельности подразделений. Для реализации данного подхода предлагается создание на предприятии специального аналитиче-

ского отдела на базе производственных подразделений — отдела управленческого учета и контроллинга. Указанный отдел будет наделен правами и обязанностями подготовки аналитической информации для руководителя и оказания консультативной помощи линейным отделам предприятия.

Реализовав разработанный подход к организации управленческого учёта на основе метрологического обеспечения, менеджеры «Транс-Альфа Электро» будут прямо с производственного участка с помощью автоматизированной системы получать информацию об операционных затратах, которая станет исходной для ведения бухгалтерского и управленческого учёта. На рисунке 4 представлены основные результаты освоения метрологического обеспечения: предположительно произойдет сни-

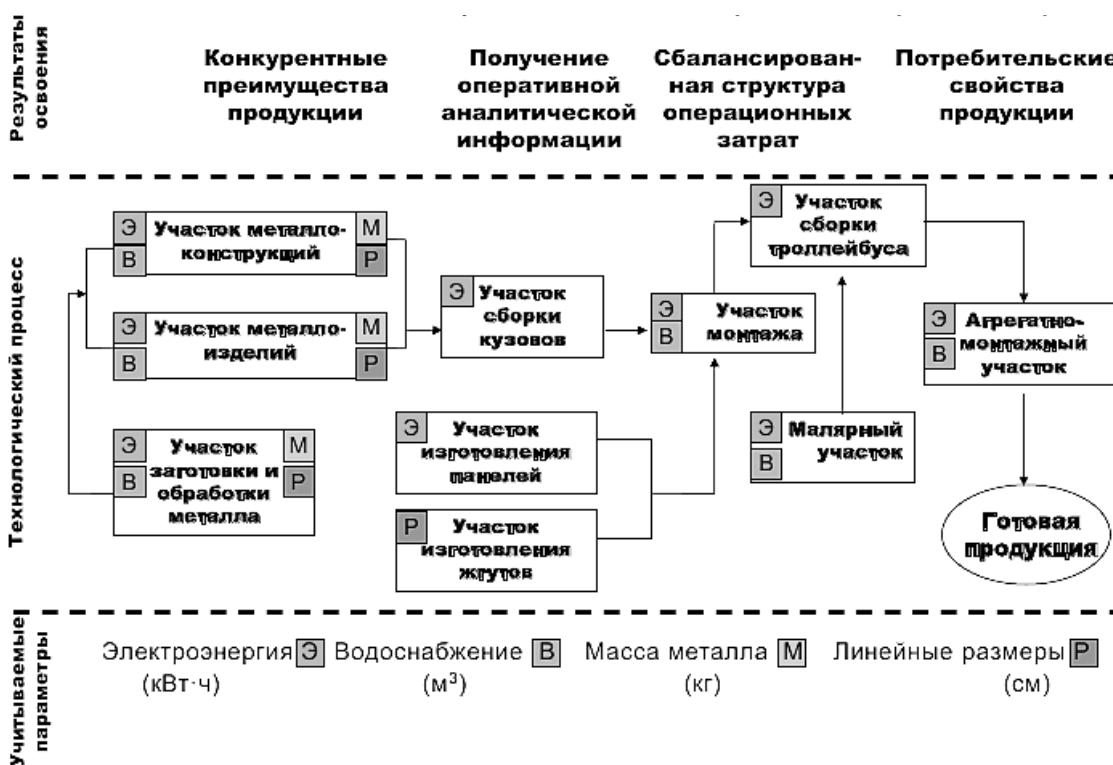


Рис. 3. Схема освоения метрологического обеспечения в технологическом процессе производства троллейбуса



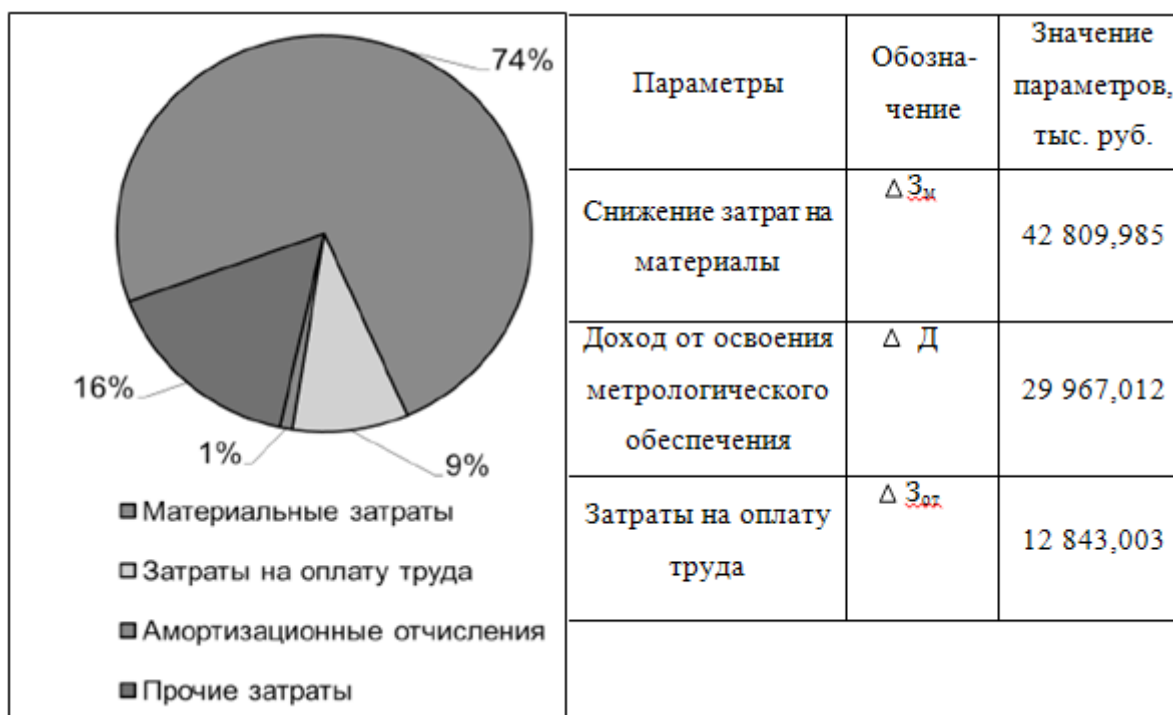


Рис. 4. Планируемые результаты освоения метрологического обеспечения

жение затрат на материалы, что приведет к получению предприятием дополнительного дохода, соответственно изменится структура операционных затрат в сторону снижения материальных затрат и увеличения доли оплаты труда.

Таким образом, в ходе исследования был разработан подход к управлению технологическим процессом ОАО

«Транс-Альфа Электро», предполагающее освоение управленческого учёта в соответствии с требованиями рыночного уклада на основе метрологического обеспечения, который позволит сбалансировать структуру операционных затрат и достичь конкурентных преимуществ продукции на рынке.

Литература:

1. Шичков, А. Н. Экономика и менеджмент инновационных процессов в регионе: Монография. — М.: ИД «ФИНАНСЫ И КРЕДИТ», 2008. — 360 с.

## Совершенствование управления финансами образовательной организации (на примере ГБОУ СПО (ССУЗ) ЧПК №1)

Курмаева Валентина Сергеевна, студент  
Челябинский государственный университет

Важнейшим условием эффективного функционирования национальной экономики является рациональное и экономное использование средств государственного бюджета, направляемых на содержание отраслей непроизводственной сферы.

В экономическом комплексе страны действует значительное количество бюджетных образовательных организаций, которые получают средства не только из госу-

дарственного бюджета, но и из других (внебюджетных) источников. Бюджетные организации являются важными субъектами экономики при любой системе хозяйствования и в любой модели государственного устройства. Развитие экономико-социальной сферы характеризуется значительным возрастанием роли бюджетных организаций. Результат их деятельности характеризует полезность проделанной ими работы и представляет собой

процесс предоставления услуг широким слоям населения. Комплексный анализ деятельности бюджетных организаций способствует более эффективному использованию средств, направляемых на содержание непроизводственной сферы. В этой связи, эффективное управление бюджетными организациями и рациональное использование как бюджетных, так и внебюджетных средств вызывает объективную необходимость совершенствования управления финансами образовательной организации.

К злободневным задачам управления финансами образовательных организаций среднего профессионального образования относится проблема финансирования системы среднего профессионального образования [2].

С 1 сентября 2013 г. вступил в силу новый Закон №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 г.

Образование в РФ в соответствии с Законом об образовании подразделяется на общее образование, профессиональное образование, дополнительное образование и профессиональное обучение [1].

При этом общее образование и профессиональное образование реализуются по нескольким уровням. В частности, профессиональное образование включает в себя уровни, представленные в следующей схеме 1

Таким образом, среднее профессиональное образование является первой ступенью в получении профессионального образования.

Бюджетное образовательное учреждение среднего профессионального образования — тип образовательной организации, реализующей образовательные программы среднего профессионального образования различной направленности [2].

Основным источником финансирования среднего профессионального образования являются, субсидии на выполнение государственного задания.

Еще одним источником являются субсидии на иные цели.

Заметим, что расходы на приобретение оборудования, учебной литературы, текущий ремонт зданий и сооружений не включаются в затраты на реализацию государственного задания.

В связи с чем у организации, осуществляющей реализацию программ среднего профессионального образования возникает необходимость прибегать к поиску дополнительных финансовых источников, т.е. заниматься предпринимательской и иной приносящей доход деятельностью с целью поступления доходов в распоряжение организации.

К дополнительным источникам финансирования образовательных организаций среднего профессионального образования относятся:

- доходы от оказания платных образовательных услуг;
- доходы организации от предпринимательской деятельности;
- благотворительные пожертвования предприятий и граждан;
- доходы от сдачи имущества в аренду.

Средства, полученные из дополнительных источников, называют внебюджетными.

Все доходы бюджетного учреждения от деятельности, приносящей доход.

Согласно законодательству, поступают в самостоятельное распоряжение учреждения. При этом учредитель не вправе пользоваться и распоряжаться этими доходами [1].

Доходы от оказания платных услуг, как основной вид внебюджетных средств большинства бюджетных учреждений, рассчитываются на основе планирования количества платных услуг, которые будут оказаны в планируемом году, и цены (оплаты) единицы предоставленной услуги.



Рис. 1. Уровни профессионального образования

Таблица 1. Динамика расходов бюджетных и внебюджетных средств за 2012–2014 г., тыс. руб.

Наименование	2012 год	%	2013 год	%	2014 год (январь-сентябрь)	%
Бюджетные средства	44513,70	89%	45951,30	83%	30433,31	85%
Внебюджетные средства	5486,55	11%	9724,30	17%	5389,57	15%
Всего	50000,3	100%	55675,60	100%	35822,88	100%

Государственное бюджетное образовательное учреждение среднего профессионального образования (среднее специальное учебное заведение) «Челябинский педагогический колледж №1» (далее — ГБОУ СПО (ССУЗ) ЧПК №1) основан в 1910 году. ГБОУ СПО (ССУЗ) ЧПК №1 имеет лицензию, выданную Министерством образования и науки Челябинской области 27 марта 2012 г. серия А №0002387, регистрационные №9582 на право осуществления образовательной деятельности, а так же Свидетельство о государственной аккредитации, выданное Министерством образования и науки Челябинской области 04 мая 2012 г. серия ОП №023592, регистрационный номер 1222.

Финансирование затрат ГБОУ СПО (ССУЗ) ЧПК №1 осуществляется из средств бюджета Челябинской области и средств, поступивших от осуществления предпринимательской и иной приносящей доход деятельности. Динамика расходов бюджетных и внебюджетных средств за 2012–2014 г., руб. представлена в таблице 1.

Бюджетные средства занимают наибольший удельный вес в источниках финансирования учреждения среднего профессионального образования за период с 2012–2014 гг.

С каждым годом выделяемые средства могут покрыть все меньше требуемых для нормального функционирования затрат учреждения. Если в 2012 г. выделяемые средства составляли 89% от плановых расходов, то в 2014 г. этот показатель уменьшился до 85%. Увеличение размера оплаты труда, тарифов на коммунальные услуги, приобретение учебной литературы, выполнение ремонтных работ приводят к увеличению потребности учреждения в денежных средствах.

Расходы в общем объеме ГБОУ СПО (ССУЗ) ЧПК №1 в 2013 г. увеличились на 112% по сравнению с 2012 г. Увеличение показателя в 2013 г. по отношению

к 2012 г. произошло за счёт увеличения таких показателей, как расходы на оплату труда, оплату коммунальных услуг, текущих расходов ГБОУ СПО (ССУЗ) ЧПК №1.

Финансовое состояние учреждения в значительной степени зависит от качества управления финансами.

Управление финансами, представляет собой целую систему, которая состоит из элементов.

Система управления финансами образовательных организаций включает следующие элементы (схема 2)

Целью управления финансами является улучшение финансового состояния учреждения. Для достижения данной цели используются следующие методы: сокращение расходов и увеличение доходов.

С целью повышения эффективности расходования бюджетных средств в ГБОУ СПО (ССУЗ) ЧПК №1 следует принять следующие меры:

1. Среди основных проблем в теплоснабжении здания ГБОУ СПО (ССУЗ) ЧПК №1 можно выделить такие как: износ системы теплоснабжения и значительные потери тепловой энергии через оконные проемы.

В целях экономии тепловой энергии необходимо произвести замену батарей, установить в здании учебного корпуса пластиковые оконные блоки. Эти меры позволят повышать или понижать расход тепловой энергии в соответствии с внешней температурой воздуха, таким образом, появится возможность снизить затраты на тепловую энергию.

2. Проведение занятий для студентов в потоке, что приведет к экономии средств.

Реализация предложенных мероприятий приведет к значительной экономии выделенных бюджетных средств.

3. С целью эффективного использования средств необходимо запустить в работу мини-типографию, оборудование для которой приобретено в 2012 году, а в эксплуатацию не было введено. Так же работа мини-типографии

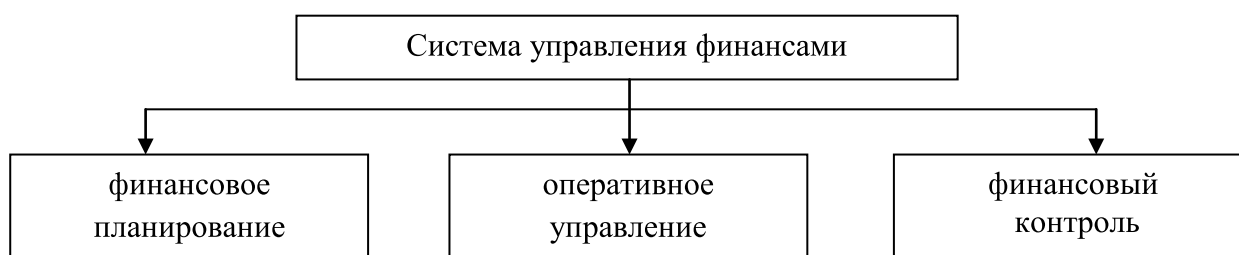


Рис. 2. Система управления финансами

будет служить привлечением дополнительных средств, путем оказания платных услуг по копированию и распечатке документов.

4. Увеличение контингента студентов, обучающихся на платной основе ГБОУ СПО (ССУЗ) ЧПК №1, проведение подготовительных курсов для населения, а так же

курсов повышения квалификации привлечет дополнительные средства на решение уставных задач.

Предлагаемые меры позволят повысить эффективность расходования бюджетных средств ГБОУ СПО (ССУЗ) ЧПК №1, улучшить финансовое состояние организации в целом.

Литература:

1. Федеральный закон [Электронный ресурс] от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 27.05.2014) «Об образовании в Российской Федерации» — Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Грязнова, А. Г. Финансы: учеб. для вузов/Грязнова А. Г. и др. — М.: Финансы и статистика, 2012. — 496 с.

## Теоретические аспекты проявления финансовых кризисов

Лабузова Валерия Алексеевна, студент  
Северо-Кавказский федеральный университет (г. Ставрополь)

Финансовый кризис является наиболее глубочайшим расстройством государственной финансовой и денежной систем, который проявляется во внезапном несоответствии доходов бюджета их расходам, нестабильности и падении валютного курса национальной денежной единицы, обоюдных невыполненных взаимозачетах и неплатежах субъектов экономической системы, несоответствии денежной массы в обращении требованиям закона денежного обращения, стагнации экономики и инфляции.

Безусловно, современное общество стремится к неизменному росту уровня и условий жизни, которые может обеспечить только постоянный экономический подъем. Но, тем не менее, опыт ведения экономической деятельности показывает, что долговременный экономический рост не может быть непрерывным, а постоянно останавливается периодами финансовой нестабильности и даже кризисами.

Финансовые кризисы разделяются на две основные группы [1].

Первая группа кризисов включает в себя традиционные циклические колебания, кризисы, связанные со стоимостью товаров, а также с внешними факторами, такими как рост цен на нефть, рост цен на определенные виды продуктов (например, на продовольствие, в связи с сезонными колебаниями или стихийными бедствиями).

Такие кризисы являются отраслевыми, они порождены, в основном, банкротствами крупных компаний на отдельных рынках, упадком отдельных отраслей. Это региональные кризисы, связанные со слабостью национальных валют. В качестве примера можно привести кризис августа 1998 года в России. Основной его предпосылкой стал повышенный курс национальной валюты — рубля — по отношению к доллару, одним из механизмов укрепления которого были запределные доходности на рынке ГКО. Таким образом, соответствующий долг

все время возрастал и в некоторый момент превысил способности бюджета по его обслуживанию и рефинансированию.

Немаловажно отметить, что финансово-экономические кризисы отличаются замечательным свойством: они имеют все шансы быть разрешенными в рамках существующих экономических механизмов, без изменения экономики в целом, а также без внешнего участия других стран на национальную экономику страны, в которой существует кризис.

Вторая группа сочетает в себе экономические кризисы, разрушающие один или несколько базовых финансовых институтов, свойственных для конкретно определенной территории (например, региону, стране или группе стран), в которой они протекают. В качестве примера можно взять следующее историческое событие — выход из состава СССР практически целиком разрушил все инвестиционные процессы на территориях прибалтийских республик, они живут лишь за счет все уменьшающегося транзита с территории России и на политическую помощь западных стран (в первую очередь, США), которые прекратятся, как только мировой экономический кризис вступит в полную силу.

Такой финансовый кризис порождает резкий спад уровня жизни населения и вероятность возвращения прежнего уровня мала и несет большие финансовые потери. Кризисы, принадлежащие ко второй группе, очень часто появляются в военное или революционное время.

Финансовый кризис — это реальность сегодняшнего дня. Мировая экономика, в том числе и российская, пережила на себе несколько глобальных кризисов, одни из которых — кризис, начавшийся в 1998 году — когда произошел резкий рост курса доллара по отношению к рублю и следующий кризис, который затронул практически каждую из стран, — кризис 2007–2009 гг., выра-

жавшийся в падении акций на фондовой бирже, более известный как кризис ипотечного кредитования, Другими словами, мировой финансовый кризис 2007–2009 гг., называют «Великой рецессией». Применение термина «рецессия» в отношении к финансовому кризису означает замедление ил почти полное отсутствие экономического роста, уменьшение производственной деятельности, что характеризуется низким уровнем, в частности нулевым или отрицательным ростом валового национального продукта на протяжении более полугода [2].

Экономический кризис является самым опасным явлением для финансовых рынков, который вполне способен обвалить даже самые здоровые и успешные рынки. Во всем мире рушатся рынки, терпят крах банковские компании, бывшие, до недавнего времени, лидирующими и надежными.

Таким образом, можно дать наиболее широкое определение финансовому кризису. Он представляет собой зна-

чительное нарушение равновесия в экономической сфере, также влияя и на остальные сферы общества. Кризис сопровождается спадом в экономике, неся при этом потери в воспроизводственной сфере и, таким образом, приводит к дисбалансу всей экономической системе в целом.

Так как экономические кризисы несут в себе огромное разнообразие истоков и причин, целесообразно их классифицировать по трем основным критериям (табл. 1) [3].

Экономическая система имеет ряд присущих только ей свойств, одна из которых — цикличность. Экономика постоянно развивается циклически, у нее есть свои спады и подъемы, кризисы и «бумы». Цикличность доказана многими учеными-экономистами. Несмотря на различия в продолжительности и интенсивности экономических циклов, все они имеют одни и те же фазы.

В экономической теории различают, как правило, четыре фазы цикла: подъем (бум); кризис (спад); депрессию (дно); оживление (расширение) [4].

Таблица 1. Классификация экономических кризисов по признакам

Классификация	Название	Признаки
По масштабам воздействия на равновесие в экономической системе	Общие	Охватывают всю национальную экономику в целом
	Частичные	Воздействуют на определенную сферу в экономике
	Финансовый	При данном кризисе появляется или же увеличивается бюджетный дефицит, снижается платежеспособность государства по иностранным займам. Яркий пример такого кризиса — кризис 1929–1922 гг., в его время платежи по внешним займам прекратили такие государства, как Великобритания, Германия, Франция, Италия
	Денежно-кредитный	Выражается в воздействии на денежно-кредитную систему. — снижаются коммерческие банковские кредиты, увеличиваются изъятия депозитов из банков, что приводит к краху в банковской системе
	Валютный	При валютном кризисе происходит обесценение валюты некоторых стран, наблюдается нехватка «твердых» валют, а также снижение их курса на валютном рынке
По периодичности нарушения воздействия на экономическую систему	Биржевой	Выражается в резком спаде курсов ценных бумаг, их эмиссий, а также в падении функционирования фондовой биржи
	Периодические	Имеют циклический характер, повторяются через промежутки времени
	Промежуточные	Промежуточные циклы носят менее жестокий характер и краткосрочны
По характеру нарушения соотношения в воспроизводственном процессе	Нерегулярные	Имеют определенные причины появления. Кризис выражается в сбоях в отраслевой или аграрной сферах, также носит структурный характер, что обусловлено сбоями в балансе между отраслями производства (например, сырьевой или энергетический кризисы)
	Кризис перепроизводства товаров	Производство излишних объемов продукции, не ходящих своего сбыта
	Кризис недопроизводства товаров	Нехватка продукции для удовлетворения платежеспособного спроса населения



Фаза кризиса, длительность которой составляет более полугодя, называют экономическим спадом. Такие глубочайшие и длительные спады, преимущественно несут результаты разрушительных последствий для экономики, которые часто называют депрессиями (например, Великая депрессия 30-х гг.) В настоящее время понятие депрессии вышло из использования во многих странах и используется только в историческом контексте, чаще употребляется понятие «рецессии».

Во все времена экономика всегда обладала свойством развиваться циклически: у нее есть свои кризисы, подъемы, «бумы». Люди постоянно стремятся к повышению уровня жизни, «буму» своей жизнедеятельности, в свою очередь, государство стремится к повышению уровня развития национальной экономики. Но экономика страны не может находиться вечно на пике своего развития, за ним неизбежно следует спад, кризис.

Кризисы негативно воздействуют практически на все

отрасли и поэтому с ними нужно бороться. Но даже в таких развитых странах, как США, Великобритания, Франция, Германия и других странах Западной Европы до сих пор не найдено механизма эффективного регулирования экономической системы для быстрого ее выхода из финансового кризиса с наименьшими для нее потерями во всех сферах функционирования.

Таким образом, вопрос о проблеме мировых финансовых кризисов достаточно актуален в настоящее время во всем мире в процессе глобализации и интеграции современной экономической системы, так как за сравнительно небольшой период времени в 15–20 лет мы находимся в состоянии постоянного экономического кризиса, который, то ослабевает, то усиливается. Следовательно, целесообразно исследовать природу экономических кризисов как в их историческом аспекте, так и учитывать опыт на международном уровне, чтобы выходить из кризиса с минимальными потерями.

#### Литература:

1. Соколова, Г. Ю. Антикризисное управление: Учеб.-метод, пособие/Г. Ю. Соколова — Ивanteeвка МО: НОУ МОИУП, 2011.
2. М. В. Ершов Мировой финансовый кризис. Что дальше? — Москва: Экономика, 2011 г.
3. Динкевич, А. — Мировой финансово-экономический кризис (Опыт структурно-функционального анализа) // Деньги и Кредит. 2009.
4. Е. Ф. Борисов Основы экономики (2-е изд., испр.) — М.: Дрофа, 2005 г.

## Проблемы и направления совершенствования системы налогообложения в России

Лабузова Валерия Алексеевна, студент

Северо-Кавказский федеральный университет (г. Ставрополь).

Экономика России на современном этапе своего существования все еще находится на пути поиска модели своего дальнейшего развития, которая способствовала бы ее активному росту. Налоговая политика государства — одно из важнейших направлений регулирования экономики, которое позволяет правительству реализовать все его обязательства. В развитии государства огромную роль играет его бюджет, наполнение которого напрямую зависит от фискальной политики. Регулирование экономики с помощью налогов также сказывается на бюджете страны, так как предоставление льгот или наоборот, ужесточение санкций приводит к разным откликам со стороны всей экономики государства в целом.

Налог — это «обязательный, индивидуально безвозмездный платёж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований» [1].

Немаловажной составляющей экономической системы является стабильность и устойчивость налогообложения в стране, поскольку она играет важную роль в государственном регулировании экономики, финансовом обеспечении государства, а также оказывает влияние на социальную стабильность. Поэтому, государству необходимо выработать оптимальную налоговую систему. Построение оптимальной налоговой системы одномоментно — практически невыполнимая задача, так как любая деталь может повлечь за собой совершенно разные последствия. Также, государство и экономика постоянно развиваются, поэтому и налоговая система не может быть статичной, она должна совершенствоваться и постоянно доводиться до уровня экономики, а также способствовать дальнейшему развитию и совершенствованию экономики.

К основным проблемам российской системы налогообложения можно отнести способ расчета налога на доходы физических лиц. Большинство экономистов сходятся на мнении, что прогрессивная процентная ставка (вместо действующей сейчас пропорциональной) по этому виду

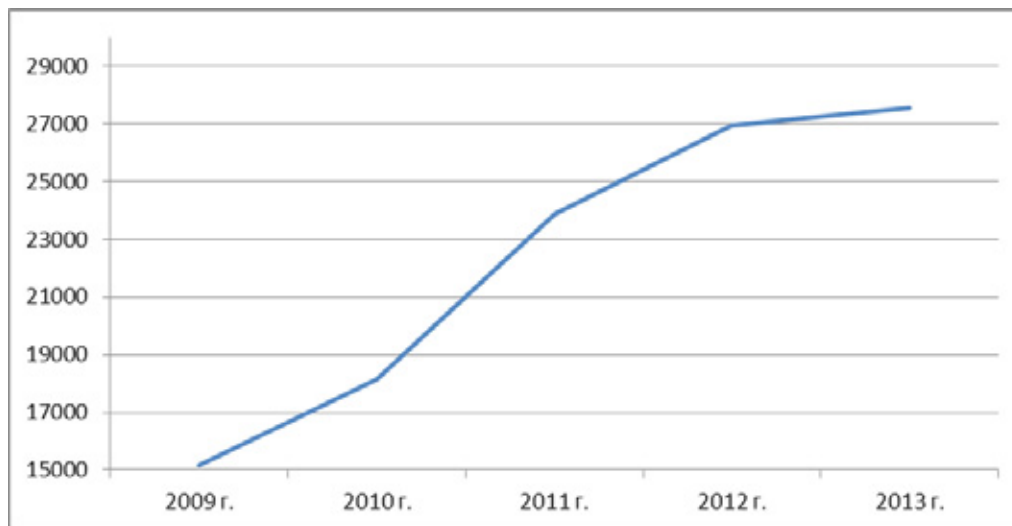


Рис. 1. Динамика поступления налогов и сборов в консолидированный бюджет РФ за период 2009–2013 гг. [2]

налогов заметно смягчила бы расслоение общества на «бедных» и «богатых», способствовала бы расширению «среднего класса», численность которого в России критически мала [3].

Неравномерность распределения налогов между плательщиками, также является проблемой. В настоящее время в России процветает теневая экономика, в которой вращаются большие деньги. Компании, незаконным образом уходящие от налогов богатеют, а законопослушные налогоплательщики возмещают недостачи в государственный бюджет. Таким образом снова усиливается расслоение общества.

Налоги собираются в том регионе, в котором зарегистрировано предприятие, следовательно, если главный офис компании находится в одном городе, а основная деятельность ее развернута в другом, то вся налоговая прибыль все равно поступит в город, где зарегистрирована организация. Так как основная масса крупных российских компаний зарегистрированы в Москве, то и огромные налоговые сборы направлены туда, не смотря на то, что работают в этих компаниях люди из совершенно разных регионов страны. Таким образом, налоговые сборы в России распределяются не равномерно, вследствие чего одни регионы развиваются быстрее, а другие отстают.

Также, одной из главных проблем отечественной налоговой системы является наличие большой доли теневой экономики в государстве. Это означает, что важным направлением совершенствования должно быть усиление налогового контроля. Необходимо предоставить налоговой службе России возможность проведения анализа доходов как физических, так и юридических лиц, исходя из их расходов. На примере зарубежного опыта (налоговая система Франции), можно создать способ исчисления реального дохода физических лиц, при их несогласии с расчетами налоговой службы, гражданин должен будет доказать неправоту служб, раскрыв источник своего дохода. Также, необходима серьезная проверка движения капи-

тала юридических лиц, так как огромное количество денежных средств уходят из государства в оффшорные зоны.

Одним из путей утечки капиталов является зона свободной торговли СНГ, через Белоруссию и Казахстан. Под видом покупки товаров организации России отправляют денежные средства за пределы государства, но товары на российский рынок не поступают. То есть из-за слабого контроля на границе, путем подделки товарно-транспортных накладных, незаконно переводятся деньги на банковские счета других стран, а оттуда в оффшоры, а отечественный рынок не получает товаров.

Белорусские власти предоставляют российским банкам возможность проверки достоверности транспортных документов, а также положения на рынке организаций-получателей денежных средств на предмет их состоятельности, однако, российское государство на законодательном уровне не обязует банки осуществлять подобного рода проверки, имеется лишь такая рекомендация, и небольшие банки пренебрегают ею. Таким образом, сокращение оттока капитала из страны станет возможным, если государство усилит контроль над поступающими товарами через границу, а также обязует проверять межгосударственные переводы денег.

Сейчас между Россией и Белоруссией налажен крупный канал движения денежных средств, которые, уйдя в оффшоры, больше не работают внутри страны, тем самым не способствуют росту национальной экономики и не обеспечивают налоговых поступлений. Также изменения требует и способ взыскания налоговых задолженностей. В последние годы задолженность по налоговым сборам в среднем составляет семьсот миллиардов рублей, а это шесть с половиной процентов от налоговых поступлений. Штрафы за просрочку в уплате налогов должны представлять серьезную проблему для должников. Сейчас часто случается так, что организации или физическому лицу проще уплатить штраф, чем вовремя погасить налоговую задолженность. А от подобного поведения на-

логоплательщиков, государство лишается средств, направление расходов которых уже определено, а также возможной прибыли от использования этих средств. Государство вынуждено сокращать расходы на различные социальные программы.

Таким образом, для решения вышеизложенных проблем, налоговой службе Российской Федерации необходимо больше полномочий, чем она имеет сейчас. Если контроль будет осуществляться более серьезно и жестко, то и уклоняющихся от уплаты станет гораздо меньше.

Также, нельзя не упомянуть о ставке налога на доходы физических лиц. Введение пропорциональной ставки помогло бы уйти от такого серьезного расслоения общества. Проблема такой реформы состоит опять же в высокой доле теневой экономики. Правительство страны уже не раз выражало опасения по этому поводу. Считается, что введение прогрессивной налоговой ставки толкнет большое число граждан на уклонение от налогов, и, сейчас государство получает от них тринадцать процентов от доходов, а в противном случае не будет получать вообще. Решение этой проблемы мы видим снова в повышении налогового и контроля. Конечно, невозможно обойтись изменениями лишь в налоговой системе страны. Необходимо комплексное воздействие на всю экономику страны. Так, при увеличении доли безналичных расчетов в государстве, контроль движения денежных средств будет более действенным, а, следовательно, станет возможным проведение более эффективного налогового контроля.

Российская налоговая система является достаточно сложной (по сложности налоговой системы Россия за-

нимает сто тридцать четвертое место в мире), на уплату всех налогов, налогоплательщики тратят пятьдесят шесть рабочих дней. Возможно упрощение налоговой системы путем реструктуризации налогов, путем объединения ряда «родственных» налогов в общую группу. А государство будет самостоятельно расщеплять собранный общий налог по группам. Также, необходимо упрощение самого налогового кодекса, его структуризация. Следует изъять законы, инструкции и нормы, имеющие неоднозначное толкование.

Необходимо оптимально сочетать прямые и косвенные налоги. Страны с развитой экономикой отдаёт предпочтение прямым налогам, а ориентация на косвенные налоги подтверждает неспособность государства эффективно организовывать налоговый контроль. Также, совершенствование налоговой системы должно быть направлено и на повышение информированности граждан, создание прозрачности движения денежных средств. Доведение до сознания людей целей налоговых сборов немаловажно. Если гражданин будет наверняка знать, на какие цели расходуются заработанные им деньги, то и отдавать их он будет сознательно.

Важно, чтобы люди имели возможность проследить движение налоговых сборов, могли видеть реальные результаты со стороны государства. А для этого необходимо создание прозрачной налоговой системы. Обеспечение доступности достоверной информации всем слоям общества, а также повышение финансовой грамотности населения, оказание консультационных услуг при исчислении и уплате налогов.

#### Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации
2. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации // [Электронный ресурс] URL: <http://info.minfin.ru/fbdohod.php>
3. Рахманова, С. Ю. Актуально о НДФЛ. (налоге на доходы физических лиц) М. Бератор-Паблишинг 2008 г., 192 с.

## Современные механизмы корпоративного управления и подходы к созданию перспективной авиационной техники

Лагутичев Дмитрий Андреевич, магистрант  
Московский физико-технический институт (г. Долгопрудный, Московская обл.)

При переходе к рыночным условиям большая часть продукции авиационной отрасли стала неконкурентоспособной, но не потому что отечественные разработчики стали менее квалифицированными, связано это с отсутствием понимания того, какую именно продукцию следует создавать, как её продавать и обслуживать, чтобы на неё был спрос на широком рынке.

### Переход от финансового холдинга к функциональному

В последнее годы в крупных отраслях наблюдается тенденция объединения в интегрированные корпорации холдингового типа. Передав в собственность холдинга отраслевые предприятия, конструкторские бюро и инсти-

ту, возможно создать полноценный функциональный холдинг, представляющий собой целую подотрасль, в данном случае, авиастроения. При этом экономически целесообразным является переход от производителя запчастей к интегратору авиационных систем. Предполагается переход от финансового управления к функциональному по основным направлениям деятельности холдинга, ключевыми функциями которого являются: определение стратегии дочерних компаний по бизнес-направлениям; обеспечение сильной функциональной координации по бизнес-направлениям; централизация функции контроля в части финансов, рисков, а также в ряде случаев управления знаниями и кадровым потенциалом, ИТ и др.; операционный контроль за реализацией крупных кросс-функциональных проектов в рамках холдинга.

Одной из лучших практик продаж является принцип «одного окна» для ключевых клиентов, для чего требуется провести централизацию взаимодействия на уровне управляющей компании. Переход от модели прямого управления предприятиями к централизации разработок и управлению продуктовыми направлениями позволяет полностью контролировать жизненный цикл создаваемых авиационных систем от их разработки до поставки заказчикам и последующего сервисного обслуживания.

Рассмотрим основные типы модели организационного управления:

1. Децентрализация, когда управляющая компания разрабатывает процедуры и методологии, но не принимает участия в операционном бизнесе и все решения по разработкам, заказам, производству, оборудованию принимаются на местах. Плюсами являются сохранение предпринимательского духа отдельных компаний и быстрое принятие решений на местах. Ключевыми недостатками являются дублирование функций, увеличение расходов и персонала, слабая реализация синергий между компаниями, функциями, отсутствие координации при работе с клиентами и поставщиками и бесконтрольное принятие решений.

2. Централизация, когда осуществляется централизация всех функций на уровне управляющей компании, заводы рассматриваются как производственные площадки, на которых размещаются заказы из центра. Плюсами являются: полный контроль над бизнесом из центра, принцип одного окна для поставщиков, клиентов, реализация синергий, экономия на масштабах и сокращение накладных расходов. Недостатками: длительное принятие решений из-за множества согласований, длительный процесс реорганизации, который займёт несколько лет с учетом большой разницы предприятий в оргструктуре, ИТ-системах, корпоративной культуре и т.д.

3. Так же рассмотрим третью модель организационного управления, представляющую своего рода компромисс между двумя вышеописанными — частичная централизация, когда происходит централизация ключевых функций на уровне управляющей компании (поставки, стратегия, работа с ключевыми клиентами), централи-

зация разработки продуктов, производства, управления долей рынка на уровне продуктовых направлений. Плюсы: при сохранении индивидуальности каждой компании реализация синергий и устранение дублирования, сокращение накладных расходов, скоординированный подход к клиентам и поставщикам, быстрое принятие решений. Недостатками являются: неполный контроль над бизнесом и возможные проблемы с координацией между предприятиями.

На сегодняшний день из трех моделей организационного управления наиболее оптимальна для отечественного рынка частичная централизация.

Для развития компетенций интегратора (комплексирования систем) с целью стать поставщиком не отдельных компонентов и агрегатов, а подсистем и систем в сборе, развития и консолидации конструкторских компетенций в составе холдингов стали появляться объединенные центры проектирования.

Основными преимуществами создания объединенных центров является:

1. Концентрация и развитие компетенций интегратора по созданию систем воздушного судна.
2. Снижение сроков разработки и повышение качества за счет внедрения управления жизненным циклом, унификации регламентов процесса разработки.
3. Скоординированное взаимодействие с заказчиком, принцип одного окна.
4. Перекрестное обучение персонала, системный инжиниринг.
5. Типовая ИТ инфраструктура и программная среда.
6. Единый процесс управления конфигурацией.
7. Снижение себестоимости разработок.
8. Система управления знаниями в Интранете, ответственность.

### Проблемы разработки авиационной техники

Вышеописанная организационная структура означает фрагментацию технологических цепочек, уже произошедшую во многих высокотехнологичных отраслях мировой экономики. Это даёт возможность сокращения себестоимости, благодаря повышению масштаба выпуска и расширению ассортимента продукции специализированных производителей. Негативными последствиями такого изменения структуры предприятий и отраслей являются повышение транзакционных издержек и контрактных рисков. Переоснащение предприятий требует времени на перепланирование технологических линий, закупки оборудования и его освоения. В то же время фрагментация технологических цепочек таит в себе еще ряд менее очевидных рисков. Прежде всего, она сопровождается дроблением компетенций и знаний, что является критичным в наукоёмких отраслях. Специализация позволяет предприятию накопить значительный опыт разработки и производства определенных компонентов изделия, приобрести исключительную компе-

тенцию в своей области, однако при этом есть риск потери системного представления о продукте в целом. Безусловно таким представлением должен обладать системный интегратор, который осуществляет управление проектом.

Сегодня в условиях обострения конкуренции и индивидуализации спроса, так же резко возрастает роль непосредственного диалога заказчика с производителями авиатехники. Для снижения рисков, сопряженных с разработкой и освоением новых типов авиатехники или сервисных услуг, необходимо с самого зарождения идеи создания нового продукта, проводить активные маркетинговые мероприятия, направленные на учёт пожелания заказчиков.

Для обеспечения развития российской авиационной промышленности в современных условиях недостаточно емкости только национального рынка. Одним из наиболее приемлемых путей её развития, является выход на мировой рынок, где приходится конкурировать с ведущими мировыми производителями. В то же время преодолению существующих барьеров и выходу российских авиастроителей на мировой рынок мешает отсутствие таких рыночных преимуществ как конкурентоспособная сертифицированная продукция, надежность поставок, благоприятные ценовые и финансовые условия поставки.

Для большинства отечественных самолётов сегодня существуют ограничения по региону применения или их эксплуатация сопровождается повышенными аэропортовыми сборами, поскольку для эксплуатации за рубежом необходимо соответствие зарубежным авиационным правилам, удовлетворяющих международным требованиям по уровню шума и т.д., что ставит задачу освоения правил сертификации типов АТ, летной годности, воздействия на окружающую среду, а так же сертификации разрабатывающих и производящих организаций, которые признаются, в частности, на европейском авиационном рынке.

Российским разработчикам и производителям авиационной техники, комплектующих изделий, необходимо не только создавать продукцию, превосходящую по своему техническому уровню на данный момент времени зарубежные аналоги, но и пройти к этому же моменту времени сертификацию или получить одобрение в Европейском агентстве авиационной безопасности и Федеральном управлении гражданской авиации США. Только такой подход позволяет стать полноценными участниками мирового рынка комплектующих изделий и предлагать свои изделия мировым производителям гражданской авиатехники.

### **Современная модель управления процессом разработки**

Обязательным условием прохождения сертификации является наличие на предприятиях отрасли системы

управления качеством на основе ISO 9001, приспособленной к специфическим требованиям аэрокосмической промышленности. В основе модели управления качеством лежит понятие процесса. Для каждого из процессов должен быть определен «владелец», который отвечает за результативность процесса.

Для организации работ широко применяют методологию управления проектами, содержащую предметный набор инструкций и регламентов, технологию управления, применение которой повышает надежность достижения поставленных целей в запланированные сроки, с требуемым качеством и в рамках бюджета.

Одной из особенностей современного менеджмента в высокотехнологичных отраслях является то, что каждую сложную авиационную программу ведут два руководителя: технический лидер и менеджер проекта. Первый отвечает за технический процесс достижения цели, второй за график, сроки и результаты исполнения этапов и программы, бюджет и организацию работ.

Для планирования и управления основными событиями разработки высокотехнологичной авиа- или космической системы, используются этапы жизненного цикла. Проект разбивается на отдельные фазы, разделенные воротами принятия решений.

Главные задачи ворот принятия решений:

1. Гарантировать, что последующая доработка организационных и технических базисов приемлема и приведет к удовлетворительной верификации и валидации продукта.
2. Обеспечить приемлемость риска перехода на следующую стадию.
3. Продолжить стимулирование командной работы поставщика и заказчика.

Фазовые границы определяются в натуральных пунктах оценки прогресса проекта и решений типа «идти/не идти». То есть, продолжать ли проект на следующем этапе, и переделать текущую работу завершаемой фазы, или прекратить проект? Декомпозиция проекта на этапы жизненного цикла организует процесс разработки в более мелких и управляемых частях. Так как ранние решения влияют на последующие деятельности, и более зрелую систему труднее изменить по ходу проекта, в системной инженерии сделанное на ранних стадиях имеет наибольшее влияние на успех проекта в целом.

Описанный выше комплекс мер позволит обеспечить динамичное развитие российской авиапромышленности на основе современных механизмов корпоративного управления и подходов к созданию перспективной авиационной техники. Это позволит принципиально изменить стратегическую конкурентную позицию авиапромышленности России на мировом авиарынке, что фактически приведет к ее возвращению на этот рынок в качестве мирового центра авиастроения, продвигающего новую конкурентоспособную авиатехнику.



Литература:

1. Ключков, В. В., Николенко В. Ю. Современная организация создания авиатехники — М.: ФГБОУ ВПО МГУЛ, 2013.
2. <http://aviations.ru/>
3. <http://rostec.ru/>

## Современные проблемы и перспективы развития региональных банков в Российской Федерации

Ларионова Анна Владимировна, магистрант  
Тюменский государственный университет

Защита регионального банковского сектора от экспансии федеральных и иностранных банков, а также в условиях усложнившейся в текущем году макроэкономической ситуации в отечественном финансовом секторе в связи с введением межгосударственных санкций, требует переосмысления сложившейся практики стимулирования потребительского спроса на банковские продукты региональных банков.

В «Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года» [1] констатируется, что многие банки ориентированы на краткосрочные результаты деятельности, результатом чего являются, в том числе агрессивная, ведущая к проциклическим результатам коммерческая политика и высокая концентрация рисков, что отрицательно сказывается на доступности и качестве предоставляемых банками услуг.

В соответствии с положениями «Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года» [1] проблемами национального банковского сектора являются низкая ответственность владельцев и руководства банков за качество и устойчивость ведения банковского бизнеса.

Региональные кредитные организации являются частью единой банковской системы страны, но наряду с общими чертами и закономерностями развития всех субъектов финансового рынка они обладают особенностями, обусловленными состоянием экономической конъюнктуры и местом в системе межрегиональных хозяйственных связей.

Региональные банки в состоянии обеспечить определенному кругу клиентов уровень сервиса, условия предоставления которого не всегда интересны более крупным банкам.

Можно выделить следующие проблемы деятельности региональных банков на современном этапе.

1. Региональные банки, как правило, обладают меньшей величиной собственных средств (капитала) и ресурсной базы, что отрицательно сказывается на их устойчивости банка.

2. Региональные банки имеют относительно невысокие темпы осуществления накопления капитала, что может приводить к оттоку заемных средств и акционерного капитала банка.

3. Региональные банки обладают ограниченными суммами среднесрочных и долгосрочных ресурсов, что может приводить к быстрой потере ликвидности и платежеспособности банка.

4. Региональные банки имеют ограниченный доступ на рынок международного межбанковского кредитования, что приводит к более высоким процентным ставкам по межбанковским займам и повышенной себестоимости безналичных межбанковских транзакций.

5. Кредитование региональных банков Центральным Банком РФ происходит в меньших объемах и большие сроки.

6. Региональные банки зачастую обладают более низким уровнем корпоративного управления, что приводит к снижению отечественного и международного рейтинга региональных кредитных организаций.

Далее, выделим потенциальные угрозы деятельности региональных банков в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

1. Угроза усиления конкуренции со стороны московских и дочерних иностранных банков, что может привести к вытеснению региональных банков с рынка крупных городов в котором заинтересованы банки федерального уровня и международные банковские синдикаты.

2. Угроза расширения масштабов деятельности региональных предприятий, которые часто вынуждены «следовать за клиентом» и осуществлять переход на обслуживание в филиалы банков федерального уровня из соображений безопасности, удобства и скорости расчетов.

3. Угроза роста нормативов Центрального Банка РФ, которые могут оказаться трудновыполнимыми для региональных банков.

4. Угроза роста банковских рисков в свете неблагоприятной геополитической обстановки, вытеснение

банков с западных рынков капитала, неблагоприятная экономическая ситуация у многих клиентов, в связи с прямым или косвенным взаимодействием их бизнеса с рынками государств, которые являются вовлеченными в процедуру «обмена санкциями».

Региональным банкам требуется предусмотреть механизмы, которые позволили бы им снизить риски и позволили бы избежать последствий перечисленных проблем их деятельности.

Основными путями снижения риска осуществления банковской деятельности для региональных банков, в условиях ограниченных финансовых возможностей и сложными текущими условиями осуществления банковского бизнеса, может стать управление социальными программами региональных банков. Социальные программы следует воспринимать как формат взаимодействия и сотрудничества регионального банка и общества, на основе взаимовыгодных позиций.

Как уже упоминалось, согласно стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года, низкая общественная полезность банковских структур, является одной из основных проблем отечественного банковского сектора в целом [1]. В этих условиях, региональные банки имеют возможность ввиду относительно более простых управленческих механизмов

и относительно небольшого размера, стать «локомотивом» общественной ответственности отечественного банковского сектора.

Можно представить следующие основные направления повышения общественной полезности региональных банков в современных экономических условиях.

Во-первых, это проведение анализа эффективности организационной структуры и разработка управленческих решений ее оптимизации

Во-вторых, это пропаганда социальную ответственность через добросовестные деловые практики.

В-третьих, это обеспечение высокого уровня сервиса; увеличение ассортимента продуктов и услуг; обеспечение удобства услуг для клиентов.

В-четвертых, это участие в общественной жизни региона, повышение узнаваемости банковского учреждения, рост лояльности потенциальных и фактических потребителей продуктов и услуг регионального банка.

Благодаря внедрению модели роста общественной полезности, региональные банки могут получить определенные привилегированные позиции в экономике региона, повысить уровень доверия клиентов и тем самым снизить риск потери ликвидности и платежеспособности в условиях усложненной макроэкономической ситуации на отечественном банковском рынке [3].

#### Литература:

1. Заявление Правительства РФ N 1472п-П13, Банка России N 01–001/1280 от 05.04.2011 «О Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года».
2. Обзор банковского сектора РФ. — М.: Банк России, 2013.
3. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2013 году. — М.: Банк России, 2014.

## Способ вычисления себестоимости продукции по нормативному методу

Лукьянова Ольга Викторовна, магистрант  
Челябинский государственный университет

*Для вычисления себестоимости продукции предприятия применяют различные методы учета затрат. В статье даны рекомендации по формированию себестоимости при нормативном методе учета затрат.*

**С**ебестоимость продукции — важный показатель деятельности предприятия. Выбор метода расчета себестоимости и распределения затрат может оказаться одним из ключевых факторов правильности управленческих решений.

**Себестоимость** — это стоимостная оценка текущих затрат природных, трудовых и денежных ресурсов на производство и реализацию продукции.

В себестоимость включаются затраты: связанные с предпринимательской деятельностью; относящиеся только к деятельности самого предприятия; касающиеся производства и реализации конкретного вида продукции;

документально обоснованные; установленные на законодательном уровне.

Затраты учитывают в том отчетном периоде, к которому они относятся, независимо от времени оплаты.

Порядок формирования себестоимости для целей бухгалтерского учета определен в ПБУ 10/99 «Расходы организации» в части расходов по обычным видам деятельности и других нормативных актах [1]. Перечень расходов, включаемых в себестоимость продукции, для целей налогообложения регламентирован в Налоговом Кодексе. Порядок формирования себестоимости для целей управленческого учета опреде-

Таблица 1. Методика расчета себестоимости

Показатель	Формула
Затраты на производство	Материальные затраты + амортизация + оплата труда и отчисления в фонды + прочие затраты
Себестоимость валовой продукции	Затраты на производство — непроизводственные счета — расходы будущих периодов
Производственная себестоимость товарной (готовой) продукции	Себестоимость валовой продукции — изменение остатков незавершенного производства (прирост вычитается, сокращение прибавляется)
Полная себестоимость продукции	Производственная себестоимость + внепроизводственные расходы
Себестоимость реализованной продукции	Полная себестоимость + коммерческие расходы — переходящие остатки нереализованной продукции

ляется предприятием самостоятельно по выбранному методу.

Методика расчета себестоимости зависит от степени готовности продукции (табл. 1).

В зависимости от оперативности контроля и объектов учета затрат используются нормативный, попроцессный, попередельный и позаказный методы учета затрат и вычисления себестоимости продукции (работ, услуг). Остановимся на одном из них, т. е. нормативном методе учета затрат.

Нормативный метод учета затрат на производство или калькулирования себестоимости продукции применяют, как правило, в отраслях обрабатывающей промышленности с массовым и серийным производством разнообразной и сложной продукции.

При данном методе отдельные виды затрат на производство учитывают по текущим нормам, предусмотренным нормативными калькуляциями; обособленно ведут оперативный учет отклонений фактических затрат от текущих норм с указанием места возникновения отклонений, причин и виновников их образования; учитывают изменения, вносимые в текущие нормы затрат в результате внедрения организационно-технических мероприятий, и определяют влияние этих изменений на себестоимость продукции.

Нормативный метод учета предполагает соблюдение следующих принципов:

- предварительное составление калькуляции (расчета) нормативной себестоимости по каждому изделию;

- ведение в течение месяца учета изменений действующих норм для корректировки нормативной себестоимости;

- учет фактических затрат в течение месяца с подразделением их на расходы по нормам и отклонениям от норм;

- установление причин отклонений от норм по местам их возникновения;

- определение фактической себестоимости продукции как суммы нормативной себестоимости, отклонений от норм и изменений норм.

Применение нормативного метода учета затрат при калькулировании себестоимости продукции требует разработки нормативных калькуляций на основе норм основных затрат, действующих на начало месяца, и квартальных смет расходов по обслуживанию производства и управлению.

Правильно собранные и разнесенные по счетам бухгалтерского учета затраты не дают достаточной и необходимой информации для управления производственно-хозяйственной деятельностью предприятия. Для этого необходимо знать затраты на единицу продукции, т. е. калькулировать ее себестоимость.

Процесс калькулирования заключается в расчете сумм прямых и накладных расходов, приходящихся на единицу продукции. Учет прямых затрат организуется по видам продукции. Накладные расходы распределяются по видам продукции [2].

Нормативные калькуляции используются: в качестве базы плановых калькуляций и для контроля за пересмотром норм использования ресурсов с целью достижения запланированного уровня себестоимости, а также для анализа напряженности плана по себестоимости; для внедрения метода текущего управления себестоимостью по отклонениям; для прогнозирования фактического уровня себестоимости продукции и повышения аналитичности отдельных калькуляций; для оценки брака и незавершенного производства; в качестве базы при составлении отчетных калькуляций.

Нормативные сметы представляют собой определение себестоимости единицы продукции (работ, услуг) по статьям затрат в денежном выражении на основании действующих норм расхода прямых затрат — материалов, заработной платы и пр. Эти нормы используются для непосредственного отпуска материалов на производственные нужды и начисления заработной платы. На все изменения текущих норм, происходящие на предприятии, независимо от их причин, выписываются уведомления.

Учет фактических расходов по нормативному методу достигается с помощью ежедневного документирования расходов по их основным видам, вызванных от клоне-

ниями от норм. Не учтенные в документах отклонения устанавливают посредством инвентаризации незавершенного производства, оно подлежит оценке по текущим нормам на начало месяца и устанавливается начальным остатком в следующем месяце. Периодически возможно составление сводок отклонений по причинам их возникновения отдельно в разрезе статей калькуляции, анализ которых предоставит возможность принимать меры по ликвидации перерасходов, недопущению потерь.

Нормативная себестоимость показывает, во что обходится производство продукции на каждый данный момент времени при соблюдении установленных норм и нормативов расходов материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Расчет нормативной себестоимости выпуска в ведомости учета производства по нормам за отчетный период получают путем умножения норматива по каждой статье расхода на количество фактически выпущенной продукции.

Фактическую себестоимость единицы продукции исчисляют в ведомости расчета себестоимости единицы продукции, в которую записывают из нормативной калькуляции нормативы по статьям затрат, а сумму изменений норма и отклонений от норм определяют на основании индексов, указанных в ведомостях учета производства.

Фактическая себестоимость продукции определяется алгебраическим сложением суммы затрат по текущим

нормам, величины отклонений от норм и величины изменений норм:

$$Зф = Зн + О + И, \tag{1}$$

где: Зф — затраты фактические;

Зн — затраты нормативные;

О — величина отклонений от норм;

И — величина изменений норм.

Произведем расчет фактической себестоимости единицы выпуска X (табл. 2).

Как видно из таблицы, фактическая себестоимость 1 единицы выпуска равна 585,17 \$, и на производство продукции было затрачено 38419049,62 \$.

Контроль над затратами наиболее эффективен в момент возникновения этих затрат. Поэтому нормативы по количеству потребляемых материалов, труда и услуг следует устанавливать на единицу продукции, а не заранее определять общие нормативные затраты на весь объем производства. Отклонения должны показывать причину своего возникновения. Нормативные затраты на производство продукции рассчитываются путем суммирования нормативных издержек всех операций, необходимых для производства определенного продукта.

Подводя итог можно отметить, что себестоимость при нормативном методе учета состоит из сложения всех затрат по предусмотренным нормам, их отклонений и изменений. Следовательно, можно определить основные элементы нормативного метода учета затрат

Таблица 2. Расчет фактической себестоимости единицы выпуска X

№	Операция	Расчет	Сумма
1	Определение нормативов себестоимости выпуска	65654,51 x 578,54 \$	37983760,22 \$
2	Определение отклонения от норм	—	экономия — 1215,38 \$ перерасход — 5051,10 \$
3	Определение факта изменения норм: -остаток незавершенного производства на начало периода по старым нормам;	578,54 x 2000	1157080 \$
	-остаток незавершенного производства на начало периода по нормам, принятым в текущем периоде;	585,31 x 2000	1170620 \$
	-эффект изменения норм	1157080 - 1170620	— 13540 \$
4	Определение фактической	37983760,22 \$ + 5051,10 \$	37988811,32 \$
5	Определение индексов отклонений от норм и изменения норм <*>: -индекс экономии (ИЭ)	(( — 1215,38) / 37988811,32) x 100%	-0,003%
	-индекс перерасхода (ИП)	(5051,10 / 37988811,32) x 100%	0,013%
	-индекс изменения норм (ИИ)	(( — 13540) / 37988811,32) x 100%	-0,035%
6	Определение фактической себестоимости единицы выпуска	Сфакт = 585,31 x (100% — 0,003% + 0,013% — 0,035%)	585,17 \$

производства: составление нормативных калькуляций по изделиям с учетом изменений норм на начало текущего месяца; отдельный учет затрат производства по нормам

и отклонениям от норм; учет изменений норм, составление отчетных калькуляций.

Литература:

1. Е. Грибков Методы учета затрат и расчета себестоимости // «Экономика бизнеса» №50 (9264)
2. Супрунова Е. А., Учет затрат и его связь с калькулированием себестоимости. // Сибирский торгово-экономический журнал — 2010 г. — №10

## Особенность оперативного управления на предприятии в сфере технической поддержки устройств самообслуживания

Малаев Алексей Николаевич, магистрант  
Оренбургский государственный институт менеджмента

Поддержание банкоматов в рабочем состоянии является не только условием нормального функционирования банковской сети самообслуживания, но и влияет на лояльность постоянных клиентов к банку. По этой причине важно доверять сервисное обслуживание только известным компаниям, способным не нарушить договорных обязательств. Рынок услуг по технической поддержке самообслуживания банковских устройств, включающий их ремонт и сервисное обслуживание, сравнительно недавно начал выделяться в отдельную сферу бизнеса. Этому поспособствовал и тот факт, что кредитные учреждения стали отказываться от самостоятельного обслуживания банкоматов и передавать сервис на аутсорсинг.

Образование рынка, специализирующегося исключительно на ремонте и сервисном обслуживании, создало условия для повышения профессионализма его участников. Для таких предприятий особую важность имеет качественное оперативное управление. Оперативное управление обеспечивает реализацию краткосрочных и оперативных планов и диспетчеризацию, другими словами представляет принятие решения в данный момент времени под влиянием складывающейся (или сложившейся) ситуации [1, с. 308].

Основной целью оперативного управления, как известно, является своевременное принятие эффективных мер по ликвидации отклонений от нормативного хода реализации текущего плана, вызванных внутренними и внешними возмущениями [2. 331].

Для предприятий рассматриваемой сферы данный уровень управления имеет особую значимость и характеризуется рядом особенностей. Следует отметить, что многие службы технической поддержки начинали функционировать с обычных бумажных журналов учета. Однако развитие сети банкоматов приводит к увеличению интенсивности обращений в службы поддержки, что в свою очередь

требует совершенствования оперативного управления. Оно (совершенствование) является первоочередной задачей, способствующей повышению эффективности деятельности в целом.

Большие возможности предоставляются компьютеризированными решениями, которые, принося точность и аккуратность, одновременно дают возможность быстрого поиска и доступа к записям о ранее возникших ситуациях, известных ошибках, истории запросов от клиента и иной управленческой информации, классификация учета по способу регистрации обращений которой, представлена в таблице 1.1

Современные системы учета и распределения способны управлять, контролировать и отслеживать запросы на обслуживание, соблюдение условий контракта, людские ресурсы и последовательности работ. Эти системы интегрируются с остальными важными компонентами совокупной системы управления ИТ-ресурсами, в том числе с рекомендуемыми ИТЛ — Управлением изменениями, Конфигурированием и Учетом активов, Управлением ценой, Непрерывностью бизнеса, Планированием возможностей, Управлением сетями и т.д.

Разделим системы учета и распределения заявок на уровни сложности для операторов (см. Рис. 1. 1).

Опишем каждый из элементов классификации и для наглядности представим данные в таблице 2.

К наиболее развитым системам, предназначенным для реализации ServiceDesk в организациях среднего и крупного размера можно отнести следующиечетыре:

- CA Service Desk;
- HP OpenView Service Desk;
- PeregrineServiceCenter;
- Remedy Service Desk.

Все эти системы в высокой степени обладают необходимой функциональностью, предоставляют возможности



Таблица 1. Классификация способов учета обращений [3]

Классификация	Описание
Степень компьютеризации учета	<p>Ручной — способ предполагает индивидуализированную запись по каждому случаю, с отметкой о деталях и решениях, но таким образом можно только зафиксировать инциденты и сам факт их устранения.</p> <p>Компьютеризированный — наибольшая польза достигается от возможности легкого доступа к ранее практически недоступной информации. Достоинства:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— информация об инциденте становится доступной всему персоналу службы поддержки;</li> <li>— сокращается период обслуживания инцидента;</li> <li>— процедуры отслеживания, эскалации и отработки инцидента совершенствуются;</li> <li>— становится доступной в оперативном режиме более качественная информация (в том числе, об известных ошибках, решениях и истории запросов), а также внешних источников сведений;</li> <li>— большая доступность и точность управленческой информации;</li> <li>— устраняются потери, связанные с забытой информацией и исключается дублирование информации;</li> <li>— качественное использование квалифицированного персонала;</li> <li>— облегчены решения совокупных задач и вычислений.</li> </ul>
Способ регистрации обращений клиентов	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Телефонный звонок пользователя — самый простой и самый эффективный вариант. В этом случае оператор ServiceDesk имеет возможность успокоить пользователя, если тот чрезмерно взволнован очередным сбоем, а также может быстро определить причину инцидента и предложить решение. Тем самым запрос будет обработан в самые короткие сроки;</li> <li>— Электронная почта. Недостатком является неточное описание, которое может повлечь за собой долгую переписку между оператором call-центра и пользователем. Результат — увеличение времени решения проблемы. Достоинство в том, что пользователь направляет электронное письмо с описанием сбоя на определенный адрес. При поступлении нового сообщения в этот почтовый ящик происходит автоматическая регистрация обращения в предварительно настроенной системе службы ServiceDesk. В этом случае оператор первой линии поддержки не тратит время на регистрацию обращения, а может сразу же приступить к поиску решения инцидента;</li> <li>— Корпоративный портал или некий сайт, на котором пользователь может самостоятельно зарегистрировать инцидент. Этот способ обращения пользователя обладает всеми теми же положительными и отрицательными чертами, что и в случае с электронной почтой.</li> </ul>
Уровень обслуживания	<ul style="list-style-type: none"> <li>— «VIP» привилегированный уровень. Обслуживание происходит в праздничные и выходные дни в том числе. Время реакции на обслуживания сокращено до нескольких часов;</li> <li>— «Обычный» стандартное обслуживание только в рабочие дни и в рабочие часы. Время реакции на инцидент составляет от нескольких дней до недель.</li> </ul>
Способ оповещения	<ul style="list-style-type: none"> <li>— «Неавтономная», где клиент непосредственно сообщает о неисправности оборудования;</li> <li>— «Полуавтоматическая», где существует специальная система учета, но информация принимается и заносится вручную;</li> <li>— «Автоматическая», где информация о неисправностях фиксируется автоматически и происходит оповещение сотрудников службы поддержки.</li> </ul>
Сложность обращения	<ul style="list-style-type: none"> <li>— «Консультация». Клиенту достаточно устное объяснение для разрешения возникшего вопроса;</li> <li>— «Техническое обслуживание». Необходим выезд специалиста на место для устранения механических неисправностей;</li> <li>— «Обслуживание ПО». Необходима настройка, регулировка, либо установка программного обеспечения для корректной работы оборудования;</li> <li>— «Гибридное обращение». Совмещает в себе в различных комбинациях все предыдущие варианты обслуживания.</li> </ul>



Рис. 1. Классификация систем учета и распределения заявок

масштабирования, удобство управления и приемлемость для разнообразных ИТ-архитектур. В этих условиях решающими факторами в выборе оказываются:

- возможность интеграции с остальными решениями по управлению различными элементами ИТ-инфраструктуры (сетями, серверами, рабочими станциями приложениями и т. д.);

- условия предоставляемой поддержки (ее полнота и доступность, а также возможность привлечения консультантов из компаний, специализирующихся на внедрении этих систем). Часто стоимость самого программного обеспечения существенно ниже стоимости обучения персонала и стоимости процедур внедрения. Необходимо учесть и перспективы дальнейшего развития системы.

Внедрение службы ServiceDesk обычно осуществляется в виде проекта, подразумевающего предварительный консалтинг. Качественная реализация такого проекта возможна только при достаточной квалификации специалистов, участвующих во внедрении. Большинство производителей программных продуктов, ориентированных на реализацию служб наподобие ServiceDesk, не рекомендуют внедрять решения при отсутствии у исполнителей сертификатов, гарантирующих их квалификацию.

Таким образом, операторская служба ServiceDesk, в большей степени позволяет учесть особенности оперативного управления на предприятиях сферы технической поддержки, обладая наиболее широкими возможностями для организации своевременного реагирования на запросы клиентов и отслеживания их выполнения.

Таблица 2. Уровни сложности операторской службы [3]

Элемент	Описание
Центр приема сообщений (CallCenter)	Преимущественная ориентация на организацию приема большого числа телефонных сообщений. Осуществляется регистрация поступивших звонков в соответствии с установленными правилами, а при необходимости, и переадресация на соответствующего специалиста.
Диспетчерская помощь клиентам (HelpDesk)	В дополнение к предыдущему пункту осуществляется контроль за устранением возникшей проблемы. Основная цель — разрешение инцидентов в максимально короткие сроки и обеспечение сохранности всей имеющейся информации об инциденте. При возможности устранение проблемы осуществляется в дополнение к предыдущему пункту осуществляется контроль за устранением возникшей проблемы. Основная цель — разрешение инцидентов в максимально короткие сроки и обеспечение сохранности всей имеющейся информации об инциденте. При возможности устранение проблемы осуществляется непосредственно оператором путем консультирования клиента.
Сервис-диспетчерская (Service Desk)	К уже перечисленным функциям добавляется учет влияния предоставляемых услуг на бизнес в целом, учет не только инцидентов, но и любых иных запросов и пожеланий клиентов, контроль соблюдения контрактов, мониторинг текущего состояния служб и многое другое.

Литература:

1. Вачугова, Д.Д. Основы менеджмента/Д.Д. Вачугова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Высшая школа, 2005. — 376 с.
2. Михненко, О.В. Производственный менеджмент в строительстве: учеб. пособие./О.В. Михненко. — М.: Книжный мир, 2009. — 464 с.
3. Описание систем класса ServiceDesk [Электронный ресурс], режим доступа: [www.bytemag.ru](http://www.bytemag.ru).

# Молодой ученый

Ежемесячный научный журнал

№ 20 (79) / 2014

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

**Главный редактор:**

Ахметова Г. Д.

**Члены редакционной коллегии:**

Ахметова М. Н.  
Иванова Ю. В.  
Лактионов К. С.  
Сараева Н. М.  
Авдеюк О. А.  
Алиева Т. И.  
Ахметова В. В.  
Брезгин В. С.  
Данилов О. Е.  
Дёмин А. В.  
Дядюн К. В.  
Желнова К. В.  
Жуйкова Т. П.  
Игнатова М. А.  
Каленский А. В.  
Коварда В. В.  
Комогорцев М. Г.  
Котляров А. В.  
Кузьмина В. М.  
Кучерявенко С. А.  
Лескова Е. В.  
Макеева И. А.  
Мусаева У. А.  
Насимов М. О.  
Прончев Г. Б.  
Семахин А. М.  
Сенюшкин Н. С.  
Ткаченко И. Г.  
Яхина А. С.

**Ответственные редакторы:**

Кайнова Г. А., Осянина Е. И.

**Международный редакционный совет:**

Айрян З. Г. (Армения)  
Арошидзе П. Л. (Грузия)  
Атаев З. В. (Россия)  
Борисов В. В. (Украина)  
Велковска Г. Ц. (Болгария)  
Гайич Т. (Сербия)  
Данатаров А. (Туркменистан)  
Данилов А. М. (Россия)  
Досманбетова З. Р. (Казахстан)  
Ешиев А. М. (Кыргызстан)  
Игисинов Н. С. (Казахстан)  
Кадыров К. Б. (Узбекистан)  
Кайгородов И. Б. (Бразилия)  
Каленский А. В. (Россия)  
Козырева О. А. (Россия)  
Лю Цзюань (Китай)  
Малес Л. В. (Украина)  
Нагервадзе М. А. (Грузия)  
Прокопьев Н. Я. (Россия)  
Прокофьева М. А. (Казахстан)  
Ребезов М. Б. (Россия)  
Сорока Ю. Г. (Украина)  
Узаков Г. Н. (Узбекистан)  
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)  
Хоссейни А. (Иран)  
Шарипов А. К. (Казахстан)

**Художник:** Шишков Е. А.

**Верстка:** Бурьянов П. Я.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

**АДРЕС РЕДАКЦИИ:**

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

E-mail: info@moluch.ru

<http://www.moluch.ru/>

**Учредитель и издатель:**

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Арбузова, д. 4