

**ЭКОНОМИЧЕСКОГО
НАУЧНОГО ОБЩЕСТВА
СТУДЕНТОВ И АСПИРАНТОВ**

Финансовая политика в условиях санкционной экономики



№ 44

***OF STUDENTS' ECONOMIC
SCIENTIFIC SOCIETY***

*«Financial policy in the context of the sanctions
economy»*

**Санкт-Петербург
2015**

ББК 65.290

В 38

Межвузовский студенческий научный журнал

Учредители: Международный банковский институт (МБИ)

Международная академия наук высшей школы (МАН ВШ)

Учрежден 7 мая 2002 г.



Рецензент

Редакционная
коллегия:

Сигова М.В. – *главный редактор журнала*, ректор МБИ
д.э.н., профессор

Круглова И.А. – *зам. главного редактора*, проректор по
научной работе, к.э.н., к.ю.н.

Погостинская Н.Н. – *научный редактор*, д.э.н., профессор,
Заслуженный работник высшей школы РФ

Власова М.С. – *научный редактор*, к.э.н., доцент

Канкулова М.И. – д.э.н., профессор кафедры финансов Санкт-
Петербургского экономического университета

Высоцкий Ю.В. – д.филос.н., профессор

Лебедева М.Е. – к.э.н.

Логинова Н.А. – д.э.н., профессор

Власова М.С. – к.э.н., доцент

Яковлева Е.А. – к.ф.-м.н., доцент

Васильева С.А. – руководитель Центра организации НИР

Голод С.А. – специалист по НИРС

Вестник экономического научного общества студентов и аспирантов. № 44//
Межвузовский студенческий научный журнал. Bulletin of students' economic scientific
society. «Финансовая политика в условиях санкционной экономики». Financial policy in the
context of the sanctions economy/ Под редакцией профессора Н.Н. Погостинской, доцента
М.С. Власовой – СПб.: Изд-во МБИ, 2015. – 178 с.

ISBN 978-5-4228-0065-0

Публикуемый сборник статей отражает результаты учебно-исследовательской и научно-
исследовательской работы студентов и аспирантов Международного банковского
института и Финансового университета при Правительстве РФ (СПб филиал). В работах
рассматривается влияние различных факторов на финансовую политику и финансовое
состояние предприятий различных организационно-правовых форм и форм собственности
в условиях санкций. Сборник представляет интерес для научных работников,
преподавателей и студентов экономических специальностей вузов.

ISBN 978-5-4228-0065-0

© АНО ВПО «МБИ», 2015

ВВЕДЕНИЕ.....	5
РАЗДЕЛ 1. ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	8
АРХИПОВА Е.С.: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ДИАГНОСТИКИ БАНКРОТСТВА (НА ПРИМЕРЕ ОАО «СЕЛЬХОЗ»).....	8
ЦКУА Д. Ю.: ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МОДЕЛЕЙ МУЛЬТИПЛИКАТИВНОГО ДИСКРИМИНАНТНОГО АНАЛИЗА ПРИ АНАЛИЗЕ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА КОРПОРАЦИИ.....	17
ПУХОВСКАЯ О.А.: ПРЕДОТВРАЩЕНИЕ БАНКРОТСТВА.....	26
СКРЕБКОВ Д.В.: АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	33
ДОЛЖИКОВА К.И.: ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДИНАМИЧЕСКОГО НОРМАТИВА В АНАЛИЗЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОСТИНИЧНОГО КОМПЛЕКСА	48
РАЗДЕЛ 2. ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ОТРАСЛЕЙ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА	64
РОДИНА К.И., ШВЕМБЕРГЕР П.С.: ОТРАСЛЕВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ МАШИНОСТРОЕНИЯ В РОССИИ	64
КОЗЕНКОВА Е.И.: ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСХОДОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ НА ОХРАНУ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ.....	70
НОВОЛЕТОВА Т.И.: ПРОЕКТ РАЗВИТИЯ КРУИЗНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ (НА ПРИМЕРЕ АВТОТРАНСПОРТНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ КРУИЗНЫХ МАРШРУТОВ ТУРФИРМЫ ООО «ЭКСПРЕСС-ТУРНЕ»)	80
РАЧИЦКАЯ В.В.: ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСХОДОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ НА ГОСУДАРСТВЕННУЮ ПОДДЕРЖКУ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА	92
ВЕРШКОВ М.М.: СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧРЕЖДЕНИЙ КУЛЬТУРЫ.....	106
РАЗДЕЛ 3. ФИНАНСОВЫЕ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ.....	110
ТИМОШЕНКО А.О, ТКАЧУК Н. В.: ОПЦИОНЫ - ЭКЗОТИЧЕСКИЕ ОПЦИОНЫ	110

ЛАЗАРЕВА О. В.: ВЫБОР ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	116
ЛИТВИНЕНКО В.В.: ВАЛЮТНЫЙ РИСК КАК ФАКТОР ВЛИЯНИЯ НА СТОИМОСТЬ БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ ОАО «АЭРОФЛОТ – РОССИЙСКИЕ АВИАЛИНИИ»).	131
КОЗЛОВА Е.Г.: УПРАВЛЕНИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКОЙ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «МЕБЕЛЬ»).	144
РИЖИНАШВИЛИ М. А.: КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ	164
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	176

ВВЕДЕНИЕ

Наиболее актуальной задачей для организаций всех форм собственности в период, когда экономика России претерпевает важные изменения и учится работать в условиях санкционной экономики, является реализации поставленных стратегических целей в рамках основных направлений социально-экономического развития России на период до 2020 г., а именно: создание условий для повышения ее эффективности и конкурентоспособности, долгосрочного устойчивого развития, на улучшение инвестиционного климата, достижение конкретных результатов.

В современных условиях стабильное развитие предприятий различных отраслей, особенно производственной направленности, как флагамена подъема всей промышленности России и обеспечение продовольственной безопасности, является важнейшим фактором на пути выхода экономики России из сложных условий ведения бизнеса и является стратегической задачей на ближайшую перспективу. Только в результате этого предприятия смогут обновить физически и морально изношенное оборудование, внедрить новые технологии, повысить свою конкурентоспособность, ведь согласно данным статистики, 70% оборудования, на пример, в отечественном машиностроении имеет средний возраст 20 и более лет, доля в ВВП составляет только 3-6% (при этом поступления налогов в консолидируемый бюджет РФ составляет всего 4,4 %). В структуре промышленного производства страны удельный вес машиностроения составляет менее 15-20%, тогда как в экономически развитых странах эта доля достигает 35-50% (доля машиностроительного производства в СССР в 1990 г. была 40%). Пороговым с точки зрения экономической безопасности является уровень машиностроения в ВВП - 30%.

В этих условиях очень важно, чтобы собственники и топ-менеджеры компании преследовали единую цель – максимизацию ее стоимости, в том числе и за счет выработки эффективной финансовой политики, основанной на привлечении длинных и дешевых денег, оптимизации налогообложения в целях стимулирования и расширения предпринимательской деятельности.

Конечно, современный мир во многом ориентирован на экспансию и рост. Глобализация заставляет компании и предприятия расширять свои сферы деятельности, выходить на новые рынки сбыта, создавать новые технологии производства, искать новые пути повышения конкурентоспособности производимых товаров или услуг. Для реализации этих задач компании вынуждены находить дополнительные источники

финансирования, а также повышать эффективность используемого капитала.

Экономическая стабильность основывается на оценке положения предприятия на длительную перспективу и динамике внешних показателей и представляется как способность предприятия вести непрерывную во времени и экономически успешную в отношении поставленных стратегических целей деятельность в условиях роста экономики и изменяющейся внешней среды.

В условиях активно развивающихся процессов глобализации ни одна страна мира не может осуществить переход к устойчивой модели развития в условиях изолированности от внешнего мира. Однако в России отмечаются попытки «замкнуть на себя», т.е. в национально государственных границах, производственные циклы в наиболее важных, базовых отраслях экономики, чтобы не зависеть от соседей, что особенно приобрело значимость в сфере последних событий, происходящих в мире.

Наиболее красноречиво дезинтеграционные тенденции проявляются в снижении внешней торговли в пользу новых рынков дальнего зарубежья. Для того чтобы противостоять этому процессу необходим глубокий и всесторонний анализ экономического состояния как самого предприятия, так и его деловых партнеров.

В период нестабильности экономических и политических процессов, происходящих в России, высшему руководству компании необходимо принимать множество разнообразных управленческих решений, каждое из которых имеет различные финансовые последствия. Это справедливо для определения объема и структуры реализации продукции, формирования затрат предприятия и установления цены, что в конечном итоге сказывается на стабильности финансового состояния компаний различных форм собственности и структуры капитала.

Сборник научных работ студентов, ««Финансовая политика в условиях санкционной экономики» посвящен изучению влияния различных факторов на финансово-экономическую деятельности предприятий.

Актуальность исследования подтверждена тем, что современная рыночная экономика представляет собой сложную систему, состоящую из значительного числа различных экономических субъектов, активно взаимодействующих между собой. При этом каждый отдельный субъект данной системы так же является сложной совокупностью элементов, постоянно изменяющихся под воздействием различных факторов внешней и внутренней среды. В связи с этим возникает необходимость разработки эффективных механизмов управления процессом развития и

функционирования компаний.

В сборнике научных работ представлен сравнительный анализ экономических факторов, оказывающих влияние на бесперебойную деятельность экономических субъектов в современных условиях, рассмотрены различные подходы к поиску различных источников финансирования, в том числе и инновационных, отслеживается финансовое положение предприятий различных форм собственности на рынке, с целью выполнения принятых на себя финансовых обязательств перед кредиторами и инвесторами.

В целом же сборник научных работ кафедры экономики и финансов предприятий и отраслей «Финансовая политика в условиях санкционной экономики» является коллективным трудом аспирантов, студентов, обучающихся по направлению «Экономика» специализации «Финансовый менеджмент» АНО ВПО «Международный банковский институт» и студентов Санкт-Петербургского филиала финуниверситета при правительстве Российской Федерации и представляет определенный научный интерес и может быть использован в научной и учебной работе.

РАЗДЕЛ 1. ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Архипова Е. С.

Международный банковский институт

Погостинская Н.Н., д.э.н., профессор - научный руководитель

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ДИАГНОСТИКИ БАНКРОТСТВА (НА ПРИМЕРЕ ОАО «СЕЛЬХОЗ»)

Финансовая устойчивость предприятия – это залог выживаемости в рыночной экономике. И характерной чертой экономики является то, что помимо положительных ситуаций для предприятий существуют и кризисные моменты на стадиях функционирования производства: в какой-то период времени предприятие может и не иметь прибыли, даже производить убытки. Однако у кризиса есть «сигналы» – определенные признаки¹, служащие предупреждением для специалистов в организации. Чтобы предусмотреть надвигающееся банкротство, нужно постоянно отслеживать и анализировать дальнейшее ухудшение финансового состояния предприятия², принимая соответствующие меры по ослаблению и устранению негативных факторов, ведущих к финансовому застою. Мероприятия, способствующие предотвращению отрицательных последствий, входят в основу знаний о кризисе³. Чтобы спрогнозировать банкротство, используют анализ экономического и финансового состояния субъекта⁴. Помимо традиционного финансового анализа, куда входит применение ограниченного круга показателей, на основе которого проводят анализ и оценку баланса предприятия с целью выявления его неудовлетворительной структуры, существуют и другие методики определения вероятности банкротства, разработанные как зарубежными, так и отечественными экономистами, прежде всего – это методы дискриминантного анализа⁵ (табл.1).

¹ Гончаренко С.В. Концептуальные основы предупреждения банкротства организации // Проблемы современной экономики, N 3 (43), 2012. - с. 411.

² Войтоловский Н., Калинина А., Мазурова И. Комплексный экономический анализ предприятия - СПб.: Питер, 2009 - 569 с.

³ Скрипичников Д.В., Косминский К.П. О некоторых вопросах предупреждения и регулирования несостоятельности предпринимательских групп // Проблемы современной экономики, N 3 (35), 2010. [электронный ресурс] - URL: < <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3241>>

⁴ Каменев К. А. Особенности этапов формирования российского рынка слияний и поглощений // Проблемы современной экономики, N 3 (27), 2008. [электронный ресурс] - URL: < <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2093>>

⁵ Здесь и далее обозначения коэффициентов указаны в Приложении А1

Таблица 1

Многомерные модели диагностики банкротства

Сокращение	Название модели	Модель	Вероятность банкротства
Z2	Э. Альтман (двухфакторная)	$-0,3877 - 1,0736 * x_1 + 0,579 * x_2$	Z2 = 0 - вероятность банкротства равна 50%
			Z2 > 0 – больше 50%
			Z2 < 0 – меньше 50%
Z5	Э. Альтман (пятифакторная)	$1,2 * x_1 + 1,4 * x_2 + 3,3 * x_3 + 0,6 * x_4 + 0,99 * x_5$	Z5 < 1,8 или 1,81 < Z5 < 2,7 – вероятность банкротства высока
			2,8 < Z5 < 2,9 или Z5 > 3 – низкая вероятность банкротства
T	Р. Таффлер и Г. Тишоу	$0,53 * x_1 + 0,13 * x_2 + 0,18 * x_3 + 0,16 * x_4$	Z > 0,3 вероятность банкротства низкая
			при Z < 0,2 высокая
S	Гордон Л.В. Спрингейт	$1,03 * x_1 + 3,07 * x_2 + 0,66 * x_3 + 0,4 * x_4$	S < 0,862 - компания является потенциальным банкротом
L	Ж. Лего	$4,5913 * x_1 + 4,5080 * x_2 + 0,3936 * x_3 - 2,7616$	L < -0,3 - предприятие классифицируется как несостоятельное
F	Фулмер	$5,528 * x_1 + 0,212 * x_2 + 0,073 * x_3 + 1,270 * x_4 - 0,120 * x_5 + 2,335 * x_6 + 0,575 * x_7 + 1,083 * x_8 + 0,894 * x_9 - 6,075$	наступление неплатежеспособности неизбежно при F < 0
B	У. Бивер	коэффициент Бивера	B < -0,15
		рентабельность активов	B < -22 %
		финансовый леверидж	B < 80 %
		коэффициент покрытия	B < 0,06
		коэффициент текущей ликвидности	B < 1
			1 год до банкротства
R	Р.С. Сайфулин и Г.Г. Кадыков	$2 * x_1 + 0,1 * x_2 + 0,08 * x_3 +$	R < 1 финансовое состояние предприятия определяется как неудовлетворительное

		$+0,45 * x_4 +$ $+1,0 * x_5$	$R \geq 1$ – финансовое состояние удовлетворительное	
I	ИГЭА (Беликов и Давыдова)	$8,38 * x_1 +$ $+x_2 +$ $+0,054 * x_3 +$ $+0,63 * x_4$	$I < 0$ – максимальная (90-100%)	
			$0 < I < 0,18$ – высокая (60-80%)	
			$0,18 < I < 0,32$ - средняя (35-50%)	
			$0,32 < I < 0,42$ - низкая (15%-20%)	
			$0,42 < I$ - минимальная (до 10%)	
V	О.П. Зайцева	$0,25 * x_1 +$ $+0,1 * x_2 +$ $+0,2 * x_3 +$ $+0,25 * x_4 +$ $+0,1 * x_5 +$ $+0,1 * x_6$	Показатель	Нормативные значения
			x1	0
			x2	1
			x3	7
			x4	0
			x5	0,7
			x6	x6 = x6 прошлого года
Если фактический коэффициент больше нормативного - вероятность наступления банкротства крайне высока, а если меньше - то вероятность банкротства незначительна				
K	А.В. Колышкин	$0,47 * x_1 + 0,14 * x_2 + 0,39 * x_3$	предприятие – банкрот, если итоговое значение (-0,20) – (-0,08)	
		$0,61 * x_4 + 0,39 * x_5$	предприятие – банкрот, если итоговое значение 0,35 – 0,49	
		$0,49 * x_4 + 0,12 * x_2 + 0,19 * x_6 + 0,19 * x_3$	предприятие – банкрот, если итоговое значение 0,25 – 0,38	
C1	Г.В. Савицкая	$0,11 * x_1 + 13,23 * x_2 + 1,67 * x_3 + 0,515 * x_4 + 3,8 * x_5$	$C1 > 8$	Малый или отсутствует
			$5 < C1 < 8$	Небольшой
			$3 < C1 < 5$	Средний
			$C1 < 3$	Большой

			$C1 < 1$	100% несостоятельность
C2	Г.В. Савицкая	$1 - 0,98 * x1 -$ $-1,8 * x2 -$ $-1,83 * x3 -$ $-0,28 * x4$	$C2 < 0$, то предприятие будет считаться финансово устойчивым	
			$0 < C2 < 1$, то это говорит о нестабильном состоянии предприятия	
			$C2 > 1$ – наблюдается высокий риск банкротства предприятия в будущем	

Необходимо учитывать, что в связи со сложностями перевода, попытки «приспособить» зарубежную модель к российской постоянно меняющейся отчетности, в то же время и неоднозначное толкование авторами ряда понятий – все это доставляет дополнительные трудности в диагностике несостоятельности предприятия, т.к. применяется разная терминология и дается различный порядок расчета факторов, учтенных в моделях⁶. Проведенный автором анализ приведенных выше моделей позволил выявить достоинства и недостатки каждой из них (табл.2).

Таблица 2

Сравнительная характеристика моделей оценки вероятности банкротства

Модель	Достоинства	Недостатки
Двухфакторная модель Э. Альтмана	Простота расчета на основе внешнего анализа бухгалтерского баланса.	Не рассматривается влияние показателей эффективности использования ресурсов, деловой активности и др. Не учтена отраслевая и региональная специфики предприятия.
Пятифакторная модель Э. Альтмана	Все переменные в модели отражают различные аспекты деятельности предприятия. Возможно динамическое прогнозирование изменений финансовой устойчивости.	Применима только в отношении предприятий с акциями в обращении на рынке ценных бумаг. Значения факторов существенно отличаются в результате особенностей российской экономики.
Модель У. Бивера	Модель использует небольшое число переменных, что обуславливает достаточно адекватные прогнозы. Длительный горизонт прогнозирования. Отсутствие весовых коэффициентов.	Нет учета отраслевой и региональной специфики функционирования субъектов экономики. Итоговый коэффициент вероятности банкротства не рассчитывается. Относительная сложность интерпретации результатов.
Модель О.П. Зайцевой	Модель использует в качестве переменных 6 финансовых показателей, для которых определены нормативные значения.	Невысокая адекватность прогнозов - у 21,9% несостоятельных организаций вероятность банкротства признана низкой. Необходимость привлечения данных

⁶ Пчеленок Н.В., Маслов Б.Г. Зарубежные и Российские методики прогнозирования банкротства // Управленческий учет, №5, 2005 [электронный ресурс] - URL: <<http://www.upruchet.ru/articles/2005/5/4543.html>>

Модель	Достоинства	Недостатки
		коэффициентов за предыдущие периоды. Присутствие весовых коэффициентов.
Модель ИГЭА	Разрабатывалась на основе российской статистики. Простота расчета на основе внешнего анализа бухгалтерского баланса. Подробное описание этапов расчета облегчает практическое применение методики.	Значение I во многих случаях не коррелирует с результатами, полученными при помощи других методов и моделей, т.е. эта методика годится для прогнозирования кризисной ситуации, когда уже заметны очевидные ее признаки, а не заранее, еще до появления таковых/ Применима для торговых предприятий. Нет отраслевой дифференциации интегрального показателя.
Модель А.В. Колышкина	Совмещение в себе всех моделей банкротства и выявление среди них чаще используемых показателей. Простота расчетов.	Методы определения весовых значений показателей далеко не всегда обеспечивают необходимую точность.
Модель Ж. Лего	Модель включает только 3 коэффициента, по ней легко провести расчеты.	Используется только в отношении публичных обществ (АО). Эта модель может быть применена только для оценки состоятельности промышленных предприятий. Точность оценки вероятности банкротства не высока - 83%.
Модели Г.В. Савицкой	Механизм разработки и все основные этапы расчетов подробно описаны, что облегчает практическое применение модели.	Методика прогнозирует кризисную ситуацию, когда уже заметны очевидные ее признаки, а не заранее, еще до их появления.
	Модель создана для прогнозирования банкротства сельскохозяйственных предприятий (АПК).	Показатели отличаются высокой положительной или отрицательной корреляцией и функциональной зависимостью между собой, что приводит к усложнению методики и уменьшает точность прогнозирования
Модель Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова	Возможность использования в российских условиях. Простота расчетов и	Не учитываются макроэкономические факторы. Не рассматриваются специфические особенности деятельности

Модель	Достоинства	Недостатки
	интерпретации результатов. Учитываются риски, связанные с деятельностью предприятия. Модель может применяться для любой отрасли и предприятий различного масштаба.	предприятия. Высокая чувствительность к искажению финансовой отчетности.
Модель Гордон Л.В. Спрингейта	Модель показывает достаточный уровень надежности прогноза.	Не учтена отраслевая специфика предприятия. Между переменными наблюдается высокая корреляция.
Модель Р. Таффлера и Г. Тишоу	Простота расчета на основе внешнего диагностируемого анализа. Учитывает современные тенденции бизнеса с влиянием перспективных новшеств в технологиях определения финансовых показателей. Дает адекватную картину риске банкротства в будущем и платежеспособности на текущий момент.	Не учитывает структуру капитала в различных отраслях. Используется только в отношении публичных обществ (АО).
Модель Фулмера	С одинаковой надежностью определяет как банкротов, так и платежеспособные фирмы. Модель показывает достаточный уровень надежности прогноза.	Критическое значение F-счета занижено, существуют определенные технические сложности в производстве расчетов. Большая часть входящих в модель показателей связана с объемом вложенных инвестиций. Между показателями наблюдается достаточно высокая корреляция.

Анализ моделей включал выявление наиболее существенных параметров, которые в них учитываются (табл. 3).

Таблица 3

Анализ структуры моделей диагностики банкротства

Модели многомерного дискриминантного анализа Коэффициенты, использованные в моделях	Колышкин	Бивер	Фулмер	Альтман (5-факт.)	Сайфулин и Кадыков	Спрингейт	Савицкая	Лего	Таффлер и Тишоу	Савицкая (АПК)	ИГЭА	Альтман (2-факт.)	Зайцева
	К	В	F	Z5	R	S	C1	L	T	C2	I	Z2	V
Рентабельности активов	+	+	+	+		+	+	+					
Оборачиваемости активов			+	+	+	+	+	+	+				
Финансовая устойчивость		+	+	+	+		+						+
Оборотный капитал к активам	+	+		+		+				+	+		
Самофинансирования	+	+	+			+			+				
Текущая ликвидность	+	+	+						+			+	
Рентабельность собственного капитала	+				+					+	+		
Автономии							+	+		+			
Рентабельности продаж/реализации	+				+								
Другие			+3		+1	+1	+1		+1	+1	+2	+1	+5

В анализе структуры моделей диагностики банкротства были использованы модели Колышкина (К), Бивера (В), Фулмера (F), Сайфулина и Кадыкова (R), Спрингейта (S), Лего (L), Таффлера и Тишоу (Т), ИГЭА (I), Зайцевой (V), двух- (Z2) и пятифакторная (Z5) модели Альтмана, а также модели Савицкой (C1, для АПК – C2).

Как видно из анализа моделей в большинстве из них используются одни и те же коэффициенты. Каждый специалист рассматривает отдельно взятый коэффициент в совокупности с другими, что дает разные результаты. По одним методикам предприятие может оказаться банкротом, по другим – финансово устойчивым. Какие-то модели универсальны и могут использоваться для анализа всех предприятий, но такие модели могут не затрагивать специфику работы, что может привести к ложному результату.

Оценка и анализ положения ОАО «СЕЛЬХОЗ» на основе приведенных выше моделей представлена в таблице 4. В таблице плюс означает, что в соответствии с моделью вероятность банкротства высока; минус означает,

что банкротство предприятию не грозит.

Таблица 4

Оценочная таблица дискриминантных моделей для анализа ОАО «СЕЛЬХОЗ»

№	Модели	Даты оценки											
		кв. 201	кв. 201	кв. 201	кв. 201	кв. 201	кв. 201	кв. 201	кв. 201	кв. 201	кв. 201	кв. 201	кв. 201
1	Z5	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
2	S	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
3	L	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
4	B	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
5	R	+	+	-	+	+	+	+	+	+	-	+	+
6	I	+	+	-	+	+	+	+	+	+	-	+	+
7	V	+	+	+	-	-	-	+	+	+	+	+	+
8	C1	+	+	-	+	+	+	+	+	+	-	-	-
9	T	+	-	-	+	+	+	+	+	+	-	-	-
10	C2	+	-	-	-	+	-	-	+	+	+	+	+
11	K	+	-	-	+	-	-	-	+	-	-	-	-
12	Z2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	+
13	F	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	+

Большая часть моделей показала несостоятельность ОАО «СЕЛЬХОЗ» с самого начала исследуемого периода с некоторыми улучшениями во вторых кварталах трех анализируемых лет.

Параллельно проводился традиционный анализ финансового состояния на базе оценки финансовой устойчивости, платежеспособности, деловой активности, рентабельности, который привел к тому же выводу – высокой вероятности банкротства ОАО «СЕЛЬХОЗ» в конце 2014. И действительно, ОАО «СЕЛЬХОЗ» обратилось в суд с заявлением о признании его несостоятельным (банкротом) и было признано банкротом.

Проведенный анализ показал возможность применения моделей диагностики банкротства по ограниченному кругу показателей, однако своеобразие современной экономической обстановки в России обуславливает не полную достоверность получаемых оценок. Поэтому не следует останавливаться на какой-либо одной модели, а в зависимости от отрасли, от неопределенности рынка выбирать несколько моделей и при необходимости не пренебрегать анализом обширной системы показателей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гончаренко С.В. Концептуальные основы предупреждения банкротства организации // Проблемы современной экономики, N 3 (43), 2012. - с. 411.
2. Войтоловский Н., Калинина А., Мазурова И. Комплексный экономический анализ предприятия - СПб.: Питер, 2009 - 569 с.
3. Скрипичников Д.В., Косминский К.П. О некоторых вопросах предупреждения и регулирования несостоятельности предпринимательских групп // Проблемы современной экономики, N 3 (35), 2010. [электронный ресурс] - URL: < <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3241>>
4. Каменев К. А. Особенности этапов формирования российского рынка слияний и поглощений // Проблемы современной экономики, N 3 (27), 2008. [электронный ресурс] - URL: < <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2093>>
5. Погостинская Н.Н., Погостинский Ю.А., Власова М.С. Факторный анализ динамических нормативных моделей в системе информационного обеспечения менеджмента//Известия Международной академии аграрного образования. -СПб. -2012. -№ 14. Т.2. -С.236-240

Цкуа Д.Ю

Международны банковский институт

Суханов О.В., к.т.н., доцент - Научный руководитель

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МОДЕЛЕЙ МУЛЬТИПЛИКАТИВНОГО ДИСКРИМИНАНТНОГО АНАЛИЗА ПРИ АНАЛИЗЕ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА КОРПОРАЦИИ

Основной целью деятельности современных корпораций, функционирующих в рамках рыночной экономики, является получение максимальной прибыли. Эта деятельность характеризуется наличием большого числа бизнес-процессов, правильное функционирование которых в высокой степени зависит как от внутренних (корпоративных), так и внешних (рыночных) факторов. Взаимодействие обеих групп факторов выражается в виде различных эффектов, влияющих на показатели деятельности организаций. Неполнота информации, порождаемая комплексностью данных взаимосвязей и отсутствием своевременной, релевантной статистической базы, создаёт неопределённость и риски в предпринимательской деятельности. Иногда под влиянием этих факторов, компания попадает в ситуацию, когда долгов больше чем имущества и она не может вовремя

расплатиться по своей кредиторской задолженности. Такое состояние предприятия называется банкротством.

«Несостоятельность (банкротство) - признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей» [1].

История показывает, что не всегда за банкротством следует ликвидация предприятия. В рамках законодательства о банкротстве существует ряд специальных процедур, направленных на улучшение финансового состояния предприятия.

Истории развития данного института не одна сотня лет. Развитие механизмов банкротства в России сегодня основывается на той базе, которая была заложена в нашей стране еще в 18 веке. Российское законодательство о банкротстве в своем развитии прошло несколько этапов, которые имеют свои особенности, определяемые характером развития российского общества: дореволюционный, советский и современный [5].

Слово «банкротство» происходит от латинских слов *bancus* и *ruptus*. «Банком» первоначально именовалась скамья, которая устанавливалась в людных местах таких, как рынки и ярмарки. На ней менялы и ростовщики проводили свои сделки и оформляли документы. После того, как владелец «банка» разорился, он ломал свою скамью

Прогнозирование банкротства как отдельная проблема начала развиваться в США после окончания второй мировой войны. Из-за большого числа обанкротившихся предприятий в тот период, в связи с сильным сокращением военных заказов, стала актуальной задача определения условий, ведущих предприятие к банкротству, а также распознавание его ранних признаков.

Первые попытки решить этот вопрос закончились существенными просчетами, а первые серьезные шаги по разработке действующей модели прогнозирования банкротства удалось сделать после появления компьютерной техники в 1960-м гг.

Распад СССР и переход нашей страны к рыночной системе экономики сделал актуальной оценку финансового состояния предприятий. В результате и в отечественной практике финансового анализа появилось большое число методик, как заимствованных за рубежом, так и отечественных.

Существует несколько подходов для определения вероятности банкротства:

- качественный подход – анализ состояния (оптимальности) отдельных функциональных подсистем управления: маркетинг, производство, кадры, финансы и др.

- количественный подход – диагностика конкретных финансовых параметров и их соотношений (расчет коэффициентов) [2 С. 214].

Банкротство с экономической точки зрения - это следствие влияния следующих внешних и внутренних факторов. При этом внутренние факторы оказывают наибольшее влияние на финансовую несостоятельность предприятия (рис. 1) [4 С. 23-29]



Рис 1. Факторы банкротства

На практике для диагностики состояния банкротства используется несколько методов, основанных на применении:

анализа обширной системы критериев и признаков

ограниченного круга показателей

интегральных показателей, рассчитанных с помощью:

- скоринговых моделей

- многомерного рейтингового анализа

- мультипликативного дискриминантного анализа

Мультипликативный дискриминантный анализ использует методы, рассматривающие объединенное влияние нескольких переменных (финансовых коэффициентов). Цель дискриминантного анализа – построение некой условной линии, разделяющей все компании на две группы (над линией и под ней): если предприятие расположено над этой линией, финансовые затруднения и неплатежеспособность в ближайшем будущем не грозят, и наоборот. Эта линия разграничения называется дискриминантной функцией, или индексом Z .

Дискриминантная функция (дифференциальная функция) обычно представляется линейной функцией следующего вида:

$$Z = a_1 X_1 + a_2 X_2 + \dots + a_n X_n, \quad (1)$$

Z - дифференциальный индекс (Z - счет)

a_i - коэффициент переменной

X_i - независимая переменная ($i = 1, \dots, n$)

Для диагностики состояния банкротства с учетом российской специфики можно применять следующие модели:

Двухфакторная модель Э. Альтмана (1968 г.):

$$Z = -0,3877 - 1,0736X_1 + 0,579X_2, \quad (2)$$

Где X_1 - коэффициент текущей ликвидности

X_2 - удельный вес заемных средств в пассивах

$$X_2 = \frac{\text{Заемные средства}}{\text{Общие пассивы}}$$

Для предприятий у которых $Z = 0$ вероятность обанкротиться равна 50%. Если $Z < 0$, то вероятность банкротства меньше 50% и далее снижается по мере уменьшения Z . Если $Z > 0$, то вероятность банкротства больше 50% и возрастает с увеличением Z .

Пятифакторная модель оценки угрозы банкротства Э. Альтмана:

Пятифакторная модель Э. Альтмана, созданная в 1968 году, описывает разные стороны финансового положения предприятия, что объясняет ее популярность среди аналитиков и в наше время.

Существует две разновидности модели Альтмана:

- оригинальная модель – разработана в 1968 году для предприятий, акции которых котировались на фондовом рынке США.

- усовершенствованная модель – разработана в 1983 году для промышленных и непромышленных предприятий.

Усовершенствованная модель для промышленных предприятий имеет вид:

$$Z = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,42X_4 + 0,995X_5 \quad (3)$$

$$X_1 = \frac{\text{Чистый оборотный капитал}}{\text{Общие активы}}$$

$$X_2 = \frac{\text{Нераспределенная прибыль}}{\text{Общие активы}}$$

$$X_3 = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Общие активы}}$$

$$X_4 = \frac{\text{Балансовая стоимость собственного капитала}}{\text{Сумма заемного капитала}}$$

$$X_5 = \frac{\text{Выручка}}{\text{Общие активы}}$$

В зависимости от полученного значения дифференциального индекса Z можно судить об угрозе банкротства.

Таблица 1

Пограничные значения Z – счета
для усовершенствованной модели Альтмана

Степень угрозы	Значение Z
Высокая угроза	Менее 1,23
Зона неведения	1,23-2,90
Низкая угроза	Более 2,9

Таблица 2

Степень достоверности моделей банкротства
для различных временных периодов

Модель	Вероятность до 1 года, %	Вероятность до 2 лет, %	Вероятность до 3 лет, %
Двухфакторная	65	60	74
Оригинальная пятифакторная	85	52	37
Усовершенствованная пятифакторная	88	66	29

В 1972 году Р. Лисом была изобретена следующая модель для использования в Великобритании [8]:

$$Z = 0,063X_1 + 0,092X_2 + 0,057X_3 + 0,001X_4 \quad (4)$$

$$X_1 = \frac{\text{Чистый оборотный капитал}}{\text{Общие активы}}$$

$$X_2 = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Общие активы}}$$

$$X_3 = \frac{\text{Нераспределенная прибыль}}{\text{Общие активы}}$$

$$X_4 = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Заемный капитал}}$$

Если $Z > 0,037$ финансовое состояние характеризуется как устойчивое, если меньше – кризисное или предкризисное.

Британские ученые Р. Таффлер и Г. Тишоу создали в 1977 г. прогнозную модель:

$$Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4 \quad (5)$$

$$X_1 = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$$

$$X_2 = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Сумма обязательств}}$$

$$X_3 = \frac{\text{Краткосрочные обязательства}}{\text{Сумма активов}}$$

$$X_4 = \frac{\text{Выручка}}{\text{Сумма активов}}$$

Значение $Z > 0,3$ указывает на отсутствие финансовых проблем и условия наименьшего риска. $Z < 0,2$ – вероятность банкротства высокая.

В этой модели хорошо заметно как распределяется удельный вес финансовых показателей по степени влияния на результирующий показатель

$$Z: X_1 - 53\%, X_2 - 13\%, X_3 - 18\%, X_4 - 16\% .$$

По проведенным тестам данная модель определяет компанию банкрота с вероятностью 97% за год до банкротства, 70% за два года до банкротства и 61% за три года.

Гордоном Л. В. Спрингейтом в 1978 году на базе модели Альтмана и пошагового дискриминантного анализа была разработана следующая модель прогнозирования вероятности банкротства предприятия:

$$Z = 1,03X_1 + 3,07X_2 + 0,66X_3 + 0,4X_4 \quad (6)$$

$$X_1 = \frac{\text{Оборотный капитал}}{\text{Общие активы}}$$

$$X_2 = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Общие активы}}$$

$$X_3 = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$$

$$X_4 = \frac{\text{Выручка}}{\text{Общие активы}}$$

При $Z < 0,862$ организация является потенциальным банкротом.

В процессе тестирования модели Спрингейта на основании данных 40 компаний была достигнута 92,5% точность предсказания неплатежеспособности на год вперед.

Используя отечественный опыт прогнозирования финансовых трудностей, нельзя не использовать модель В.В. Ковалева и О.Н. Волковой.

Данная модель имеет вид:

$$N = 25R_1 + 25R_2 + 20R_3 + 20R_4 + 10R_5 \quad (7)$$

$$R = \frac{N}{H}$$

$$N_1 = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Средняя стоимость запасов}}$$

$$N_2 = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные пассивы}}$$

$$N_3 = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Заемный капитал}}$$

$$N_4 = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Итого баланса}}$$

$$N_5 = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Прибыль от продаж}}$$

$$N_1 = 7,73; N_2 = 2,29; N_3 = 1; N_4 = 0,05; N_5 = 0,2$$

Если $N \geq 100$, финансовая ситуация на предприятии может считаться хорошей, если же $N \leq 100$, она вызывает беспокойство. Чем сильнее отклонение полученного значения от 100 в меньшую сторону, тем сложнее ситуация и более вероятно наступление банкротства.

Многообразие моделей, позволяющих анализировать вероятность наступления банкротства на практике, зачастую, дают противоречивые результаты.

В связи с этим проведем данный анализ с применением нескольких моделей на примере предприятия ОАО «АвтоВаз».

Начнем анализ с использования двухфакторной модели Альтмана и, используя данные бухгалтерского баланса за 2014 год, получим:

$$X_1 = 0,5797$$

$$X_2 = 0,9964$$

Тогда $Z = -0,434$. Можно сделать вывод по этой модели, что вероятность банкротства меньше 50%. Также была подсчитана вероятность банкротства по данным 2013 года, где $Z = -0,997$, что означает вероятность банкротства меньше 50%.

Следующая модель – усовершенствованная пятифакторная модель Альтмана, где:

$$X_1 = -0,2164$$

$$X_2 = -0,3208$$

$$X_3 = -0,1754$$

$$X_4 = 0,0676$$

$$X_5 = 1,1188$$

Дифференциальный индекс Z , равный 0,17, говорит об очень высокой вероятности наступления банкротства. По данным бухгалтерского баланса за 2013 год индекс $Z = 0,84$, что также свидетельствует о высокой вероятности банкротства.

Применив модель Р. Лиса, получим следующие значения коэффициентов:

$$X_1 = -0,2164$$

$$X_2 = -0,0334$$

$$X_3 = -0,3208$$

$$X_4 = -0,0023$$

Подставив эти коэффициенты в формулу (4) получим $Z = -0,034$. Поскольку $Z < 0,037$ финансовое состояние характеризуется как кризисное. Такой же вывод можно сделать, используя данные 2013 года.

Далее применим модель Р. Таффлера и Г. Тишоу:

$$X_1 = -0,0651$$

$$X_2 = 0,2976$$

$$X_3 = 0,5133$$

$$X_4 = 1,1188$$

При данных коэффициентах Z принимает значение равное 0,275, поскольку Z лежит в промежутке от 0,2 до 0,3, можно сделать вывод о средней вероятности наступления банкротства. В этот же интервал попадает значение Z , полученное с данными 2013 года.

Последняя используемая зарубежная модель Гордона Л. В. Спрингейта подтверждает предыдущие результаты, признавая ОАО «АвтоВаз» потенциальным банкротом, поскольку Z принимает значение - 0,96 на 2014 год и 0,161 на 2013 год.

Закончим анализ на модели В.В. Ковалева и О.Н. Волковой:

$$N_1 = 9,477 \quad R_1 = 1,226$$

$$N_2 = 0,578 \quad R_2 = 0,252$$

$$N_3 = 0,002 \quad R_3 = 0,002$$

$$N_4 = -0,175 \quad R_4 = -3,5$$

$$N_5 = -0,156 \quad R_5 = -0,78$$

Норматив по данной модели $N \geq 100$, подставив полученные значения R получим N равное - 40,81. За 2013 год $N = 13,21$. Полученные значения находятся далеко от норматива, поэтому у предприятия высокая вероятность банкротства.

Проведя анализ по шести различным моделям, можем сделать вывод, что предприятие ОАО «АвтоВаз» уже не первый год находится в непосредственной близости к банкротству.

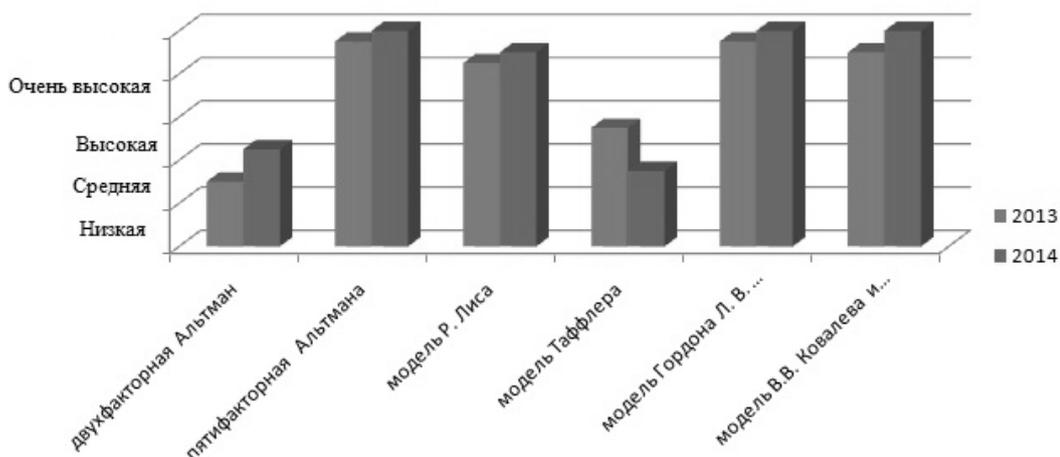


Рис. 2. Вероятность банкротства ОАО «АвтоВаз»

Стоит заметить, что не все модели мультипликативного дискриминантного анализа показали одинаковый результат. Так пятифакторная модель Э. Альтмана, модель Р. Лисса и Модель Гордона Л.В. Спрингейта показали очень высокую вероятность банкротства, в то время как двухфакторная модель Э. Альтмана и модель Таффлера и Тишоу оценили эту вероятность как среднюю.

Рассмотренная двухфакторная модель Альтмана не обеспечивает разностороннюю оценку финансового состояния организации, поэтому часто этот метод может приводить к результатам, далеким от реальности. Считаю не целесообразным использование этой модели при наличии большого числа более надежных методов оценки вероятности банкротства.

Отечественные экономисты не советуют применять модель Таффлера к российским компаниям потому, что при ее разработке не учитывался весь спектр внешних факторов таких как: финансовая обстановка в стране, темпы инфляции, условия кредитования, особенности налоговой системы, структуры капитала и различия в законодательной базе [6]. Это можно сказать и об остальных моделях, тем не менее, они показали примерно одинаковую вероятность банкротства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве) от 27 сентября 2002 года. № 127-ФЗ
2. Лахно П.Г. Предпринимательское право Российской Федерации/ под ред. Е.П. Губина, М.: Юрист, 2011. С.214.

3. Передеряев И.И. Учет и анализ банкротств: Учебное пособие, 2-е изд., М., 2009, С. 186

4. Сулова Т.М. Несостоятельность и банкротство: экономические и юридические аспекты // М.: Журнал права № 2, 2010. С. 23-29.

5. Телюкина М.В. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» Постатейный комментарий. М., 1998. С. 158.

6. Погостинская Н.Н., Погостинский Ю.А., Власова М.С. Факторный анализ динамических нормативных моделей в системе информационного обеспечения менеджмента//Известия Международной академии аграрного образования. -СПб. -2012. -№ 14. Т.2. -С.236-240

7. Альтман Э.И. Корпоративные финансовые трудности. – Нью-Йорк, Дж. Валлей, 1983. С.124

8. Кендалл М. Дж. Многомерный статистический анализ и временные ряды/ Пер. с англ. – М.: Наука. 1976. – 736 с.

9. Погостинская Н.Н., Погостинский Ю.А., Путихин Ю.Е., Суханов О.В., Баланс результативности и экономичности в динамическом нормативе//Экономика. Бизнес. Банки. 2014. № 1 (6). С. 72-87.

Пуховская О. А.

Международный банковский институт

Власова М.С. к.э.н., доцент – научный руководитель

ПРЕДОТВРАЩЕНИЕ БАНКРОТСТВА

Закон РФ «О банкротстве (несостоятельности)» от 26 октября 2002 года определяет несостоятельность как: «признанная арбитражным судом неспособность должника удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам в полном объёме и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей».

Банкротство – это продолжительный процесс, который направлен на финансовое оздоровление организации-должника, возвращение ему способности ведения хозяйственной деятельности и осуществления взаиморасчётов со своими кредиторами. В случае, когда финансовое оздоровление невозможно, то производится принудительная ликвидация предприятия и распродажа принадлежащего ему имущества.

Выделяют 2 критерия для определения несостоятельности организации: неоплатность долгов и неплатежеспособность. Неоплатность долгов появляется тогда, когда величина долгов больше стоимости имущества должника, и, следовательно, нет возможности оплатить эти долги. Для физических лиц используются оба данных критерия, а для юридического лица достаточно наличие лишь одного – неплатежеспособности. Это означает, что задолженность не была оплачена в течение трёх месяцев с той даты, когда её надо было погасить. Для возбуждения дела о банкротстве нужна определённая величина долга, которая для физических лиц составляет 10 000 рублей, а для юридических – 100 000 рублей.



Рис. 1 Банкротство и ликвидация организаций

Задолженность банкротов должна быть подтверждена решением суда, вступившего в законную силу. После получения исполнительного документа и обращения в Службу судебных приставов кредитор может обратиться в арбитражный суд для признания несостоятельности должника, предварительно написав заявление. Это возможно после 30 дней с момента обращения к приставам. Кроме того, должник имеет право самостоятельно обратиться в арбитражный суд.

Процедура несостоятельности имеет следующие стадии:

1. Наблюдение – это первая процедура, начало банкротства должника. На данной стадии проводится проверка имущества должника, осуществляется анализ финансово хозяйственной деятельности, составляется

реестр требований кредиторов, а также проводится первое собрание кредиторов.

2. Финансовое оздоровление – стадия восстановления платежеспособности должника и погашение долга в соответствии с графиком. Кроме того, на этой стадии устанавливаются некоторые ограничения на совершение сделок во избежание ещё большего накопления долга перед кредиторами.

3. Внешнее управление - восстановление платежеспособности должника, однако, полномочия прекращаются полностью и передаются внешнему управляющему.

4. Конкурсное производство – распределение имущества должника, за счёт которого будет происходить дальнейшее соразмерное удовлетворение требований кредиторов.

5. Мировое соглашение. Может быть заключено между кредитором и должником по обоюдному согласию на любой стадии рассмотрения дела о банкротстве. Утверждённое арбитражным судом мировое соглашение является основанием для прекращения производства по делу.

Потребность в прогнозировании банкротства организации появляется с того момента, когда фирма начинает свою деятельность и только выходит на рынок. Если необходимо оценивать вероятность банкротства пренебрегать и не учитывать, то последствия для физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью, а также для юридических лиц могут быть весьма плачевны.

Предотвращение банкротства – деятельность, направленная на укрепление финансовых позиций предприятия и устранение угрозы экономической несостоятельности.

Наиболее благоприятным способом предотвращения банкротства является его прогнозирование. Существует 3 основных метода прогнозирования банкротства: Экстраполяция; Экспертная оценка; Моделирование.

Эффективными являются также методы санации, наблюдения и внешнего руководства, однако они используются уже тогда, когда предотвратить банкротство почти невозможно.

Экстраполяция даёт возможность создать прогноз на небольшой срок, когда существуют стандартные причины для возникновения банкротства, которые связаны с деятельностью предприятия, а также нестабильностью экономики страны. При текущем прогнозировании применяются те же

параметры, которые использовались в аналогичной работе для предыдущих периодов. Результатом экстраполяции становится статистический ряд, использующийся организацией для оценки рисков на каждом временном отрезке её деятельности. Если экономические изменения в стране более серьёзные и необходимо создать прогноз на более длительный временной отрезок, используют метод экспертных оценок. Смысл его довольно прост: организация инициирует собрание определённого количества экспертов. Они получают ряд вопросов, оценивают риски в рамках заданных хозяйствованием параметров, и предоставляют организации ответ – результат своей работы.

Наиболее распространённым среди экономических методов прогнозирования является моделирование. Оно позволяет воссоздать определённую ситуацию и предлагает пути для её предотвращения. Посредством анализа на основании статистической информации рассматриваются все факторы, которые могут стать причиной банкротства предприятия. Благодаря этому обрабатывается большой массив информации относительно социального, экономического, демографического состояния в стране.

Несмотря на эффективность, все финансовые методы противодействия платёжной несостоятельности направлены на прогнозирование ситуации и предотвращение рисков. Однако, существует и некоторые другие методы, которые позволяют бороться с неплатежеспособностью, которая уже возникла.

Санацией называют ряд мероприятий, направленных на предотвращение ликвидации предприятия путём признания его банкротом. Обязанное лицо самостоятельно ищет пути для решения данной проблемы, а задача уполномоченных органов и кредитных организаций в том, чтобы создать определённые лояльные условия: рассрочить платежи по займу, снизить ставки налогообложения, предоставить льготные кредиты или финансовую помощь. Государство предоставляет финансовую поддержку тем предприятиям, которые имеют перспективы в сокращённые сроки выйти из сложной ситуации.

В зависимости от серьёзности кризиса, с которым может столкнуться фирма, выделяют 2 основных типа санации: Без изменения статуса юридического лица, С изменением статуса

Оздоровление без реорганизации осуществляется в следующих формах:

1. реорганизация долговых обязательств (погашение займа за счёт средств бюджета, целевого банковского кредита с повышенной ставкой, переоформление ранее выданных кредитов из краткосрочных в долгосрочные);

2. перевод долгов на другое юридическое лицо, перевести свои долги можно на любое официально зарегистрированное юридическое лицо, которое проявило желание принять участие в санации;

3. выпуск облигаций или других ценных бумаг с гарантией санатора, которым может быть банк или страховая компания.

Санация с изменением организационно – правовой формы может осуществляться в следующих формах:

слияние (объединение компании должника с другим экономически устойчивым предприятием)

поглощение (юридическое лицо – должник приобретается санатором)

разделение (применяется по отношению к фирмам, осуществляющим многоцелевую деятельность)

В первых двух случаях предприятие фактически уже перестаёт существовать как отдельное предприятие, а при разделении значительно снижается штат работников и аппарат управления saniруемой организации.

Рассмотрим статистику рассмотрения арбитражным судом дел о банкротствах в период 2010 – 2013 г.г. Анализ такого рода статистических является важным с точки зрения понимания развития правоприменительной практики.

Как видно, количество рассматриваемых дел о банкротстве носит циклический характер и возрастает каждые 2 года. Увеличение объёма дел о банкротстве в 2010 году является результатом финансового кризиса 2008-2009г.г. и массового банкротства фирм-должников. Дальнейшие скачки числа рассматриваемых дел объяснимы циклическостью бизнес - процессов, накоплением отрицательных факторов в экономическом развитии организаций более 1 года.

Из представленных статистических данных также можно увидеть, что с каждым годом более широко применяются реабилитационные процедуры банкротства (финансовое оздоровление, внешнее управление), и возрастает число прекращённых производств по делу о банкротстве по причине восстановления платежеспособности должника. Этот факт показывает развитие законодательства в сфере банкротства не только конкурсных, но и реабилитационных процедур.

Таблица 1

Сведения о рассмотрении арбитражными судами РФ дел о несостоятельности (банкротстве) в 2010 – 2013 г.г.

	2010	2011	2012	2013
Количество заявлений о признании должников банкротами	40 243	33 385	40 864	31 921
в том числе:				
принято к производству	33 270	27422	33 226	27 351
Количество дел с процедурой финансового оздоровления	91	94	92	67
в том числе:				
прекращено производство по причине погашения задолженности	6	7	3	4
Количество дел с процедурой внешнего управления	908	986	922	803
из них:				
прекращено производство по причине погашения задолженности	14	13	25	15
Принято решений о признании должников банкротами и открытие процедуры конкурсного производства	16 009	12 794	14 072	13 144
в том числе:				
государственных унитарных предприятий	109	83	76	51
муниципальных унитарных предприятий	399	302	310	232
Количество дел с мировым соглашением	255	376	563	585
Количество дел с отказом в признании должника банкротом	702	1 220	1 498	633
Заявления, разногласия, жалобы в рамках дел о банкротстве	232 846	204 753	239 498	228 023

В соответствии с исследованиями в 2014 году банкротами было признано 14 500 компаний, что на 10% больше, чем показатель за 2013 год - 13 144 банкротств. Представленные в исследовании статистические данные не охватывают осенний кризис России 2014 года – сведения о заявленных банкротствах за этот период, станут известны только к лету 2015 г.

Наибольший рост банкротства отмечался в Москве – в 2014 году были признаны несостоятельными 1912 компании, в Санкт-Петербурге – обанкротилось 638 предприятий.

Повышение количества банкротств юридических лиц связано с ухудшением экономической ситуации в РФ. Банкротства, зафиксированные в 2014 году это результаты замедления экономического роста в стране 2012-2013 годов. Из-за высокой конкуренции в бизнес-среде и увеличения страховых взносов для организаций малого бизнеса некоторые из них самостоятельно приняли решение прекратить свою деятельность или же были вынуждены это сделать.

Рост показателя банкротства также связан и с положительными моментами – процедура признания должника банкротом стала более прозрачной и открытой. Если раньше закрытие фирмы проходило по «серым» схемам, то на сегодняшний день данные максимально раскрываются.

Ещё одной причиной повышения процента обанкротившихся фирм является рост продуктивности работы налоговой службы. В прошлом году в сравнении с 2013 годом было выявлено значительно больше фирм-неплательщиков налогов, на которые были поданы иски о признании их банкротами.

Наибольшее количество банкротств статистикой отмечено в сфере оптовиков – за минувший год обанкротилось 2915 оптовых торговых предприятий. Среди строительных компаний банкротами стали 2335 фирм. Также рост банкротства отмечен в сфере розничной торговли, операций с недвижимостью, транспортной сфере, среди ресторанного и гостиничного бизнеса и других сферах.

Таким образом, банкротство – это риск, которого невозможно избежать ни одному субъекту рыночных отношений. Но этим риском можно управлять посредством правильной оценки статистической информации и прогнозирования.

Признание организации банкротом может повлечь за собой огромный ком последствий, в том числе обострение социальной обстановки не только в целой отрасли, но и во всём регионе. Поэтому собственнику является крайне важным принятия мер по предупреждению банкротства предприятия, восстановление платежеспособности и оздоровлении компании.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт Высшего арбитражного суда <http://www.arbitr.ru>;

2. Алексеева Е. В. Несостоятельность (банкротство) юридических лиц/ Е.В. Алексеева. – М.: Проспект, 2015;
3. Фёдорова Г.В. Учёт и анализ банкротств/ Г.В. Фёдорова. – М.: Омега – Л, 2014;
4. Ежов Ю.А. Банкротство коммерческих организаций/ Ю.А. Ежов. – М.: Дашков и К, 2013

Скребков Д. В.

Международный банковский институт

Альгина Т.Б. , к.т.н., доцент – Научный руководитель

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Одним из важнейших факторов увеличения объема производства продукции на предприятиях является обеспеченность их основными средствами в необходимом количестве и эффективное их использование. Важной задачей для производственного предприятия является оценка эффективности использования основных средств и определение на этой основе путей ее повышения. Для этого рекомендуется провести:

- Анализ наличия и обеспеченности основными средствами;
- Анализ показателей движения и состояния основных средств;
- Анализ натуральных и стоимостных показателей эффективности использования основных средств.

В теории анализа использования основных средств существует большое количество различных технико-экономических показателей для оценки эффективности. Наиболее распространенными и самыми простыми являются такие показатели как фондоотдача, позволяющая определить, сколько получит предприятия на 1 рубль, вложенных основных средств. Обратным фондоотдаче является показатель фондоемкости. Фондорентабельность показывает потребность в основных средствах для получения единицы продукции. Для анализа движения и технического состояния основных средств используются коэффициенты выбытия, прироста, обновления. Анализ интенсивности и эффективности использования основных средств проводится с помощью факторного анализа фондорентабельности и фондоотдачи.

Рассмотрим анализ эффективности использования основных средств на примере предприятия ООО «Объединенные Пивоварни Хейнекен». Это российское подразделение международного концерна HEINEKEN N.V. - лидирующей международной пивоваренной компании в мире, представленной в 71 стране. Компания работает на российском рынке с февраля 2002 года, когда был приобретен первый завод в Санкт-Петербурге. На сегодняшний день компания владеет восемью пивоварнями в России. Продукция выпускается на заводах с современным высокотехнологичным оборудованием и при тщательном соблюдении высоких стандартов качества на всех этапах производственной цепочки.

Анализ обычно начинается с изучения объема ОС, их динамики и структуры. Структура основных средств представлена в таблице 1 и рисунке 1. Согласно данным таблицы 1 сумма основных средств выросла на 4,1%, в то числе машин и оборудования – на 25,5%, других видов основных средств – на 17%. Разные темпы их прироста вызвали изменения в структуре ОС: удельный вес машин и оборудования уменьшился на 0,79%, а других видов основных средств соответственно увеличился на 1,9%.

Таблица 1

Анализ структуры основных средств предприятия за 2012-2013 гг.

Вид основных средств	На конец 2012 года		На конец 2013 года		Изменение (+, -)	
	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	суммы, тыс. руб.	удельного веса, %
Здания	12425306	18,66	12407584	17,91	-17722	-0,75
Сооружения и передаточные устройства	4078020	6,13	4044878	5,84	-33142	-0,29
Машины и оборудование	36611461	54,99	37546493	54,20	935032	-0,79
Транспортные средства	2983503	4,48	3068693	4,43	85190	-0,05
Производственный и хозяйственный инвентарь	137381	0,21	138677	0,20	1296	-0,01
Земельные участки и объекты природопользования	191558	0,29	193060	0,28	1502	-0,01
Другие виды основных средств	10150364	15,25	11876481	17,14	1726117	1,90
Всего	66577593	100	69275866	100	2698273	-

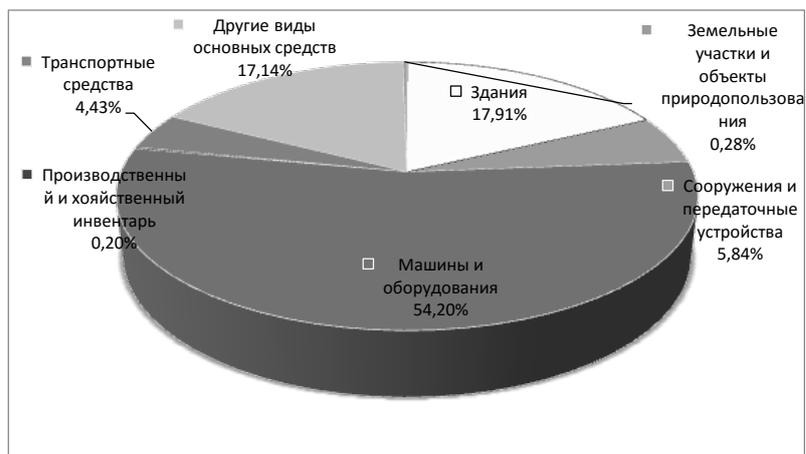


Рис. 1. Удельный вес основных средств предприятия в общем объеме на конец 2013 года

Большое значение имеет анализ движения и технического состояния ОС, который проводится по данным бухгалтерской отчетности). Для этого рассчитываются следующие коэффициенты [1]:

1. Коэффициент прироста ($K_{пр}$):

$$K_{пр} = \frac{OC_{вп}}{OC_{нп}} = \frac{69275866 - 66577593}{66577593} = 0,04 \quad (1)$$

где $OC_{вп}$ – стоимость основных средств, поступивших за рассматриваемый период;

$OC_{нп}$ – стоимость основных средств на начало периода.

2. Коэффициент выбытия ($K_{выб}$):

$$K_{выб} = \frac{OC_{выб}}{OC_{нп}} = \frac{1589581}{66577593} = 0,02 \quad (2)$$

где $OC_{выб}$ – стоимость основных средств, выбывших за рассматриваемый период.

3. Коэффициент обновления ($K_{обн}$):

$$K_{обн} = \frac{OC_{вп}}{OC_{кп}} = \frac{4287854}{69275866} = 0,06 \quad (3)$$

где $OC_{кп}$ – стоимость основных средств на конец периода.

4. Срок обновления основных средств ($T_{обн}$):

$$T_{обн} = \frac{OC_{нп}}{OC_{вп}} = \frac{66577593}{4287854} = 15,53 \quad (4)$$

5. Коэффициент замены ($K_{зам}$):

$$K_{зам} = \frac{OC_{выб}}{OC_{вп}} = \frac{1589581}{4287854} = 0,37 \quad (5)$$

6. Коэффициент износа ($K_{изн}$):

$$K_{изн_нп} = \frac{I_{нп}}{ОС_{нп}} = \frac{33785971}{66577593} = 0,51 \quad (6)$$

$$K_{изн_кп} = \frac{I_{кп}}{ОС_{кп}} = \frac{38034083}{69275866} = 0,55 \quad (7)$$

где $I_{нп}$ – сумма накопленной амортизации на начало года;

$I_{кп}$ – сумма накопленной амортизации на конец года.

Коэффициент износа рассчитывается на начало (6) и на конец периода (7).

7. Коэффициент годности ($K_{год}$):

$$K_{год_нп} = 1 - K_{изн_нп} = 1 - 0,51 = 0,49 \quad (8)$$

$$K_{год_кп} = 1 - K_{изн_кп} = 1 - 0,55 = 0,45 \quad (9)$$

Коэффициент годности также рассчитывается на начало (8) и на конец (9) периода. Данные показатели за 2012-13гг. год рассчитаны аналогичным образом и приведены в таблице 2.

Таблица 2.

Данные о движении и техническом состоянии основных средств ООО
"Объединенные Пивоварни Хейнекен" за 2012-2013 гг.

Показатель	Уровень показателя		Изменение
	2012 год	2013 год	
Коэффициент прироста	0,27	0,04	-0,23
Коэффициент выбытия	0,02	0,02	0
Степень обновления, %	0,05	0,06	0,01
Срок обновления, лет	15,79	15,53	-0,26
Коэффициент замены	0,32	0,37	0,05
Коэффициент износа	0,51	0,55	0,04
Коэффициент годности	0,49	0,45	-0,04

Данные таблицы 2. показывают некоторое снижение прироста основных средств. В целом тенденция благоприятная, поскольку увеличивается коэффициент обновления, снижается срок обновления. Коэффициенты годности и износа показывают, что на конец 2013 года больше половины основных средств имеют изношенное физическое состояние. Все же за отчетный год техническое состояние ОС на

предприятию несколько улучшилось за счет более интенсивного их обновления.

Обеспеченность предприятия отдельными видами машин, оборудования, зданиями устанавливается сравнением фактического их наличия с плановой потребностью, необходимой для выполнения плана по выпуску продукции.

Обобщающими показателями, характеризующими уровень обеспеченности предприятия основными средствами, являются фондовооруженность и уровень технической вооруженности труда. Показатель общей фондовооруженности труда рассчитывается отношением среднегодовой стоимости ОС к среднесписочной численности рабочих. Уровень технической вооруженности труда определяется отношением стоимости производственного оборудования к среднесписочному числу рабочих [2].

Для расчета этих показателей понадобятся данные о валовой продукции, среднегодовой стоимости основных производственных средств, которую можно определить как среднее значение показателя наличия ОС в течение года [3], а также среднесписочное число работников, которое по неофициальным данным из внутренней сети ООО «Объединенные Пивоварни Хейнекен» в 2013 году составило 3400 человек, в 2012 – 3280 человек. Расчетные данные представлены в табл.3.

Таблица 3

Расчетные значения фондовооруженности и уровня производительности труда исследуемого предприятия за 2012-2013 гг.

Показатели	2012г.	2013г.
1. Валовая продукция, тыс. руб.	30 475 146	30 789 588
2. Среднегодовая стоимость основных производственных средств, тыс. руб.	55 373 545	56 720 998
3. Среднесписочное число работников, чел.	3 280	3 400
4. Стоимость производственного оборудования, тыс. руб.	36 611 461	37 546 493
5. Уровень производительности труда, тыс. руб. на 1 работника	9 291	9 056
6. Фондовооруженность, тыс. руб. на 1 работника	16 882	16 683
7. Уровень технической вооруженности труда, тыс. руб. на 1 работника	11 162	11 043

Рост фондовооруженности труда и снижение уровня производительности труда оказывает отрицательное влияние на фондоотдачу. Также темпы роста уровня фондовооруженности труда сопоставляются с темпами роста производительности труда. Желательно, чтобы темпы роста производительности труда (106,4%) опережали темпы роста технической вооруженности труда (98,9%). В противном случае происходит снижение фондоотдачи [4].

Для обобщающей характеристики интенсивности использования ОС используются следующие показатели [5]:

1. Фондоотдача основных средств (ФО):

$$FO = \frac{B}{OC_{ср}} = \frac{30789588}{56720998} = 0,54 \text{ руб.} \quad (9)$$

где B – выручка от продажи;

OC_{ср} – среднегодовая стоимость основных средств

2. Фондоёмкость (коэффициент закрепления основных средств) (ФЕ):

$$FE = \frac{OC_{ср}}{B} = \frac{56720998}{30789588} = 1,84 \text{ руб.} \quad (10)$$

3. Фондорентабельность (P_{ос}):

$$P_{ос} = \frac{\Pi}{OC_{ср}} = \frac{6671293}{56720998} * 100\% = 11,76\% \quad (11)$$

где П – прибыль от продаж.

В процессе анализа изучаются динамика перечисленных показателей, выполнение плана по их уровню, проводятся межхозяйственные сравнения. После этого определяются факторы изменения величины фондорентабельности и фондоотдачи. Обобщающим показателем эффективности использования основных средств является фондорентабельность. Значения данных показателей в динамике представлены в табл.4.

Таблица 4

Значение показателей фондоотдачи и фондорентабельности предприятия за 2012-2013 гг.

Показатель	Значение показателя		Изменение
	2012 год	2013 год	
Фондорентабельность (P _{ос}), %	8,7	11,76	3,06
Фондоёмкость (ФЕ), руб.	1,82	1,84	0,02
Фондоотдача (ФО), руб.	0,55	0,54	-0,01

Таким образом, на основе полученных результатов можно сделать вывод о росте фондорентабельности на 3,06 процентных пункта. Рост этого

показателя характеризует более эффективное использование основных фондов. А вот снижение фондоотдачи и рост фондоемкости говорят об обратном эффекте. Уровень значения показателя фондорентабельности зависит не только от фондоотдачи, но и от рентабельности продаж. Поэтому возможно. Что на его повышение оказал влияние рост рентабельности продаж. Чтобы проверить это, необходимо построить факторную модель взаимосвязи все этих трех показателей:

$$P_{ос} = \frac{B}{OC_{ср}} \times \frac{\Pi}{B} \times D_{рп} \quad (12)$$

где $\frac{\Pi}{B}$ – рентабельность продаж;

$\frac{B}{OC_{ср}}$ – фондоотдача основных средств;

$D_{рп}$ – доля реализованной продукции в общем ее выпуске.

С помощью представленных предприятием данных и табл.4. построим факторную модель изменения фондорентабельности за счет трех факторов:

- рентабельности продаж:

$$\Delta P_{ос} = \Phi O_1 \times D_{рп1} \times \Delta P_{п} \quad (13)$$

$$\Delta P_{ос} = 0,54 \times 1,047 \times (0,22 - 0,16) = +0,03\%$$

- фондоотдачи основных средств:

$$\Delta P_{ос} = \Delta \Phi O \times D_{рп0} \times P_{п0} \quad (14)$$

$$\Delta P_{ос} = (0,54 - 0,55) \times 1,061 \times 0,16 = -0,002\%$$

- доли реализованной продукции в общем ее выпуске:

$$\Delta P_{ос} = \Phi O_1 \times \Delta D_{рп} \times P_{п0} \quad (15)$$

$$\Delta P_{ос} = 0,54 \times (1,047 - 1,061) \times 0,16 = -0,001\%$$

Таким образом, на повышение эффективности использования ОС оказало положительное влияние повышение рентабельности продаж. Снижение фондоотдачи и доли реализованной продукции в отчетном году по сравнению с базисным периодом оказало отрицательное влияние на фондорентабельность основных средств.

Далее определим факторы, повлиявшие на изменение фондоотдачи ОС. Так, факторами первого уровня будут изменение доли активной части основных средств в общей их сумме, удельного веса машин и оборудования в активной части основных средств и фондоотдачи машин и оборудования. Для начала необходимо рассчитать фондоотдачу машин и оборудования. Для этого стоимость произведенной продукции разделим на среднегодовую стоимость машин и оборудования.

$$\Phi O_M^{2013} = 0,793; \Phi O_M^{2012} = 0,796.$$

Построим факторную модель изменения фондоотдачи основных средств за счет изменения трех выше перечисленных факторов:

$$\Phi O = U_{Д_а} \times U_{Д_м} \times \Phi O_{м} \quad (16)$$

По данным предприятия с помощью способа абсолютных разниц рассчитаем изменение фондоотдачи за счет:

- фондоотдачи машин и оборудования:

$$\Delta \Phi O = U_{Д_а1} \times U_{Д_м1} \times \Delta \Phi O_{м} \quad (17)$$

$$\Delta \Phi O_{\Phi O_{м}} = 0,89 \times 0,735 \times (0,793 - 0,796) = -0,002 \text{ руб.}$$

- удельного веса машин и оборудования в активной части основных средств:

$$\Delta \Phi O = U_{Д_а1} \times \Delta U_{Д_м} \times \Phi O_{м0} \quad (18)$$

$$\Delta \Phi O_{U_{Д_м}} = 0,89 \times (0,735 - 0,738) \times 0,796 = -0,002 \text{ руб.}$$

- доли активной части основных средств в общей их сумме:

$$\Delta \Phi O = \Delta U_{Д_а} \times U_{Д_м0} \times \Phi O_{м0} \quad (19)$$

$$\Delta \Phi O_{U_{Д_а}} = (0,89 - 0,88) \times 0,738 \times 0,796 = +0,006 \text{ руб.}$$

В сумме все три фактора оказали положительно влияние +0,002 руб. на изменение фондоотдачи основных средств.

Влияние данных факторов на объем производства продукции вычисляется умножением изменения фондоотдачи за счет каждого фактора на фактическую среднегодовую стоимость основных средств.

В результате изменение валового выпуска продукции за счет:

- увеличения среднегодовой стоимости основных средств:

$$\Delta ВП_{ос} = \Delta ОС \times \Phi O_0 = (56720998 - 55373545) \times 0,55 \\ = +741\ 099 \text{ тыс. руб.}$$

- изменения фондоотдачи машин и оборудования:

$$\Delta ВП = ОС_1 \times \Delta \Phi O_{\Phi O_{м}} = 56720998 \times (-0,002) = -113\ 442 \text{ тыс. руб.}$$

- изменения удельного веса машин и оборудования в активной части основных средств:

$$\Delta ВП = ОС_1 \times \Delta \Phi O_{U_{Д_м}} = 56720998 \times (-0,002) = -113\ 442 \text{ тыс. руб.}$$

- изменения доли активной части основных средств в общей их сумме:

$$\Delta ВП = ОС_1 \times \Delta \Phi O_{U_{Д_а}} = 56720998 \times (+0,006) = +340\ 326 \text{ тыс. руб.}$$

В результате проведенных расчетов можно сделать вывод о том, что снижение удельного веса машин и оборудования в активной части ОС на 0,003 пункта способствует снижению фондоотдачи машин и оборудования, что оказывает отрицательный эффект на валовый выпуск продукции, а именно его снижение на 113 442 тыс. руб. Поэтому предприятию стоит

увеличить долю активной части основных средств в общей сумме, так как это оказывает положительное влияние на показатель фондоотдачи.

Для более детального изучения изменения фондоотдачи машин и оборудования необходимо построить следующую факторную модель:

$$\Phi O_M = \frac{K \times T_{ед} \times ЧВ}{C_M} \quad (20)$$

где K – среднегодовое количество действующего оборудования;

$T_{ед}$ – отработано часов за год единицей оборудования;

$ЧВ$ – выработка продукции за 1 машиночас;

C_M – среднегодовая стоимость машин и оборудования.

Представленная модель может быть расширена. Количество отработанных часов за год единицей оборудования представим как произведение количество отработанных дней единицей оборудования за год, коэффициента сменности и средней продолжительности смены. А среднегодовую стоимость единицы оборудования можно представить, как количество оборудования на его среднюю цену за единицу. Тогда факторная модель фондоотдачи оборудования будет выглядеть следующим образом:

$$\Phi O_M = \frac{D \times K_{см} \times П \times ЧВ}{Ц} \quad (21)$$

Определить влияние факторов на снижение фондоотдачи оборудования можно с помощью способа цепной подстановки:

$$\Phi O_{м0} = \frac{D_0 \times K_{см0} \times П_0 \times ЧВ_0}{Ц_0} = \frac{249 \times 1,4 \times 7,8 \times 4,558}{721726} = 0,172 \text{ руб.}$$

При расчете первого условного показателя вместо базовой взять среднегодовую стоимость единицы продукции за отчетный период:

$$\Phi O_{усл1} = \frac{D_0 \times K_{см0} \times П_0 \times ЧВ_0}{Ц_1} = \frac{247 \times 1,4 \times 7,8 \times 4,558}{741579} = 0,166 \text{ руб.}$$

В результате изменения стоимости основных средств уровень фондоотдачи уменьшился на 0,006 рублей.

Далее можно определить возможный уровень фондоотдачи при фактической стоимости основных средств и фактическом количестве отработанных дней единицей оборудования за год:

$$\Phi O_{усл2} = \frac{D_1 \times K_{см0} \times П_0 \times ЧВ_0}{Ц_1} = \frac{247 \times 1,4 \times 7,8 \times 4,558}{741579} = 0,166 \text{ руб.}$$

При таком влиянии факторов уровень фондоотдачи не изменился.

В расчете третьего условного показателя вместо базового коэффициента сменности берется фактический:

$$\Phi O_{усл3} = \frac{D_1 \times K_{см1} \times П_0 \times ЧВ_0}{Ц_1} = \frac{247 \times 1,2 \times 7,8 \times 4,558}{741579} = 0,142 \text{ руб.}$$

Снижение коэффициента сменности на 0,2 привело к снижению фондоотдачи на 0,024 рубля.

Для определения четвертого условного показателя необходимо оставить базовым только уровень среднечасовой выработки оборудования:

$$\Phi O_{\text{усл4}} = \frac{D_1 \times K_{\text{см1}} \times П_1 \times ЧВ_0}{Ц_1} = \frac{247 \times 1,2 \times 7,5 \times 4,558}{741579} = 0,137 \text{ руб.}$$

Фактор уровня среднечасовой выработки оборудования снова отрицательно повлиял на уровень фондоотдачи. В результате снижения продолжительности смены фондоотдача уменьшилась на 0,005 руб.

Наконец, при фактической выработке оборудования фондоотдача составит:

$$\Phi O_{\text{м1}} = \frac{D_1 \times K_{\text{см1}} \times П_1 \times ЧВ_1}{Ц_1} = \frac{247 \times 1,2 \times 7,5 \times 6,071}{741579} = 0,182 \text{ руб.}$$

что на 0,01 руб. выше, чем при выработке базового периода.

Теперь следует определить влияние этих факторов на уровень фондоотдачи ОС. Для этого необходимо умножить полученные отклонения на фактический удельный вес машин и оборудования в общей сумме основных средств 0,654 (по данным предприятия).

За счет стоимости оборудования фондоотдача основных средств уменьшилась на -0,0039 руб. ($-0,006 \times 0,654$). На уменьшение фондоотдачи на 0,016 руб. повлиял и коэффициент сменности. Также внутрисменные простои снизили уровень фондоотдачи на 0,0033 руб. Целодневные простои не оказали никакого влияния на уровень фондоотдачи. Отрицательный эффект оказало и повышение среднечасовой выработки, снижение фондоотдачи на 0,0065 руб. Таким образом, в общей сумме все эти факторы оказали отрицательное влияние на уровень фондоотдачи, снизив ее на 0,03 руб.

Теперь, зная из-за каких факторов изменилась фондоотдача, можно определить их влияние на уровень фондорентабельности. Для этого необходимо подставить в формулу (12) значение изменения фондоотдачи. Результаты факторного анализа приведены в табл.5.

Результаты факторного анализа фондорентабельности

Фактор	Изменение фондоотдачи, руб.	Расчет влияния на фондорентабельность	Изменение фондорентабельности, %
Факторы первого уровня			
1. Доля активной части основных средств в общей их сумме	+0,006	$0,006 \times 1,061 \times 0,16$	+0,001
2. Удельный вес машин и оборудования в активной части основных средств	-0,002	$-0,002 \times 1,061 \times 0,16$	-0,0003
3. Фондоотдача машин и оборудования	-0,002	$-0,002 \times 1,061 \times 0,16$	-0,0003
Итого			+0,001
Факторы второго уровня			
1. Коэффициент сменности	-0,016	$-0,016 \times 1,061 \times 0,16$	-0,0027
2. Внутрисменные простои	-0,0033	$-0,0033 \times 1,061 \times 0,16$	-0,0005
3. Целодневные простои	0	$0,0 \times 1,061 \times 0,16$	0
4. Стоимость оборудования	-0,0039	$-0,0039 \times 1,061 \times 0,16$	-0,0007
5. Выработка за 1 машиночас	-0,0065	$0,0065 \times 1,061 \times 0,16$	-0,0011
Итого			-0,005

На основании расчетов в таблицы 5 видно, как изменение фондоотдачи под влиянием какого-либо фактора изменяет фондорентабельность. Следует отметить, что за счет повышения удельного веса машин и оборудования в активной части основных средств и снижения внутрисменных простоев предприятие могло бы повысить рентабельность основных средств.

После анализа обобщающих показателей эффективности использования ОС более подробно изучается степень использования производственной мощности предприятия, под которой понимается максимально возможный выпуск продукции при достигнутом или намеченном уровне техники, организации производства. Факторы, которые могут повлиять на эту величину могут быть различными, например, увеличение мощности за счет реконструкции или строительства новых предприятий, а уменьшение может произойти, например, из-за выбытия машин, оборудования.

Степень использования производственной мощности ($K_{\text{пм}}$) определяется следующим образом [6]:

$$K_{\text{пм}} = \frac{\text{ВП}_{\text{ф}}}{\text{ПМ}_{\text{ср}}} \quad (22)$$

где $\text{ВП}_{\text{ф}}$ – фактический выпуск продукции;

$\text{ПМ}_{\text{ср}}$ – среднегодовая производственная мощность.

Используя данные, представленные предприятием, рассчитаем значения коэффициента использования производственной мощности за два года. Они составят:

$$K_{\text{пм}}^{2012} = 71,87\%, \quad K_{\text{пм}}^{2013} = 65,2\%.$$

Исследуемое предприятие увеличило производственную мощность, но степень ее использования снизилась почти на 7%. Можно сделать вывод о том, что предприятие использует производственную мощность не полностью, что приводит к сокращению объема выпуска продукции и росту ее себестоимости.

Для расчета показателей степени привлечения машин и оборудования в производство используется классификация с точки зрения участия машин и оборудования в производственном процессе. Можно отметить, что степень привлечения оборудования в производство характеризуется коэффициентом использования парка установленного оборудования и коэффициентом использования парка наличного оборудования.

По данным предприятия в этом случае коэффициент использования парка установленного оборудования ($K_{\text{иуо}}$) составит:

$$K_{\text{иуо}}^{2013} = \frac{K_{\text{фио}}}{K_{\text{уо}}} = \frac{18448}{18540} = 0,995 \quad (13)$$

где $K_{\text{фио}}$ – количество фактически используемого оборудования;

$K_{\text{уо}}$ – количество установленного оборудования.

Коэффициент использования парка наличного оборудования ($K_{\text{ино}}$) равен:

$$K_{\text{ино}}^{2013} = \frac{K_{\text{фино}}}{K_{\text{но}}} = \frac{18448}{18894} = 0,976 \quad (14)$$

где $K_{\text{но}}$ – количество наличного оборудования.

Динамика приведенных выше показателей приведена в таблице 5.

Результаты расчетов коэффициентов парка наличного и установленного оборудования на предприятии ООО "Объединенные Пивоварни Хейнекен"

Коэффициент	2012 год	2013 год	Изменение (+, -)
Коэффициент использования парка установленного оборудования	0,998	0,995	-0,003
Коэффициент использования парка наличного оборудования	0,979	0,976	-0,003

Снижение показателей говорит о том, что в 2013 году предприятие использовало установленное и наличное оборудования не полностью. Данные показатели также называют экстенсивными показателями. Показатели экстенсивного использования машин и оборудования, основанные на времени работы, можно рассчитать путем сопоставления календарного, режимного, планового и фактического фондов времени работы оборудования. Для характеристики использования времени работы оборудования применяются коэффициенты использования календарного фонда времени, режимного фонда времени и планового фонда времени [7].

Коэффициент использования планового фонда времени ($K_{пфв}$) рассчитывается как:

$$K_{пфв} = \frac{\Phi_{ф}}{\Phi_{п}} \quad (25)$$

где $\Phi_{ф}$ – фактический фонд времени работы оборудования;
 $\Phi_{п}$ – плановый фонд времени работы оборудования.

- Коэффициент использования режимного фонда времени ($K_{рфв}$):

$$K_{рфв} = \frac{\Phi_{ф}}{\Phi_{р}} \quad (26)$$

где $\Phi_{р}$ – режимный фонд времени работы оборудования.

- Коэффициент календарного фонда времени ($K_{кфв}$):

$$K_{кфв} = \frac{\Phi_{ф}}{\Phi_{к}} \quad (27)$$

где $\Phi_{к}$ – календарный фонд времени работы оборудования.

Таблица 6

Коэффициенты использования фонда рабочего времени оборудования за
2012-2013 гг.

Коэффициент	2012 год	2013 год	Изменение (+, -)
$K_{пфв}$	0,998	0,982	-0,016
$K_{рфв}$	0,913	0,911	-0,002
$K_{кфв}$	0,234	0,232	-0,002

На основе коэффициентов, представленных в таблице 6, можно сделать вывод о увеличении в 2013 году количества простоев оборудования. Снижение коэффициента режимного фонда времени в отчетном периоде свидетельствует о снижении максимального времени работы оборудования. Это может быть связано, как с простоями оборудования, так и с высоким износом. На предприятии в 2013 году произошло и увеличение времени плановых ремонтов.

Итак, на эффективность использования основных средств, объемы выпускаемой продукции влияют не только такие показатели, как стоимость оборудования, простои и фондоотдача, но еще и количество основных средств, экстенсивность и интенсивность их использования. Отсюда, возникает вопрос: как эти факторы повлияли на эффективность использования основных средств предприятия? Для ответа на этот вопрос необходимо построить факторную модель, чтобы выяснить как количество оборудования (K), количество отработанных дней единицей оборудования (D), средняя продолжительность смены (Π), выработка продукции за 1 машиночас на единице оборудования ($ЧВ$), коэффициент сменности ($K_{см}$) повлияют на объем выпускаемой продукции и, соответственно, на эффективность использования основных средств.

$$ВП = K \times D \times \Pi \times ЧВ \times K_{см} \quad (28)$$

Расчет влияния этих факторов будет производиться одним из методов детерминированного факторного анализа способом цепной подстановки [8].

$$ВП_0 = K_0 \times D_0 \times \Pi_0 \times ЧВ_0 \times K_{см0} = 9022 \times 249 \times 7,8 \times 4,558 \times 1,4 = 111\,814\,758 \text{ тыс. руб.}$$

$$ВП_{усл1} = K_1 \times D_0 \times \Pi_0 \times ЧВ_0 \times K_{см0} = 9270 \times 249 \times 7,8 \times 4,558 \times 1,4 = 114\,888\,363 \text{ тыс. руб.}$$

$$ВП_{усл2} = K_1 \times D_1 \times \Pi_0 \times ЧВ_0 \times K_{см0} = 9270 \times 247 \times 7,8 \times 4,558 \times 1,4 = 113\,965\,566 \text{ тыс. руб.}$$

$$ВП_{\text{усл}3} = K_1 \times D_1 \times П_1 \times ЧВ_0 \times K_{\text{см}0} = 9270 \times 247 \times 7,5 \times 4,558 \times 1,4 = 109\,582\,274 \text{ тыс. руб}$$

$$ВП_{\text{усл}4} = K_1 \times D_1 \times П_1 \times ЧВ_1 \times K_{\text{см}0} = 9270 \times 247 \times 7,5 \times 6,071 \times 1,4 = 145\,957\,434 \text{ тыс. руб.}$$

$$ВП_1 = K_1 \times D_1 \times П_1 \times ЧВ_1 \times K_{\text{см}1} = 9270 \times 247 \times 7,5 \times 6,071 \times 1,2 = 125\,106\,372 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, изменение выпуска продукции произошло за счет:

- среднегодового количества действующего оборудования на 3 073 605 тыс. руб.
- среднего количества отработанных дней единицей оборудования на – 922 797 тыс. руб.
- средней продолжительности смены на – 4 383 292 тыс. руб.
- среднечасовой выработки на 36 375 160 тыс. руб.
- коэффициента сменности работы оборудования на - 20 851 062 тыс. руб.

На основании полученных результатов можно сделать вывод, что в 2013 году выпуск продукции вырос за счет увеличения количества оборудования и выработки продукции за 1 машиночас. А такие факторы, как увеличение целодневных и внутрисменных простоев и снижение коэффициента сменности привели к снижению выпуска продукции. Отсюда следует, что у предприятия есть резервы для повышения эффективности использования основных средств и увеличения выпуска продукции на основе более полного использования оборудования.

На основе результатов проведенного анализа, детально отражающих реальное состояние основных средств и влияющие на него факторы возможно разработать комплекс мероприятий, способствующих повышению эффективности использования основных средств исследуемого предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гринев Г.П. Теория экономического анализа: учебный курс (учебно-методический комплекс)// Центр дистанционных образовательных технологий МИЭМП. URL: <http://www.e->

college.ru/xbooks/xbook206/book/index/index.html?go=index (дата обращения: 06.05.2015 г.).

2. Орлова Т.М. Контент. Анализ технической оснащенности и возрастного состава основных средств // Единая электронная образовательная среда Международного банковского института. URL: <http://eos.ibi.spb.ru/mod/resource/view.php?id=13361> (дата обращения: 26.04.2015 г.).

3. Юркова Т.И., Юрков С.В. Экономика предприятия: электронный учебник// Административно – управленческий портал URL: <http://www.aup.ru/books/m88/> (дата обращения: 10.05.2015 г.).

4. Факторный анализ.// Дистанционный консалтинг. URL: <http://www.dist-cons.ru> (дата обращения: 12.05.2015 г.).

Должикова К. И.

Международный банковский институт

Погостинская Н.Н., д.э.н., профессор – научный руководитель

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДИНАМИЧЕСКОГО НОРМАТИВА В АНАЛИЗЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОСТИНИЧНОГО КОМПЛЕКСА

Как и в каждой отрасли в гостиничной деятельности существует целый ряд особенностей, учет которых необходим при ведении данного бизнеса.

Во-первых, гостиница является предприятием по предоставлению услуг гостеприимства. Услуги обладают рядом особенностей, по сравнению с продукцией: несохраняемость, одновременность производства и потребления и др.

Во-вторых, особое значение в гостиничном бизнесе занимает качество и скорость предоставляемых услуг. В высококлассных заведениях время выполнения определенных услуг измеряется в секундах. При выборе отеля для каждого клиента являются важными два фактора, а именно уровень сервиса и удобное местоположение.

В-третьих, особенность сферы гостеприимства заключается в большом количестве людей, участвующих в производственном процессе. А сам человеческий фактор имеет свойство изменчивости, что сильно влияет на

качество обслуживания. И в этот момент является одним из наиболее проблематичных моментов в данной сфере услуг.

В-четвертых, в гостиничной деятельности важное значение имеет понятие сезонности, когда от времени года, дней недели, праздничных дней зависит спрос на все услуги. Тем самым, меняется степень загруженности отеля.

И наконец, в-пятых, не менее важная особенность – это местоположение гостиничного комплекса. Чем лучше местоположение отеля, тем больше клиентов захочет остановиться в нем.

Для проведения анализа эффективности любого гостиничного комплекса, согласно эксперту по управлению конкурентоспособностью гостиничного предприятия по Санкт-Петербургу О.А. Бабанчикова, в первую очередь необходимо оценить степень эффективности отеля посредством выбора базовых объектов для сравнения. Для этого необходимо найти отель-лидер определенной категории, который соответствует следующим признакам:

1. Соизмеримостью характеристик предоставляемых услуг по идентичности потребностей, удовлетворяемых с помощью данных услуг;
2. Соизмеримостью сегментов рынка, для которых предназначены предоставляемые услуги;
3. Соизмеримостью фазы жизненного цикла, в которой функционирует отель.

Если же все вышеизложенные условия не соблюдаются, данное сравнение утрачивает корректность: гостиничные комплексы будут сильно различаться по своему потенциалу, сфере приложения сил и, соответственно, не могут в целом обладать сопоставимой эффективностью.

Согласно этому же эксперту, эффективность деятельности отеля на рынке услуг повышается через два канала, а именно:

- 1) способность отеля предложить потребителям гостиничный продукт с более привлекательными характеристиками, чем у конкурентов;
- 2) рыночный результат, позволяющий достаточно успешно развиваться отелю в перспективе и удовлетворять потребности собственников и наемного персонала.

В целях оценки эффективности используют показатели результативности, производительности, экономичности, которым соответствуют три группы основных целевых критериев, представленные на рисунке 1.



Рис. 1. Оценки эффективности работы отеля

Зачастую основной задачей для отеля является повышение дохода с каждого номера посредством организации соответствующего управления доходом и управления продажами. При этом полная загрузка номерного фонда является на сегодняшний день одним из основных показателей эффективной работы отеля.

Общая оценка деятельности гостиничного хозяйства проводится с использованием множества коэффициентов. Это связано с многообразием видов коммерческой и производственно-хозяйственной деятельности гостиниц. К тому же, особенность этих коэффициентов состоит в том, что основная их часть не входит в состав универсальных показателей, однозначно определяющих эффективность бизнеса многих компаний другого профиля деятельности.

На протяжении всего периода становления гостиничной индустрии в России многие финансисты и экономисты-аналитики занимались изучением и разработкой теоретической базы по данной теме. Однако до сих пор ими не была установлена четкая классификация коэффициентов эффективности деятельности отелей. К таким исследователям относятся В.С. Боголюбов, С.А. Быстров, В.Д. Грибов, В. В. Филипповский, Л.В. Шмарова и многие другие.

В целом деятельность гостиничных комплексов можно охарактеризовать следующими показателями: номерным фондом, коэффициентом загрузки, категорией, классом обслуживания, а также набором дополнительных услуг.

Коэффициент загрузки используется отелем для определения эффективности своей деятельности. Нормативное значение показателя загрузки составляет от 60% до 70%. При этом 100% загрузка в отеле

все же не является столь благоприятной, поскольку говорит об отсутствии возможности своевременной уборки, ремонта и проветривания номеров.

Все отели классифицируются по категориям. Данные категории основаны на конкретных требованиях к отелю: материально-техническое обеспечение, номенклатура, качество предоставляемых услуг, уровень обслуживания. В международной практике принята категория с символикой звезды, т.е. с увеличением уровня качества обслуживания в отеле увеличивается и число звезд. Все отели классифицируются по пяти категориям.

На основе работы Е.Е. Филиповского и Л.В. Шмаровой. «Экономика и организация гостиничного хозяйства», О.П. Ефимовой, Н.А. Ефимова «Экономика гостиниц и ресторанов» и учебно-методическому пособию «Финансовый менеджмент гостиничных предприятий», созданного по государственному заказу города Москва, автор отобрал коэффициенты, которые чаще всего фигурируют при анализе эффективности гостиничного комплекса. К ним относятся:

1. Средняя цена гостиничного номера (ARR):

$$ARR = RR / Чон,$$

где **RR** – Room Revenue или выручка отеля, полученная от реализации номерного фонда; Чон – число оплаченных номеров, т.е. количество занятых номеров на возмездной основе.

В международной практике показатель средней цены за номер называется Average Rate of Room (ARR) или показатель коммерческой эффективности отеля. Данный показатель крайне важен для каждого отеля и рассчитывается всегда в первую очередь, поскольку позволяет определить средние фактические расценки за номер за конкретный промежуток времени. Как правило, он рассчитывается за месяц, год. С помощью ARR оценивают работу менеджеров по бронированию как обычных номеров, так и номеров класса люкс. Увеличение выручки за счет каждого оплаченного номера свидетельствует об увеличении уровня цен и о повышенном спросе на номерной фонд.

Отдельно принято рассчитывать также Average Daily Rate (ADR) или средние фактические расценки за номер за конкретный день. Обычно он фиксируется в ежедневном отчете по номерному фонду. Рассчитывается как отношение выручки от реализации номерного фонда (после скидок, косвенных налогов, общей стоимости завтраков и другого вида питания) к общему количеству действующих номеров в отеле.

Важным моментом является то, что стоимость номера при заказе не всегда совпадает с ARR. Разница между ними говорит об уровне скидок

(например, маркетинговых скидок и скидок, предоставляемых туроператорам).

2. Средние поступления на один действующий номер (RevPAR):

$$\text{RevPAR}=\text{RR}/\text{RA},$$

где RA- Room Available или общее число действующих номеров в отеле; RR – Room Revenue или выручка отеля, полученная от реализации номерного фонда;

В международной практике данный показатель называется Revenue per available room per day (RevPAR). Данный показатель эффективности гостиничного бизнеса отражает среднюю за период выручку гостиницы за день в перерасчете на 1 номер. Он рассчитывается как отношение выручки отеля от реализации номерного фонда (за вычетом номеров поставленных на капитальный ремонт) к общему числу действующих номеров. Чем выше выручка с каждого номера, тем выше финансовое состояние отеля и его рейтинг в сфере гостеприимства. RevPAR способствует оценке результативности деятельности отеля за конкретный период и оценке обоснованности маркетинговой политики отеля.

3. Реализованная доходность номера (ARY):

$$\text{ARY}=\text{FRR}/\text{TRR},$$

где FRR- Fact Room Revenue или фактическая выручка отеля, полученная от реализации номерного фонда; TRR- Theory Room Revenue или теоретическая выручка на основе объявленных расценок на проживание.

В международной практике данный показатель известен как Actual Rooms Yield (ARY). Показатель реализованной доходности номера определяет уровень скидок.

4. Коэффициент многократной загрузки (M):

$$M=(\text{ЧГ}-\text{Чон})/\text{Чон}*100\%,$$

где M- коэффициент многократной загрузки; ЧГ- число гостей, проживающих в отеле за определенный период; Чон-число оплаченных номеров, т.е. количество занятых номеров на возмездной основе.

Определяет долю номеров, занятых более чем одним лицом за определенны период времени.

5. Среднее время проживания одного гостя (Tср):

$$T_{\text{ср}}=\text{ПС}/\text{ЧГ}, \text{ или } T_{\text{ср}}=\text{Чон}/\text{ЧГ},$$

где ЧГ- число гостей проживающих в отеле за определенный период; ПС- пропускная способность отеля на определенный период времени; Чон- число оплаченных номеров, т.е. количество занятых номеров на возмездной основе.

6. Число оборотов гостиничного места за определенный период времени (Чоб):

$$\text{Чоб}=\text{RA}/T_{\text{прож}},$$

где RA- Room Available или общее число действующих номеров в отеле; Тпрож- среднее время проживания одного гостя.

Характеризует интенсивность использования номерного фонда гостиницы за определенный период. Чем меньше гостей будет останавливаться на короткое время или чем больше людей будет оставаться проживать в отеле на длительный срок, тем меньше потерь понесет отель по обслуживанию номерного фонда. Следовательно, темп роста показателя общего количества мест в отеле должен увеличиваться медленнее числа оплаченных номеров.

7. Среднее число гостей на один оплаченный номер (ЧГср):

$$\text{ЧГср.} = \text{ЧГ} / \text{Чон},$$

где ЧГср.- среднее число гостей на один оплаченный номер; ЧГ- общее число гостей, проживающих в отеле, за определенный период времени; Чон- число оплаченных номеров, т.е. количество занятых номеров на возмездной основе.

Показатель качества загрузки номерного фонда отеля.

8. Показатель эффективности управления (Кэф):

$$\text{Кэф} = \text{Вобщ}_{(\text{без НДС})} / \text{ЧП} * 100\%,$$

где К- коэффициент эффективности управления; ЧП- чистый доход; Вобщ (без НДС) – выручка без НДС.

Показатель, за который менеджер гостиницы несет полную ответственность.

9. Коэффициент использования номерного фонда, или коэффициент загрузки (ОСС):

$$\text{ОСС} = \text{Чон} / \text{РА},$$

где Чон – число оплаченных номеров, т.е. количество занятых номеров на возмездной основе; RA- Room Available или общее число действующих номеров за определенный период.

В международной практике данный коэффициент называется Occupancy Rate (ОСС) и измеряется в процентах.

Коэффициент использования номерного фонда, он же коэффициент загрузки, показывает, с какой интенсивностью был использован номерной фонд вне зависимости результатов финансовой деятельности.

10. Коэффициент использования пропускной способности гостиницы (Кпс):

$$\text{Кпс} = \text{РА} / \text{ПС},$$

где RA- Room Available или общее число действующих номеров в отеле; ПС– пропускная способность отеля на определенный период времени.

Данный коэффициент характеризует число мест, возможных для эксплуатации, с учетом технично допустимых простоев мест и других причин. Чем больше номеров после простоя по техническим и прочим

причинам будет готово к эксплуатации, тем больше вероятности, что пропускная способность будет равна единовременной вместимости в отеле и, тем самым, отель сможет получить максимально возможную прибыль по номерному фонду. Таким образом, темп роста пропускной способности должен быть выше темпа роста общего количества мест в отеле.

11.Средняя выручка от одного гостя (Vсрг):

$$V_{срг} = RR / ЧГ,$$

где ЧГ- число гостей, проживающих в отеле, за определенный период времени; RR- Room Revenue или выручка отеля, полученная от реализации номерного фонда.

Увеличение выручки с каждого гостя говорит о высоком спросе на номерной фонд отеля.

12.Выработка персонала гостиницы (Птр):

$$Вырп = Вобщ / ЧР,$$

где ЧР – среднесписочная численность рабочих отеля; Вобщ – общая выручка от реализации гостиничных продуктов и услуг.

Этот показатель эффективности использования ресурсов труда, трудового фактора. Повышение производительности труда – объективный экономический закон развития человеческого общества. В процессе труда живой труд использует результаты прошлого, овеществленного труда (предметы и средства труда) для производства новых продуктов. Производительность живого труда – это способность живого труда производить в единицу времени определенное количество продукции.

13.Коэффициент потенциальных возможностей (Кпв):

$$Кпв = RA / \text{Обыкновенные расценки},$$

где RA- Room Available или общее число действующих номеров в отеле.

Коэффициент потенциальных возможностей выражает реальный объем услуг, который способен произвести отель при полном использовании имеющегося потенциала.

14.Валовая прибыль (убыток) отеля (ВПобщ)

$$ВПобщ = Вобщ - Собщ,$$

где Вобщ- общая выручка отеля; Собщ- общая себестоимость отеля.

15.Валовая прибыль (убыток) отеля от реализации номерного фонд (ВПнф):

$$ВПнф = RR - Снф$$

где Снф – себестоимость отеля по реализации номерного фонда.

Для формирования динамического норматива и анализа с его помощью эффективности деятельности гостиницы ООО «ГК» были рассмотрены показатели, которые входят в состав приведенных выше коэффициентов, определяющих эффективность деятельности отелей (см. табл. 1).

Рассматриваемые показатели

Обозначение	Показатель
RR (Room Rate)	Выручка по номерному фонду
RA (Room Available)	Количество номеров, готовых к продаже
Вобщ	Общая выручка
Собщ	Общая себестоимость
Снф	Себестоимость номерного фонда
ЧП	Чистая прибыль
ПС	Пропускная способность
Чон	Число оплаченных номеров
ЧР	Среднесписочная численность сотрудников отеля
ЧГ	Число гостей, проживающих в отеле на определенный период времени
Обр	Обыкновенные расценки на номера
Вобщ (безНДС)	Общая выручка отеля без НДС
Тпрож	Среднее время проживания одного гостя
FRR (Fact Room Revenue)	Фактическая выручка отеля, полученная от реализации номерного фонда
TRR (Theory Room Revenue)	Теоретическая выручка на основе объявленных расценок на проживание

В связи с тем, что использовать информацию по многим показателям невозможно из-за политики конфиденциальности информации отеля, были отобраны 10 показателей-индикаторов, представленных в таблице 2, из которых формируется динамический норматив эффективности гостиничного комплекса.

В основу упорядочения показателей положен типовой динамический норматив, разработанный Н.Н.Погостинской⁷:

$$T(\text{вых}) > T(\text{вх}) > T(\text{осн}) > T(\text{кат}) > T(\text{сф}) > T(\text{уп}).$$

Типовой динамический норматив представляет собой совокупность системных характеристик гостиничного комплекса, упорядоченных по темпам роста таким образом, что поддержание этого порядка на длительном

1. ⁷ Погостинская Н.Н., Погостинский Ю.А. «Золотое правило» управления предприятием // Ученые записки Международного банковского института. Вып. № 8 (1). Актуальные проблемы экономики и инновации в образовании / Под науч. ред. А.С. Харланова. – СПб.: Изд-во МБИ, 2014. Т. 1. – С.242-252.; Погостинская Н.Н. Системная финансово-экономическая диагностика: Учеб. пособие для вузов. – СПб.: Изд-во МБИ, 2007. – 158 с.; Экономическая диагностика: теория и методы / Н.Н.Погостинская, Ю.А.Погостинский, Р.Л.Жамбекова, Р.Р.Ацканов. – Нальчик: Эльбрус, 2000. – 320 с.

интервале времени в фактической деятельности отеля обеспечивает наивысшую эффективность его деятельности.

Отобранные показатели классифицируются по системным характеристикам (табл.2).

Таблица 2

Классификация показателей по системным характеристикам

Типовой динамический норматив	Отобранные показатели
1.Выход	- Число оплаченных номеров - Чистая прибыль - Выручка (всего) - Выручка гостиницы, полученная от реализации номерного фонда - Себестоимость продаж (всего) - Себестоимость по услугам проживания
2.Вход	- Число гостей, проживающих в отеле - Пропускная способность отеля на определенный период времени
3.Оснащение	- Общее число действующих номеров в отеле
4.Катализатор	-
5.Субъективный фактор	- Среднесписочная численность рабочих отеля
6.Упорядоченность	-

Типовой динамический норматив дает частичное упорядочение показателей по темпам роста, что может быть отражено в матрице предпочтений (табл.3): элемент матрицы равен единице, если показатель в строке должен расти быстрее показателя в столбце, и минус единице в противном случае.

Таблица 3

Матрица предпочтений на основе динамического норматива

№	Показатель	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	ЧП						1	1	1		1
2	Вобщ						1	1	1		1
3	RR						1	1	1		1
4	Собщ						1	1	1		1
5	Снф						1	1	1		1
6	ЧГ	-1	-1	-1	-1	-1		1		-1	1
7	ЧР	-1	-1	-1	-1	-1	-1		-1	-1	-1
8	ПС	-1	-1	-1	-1	-1		1		-1	1
9	Чон						1	1	1		1
10	РА	-1	-1	-1	-1	-1	-1	1	-1	-1	

Далее показатели упорядочиваются с опорой на известные коэффициенты, описанные выше. Если коэффициент в идеале должен расти, то показатель в числителе должен расти быстрее показателя в знаменателе и наоборот (см. табл.4).

Использование коэффициентов не позволило получить полное упорядочение всех отобранных показателей. Дальнейшее сравнение показателей осуществляется с помощью формулировки целевых установок (табл.5).

Все парные соотношения, обоснованные в табл.4-5 отражаются в матрице предпочтений, которая в итоге имеет вид табл.6.

Таблица 4

Попарное сравнение показателей на основе известных коэффициентов

Коэффициенты	Формулы	Нормативное соотношение
Коэффициент загрузки (Кз)	$Kz = \text{Чон} / \text{РА}$	$T(\text{Чон}) > T(\text{РА})$
Среднее время проживания одного гостя (Тср)	1. $T_{ср} = \text{ПС} / \text{ЧГ}$ (за конкретный период) 2. $T_{ср} = \text{Чон} / \text{ЧГ}$	$T(\text{ПС}) > T(\text{ЧГ})$ $T(\text{Чон}) > T(\text{ЧГ})$
Коэффициент использования пропускной способности гостиницы (Кпс)	$K_{пс} = \text{РА} / \text{ПС}$	$T(\text{РА}) < T(\text{ПС})$
Средняя цена гостиничного номера (ARR)	$ARR = \text{RR} / \text{Чон}$	$T(\text{RR}) > T(\text{Чон})$
Средние поступления с одного действующего номера (RevPAR)	$RevPAR = \text{RR} / \text{РА}$	$T(\text{RR}) > T(\text{РА})$
Средняя выручка с одного гостя (Vсрг)	$V_{срг} = \text{RR} / \text{ЧГ}$	$T(\text{RR}) > T(\text{ЧГ})$
Среднее число гостей на один проданный номер (ЧГсн)	$\text{ЧГ}_{ср} = \text{ЧГ} / \text{Чон}$	$T(\text{ЧГ}) < T(\text{Чон})$
Выработка персонала (Вырп)	$Вырп = \text{Вобщ} / \text{ЧР}$	$T(\text{Вобщ}) > T(\text{ЧР})$
Валовая прибыль отеля(убыток)	$ВП_{общ} = \text{Вобщ} - \text{Собщ}$	$T(\text{Вобщ}) > T(\text{Собщ})$
Валовая прибыль отеля от реализации номерного фонда	$ВП_{нф} = \text{RR} - \text{Снф}$	$T(\text{RR}) > T(\text{Снф})$

Таблица 5

Сравнение показателей по целевым установкам

Показатель		Показатель	Целевая установка
ЧП	>	RR	Уменьшение издержек компании по обслуживанию номерного фонда
ЧП	>	Вобщ	Повышение рентабельности
RR	>	Вобщ	Относительное увеличение выручки гостиницы от реализации номерного фонда к выручке по услугам питания, по реализации покупных товаров, по прочим услугам отеля, от сдачи имущества в аренду
Вобщ	>	Снф	Определяет, какая часть общей выручки пришлась на рост валовой прибыли от реализации номерного фонда
Вобщ	>	Чон	Увеличение выручки отеля не только за счет номерного фонда, но и за счет прочих услуг отеля
Снф	>	Собщ	Концентрация гостиницы на получении основной прибыли от реализации номерного фонда
Чон	>	Собщ	Полная платежеспособность отеля как минимум только за счет основной своей деятельности - реализации номерного фонда
Чон	>	Снф	Ведет к увеличению выручки за каждый проданный номер

Таблица 6

Итоговая матрица предпочтений – динамический норматив

		ЧП	В общ	RR	Собщ	Снф	ЧГ	ЧР	ПС	Чон	РА
	№	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ЧП	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1
В общ	2	-1		-1	1	1	1	1	1	1	1
RR	3	-1	1		1	1	1	1	1	1	1
Собщ	4	-1	-1	-1		-1	1	1	1	-1	1
Снф	5	-1	-1	-1	1		1	1	1	-1	1
ЧГ	6	-1	-1	-1	-1	-1		1	-1	-1	1
ЧР	7	-1	-1	-1	-1	-1	-1		-1	-1	-1
ПС	8	-1	-1	-1	-1	-1	1	1		-1	1
Чон	9	-1	-1	-1	1	1	1	1	1		1
РА	10	-1	-1	-1	-1	-1	-1	1	-1	-1	

Наличие сравнений всех показателей со всеми позволяет получить общее упорядочение показателей в динамическом нормативе:

$$T(\text{ЧП}) > T(\text{RR}) > T(\text{Вобщ}) > T(\text{Чон}) > T(\text{Снф}) > T(\text{Собщ}) > T(\text{ПС}) > T(\text{ЧГ}) > T(\text{РА}) > T(\text{ЧР})$$

Нормативный порядок показателей выступает в роли стандарта. Этот стандарт представляет собой «идеальную модель» движения экономической эффективности гостиничного комплекса, которая служит критерием при оценке ее фактического динамического состояния. Сформированный динамический норматив (ДН) служит основой для расчета интегральных оценок. Расчеты проводятся на основе данных отчетов о финансовых результатах и других документов (за 2012-2014 гг.), касающихся данных по номерному фонду и численности гостей, персонала крупного отеля ООО «ГК», представленных в таблице 7.

Таблица 7

Исходные данные ООО «ГК» за 2012- 2014гг.

Показатель	За 2012г.	За 2013г.	За 2014г.
ЧП	295 745 тыс. руб.	27 699 тыс. руб.	31 677 тыс. руб.
RR	166 459 тыс. руб.	278 511 тыс. руб.	280 530 тыс. руб.
Вобщ	267 593 тыс. руб.	451 657 тыс. руб.	460 001 тыс. руб.
Чон	25 674 номеров/год	45 104 номеров/год	45 104 номеров/год
Снф	113 849 тыс. руб.	86 461 тыс. руб.	80 566 тыс. руб.
Собщ	244 696 тыс. руб.	237 917 тыс. руб.	231 487 тыс. руб.
ПС	35 052 шт.	50 005 шт.	50 005 шт.
ЧГ	24 683 чел.	41 114 чел.	37 233 чел.
РА	49 275 номеров/год	50 005 номеров/год	50 005 номеров/год
ЧР	123 чел.	135 чел.	135 чел.

Эффективность ООО «ГК» по динамическому нормативу рассчитывается следующим образом:

$$\mathcal{E} = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n m_i}{n(n-1)} = 1 - \frac{M(\Phi, H)}{n(n-1)}$$

где \mathcal{E} – интегральная оценка эффективности деятельности; i – нормативный ранг показателя; n – число показателей в ДН (в нашем случае $n=10$); m_i – число инверсий i -го показателя в фактическом упорядочении по сравнению с нормативным; $M(\Phi, H)$ – суммарное число инверсий всех показателей.

Чем ближе оценка \mathcal{E} к единице, тем большая доля требований (критериев), предъявляемых к эффективному режиму деятельности предприятия, фактически выполняется. Совпадение фактического и заданного в ДН порядка показателей свидетельствует о максимально эффективной деятельности предприятия, когда все установленные в ДН соотношения темпов роста показателей фактически выполняются, при этом $\mathcal{E}=1$. Расчеты проводятся в таблице 8.

Таблица 8

Темпы роста, фактические ранги инверсии показателей ООО «ГК»

Нормативный ранг	Динамический норматив	Темпы роста		Фактические ранги показателей		Инверсии	
		За 2013г.	За 2014г.	За 2013г.	За 2014г.	За 2013г.	За 2014г.
1	ЧП	0,09	1,14	10	1	9	0
2	RR	1,67	1,01	3	3	3	1
3	Вобщ	1,69	1,02	2	2	3	1
4	Чон	1,76	1,00	1	4	3	0
5	Снф	0,76	0,93	9	9	6	4
6	Собщ	0,972	0,973	8	8	6	3
7	ПС	1,43	1,00	5	5	4	2
8	ЧГ	1,67	0,91	4	10	4	2
9	РА	1,01	1,00	7	6	4	3
10	ЧР	1,10	1,00	6	7	4	3

Оценка эффективности деятельности ООО «ГК» по приведенной выше формуле:

$$\mathcal{E}_{2013z} = 1 - (46/10 * 9) = 0,49$$

$$\mathcal{E}_{2014z} = 1 - (20/10 * 9) = 0,78$$

Интегральная оценка эффективности к 2013 году увеличилась с 0,49 до 0,78, что характеризует рост эффективности деятельности гостиничного комплекса. По каким параметрам произошли изменения, показывает факторный анализ.

Расчеты проводятся в таблице 9.

Таблица 9

Факторный анализ оценки эффективности ООО «ГК»

ДН	Нормативный ранг (i)	Инверсии		Влияние на прирост Э			Влияние на значение Э	
		m_i^b 2012 г.	m_i^o 2013 г.	$\Delta \mathcal{E}(P_i)$ 2013г.	α_i %	β_i %	$\mathcal{E}^*(P_i)$ в 2013г.	δ_i %
ЧП	1	9	0	0,1	20	35,7	0	0
RR	2	3	1	0,02	4	7,14	0,01	5,3
Вобщ	3	3	1	0,02	4	7,14	0,01	5,3
Чон	4	3	0	0,03	6	10,7	0	0

ДН	Норматив ный ранг (i)	Инверсии		Влияние на прирост Э			Влияние на значение Э	
		m_i^b 2012 г.	m_i^o 2013 г.	$\Delta \mathcal{E}(P_i)$ 2013г.	α_i %	β_i %	$\mathcal{E}^*(P_i)$ в 2013г.	δ_i %
Снф	5	6	4	0,02	4	7,14	0,04	21
Собщ	6	6	3	0,03	6	10,7	0,03	15,8
ПС	7	4	2	0,02	4	7,14	0,02	10,5
ЧГ	8	4	2	0,02	4	7,14	0,02	10,5
РА	9	4	3	0,01	2	3,57	0,03	15,8
ЧР	10	4	3	0,01	2	3,57	0,03	15,8
Итого:		46	20	0,28	62	100	0,19	100

В рассмотренной ситуации ни один показатель не оказал отрицательного влияние на изменение интегральной оценки эффективности в 2014 году.

Наибольшее положительное влияние на оценку эффективности на 0,1или на 20% оказал показатель чистой прибыли, что составило 35,7% от общего увеличения эффективности.

Чуть меньшее положительное влияние оказали показатели числа оплаченных номеров и общей себестоимости, увеличив оценку эффективности на 0,03 или 6% каждый, составив по 10,7% от общего роста оценки эффективности.

Увеличили оценку эффективности также показатели общей выручки, выручки от номерного фонда, себестоимости номерного фонда, пропускной способности и численности гостей, проживающих в отеле. Их влияние составило 0,02 или 4% каждый, составив по 7,14% от общего увеличения эффективности на 0,28.

И наименьшее влияние на прирост эффективности в 0,01 или 2% оказали показатели числа номеров, готовых к продаже (РА) и среднесписочной численности сотрудников отеля.

Для выявления проблем (нарушений в деятельности) Н.Н.Погостинская предлагает строить суммарную матрицу нарушений (табл.10), которая показывает количество инверсий в каждой паре показателей за анализируемые годы (в нашем случае за 2 года).

Таблица 10

Суммарная матрица нарушений ООО «ГК» за 2013 и 2014 гг

		ЧП	В общ	RR	Собщ	Снф	ЧГ	ЧР	ПС	Чон	РА
	№	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ЧП	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1
В общ	2	1		2						1	
RR	3	1	2							1	
Собщ	4	1				2	1	2	2		2
Снф	5	1			2		1	2	2		2
ЧГ	6	1			1	1		1		1	1
ЧР	7	1			2	2	1		1	1	2
ПС	8	1			2	2	1	1		1	1
Чон	9	1	1	1				1	1		1
РА	10	1			2	2	1	2	1	1	

Опираясь на обоснование нормативных соотношений между показателями, можно сформулировать основные проблемы следующим образом (табл. 11).

Таблица 11

Повторяющиеся в течение двух лет нарушения нормативных соотношений показателей ООО «ГК»

№	Повторяющиеся нарушения	Проблема (невыполнение поставленной экономической цели)
1	$T(\text{Вобщ}) > T(\text{RR})$	Ориентация на сопутствующие услуги.
2	$T(\text{Собщ}) > T(\text{Снф})$	Опережающий рост общих издержек отеля по сравнению с издержками по основной деятельности отеля.
3	$T(\text{ПС}) > T(\text{Собщ})$	Снижение качества обслуживания отеля по услугам питания, по реализации покупных товаров и прочих услуг отеля.
4	$T(\text{РА}) > T(\text{Собщ})$	
5	$T(\text{ЧР}) > T(\text{Собщ})$	Снижение производительности труда.
6	$T(\text{ЧР}) > T(\text{Снф})$	
7	$T(\text{ПС}) > T(\text{Снф})$	Увеличение доли простоя номеров по техническим причинам.
8	$T(\text{РА}) > T(\text{Снф})$	Увеличение риска некачественного обслуживания (уборки, ремонта) номера, что ведет к недовольству гостей и уменьшению рейтинга отеля.
9	$T(\text{ЧР}) > T(\text{РА})$	Переизбыток обслуживающего персонала на один номер отеля

В данной работе продемонстрирована возможность применения нового инструмента – динамического норматива – в анализе и управлении эффективностью деятельности отеля.

ЛИТЕРАТУРА

1. Погостинская Н.Н., Погостинский Ю.А. «Золотое правило» управления предприятием // Ученые записки Международного банковского института. Вып. № 8 (1). Актуальные проблемы экономики и инновации в образовании / Под науч. ред. А.С. Харланова. – СПб.: Изд-во МБИ, 2014. Т. 1. – С.242-252.;
2. Погостинская Н.Н. Системная финансово-экономическая диагностика: Учеб. пособие для вузов. – СПб.: Изд-во МБИ, 2007. – 158 с.; Экономическая диагностика: теория и методы / Н.Н.Погостинская, Ю.А.Погостинский, Р.Л.Жамбекова, Р.Р.Ацканов. – Нальчик: Эльбрус, 2000. – 320 с.
3. Погостинская Н.Н., Погостинский Ю.А., Путихин Ю.Е., Суханов О.В., Баланс результативности и экономичности в динамическом нормативе//Экономика. Бизнес. Банки. 2014. № 1 (6). С. 72-87.
4. Погостинская Н.Н., Погостинский Ю.А., Власова М.С. Факторный анализ динамических нормативных моделей в системе информационного обеспечения менеджмента//Известия Международной академии аграрного образования. 2012. Т. 2. № 14. С. 236-241.

РАЗДЕЛ 2. ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ОТРАСЛЕЙ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА

Родина К.И., Швембергер П.С.

Международный банковский институт

Власова М.С., к.э.н., доцент - научный руководитель

ОТРАСЛЕВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ МАШИНОСТРОЕНИЯ В РОССИИ

Машиностроение России — комплекс отраслей российской промышленности, выпускающих средства производства, транспорта, предметы потребления длительного пользования, а так же оборонную продукцию.

Машиностроение по праву является основой индустриальной мощи экономики любой страны. Экспортирую сырьевые ресурсы и занимаясь стратегической установкой развития национальной экономики, государство тем самым неблагоприятно влияет на машиностроительную отрасль, приводя ее в плачевное состояние.

Роль и значение машиностроения трудно переоценить, так как машиностроение при условии того, что в стране развита рыночная экономика, носит инфраструктурный и социально-ориентированный характер. Используя достижения технического прогресса, машиностроение определяет и регулирует конкурентные условия в большинстве отраслях промышленности.

В структуре обрабатывающих отраслей экономики России удельный вес машиностроительной отрасли в 2012 году составлял около 20% (в 2009 году этот показатель составил 19,07%). В структуре ВВП за счет функционирования машиностроительной отрасли было произведено в 2000 году 13,3% ВВП, в 2005 году – 8,2% ВВП, в 2010 году – 7,8% ВВП [1, с.27].

По последним данным объём выпуска в машиностроении России составил 6,05 трлн. рублей (\$190 млрд.), из которых: в Центральном федеральном округе — объём выпуска составил \$58 млрд (31 % от общего объёма выпуска); в Приволжском федеральном округе — \$50 млрд (26 %); в Северо-Западном федеральном округе — \$40 млрд (21 %).

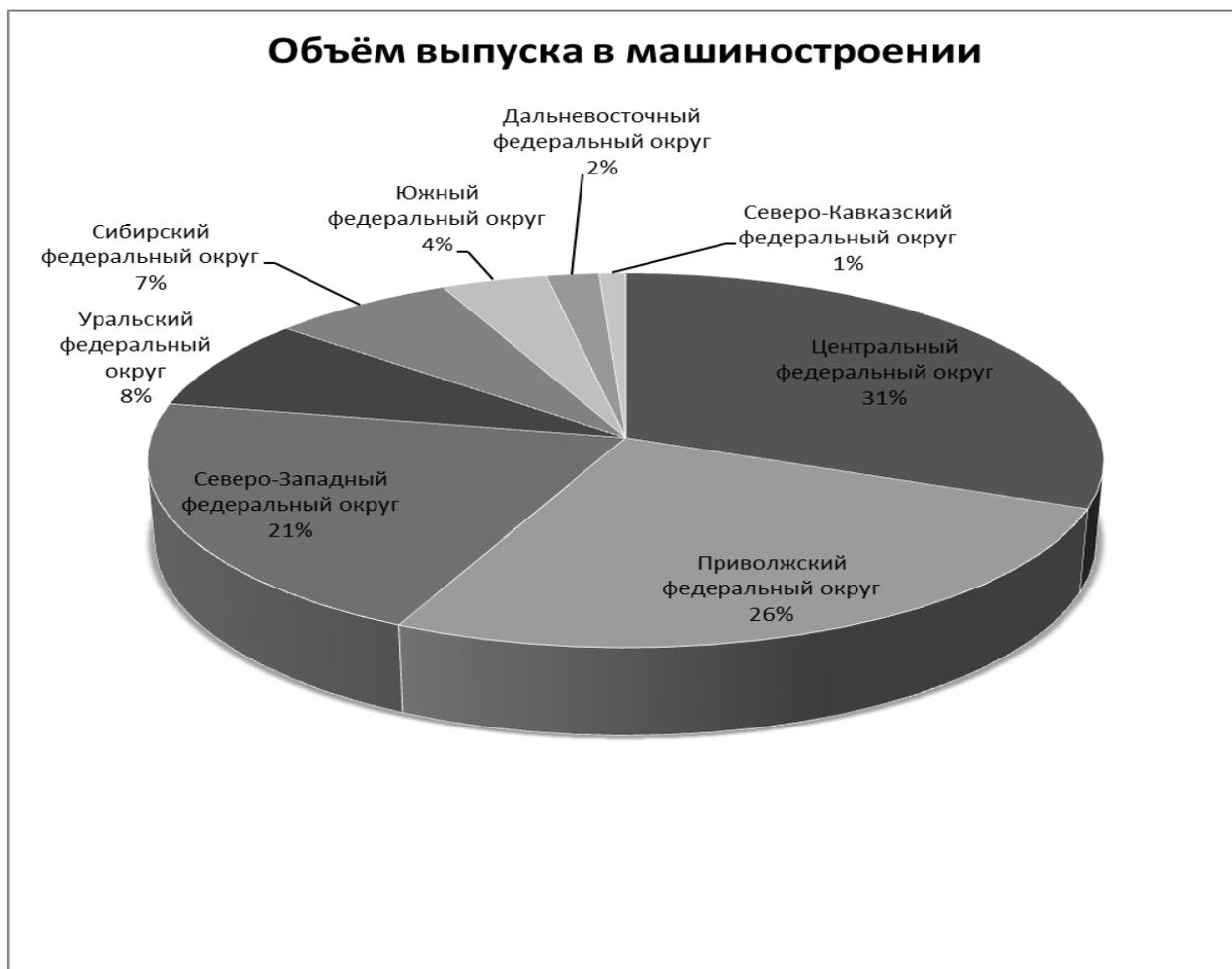


Рис. 1 Объем машиностроения по ФО

Так как роль и значение машиностроения велика, машиностроительная отрасль является основополагающей отраслью российской экономики, а также основой технического развития промышленности. Машиностроение связано с остальными лидирующими отраслями и обеспечивает устойчивое функционирование и способствует пополнению потребительского рынка.

Важнейшие удельные показатели ВВП такие как материалоемкость и энергоёмкость страны, производительность труда в других отраслях, безопасный экологический уровень производства, обороноспособность страны – все это напрямую зависит от уровня развития машиностроения. Машиностроение, электроника и другие высокотехнологичные отрасли формируют 7-8 % отечественного ВВП.

В отраслевой структуре в машиностроительной отрасли большой объем занимает производство транспортных средств и оборудования в размере 52%, а оставшееся остается на производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования – 26% и производство машин и оборудования – 22% (рис.2).

Отраслевая структура машиностроения России по объему выпуска

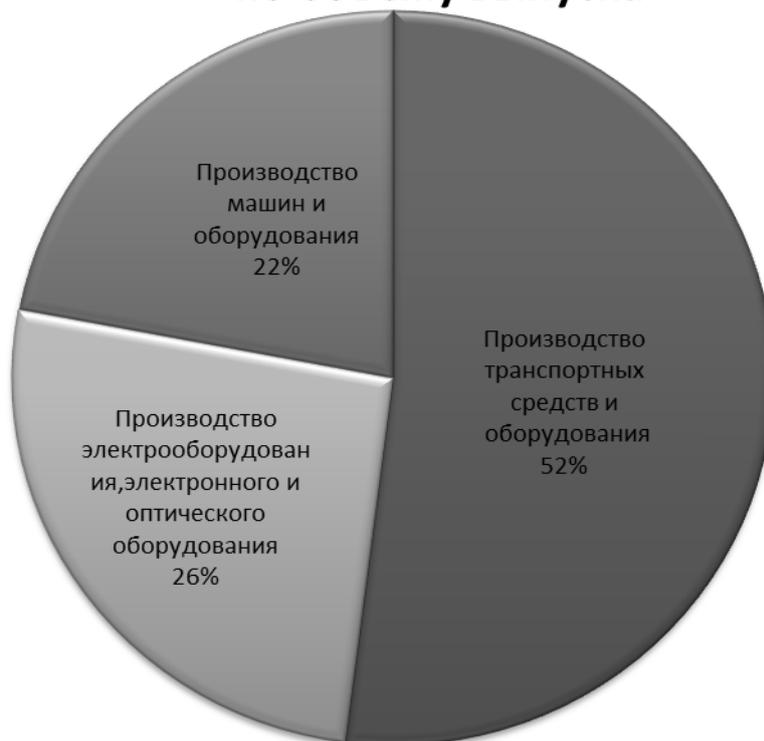


Рис. 2 Отраслевая структура машиностроения России по объему выпуска

В экономически развитых странах на долю машиностроительных производств приходится от 30 до 50% и более общего объема выпуска промышленной продукции (в Германии – 53,6%, Японии – 51,5%, Англии – 39,6%, Италии – 36,4%, Китае – 35,2%). Прибыль, получаемая от машиностроительной отрасли, обеспечивает полное техническое перевооружение всей промышленности развитых стран мира каждые 8-10 лет. При этом доля продукции машиностроения в ВВП стран Евросоюза составляет 36-45%, в США – 10%. Доля машиностроения в ВВП РФ в период 1998-2012 гг. составляла около 6-13%.

В машиностроительной отрасли сосредоточено большое количество подотраслей. Остановимся подробнее на тенденциях развития, начиная с 2014 года по 2015 год.

Выпуск сельхозтехники, которое началось сокращаться в январе прошлого года, продолжило свое падение в 2015 году. Несмотря на фактор низкой базы, показатель падение производства был равен 11,6%. Также анализ показал снижение производства тракторов на 9,1% и зерноуборочных комбайнов на 22,1%.

Почукаева и Борисов предлагают проводить анализ экономического состояния в целом, опираясь на несколько основных подотраслей машиностроения: автомобилестроения, станкостроения, энергетического машиностроения [2, С. 55-63].

По данным января 2015 года станкостроительная подотрасль в РФ показало самые лучшие показатели среди всех подотраслей машиностроения. В сравнении с январем прошлого года станкостроение показало увеличение на 35,7%. В основном это связано с фактором низкой базы, по наблюдениям в начале 2014 года станкостроение продемонстрировало довольно глубокий спад в производстве. Рост производства кузнечно-прессовых машин было более чем в 2 раза, что повлияло на положительный результат в целом. Производство сварочного оборудования показало незначительное увеличение в 4,5% по сравнению с прошлым годом. А самые отрицательные показатели продемонстрировало производство металлорежущих станков, которое составило 30,5%.

Падение в темпах производства бытовой техники в первом месяце 2015 года продолжало свое ускорение. В сравнении с январем 2014 года было отмечено падение производства в размере 12,6%. В основном это связано с повышенным спросом на бытовую технику в последних месяцах 2014 года и, соответственно, насыщением рынка. Одни из ключевых видов продукции, такие как холодильники и стиральные машины показали падение на 14% и 2% соответственно. Не смотря на хорошие показатели, производство холодильников достигло наименьшего значения за последние пять лет в размере 202 тыс. шт.

В производстве грузовых вагонов произошло снижение более чем в 2 раза в годовом сравнении в январе текущего года. В данный момент рынок демонстрирует профицит железнодорожного подвижного состава, что оказывает негативное влияние на динамику производства.

По словам Дениса Мантурова главы Министерства промышленности и торговли, с начала 2014 года уровень занятости в отрасли вагоностроительства снизился на 15%, спад составил 202 тыс.чел. По данным НП «Объединение вагоностроителей», загруженность по мощностям завода по изготовлению грузового железнодорожного состава составила лишь на 25%.

В данный момент ведутся работы по сокращению мощностей по производству вагонов на 60-70% и перепрофилированию части предприятий. Кроме того, обсуждается возможность введения повышающего

коэффициента на порожний пробег для универсальных вагонов, если они эксплуатировались дольше чем предусмотрено сроком службы. Также возможно в скором времени покупатели вагонов смогут воспользоваться субсидиями, предоставляющими компенсации лизинговых платежей или проценты по кредитам, кроме этого, обсуждаются меры по поддержке экспорта и стимулированию покупок инновационных вагонов.

В последнее время мы можем наблюдать уже продолжительное падение на рынке легковых автомобилей. Ассоциация европейского бизнеса (АЕБ) сообщает, что в феврале 2015 года было продано на 37.9% меньше новых легковых автомобилей и LCV чем за этот же месяц 2014 года – 128.3 тыс. автомобилей.

По предоставленным компанией «Автостат Инфо» данным, рынок легковых автомобилей снизился еще больше. По статистике агентства в феврале 2014 года было продано 193818 новых легковых автомобилей, тогда как в феврале текущего года было продано лишь 83644 единиц, что меньше на 56.8% по сравнению с 2014 годом. Также сократился и рынок LCV с 10373 единиц в 2014 году до 6016 единиц в текущем, таким образом, рынок LCV сократился на 42%.

Причинами спада стали снижение платежеспособного спроса, вызванное, в том числе, снижением реальных располагаемых денежных доходов, а также насыщение рынка автомобильной техники в конце 2014 года. Также причиной спада можно назвать снижение объемов выданных банковских кредитов на приобретение автомобилей. Для стимуляции продаж можно внедрить программу льготного автокредитования, однако ее окончательные условия еще не определены.

Автомобилестроители останавливают производство из-за падения спроса. Так, например, в середине марта текущего года об уходе с рынка России бренда Opel и большей части моделей бренда Chevrolet объявил американский автопроизводитель General Motors (GM).

В России машиностроительную отрасль можно отнести к самым распространенным в территориальном отношении отраслям промышленности. Но нужно отметить, что не во всех районах машиностроение имеет профилирующее значение, так как есть районы, где функции машиностроения заключаются в удовлетворении внутренних потребностей.

На протяжении последних десятилетий мы могли наблюдать серьезное увеличение роли высоких технологий и продукции с большой добавленной

стоимостью в российской экономике и это не случайно. Сегодня на долю высокотехнологичных отраслей сегодня приходится примерно 15% ВВП, тогда как в 1970 году этот показатель был равен всего лишь 1%. Эта тенденция влияет на сопутствующие направления экономической деятельности и это влияние нельзя недооценивать.

В России в большей степени развито строительство заводов, верфей, производств, выпускающих корпуса и другие изделия с минимальной добавленной стоимостью и осуществляющих отверточные сборки. Однако в России еще не возродили выпуск важнейших изделий судового машиностроения, электроники, электрооборудования, систем управления и т.д., и пока эти производства не будут функционировать в России, отечественное судостроение и автомобилестроение будут экономически не выгодными для российской экономики.

Хочется еще раз отметить, что для инновационного развития России необходимо развитое, сбалансированное отечественное машиностроение, в максимальной степени реализующее перспективную схему полного производственного цикла.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белоусов Д.Р. Итоги развития российской экономики в 2009 г. и ее долгосрочный прогноз //Проблемы прогнозирования. - 2010.- № 6.
2. Борисов В.Н., Почукаева О.В. Модернизация обрабатывающей промышленности РФ на основе устойчивого развития отечественного машиностроения //Проблемы прогнозирования. - 2011. - № 2
3. Тяжелее всего машиностроителям //Эксперт Online, 23февраля, 2009. <http://www.expert.ru/news/2009/02/23/prom/>
4. Аналитическая бюллетень «Отрасли российской экономики: производство финансы, ценные бумаги» от 27 апреля 2015г.
5. Ласкина Л.Ю., Власова М.С. НАЛОГОВЫЙ РИСК КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО РИСКА// Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2015. № 1. С. 121-130.

Козенкова Е.И.

Финансовый университет при Правительстве РФ (СПб филиал)

Кутузов С.В., к.э.н., доцент – Научный руководитель

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСХОДОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ НА ОХРАНУ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

На сегодняшний день обеспечение экологической безопасности и здоровья населения становится одной из приоритетных задач государства и общества.

Рост экономических показателей сопровождается повышением уровня загрязнения объектов окружающей среды, увеличением объема отходов и антропогенной нагрузки на естественные экосистемы.

Примерно на 15 процентах территории Российской Федерации, где сконцентрировано 60 процентов населения и производится основная часть ВВП, качество окружающей среды является неудовлетворительным. В городах, где проживает порядка 55 миллионов человек (53 процента городского населения России), степень загрязнения воздуха оценивается как очень высокая и высокая.

Загрязнение водных объектов остается одной из основных экологических проблем для промышленно развитых регионов Поволжья, Урала, Кузбасса, Северного Кавказа.

Наблюдается значительный рост образования отходов, при этом всё меньше отходов утилизируется и обезвреживается. Более 14,7 тысяч санкционированных мест размещения отходов занимают территорию общей площадью порядка 4 миллионов гектаров. Под размещение отходов ежегодно выделяется около 400 тысяч гектаров земли.⁸

Вместе с тем в обществе нарастает понимание необходимости направлять усилия интеллектуального, материально - технического и финансового потенциала на охрану окружающей среды, проведение разработки, внедрение и использование новых ресурсосберегающих технологий, а также технологий с замкнутыми циклами материального оборота.

Актуальность безотлагательного решения данных задач очевидна, как

⁸ Резолюция IV Всероссийского съезда по охране окружающей среды.

и то, что это требует системной работы, соответствующего комплекса мер в рамках единой государственной политики, достаточного финансирования и контроля за целевым использованием выделяемых денежных ресурсов.

На решение всех этих важнейших задач направлена государственная политика по охране окружающей среды.

В ходе написания статьи были использованы нормативные документы - Закон Ленинградской области от 14 октября 2011 г. № 77-оз «О Контрольно-счетной палате Ленинградской области», Федеральный закон Российской Федерации от 7 февраля 2011 г. № 6-ФЗ «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований», Федеральный закон от 10.01.2002 № 7-ФЗ "Об охране окружающей среды" (с изм. от 29.12.2014) и другие.

По данным Комитета по природным ресурсам Ленинградской области, Комитета государственного экологического надзора Ленинградской области и Комитета по охране, контролю и регулированию использования объектов животного мира Ленинградской области в 2011-2013 годах общие расходы областного бюджета на охрану окружающей среды составили в сумме 445765,4 тыс. руб.

За 2011-2013 годы расходы на содержание Комитета по природным ресурсам Ленинградской области, Комитета государственного экологического надзора Ленинградской области и Комитета по охране, контролю и регулированию использования объектов животного мира Ленинградской области выросли с 21458,4 тыс. руб. до 61602,4 тыс. руб. Темп роста расходов на содержание Комитетов составил 169% в год.

В 2011-2013 годах расходы на охрану окружающей среды составили в сумме тыс. руб. или 90% от утвержденных расходов.

Рассмотрим расходы областного бюджета Ленинградской области на охрану окружающей среды в 2011-2013 годах.

Таблица 1

Расходы областного бюджета на охрану окружающей среды в 2011-2013 годах (млн.руб.)

Показатель	Годы								
	2011			2012			2013		
	Утверждено	Исполнено	% исполнения	Утверждено	Исполнено	% исполнения	Утверждено	Исполнено	% исполнения
Раздел 0600 «Охрана окружающей среды»	2011	122,3	87	103,8	2012	89	2013	2013	93

Из данной таблицы видно, что за 2011-2013 годы расходы на охрану окружающей среды снизились с 122277,2 тыс. руб. в 2011 году до 98986,9 тыс. руб. в 2013 году. Темп спада расходов на охрану окружающей среды составил 10% в год.

Определим долю расходов на охрану окружающей среды.

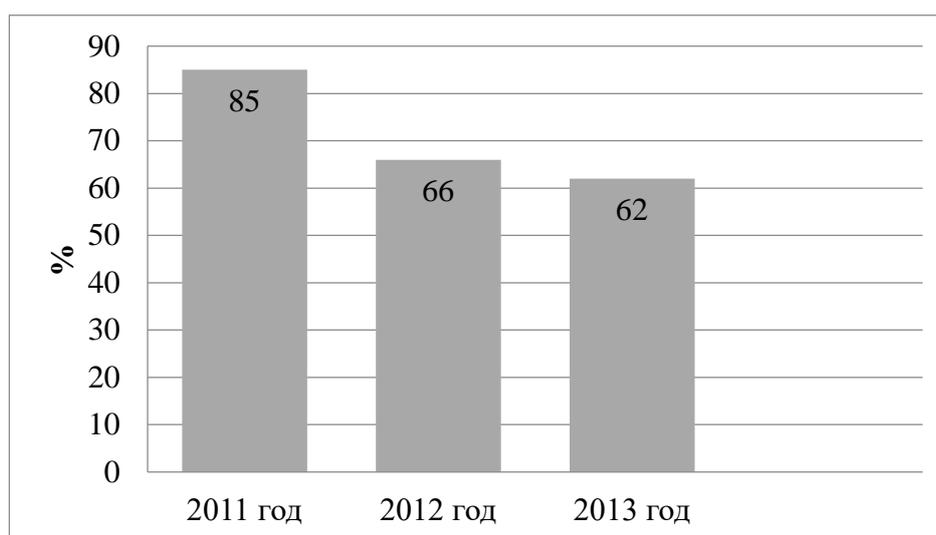


Рис. 1 Доля расходов на охрану окружающей среды (раздел 0600 «Охрана окружающей среды») в сумме общих расходов на охрану окружающей среды (раздел 0600 «Охрана окружающей среды» и раздел 0100 «Общегосударственные расходы»)

Из данной диаграммы видно, что за 2011-2013 годы доля расходов на охрану окружающей среды в сумме общих расходов на охрану окружающей среды снизилась с 85% до 62%.

В 2011-2013 годах только Комитет по природным ресурсам Ленинградской области исполнял областной бюджет с применением программно-целевого метода.

Целевые программы Ленинградской области - документы стратегического планирования, которые определяют на срок не менее одного года и не более 10 лет комплекс обоснованных и согласованных по ресурсам, срокам и исполнителям мероприятий, которые обеспечивают эффективное решение приоритетных социально-экономических задач, имеющих общеобластное значение.

Исполнение областного бюджета с помощью целевых программ - это один из инструментов, позволяющий организовать бюджетный процесс, ориентированный на результат.

Рассмотрим наглядно, как изменилась доля расходов на охрану окружающей среды и на содержание комитетов, при использовании программно-целевого метода.

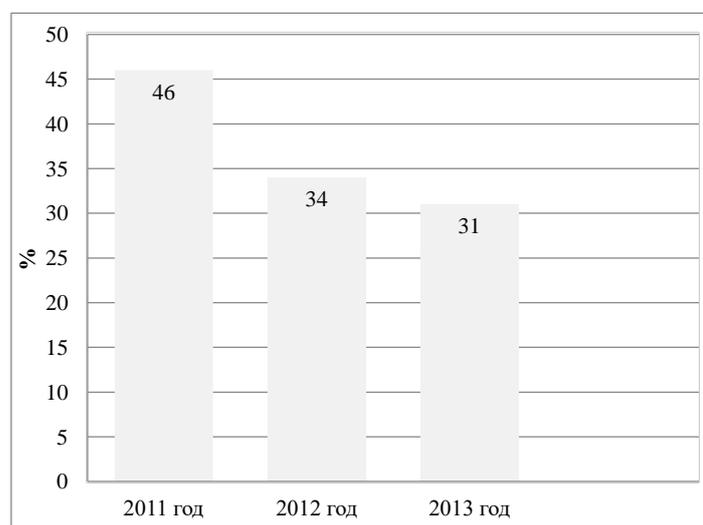


Рис. 2 Доля расходов на охрану окружающей среды и на содержание Комитетов, осуществленных с применением программно-целевого метода

На данной диаграмме видно, что за период 2011-2013 годов доля расходов на охрану окружающей среды и на содержание Комитета по

природным ресурсам Ленинградской области, Комитета государственного экологического надзора Ленинградской области и Комитета по охране, контролю и регулированию использования объектов животного мира Ленинградской области, осуществленных с применением программно-целевого метода, снизилась с 46% до 31%.

Общую оценку эффективности расходования бюджетных средств на охрану окружающей среды проведем при помощи определения бюджетного, экономического и социального эффектов.

Рассмотрим бюджетный эффект государственной поддержки охраны окружающей среды Ленинградской области.

В Комитете по природным ресурсам Ленинградской области данные о суммах доходов бюджета Ленинградской области, связанных с выполнением полномочий в сфере охраны окружающей среды отсутствуют, так как в функции Комитета не входит администрирование платежей, которые связаны с исполнением полномочий в сфере охраны окружающей среды. Следовательно, оценить бюджетную эффективность деятельности Комитета по природным ресурсам Ленинградской области не возможно. В 2011-2013 годах Комитет по природным ресурсам Ленинградской области не производил оценку бюджетного эффекта. Расходы на обеспечение деятельности и содержание Комитета по природным ресурсам Ленинградской области составили в сумме 185575,5 тыс. руб.

Таблица 2

Доходы бюджетной системы РФ от охраны окружающей среды
Ленинградской области в 2011-2013 годах

Показатель	Годы			Итого
	2011	2012	2013	
Комитет государственного экологического надзора Ленинградской области (Денежные взыскания (штрафы) за нарушение законодательства в области охраны окружающей среды)	12566,6	13928,2	17431	43925,8
Комитет по охране, контролю и регулированию использования объектов животного мира Ленинградской области	14577,6	15940,2	19444	43925,8
Федеральная служба по надзору в сфере природопользования (Плата за негативное воздействие на окружающую среду)	242174,5	330636,4	261840,2	834651,1
Всего доходов бюджетной системы РФ	271329,7	362516,8	300728,2	887521,6

Из приведенной выше таблицы видно, что Комитетом государственного экологического надзора Ленинградской области за 2011-2013 годы направлено доходов в консолидированный бюджет Ленинградской области на сумму 43925,8 тыс. руб. за нарушение законодательства в области охраны окружающей среды.

Расходы на обеспечение деятельности и содержание Комитета государственного экологического надзора Ленинградской области составили в сумме 149159 тыс. руб.

Бюджетный эффект государственной поддержки охраны окружающей среды Комитета государственного экологического надзора Ленинградской области за 2011-2013 годы составляет 30%.

Расходы федерального и областного бюджетов за 2011-2013 годы на обеспечение деятельности Комитета по охране, контролю и регулированию использования объектов животного мира Ленинградской области и его содержание составили в сумме 111030,9 тыс. руб.

Комитетом по охране, контролю и регулированию использования объектов животного мира Ленинградской области за 2011-2013 годы в бюджетную систему РФ направлено доходов в сумме 8944,7 тыс. руб.

Таблица 3

Доходы бюджетной системы РФ за 2011-2013 годы, направленных Комитетом по охране, контролю и регулированию использования объектов животного мира Ленинградской области

Наименование бюджетов	Годы			Итого
	2011	2012	2013	
Федеральный бюджет	0	3,6	451,6	455,2
Областной бюджет	0	421,7	333	754,7
Бюджеты муниципальных образований	5	444,9	390,8	840,7
Бюджет Санкт-Петербурга	1800,2	2615,6	2478,3	6894,1
Всего	3816,2	5497,8	5666,7	8944,7

Бюджетный эффект от охраны окружающей среды Комитета по охране, контролю и регулированию использования объектов животного мира Ленинградской области за 2011-2013 годы составляет 8%.

В 2011-2013 годах доходы бюджетной системы РФ от охраны окружающей среды Ленинградской области составили в сумме 754 тыс. руб. Общие расходы федерального и областного бюджетов в 2011-2013 годах на охрану окружающей среды Ленинградской области составили в сумме

445765,4 тыс. руб.

Бюджетный эффект от охраны окружающей среды Ленинградской области составляет 199%.

Социальная эффективность от охраны окружающей среды - это изменения в состоянии здоровья, уровне образования, иных составляющих качества жизни населения, которые являются следствием выполнения мероприятий по охране окружающей среды.

Оценка социального эффекта в сфере охраны окружающей среды осуществлена с помощью следующих показателей:

- выполнение принципов охраны окружающей среды;
- выполнение полномочий по обеспечению населения достоверной информацией о состоянии окружающей среды;
- создание рабочих мест;
- уровень заболеваемости населения;
- обеспеченность населения оборудованным в инженерном плане местом обращения с отходами, соответствующим современным требованиям природоохранного законодательства.

В 2011-2013 годах социальный эффект от охраны окружающей среды не был достигнут в полной мере:

1. Не было обеспечено выполнение следующих принципов охраны окружающей среды:

– соблюдение права человека на благоприятную окружающую среду (Комитетом государственного экологического надзора Ленинградской области цель «Обеспечение прав человека на благоприятную окружающую среду за счет стабилизации экологической обстановки в Ленинградской области и её постепенного улучшения на территориях с наиболее высокими уровнями загрязнения») не достигнута;

– соблюдение права каждого на получение достоверной информации о состоянии окружающей среды, а также участие граждан в принятии решений, касающихся их прав на благоприятную окружающую среду, в соответствии с законодательством (Комитетом по природным ресурсам Ленинградской области не выпускался ежегодный сборник о состоянии окружающей среды Ленинградской области).

2. Не было обеспечено исполнение всех полномочий органами исполнительной власти Ленинградской в сфере охраны окружающей среды, для ряда полномочий отсутствуют данные для оценки эффективности их исполнения.

В соответствии с данными Долгосрочной целевой программы «Поддержка и развитие особо охраняемых природных территорий Ленинградской области на 2012-2013 годы» было установлено:

1. Ожидаемый экономический эффект от реализации мероприятий программы за счет:

- сохранения природных комплексов и объектов на особо охраняемых природных территориях должен был составить 183000 тыс. руб.;

- разницы в нормативной стоимости земельных участков на особо охраняемых природных территориях и вне их при организации новых и уточнении границ существующих особо охраняемых природных территорий должен был составить 14160 тыс. руб.;

2. Предотвращенный экологический ущерб в результате актуализации проектов организации, зонирования территорий и утверждения планов управления особо охраняемыми природными территориями должен был составить 63288 тыс. руб.

В ходе работы были выявлены некоторые проблемы, которые ограничивают более эффективное использование средств на охрану окружающей среды.

К таким проблемам можно отнести:

- осуществление не в полной мере комитетами оценки эффективности своей деятельности в зависимости от степени достижения поставленных целей в сфере охраны окружающей среды с помощью критериев и показателей такой оценки;

- исполнение не в полной мере полномочий Комитетом по природным ресурсам Ленинградской области, Комитетом государственного экологического надзора Ленинградской области и Комитетом по охране, контролю и регулированию использования объектов животного мира Ленинградской области;

- отсутствие полного контроля в сфере охраны окружающей среды, не полное осуществление регионального государственного контроля. Наличие данных проблем обуславливает необходимость разработки практических рекомендаций и конкретных мероприятий, направленных на повышение эффективности использования бюджетных средств на охрану окружающей среды.

Для того чтобы использование средств на охрану окружающей среды было эффективным нужно выполнить ряд мероприятий. В рамках повышения эффективности использования средств бюджета на

государственную поддержку охраны окружающей среды, необходимо определить приоритетные направления деятельности в области охраны окружающей среды:

- устранение и сокращение текущего негативного воздействия на окружающую среду;
- восстановление нарушенных естественных экологических систем;
- сохранение природной среды;
- развитие системы государственного экологического мониторинга.

В соответствии с приоритетными направлениями государственной политики в области охраны окружающей среды необходимо предусмотреть реализацию мероприятий, направленных на повышение уровня экологической безопасности и сохранения природных систем за счет средств бюджета, что будет способствовать грамотному распределению средств, следовательно и повышению эффективности их использования.

В качестве конкретных мероприятий можно выделить следующие:

- осуществление регионального государственного экологического надзора;
- осуществление переданных полномочий Российской Федерации в области экологической экспертизы, в том числе проведение государственной экологической экспертизы регионального уровня;
- реализация мероприятий, направленных на снижение негативного воздействия отходов производства и потребления, в том числе формирование территориальных схем обращения с отходами, ведение кадастра отходов, мониторинг состояния окружающей среды в районах размещения отходов, строительство мусоросортировочных и мусороперерабатывающих станций для обеспечения сортировки и переработки твердых бытовых отходов, строительство полигонов твердых бытовых отходов, развитие мощностей по вторичному использованию отходов производства и потребления, а также ликвидация накопленного экологического ущерба.

В целях повышения эффективности использования бюджетных средств на государственную поддержку охраны окружающей среды необходимо принять меры для увеличения доли расходов на охрану окружающей среды, осуществленных с применением программно-целевого метода, в целях перехода к бюджету, ориентированному на результат, осуществить оценку эффективности своей деятельности в зависимости от степени достижения поставленных целей в сфере охраны окружающей среды, а также внести изменения в уставы подведомственных государственных учреждений в

соответствии с федеральным и областным законодательством, в уставах конкретно сформулировать цели и показатели оценки их достижения и исключив дублирование полномочий органов исполнительной власти Ленинградской области.

По итогам реализации предлагаемых мероприятий ожидается значительное повышение эффективности использования средств бюджета, выделяемых на государственную поддержку охраны окружающей среды.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998г. № 145-ФЗ (в последней редакции от 21.07.2014г. №249-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. 1998. №25, Ст.2954; 2013. №30, Ст.4548, 4825.

2. Федеральный закон от 10.01.2002 № 7-ФЗ "Об охране окружающей среды" (с изм. от 29.12.2014).

3. Закон Ленинградской области от 14 октября 2011 г. № 77-оз «О Контрольно-счетной палате Ленинградской области».

4. Власова М.С., Данилов В.Н., Суханов О.В. Оценка доходов консолидированных бюджетов //Вопросы статистики. 2015. № 2. с. 73-78.

5. Власова М.С., Суханов О.В. Рейтинговая оценка доходов консолидированных бюджетов регионов Северо-западного округа //Ученые записки Международного банковского института. Вып. № 11(2). Актуальные проблемы экономики и инновации в образовании / Под науч. ред. М.В. Сиговой. – СПб.: Изд-во МБИ, 2015. – 185 с. Т. 2. с. 49-57.

6. Организация финансового контроля, его виды [Электронный ресурс] Деньги.Кредит.Банк:URL: http://www.dkbfin.ru/vidy_finansovogo_kontrolya.html (28.03.2015)

7. Официальный сайт Счетной палаты Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ach.gov.ru/> (дата обращения 21.05.2015)

8. Федеральная государственная служба статистики: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.gks.ru (дата обращения 21.05.2015)

Новолетова Т. И.

Международного Банковского Института

Власова М.С к.э.н., доцент - научный руководитель

ПРОЕКТ РАЗВИТИЯ КРУИЗНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ (НА ПРИМЕРЕ АВТОТРАНСПОРТНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ КРУИЗНЫХ МАРШРУТОВ ТУРФИРМЫ ООО «ЭКСПРЕСС-ТУРНЕ»)

Санкт-Петербург является одним из крупнейших портов Балтийского моря, принимающим океанские лайнеры ведущих круизных и пассажирских компаний мира. Так, основываясь на статистических данных, в 2012 году Санкт-Петербург посетило более 6,2 млн. туристов и по экспертным оценкам их количество будет возрастать на 10-15% ежегодно, в первую очередь за счет увеличения так называемых круизных туристов - туристов, прибывающих в город на борту круизного судна и остающегося в городе на срок от двух до семи дней.

Одной из задач городского Правительства является создание условий для развития туризма и инфраструктуры гостеприимства в Санкт-Петербурге. Морской туризм входит в приоритетные направления принятой в 2011 году Программы развития Санкт-Петербурга как туристического центра на 2011 – 2016 гг.

Санкт-Петербург заинтересован в обеспечении максимально качественных условий прибытия туристов. В 2009 году по инициативе Санкт-Петербурга принят закон, согласно которому иностранные туристы, прибывающие в Россию на морских паромах, также могут находиться на территории нашей страны в течение 72 часов без виз.

В круизную инфраструктуру входят такие объекты как:

- Морские и речные порты;
- Системы регулирования речного и морского движения;
- Системы, обеспечивающие предоставление комплекса туристских услуг (экскурсоводы, перевозчики, переводчики и др.);

Одной из важнейших точек прибытия в Санкт-Петербург сегодня является первый и единственный в России специализированный пассажирский порт. «Морской фасад» сумел стать важным объектом круизной и паромной индустрии, сделав Санкт-Петербург одним из самых привлекательных центров международного круизного туризма. За 5 лет количество «морских круизных» туристов увеличилось в 1,5 раза. В

навигацию 2011 года город принял 456,5 тыс. туристов – пассажиров морских круизных судов. Более половины круизных туристов прибыли на новый морской пассажирский терминал «Морской фасад».

Турфирма ООО «Экспресс-турне» активно развивается по уже существующим направлениям деятельности, и стремится расширить спектр предоставляемых услуг и повысить степень удовлетворенности клиентов.

После изучения ситуации было установлено, что ООО «Экспресс-турне», не сможет обеспечить выполнение планируемого объема оказываемых услуг в основном из-за следующих обстоятельств:

- В настоящий момент в ООО «Экспресс-турне» не имеется собственного автобусного парка, а привлекаемый у сторонних организаций транспорт уже не удовлетворяет фирму по целому ряду показателей, среди которых такие немаловажные факторы, как комфортабельность и уровень оснащённости, внешний вид и эргономика, а также техническое состояние автобусов.

- Частые поломки транспорта приводят к значительным претензиям со стороны туристов, что создает негативный имидж фирме и в дальнейшем может привести к падению спроса на услуги фирмы ООО «Экспресс-турне»,

В связи с этим было принято решение о развитии нового бизнес - направления в турфирме ООО «Экспресс-турне», которое заключается в приобретении автобусов.

Петербург традиционно называют Северной Венецией. Всего в черте города протекают более 100 рек и каналов общей протяженностью 555 км. Уникальная водная среда Петербурга в купе с архитектурными памятниками делает его одним из красивейших городов, который при должном уходе можно превратить в Мекку для туристов. Хотя бы только по этой причине город должен развивать свой внутренний водный транспорт и инфраструктуру для его жизнедеятельности [1].

Выгодное географическое расположение мегаполиса в транспортных коридорах «Север — Юг» и «Запад — Восток» могло бы обеспечить серьезную добавку в бюджет города от транзита грузов по Неве.

Водный транспорт – важнейшая часть производственной инфраструктуры, обеспечивающей использование территориального моря, освоение исключительной экономической зоны и континентального моря России.

Согласно Программе развития Санкт-Петербурга как туристического

центра на 2011-2016 годы: «В связи с необходимостью развития новых перспективных видов туризма планируется реконструкция и строительство новых терминалов для пограничного и таможенного оформления туристов круизных лайнеров и маломерных судов, реализация предложений по размещению объектов базирования и обслуживания маломерного флота на территории Санкт-Петербурга, а также оборудование мест проведения пограничного и таможенного контроля иностранных маломерных судов и яхт».

Круизный туризм играет одну из ведущих ролей в формировании въездного турпотока в Санкт-Петербург из-за рубежа. По данным Комитета по развитию туризма, рост числа круизных туристов составил в прошлом году 11% по сравнению с 2012 г.

Город на Неве стал одним из лауреатов учрежденной в 2012 году британским журналом Cruise Insight премии «2013 Ports & Destinations Awards». Эта премия вручается лучшим с точки зрения развитости портовой инфраструктуры, качества предоставления услуг для круизных судов и экскурсионного обслуживания туристических групп дестинациям мира.

Согласно официальной статистике, в 2013 году в Петербург на круизных судах и паромов прибыло свыше 573 тыс. иностранных туристов. По словам генерального директора St. Peter Line Сергея Котенева, самыми частыми пассажирами паромов этого оператора, к примеру, являются россияне, за ними следуют финны, шведы и жители Эстонии, а замыкают шестерку лидеров туристы из Китая и США.

Заместитель председателя Комитета по развитию туризма Петербурга Александр Шапкин сообщил, что туристические власти города намерены активно поддерживать морской въездной турпоток, для чего в 2014 году будет запущена рекламная кампания на телеканале Euronews в Скандинавии, Голландии и Германии: с ее помощью будет продвигаться Петербург (с акцентом на возможность его безвизового посещения в течение 72 часов).

Во многом благодаря этому в сезоне 2014 года ожидался 10-процентный рост паромно-круизного турпотока в северную российскую столицу из Стокгольма за счет немецких туристов.

Что касается программы круизов на 2014 год, в проекте значится 240 судозаходов в Пассажирский порт Петербурга.

Туристическая компания ООО «Экспресс-турне» является уполномоченным агентством туроператора «Анекс Тур», и работает со всеми проверенными и надёжными туроператорами России и предоставляет

полный комплекс туристических услуг. Созданная командой профессионалов в области туризма, компания успешно зарекомендовала себя на рынке. Высокий профессионализм персонала и договорные отношения с ведущими туроператорскими компаниями на территории России и за рубежом являются неоспоримой гарантией путешествия.

Экспертные оценки по росту количества численности туристов прибывающих в Санкт – Петербург

Таблица 1

Въезд туристов в Санкт-Петербург 2009 – 2013

Наименование/годы	2009	2010	2011	2012	2013
Иностраннх и российских туристов, тыс. чел.	2469,1	2519,9	2303,6	2057,5	2502,9
Круизные лайнеры, шт.	275	303	364	394	412
Прогнозируемое количество туристов 2014 – 2017					
Наименование/годы	2014	2015	2016	2017	
Прогнозируемое кол-во туристов, тыс. человек	2515,4	2525,4	2535,4	2545,4	
Темп роста, %	9,89	9,92	9,95	9,94	
Круизные лайнеры, шт.	453	498	548	603	

Из данных расчетов видно, что на протяжении с 2014 по 2017 год, планируемое количество туристов будет равномерно повышаться на 10% ежегодно.

Расчет планируемого количества круизных лайнеров в 2014-2017 годах производился на основании статистических данных и результатов маркетинговых исследований.

По мнению экспертов, количество заходов круизных лайнеров в Санкт-Петербург будет возрастать на 10-15 % ежегодно.

Подобная динамика говорит о том, что количество туристов будет равномерно увеличиваться примерно на 10%.

Исследование, проведенное Российским союзом туриндустрии, также подтверждает, что планируемое количество «круизных туристов» посещающих г. Санкт-Петербург к 2016 году достигнет 17 млн. чел.

Статистика по круизному туризму [2]

Года:	Количество, млн. чел.:
2001	6
2003	8.3
2010	13.7
2016	17 планируемое кол-во

Подобное увеличение количества туристов приезжающих в Санкт-Петербург потребует соответствующего количественного и качественного роста во всей туристической инфраструктуре, в том числе и автобусного парка, занимающегося оказанием услуг по перевозке и экскурсионным обслуживанием туристических групп.

Проведенное исследование рынка услуг по перевозкам и экскурсионным обслуживанием туристических групп, дало следующие результаты:

Таблица 3

Анализ рынка фирм оказывающих услуги по трансферу экскурсионному обслуживанию в Санкт - Петербурге

Общее количество исследуемых фирм (300)	шт.	%
Общее количество автобусов, в том числе:	300	100%
-меньше 1 года	15	5%
-от 1 года до 3 лет	15	5%
- от 3 лет до 8 лет	30	10%
-свыше 8 лет	240	80%

Из данной таблицы следует, что основная масса задействованных автобусов, старше 8 лет (80% от исследуемого количества). Автобусы выработали свой ресурс, как физический, так и моральный: во многих автобусах отсутствуют кондиционеры, телевизоры; в плохом состоянии находятся динамики по которым транслируется речь экскурсовода.; неопрятный внешний вид салона, не комфортабельные сидения, не работающие туалеты.

Не мало важным фактором является так же, то, что автобусы не соответствуют современным экологическим требованиям таким как ЕВРО 2, ЕВРО 3, что несет за собой неблагоприятные последствия для окружающей

среды.

Эти факты отнюдь не являются привлекательными в туристском обслуживании, ведь от качества обслуживания зависит и посещаемость Санкт – Петербурга. Остро ощущается нехватка автобусов класса «люкс».

Турфирма «Экспресс-турне» активно развивается по уже существующим направлениям деятельности и стремится расширить спектр предоставляемых услуг и повысить степень удовлетворенности клиентов.

После анализа вышеизложенных фактов, руководством фирмы ООО «Экспресс-турне», был сделан вывод о перспективности рынка автобусных перевозок туристов, и в связи с этим было принято решение о разработке инвестиционного проекта по закупке автобусов.

Ниже производится расчет эффективности инвестиционного проекта, согласно, общепринятых методик.

Для выявления привлекательности инвестиционного проекта по покупке автобусов для экскурсионного обслуживания туристических потоков, был произведен SWOT-анализ, благодаря которому были выявлены слабые и сильные стороны, а также угрозы и возможности, возникающие при реализации данного проекта.

Сильные стороны (Strengths) предприятия — собственный авто транспортный парк (автобусы). Используемый в качестве экскурсионного обслуживания туристов прибывающих морскими и наземными путями. Всегда выгодное предложение по ценам и широкий спектр предлагаемых экскурсионных программ. Интересные, авторские экскурсионные программы по Санкт–Петербургу и области. Профессиональный персонал. Единая база данных, для формирования, обслуживания туров (Мастер тур). Высокий уровень квалификации руководящих сотрудников предприятия. Сложившийся имидж, как проверенных и надежных партнеров.

Слабые стороны (Weaknesses) — Количество фирм с которыми заключены договора на экскурсионное обслуживание незначительно (4 фирмы). Отсутствие рекламной компании. Низкая заинтересованность рядовых сотрудников в развитии предприятия.

Рыночные возможности (Opportunities) — Широкие профессиональные связи, наработанная клиентская база. Собственный штат профессиональных экскурсоводов и переводчиков. Растущий спрос на авторские (эксклюзивные) экскурсионные программы. Благоприятная тенденция развития круизного туризма в Санкт - Петербурге.

Рыночные угрозы (Threats) — Высокий барьер входа в сектор рынка

(экскурсионное обслуживание туристических групп, собственными автобусами). Большой объем займа и неопределенность на финансовом рынке (возможный рост выплат на обслуживание кредита). Значительное повышение стоимости транспортного обслуживания за счет повышения цен на топливо.

Таблица 4

Определение сильных и слабых сторон предприятия

Параметры оценки	Сильные стороны	Слабые стороны
1. Организация	Высокий уровень квалификации руководящих сотрудников предприятия	Низкая заинтересованность рядовых сотрудников в развитии предприятия
2. Производство	Собственная автотранспортная база Квалифицированные гиды и сопровождающие	Работа с одними и теми же заказчиками, не расширение базы.
3. Маркетинг	Большой ассортимент по основным направлениям Постоянные клиенты (развитая сеть)	Слабая рекламная компания Слабый приток новых потребителей

Данные о сильных и слабых сторонах предприятия были взяты из отчетов бухгалтерии, отдела продаж.

Изучив рынок предложений автобусов была выбрана марка автобуса Mercedes-Benz Travego, вместимостью 45 человек. Автобусы Mercedes-Benz являются визитной карточкой любого автобусного предприятия: современные технические характеристики, комфорт и экономичность для самых притязательных клиентов. Автобусы данной марки являются транспортным средством высокого уровня, соответствующие всем требованиям качества.

В связи с тем, что в Санкт-Петербурге в настоящее время активно развивается круизный туризм, основным контингентом автобусного обслуживания, будут туристы прибывающие морскими и речными путями в Санкт-Петербург. Как известно данный вид туризма носит сезонный характер (с мая по октябрь), поэтому целесообразно для исключения простоев транспорта, загрузить парк автобусов обслуживанием заказов сторонних туроператоров и других организаций.

Туроператор ООО «Экспресс-турне», давно находится в тесном сотрудничестве с круизной компанией «Водоходь», занимаясь экскурсионным обслуживанием туристов прибывших в Санкт - Петербург.

Исходя из данных прошлых лет (2009-2013гг), а также плана речных круизов на 2014 год, предоставленными круизной компанией «Водоходь».

Была разработана исходная база данных для оценки загрузки автобусного парка, обслуживанием круизных маршрутов и сторонних организаций:- экскурсии по Санкт – Петербургу и пригородам для иностранных и российских туристов, стоимость экскурсионной программы на сезон 2014 года с 15.04. по 15.10. в рублях на человека. Стоимость включает в себя: услуги гида (европейские языки), транспорт (туркласс), входные билеты в музей.

Таблица 6

Экскурсии по Санкт - Петербургу в период с 15.04 – 15.10 (руб/чел.)

Экскурсии	Время экск. час	Автобус Mercedes-Benz Travego			
		15 чел.	20 чел.	25 чел.	30 чел.
Обзорная по городу	3,0	515	390	310	260
Обзорная по городу + Петропавловская крепость	4,0	895	740	650	590
Спас-на-Крови	3,0	1 100	970	890	840
Исаакиевский собор	3,0	1 100	970	890	840
Русский музей	3,0	1 100	970	890	840
Петропавловская крепость	3,0	800	670	590	540
Александро-Невская лавра	3,0	750	620	540	490
Этнографический музей	3,5	1 275	1 100	1 000	930
Пушкин: Екатерининский дворец и парк	5,0	1 580	1 405	1 300	1 230
Петергоф: Большой дворец и Нижний парк	6,0	2 165	1 960	1 840	1 760
Пушкин и Павловск	6,5	2 230	2 020	1 890	1 805
Гатчина: Замок Павла I и парк	5,5	1 485	1 295	1 180	1 105

Цены на сезон с 16.10. по 14.04. в рублях на человека. Стоимость включает в себя: услуги гида (европейские языки), транспорт (туркласс), входные билеты в музей.

Таблица 7

Экскурсии по Санкт - Петербургу в период с 16.10 – 14.04 (руб/чел)

Экскурсии	Время экс. час	Автобус			
		15 чел.	20 чел.	25 чел.	30 чел.
Обзорная по городу	3,0	480	360	290	240
Обзорная по городу + Петропавловская крепость	4,0	840	700	610	555
Петропавловская крепость	3,0	750	630	555	510
Прогулка по рекам и каналам	3,5	865	650	520	470
Меншиковский дворец	3,5	840	660	560	485
Пушкин: Екатерининский дворец и парк	5,0	1 490	1 325	1 230	1 160
Петергоф: Большой дворец и Нижний парк	6,0	1 120	930	820	745
Павловск: дворец Павла I и парк	5,0	1 100	940	840	775
Пушкин и Павловск	6,5	2 070	1 870	1 750	1 670
Гатчина: Замок Павла I и парк	5,5	1 100	930	820	750

Таблица 8

Экскурсионная программа однодневного пребывания

Группа (м/авт)	Стоимость (руб/чел.)	Программа
15	1150 руб.	- Обзорная экскурсия по городу - Петропавловская крепость - Загородная поездка в Петергоф (посещение Нижнего парка с фонтанами)
25	1000 руб.	
30	885 руб.	
45	780 руб.	

Таблица 9

Экскурсионная программа двухдневного пребывания

Группа (м/авт)	Стоимость (руб/чел.)	Программа
15	2020 руб.	- Обзорная экскурсия по городу
25	1745 руб.	- Петропавловская крепость
30	1560 руб.	- Экскурсия на теплоходе по Неве
45	1365 руб.	- Загородная поездка в Петергоф (посещение Нижнего парка с фонтанами)

Это предложение по приему туристов отличается от других тем, что в экскурсионную программу пребывания групп в Санкт-Петербурге включены разнообразные круизы по рекам и озерам Севера-Запада на комфортабельных 4-х палубных теплоходах.

Таблица 10

Экскурсионная программа трехдневного пребывания

Экскурсионная программа трехдневного пребывания	
1 день	Санкт-Петербург - Встреча на вокзале - Завтрак в городе - Автобусная обзорная экскурсия по городу с посещением Петропавловской крепости и Исаакиевского собора (1 вариант); Автобусная обзорная экскурсия по городу с посещением Петропавловской крепости и экскурсия на теплоходе по Неве (2 вариант) - Обед на теплоходе (ориентировочно - 15.00) - Свободное время - Регистрация на теплоходе (с 19.00 до 20.30) - Отправление теплохода в рейс (21.00) - Ужин
2 день	о.Валаам - Завтрак - Пешеходная экскурсия по скитам Валаама – Обед - Экскурсия в Центральную усадьбу Спасо-Преображенского монастыря - Ужин
3 день	Санкт-Петербург - Завтрак на теплоходе - Автобусная экскурсия в Петродворец с посещением Нижнего парка с фонтанами (1 вариант); Экскурсия в Павловск с посещением дворца Павла 1 и парка (2 вариант) - Прибытие на вокзал - Свободное время (ориентировочно с 15.00)

Стоимость трехдневной программы для группы российских туристов (44 чел.+1 сопровождающий) составляет от 5 170 до 10 060 рублей на человека. Цена путевки зависит от категории каюты на теплоходе. В стоимость включено: проживание на комфортабельном четырехпалубном теплоходе в каютах со всеми удобствами (душ, туалет, кондиционер); питание по программе; экскурсионное обслуживание по программе; трансферы: ж/д вокзал – теплоход и теплоход – ж/д вокзал.

Стоимость автобуса Mercedes-Benz Travego пассажироместимостью 45 человек 2013 года выпуска - 6 174 000 руб. Исходя из финансовых возможностей и планируемого объема загрузки, турфирмой предполагается покупка 5 автобусов марки Mercedes-Benz Travego.

Общая сумма требующаяся на покупку 5 автобусов = 30 870 000 руб.
Примерный срок окупаемости проекта 5-7 лет.

Прогноз загрузки автобусов на 2014 год обслуживанием круизных маршрутов и сторонних организаций, базируется на плановых показателях и прогнозах ООО «Экспресс-турне», а так же круизной компании «Водоходь», в частности расписания заходов речных пассажирских судов и круизных лайнеров в Санкт-Петербург.

Расчетная сумма инвестиций, в российских рублях, составит 32 190 000 руб., в том числе:

туристические автобусы марки Mercedes-Benz Travego пассажироместимостью 45 чел – цена за 1 шт. 6 178 000 руб. (общее количество 5шт.; включая страховые взносы КАСКО, ОСАГО на первый год);

- подготовка водителей до нужной категории «С» - 270 000 руб;
- зарплата водителей за первые 3 месяца работы – 1 050 000;
- количество водителей 10 человек, из расчета 2 человека на один автобус;
- заработная плата 35 000 руб. ежемесячно.

Турфирма ООО «Экспресс-турне» обладает собственными средствами в размере 70% от суммы требуемых инвестиций или 21 900 000 руб.

Остальную сумму (которая составляет 10 290 000 руб.), требующуюся для реализации данного инвестиционного проекта предполагается взять в кредит сроком на 5 лет.

Для выбора наиболее выгодных условий кредитования, был произведен анализ предложений банков, сравнение производилось по следующим характеристикам: величина % ставки; условия предоставления займа; другие существенные условия.

Таблица 11

Анализ условий выбора кредита

Наименование Банка	% ставка	Страхование рисков проекта	Минимальный срок погашения кредита	Возможность досрочного погашения
Сбербанк России	13	да	От 5 лет	Да
ВТБ 24	13,5	да	От 7 лет	Нет
Сити Банк	13	да	От 5 лет	Да
Банк Санкт-Петербург	14,5	да	От 5 лет	Да

По результатам анализа было выбрано кредитное предложение от Сбербанка России, под 13% годовых, сроком на 5 лет. Данное условие удовлетворяет требования предъявленным турфирмой ООО «Экспресс-турне».

Расчет погашения кредита представлен в табл.12 «Сводную таблицу о погашении кредита».

Таблица 12

Сводная таблица данных о погашении кредита

Показатель	Год				
	2014	2015	2016	2017	2018
Сумма долга на начало периода	10 290 000	8 232 000	6 174 000	4 116 000	2 058 000
Выплата основной части долга в данном периоде	-2 058 000	-2 058 000	-2 058 000	-2 058 000	-2 058 000
Сумма начисленных % за период	1 214 704	947 246	679 788	412 331	144 873
Долг на конец периода	8 232 000	6 174 000	4 116 000	2 058 000	0
Общая сумма выплаты по кредиту (начисленные % + погашение основной части долга)	-3 272 704	-3 005 246	-2 737 788	-2 470 331	-2 202 873

Из сводной таблицы данных о погашении кредита, видно, что оплата основной части долга будет производиться равными частями. Сумма начисленных процентов за период, будет уменьшаться пропорционально уменьшению основной части долга. Долг в размере 10 290 000 руб., будет

погашен согласно условиям погашения кредита.

По итогам проведенных расчетов показателей эффективности инвестиционного проекта, была разработана сводная, которая отражает всю суть проекта в анализируемый период с 2014-2025 гг.

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что инвестиционный проект предпочтителен, так как запас финансовой прочности по годам реализации проекта составляет в 2014 году 61,44%, к концу реализации проекта 2025 году данное значение равно 38,60% .

ЛИТЕРАТУРА

1. Виленский П.Л. , Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: теория и практика: учебно-практическое пособие. – М. : Дело, 2012.- 888 с.

2. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и отбору их для финансирования. Официальное издание. – М.: 2013. – 325 с.

3. Власова М.С., Путихин Ю.Е. К вопросам анализа эффективности инвестиционных проектов. Оценка отрицательных денежных потоков//Ученые записки Санкт-Петербургского университета управления и экономики/СПб.: 2014. №1 (45).

Рачицкая В.В.

Финансовый университета при Правительстве РФ (СПб филиал).

Никифоров А.А., к.э.н., доцент – Научный руководитель

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСХОДОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ НА ГОСУДАРСТВЕННУЮ ПОДДЕРЖКУ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА

В современных условиях мировых санкций и запрета на ввоз продовольствия из-за рубежа, обеспечение национальной продовольственной безопасности и поддержка отечественного производителя приобретают особое значение, как для сельскохозяйственной отрасли, так и для рыбопромышленного комплекса страны.

Задачи по повышению эффективности использования водных биоресурсов и придания импульса развитию всей отрасли в целом будут

решаться в соответствии с отраслевой госпрограммой на 2013-2020 годы. В программе пока отсутствует должная инвестиционная составляющая, но благодаря перераспределению Минсельхозом России бюджетных ассигнований, достигнута договоренность об увеличении финансирования госпрограммы развития рыбохозяйственного комплекса Российской Федерации.

Актуальность темы заключается в том, что в условиях эмбарго, когда у рыбохозяйственного комплекса страны есть возможность усилить свои позиции на внутреннем рынке, определяющее значение имеют меры государственной поддержки отрасли. Но при этом нужно максимально учитывать специфику предприятий, активно вовлекать в производственный процесс все имеющиеся виды ресурсов, максимально применять современные технологии и минимизировать капитальные затраты.

В ходе исследования были использованы законы и нормативно-правовые акты, регулирующие отношения в области государственной поддержки рыбохозяйственного комплекса: Федеральный закон «Об аквакультуре (рыбоводстве) и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», Положение о Комитете по агропромышленному и рыбохозяйственному комплексу Ленинградской области, Федеральный закон Российской Федерации «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований».

Рыбохозяйственный комплекс Ленинградской области включает в себя три основные отрасли производства рыбы. Это рыбоводство (аквакультура), рыболовство, а также рыбопереработка. Деятельность каждой отрасли ведется отдельными организациями, а также индивидуальными предпринимателями.

На территории Ленинградской области в рыбохозяйственном комплексе осуществляют деятельность 138 предприятий, из них занято в рыболовстве 69 предприятий, в рыбоводстве 63 предприятия, рыбопереработку осуществляют 6 предприятий.

На территории Ленинградской области расположены пять рыбоводных заводов ФГБУ "Севзапрыбвод": Волховский, Нарвский, Невский, Свирский, Лужский. Заводы ведут работу по воспроизводству ценных видов рыб: балтийского лосося, кумжи, ладожского (пресноводного) лосося, волховского сига и миноги. В 2013 году рыбоводными заводами выпущено в естественные водоемы 7,4 млн. штук разновозрастной молоди ценных видов

рыб (по данным Комитета по агропромышленному и рыбохозяйственному комплексу Ленинградской области). Рыбохозяйственный фонд области включает 695 озер общей площадью 1180 тыс. га, многочисленные реки протяженностью около 3 тыс. км, 2 водохранилища площадью 43,4 тыс. га. Наиболее перспективными районами для товарного рыбоводства являются такие районы, как Приозерский, Выборгский, Лодейнопольский, Тихвинский, Подпорожский, Лужский, Бокситогорский районы. Также, выращивание товарной рыбы (форели) можно осуществлять в акваториях Ладожского озера и Финского залива.

В рыбохозяйственном комплексе Ленинградской области с 2011 года не ведется океаническое рыболовство, наблюдается колебание объемов вылова рыбы в прибрежных водах, что соответственно привело к сокращению общего объема добычи (вылова) рыбы и товарного выпуска пищевой рыбной продукции.

Так, среднегодовой темп спада вылова рыбы за 2010 – 2013 годы составил 3,4%, в т.ч. прибрежное рыболовство – 6,2%. Общий объем добычи (вылова) в 2013 году составил 16,6 тыс. тонн, что на 1,8 тыс. тонн меньше уровня 2010 года.

Долю вылова можно увидеть на рисунке 1.

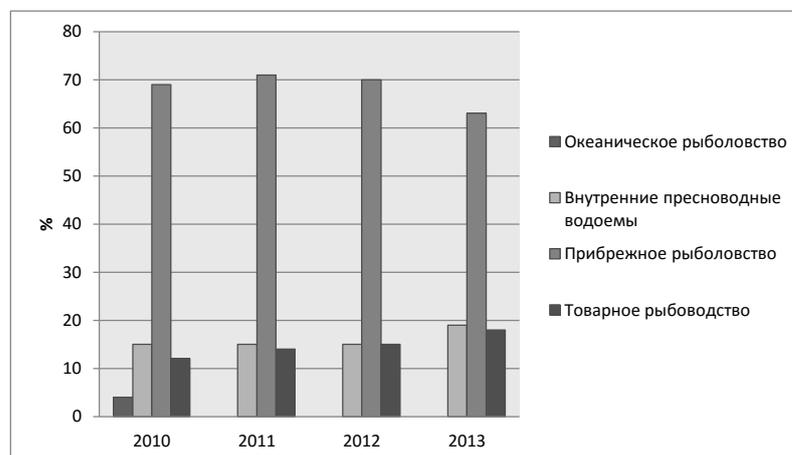


Рис. 1 Доля вылова водных биоресурсов за 2010-2013 годы

В общем объеме добычи (вылова) водных биологических ресурсов в 2013 году прибрежное рыболовство составило 62,7% (в 2010 г. – 68,5%), вылов во внутренних пресноводных водоемах – 19,3% (в 2010 г. – 15,2%),

доля продукции рыбоводства – 18,1% (в 2010 г. – 12%), океаническое рыболовство в Ленинградской области не ведется с 2011 года.

Объем товарного рыбоводства, представлен в следующей диаграмме (рисунок 2).

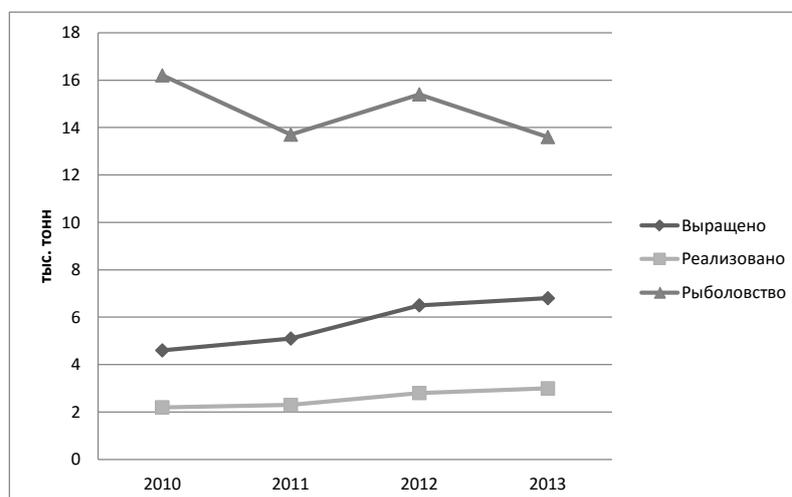


Рис. 2 Динамика вылова водных биоресурсов по видам деятельности «рыболовство и рыбоводство»

Наблюдается темп роста производства (выращивания) и реализации товарной рыбы (аквакультуры), так темп роста производства за 2010-2013 годы составил 113,9%, а темп роста реализации рыбоводной продукции – 110,9%.

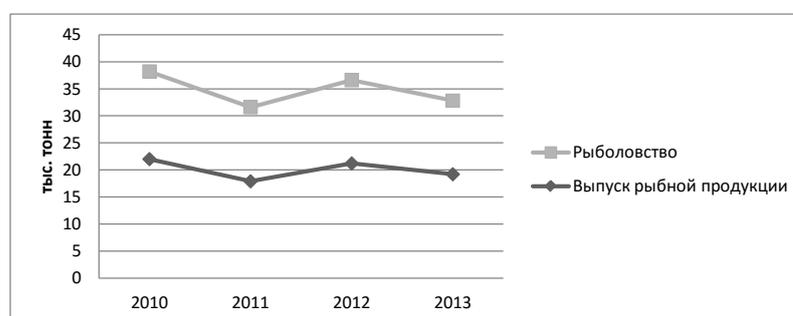


Рис. 3 Динамика производства пищевой рыбной продукции

Объем производства пищевой рыбной продукции, включая консервы, в 2013 году уменьшился по сравнению с 2010 годом с 22 тыс. тонн до 19,2 тыс. тонн. Спад производства составил 4,4%.

Темп роста объемов производства отрасли рыбоводства (аквакультура) за 2010-2013 годы составил 101,4%, что ниже темпа роста производства в натуральных показателях 113,9%, следовательно, цены на рыбоводную продукцию за анализируемый период имели тенденцию к уменьшению.

Темп роста объемов производства продукции в фактических ценах отрасли рыболовства составил 102,4%, при этом среднегодовой темп спада объемов вылова водных биоресурсов составил 5,7%.

В структуре объема производства рыбной продукции в фактических ценах, наибольший удельный вес занимает рыбоводство (аквакультура). Доля продукции рыбоводства с 47,2% в 2010 году увеличилась до 52,7% в 2013 году. Темп роста доли рыбоводства составил 103,7%.

Наблюдается стабильное уменьшение доли рыбоперерабатывающих предприятий в общем объеме производства рыбной продукции в фактических ценах с 31,8% в 2010 году до 23,3% в 2013 году. Среднегодовой темп спада доли рыбоперерабатывающих предприятий составляет 9,9%

Наглядно изменения объемов производства рыбной продукции можно рассмотреть на данной диаграмме (рисунок 4).

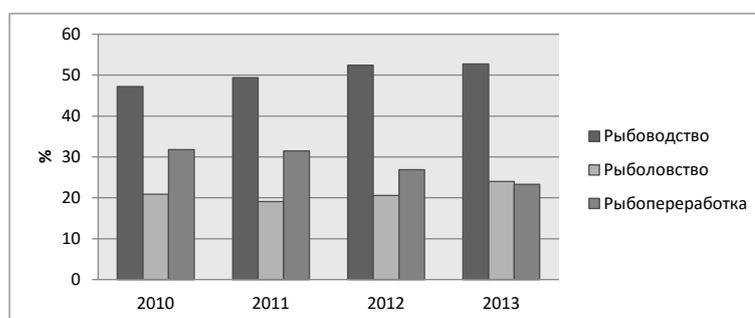


Рис. 4 Динамика удельного веса всех видов деятельности в общем объеме производства в фактических ценах

По рисунку видно, что наблюдается стабильное снижение объемов производства рыбоперерабатывающими предприятиями (среднегодовой темп спада 11,9%), что соответственно повлияло на общий объем производства рыбной продукции. Темп спада за 2010-2013 годы объемов

производства рыбной продукции в целом по рыбохозяйственному комплексу составил 2,2%.

Государственная поддержка рыбохозяйственного комплекса региона в 2010-2013 годах, проводилась за счет средств федерального бюджета и областного бюджета, предоставлялась предприятиям и индивидуальным предпринимателям рыбохозяйственного комплекса, осуществляющим деятельность в товарном рыбоводстве (аквакультура), промышленном рыболовстве во внутренних водоемах Ленинградской области и прибрежном рыболовстве, в виде субсидий по следующим направлениям:

- на возмещение части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам, полученным в российских кредитных организациях на приобретение племенного материала рыб, техники и оборудования для промышленного рыбоводства на срок до пяти лет, на строительство, реконструкцию и модернизацию комплексов (ферм) по осуществлению промышленного рыбоводства на срок до восьми лет;

- на возмещение части затрат на производство продукции рыболовства;

- на поддержку племенного животноводства (рыбоводство);

- на возмещение части затрат ущерба от стихийного бедствия (только за счет областного бюджета);

- на возмещение части затрат на производство товарной пищевой рыбной продукции, произведенной из собственного сырья, добытой предприятиями и индивидуальными предпринимателями при осуществлении промышленного и прибрежного рыболовства, за счет средств областного бюджета.

Государственная поддержка рыбохозяйственным предприятиям, организациям, индивидуальным предпринимателям, физическим лицам - сельскохозяйственным товаропроизводителям в 2010-2013 годах составила 98638 тыс. руб., в том числе:

- 2010 год – 14979,7 тыс. руб., в том числе:

- за счет средств федерального бюджета – 12446,1 тыс. руб.;

- за счет средств областного бюджета – 2533,6 тыс. руб.

- 2011 год – 26124 тыс. руб., в том числе:

- за счет средств федерального бюджета – 13932 тыс. руб.;

- за счет средств областного бюджета – 12192 тыс. руб.;

- 2012 год – 30102,2 тыс. руб., в том числе:

- за счет средств федерального бюджета – 12623,1 тыс. руб.;

- за счет средств областного бюджета – 17479,1 тыс. руб.;
- 2013 год –27432,1 тыс. руб., в том числе:
- за счет средств федерального бюджета – 9340,4 тыс. руб.;
- за счет средств областного бюджета – 18091,7 тыс. руб.

Таблица 1

Динамика государственной поддержки рыбохозяйственного комплекса за 2010-2013 годы

Бюджет	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	Итого	Темп роста (спада) (%)
Федеральный тыс. руб.	12446,1	13932	12623,1	9340,4	48341,6	90,9
Областной тыс. руб.	2533,6	12192	17479,1	18091,7	50296,4	192,6
Всего тыс. руб.	14979,7	26124	30102,2	27432,1	98638	122,3

Исходя из данных таблицы 1, можно сделать вывод, что большая часть средств на государственную поддержку рыбохозяйственного комплекса выделяется из областного бюджета. Из федерального бюджета на господдержку выделяется средств меньше, и в целом к 2013 году прослеживается тенденция уменьшения выделяемых средств. Значение темпа роста составляет 90,9 %, из этого следует, что в 2013 году из федерального бюджета средств на господдержку рыбохозяйственного комплекса было выделено меньше на 9,1 %. Для наглядности, данные отображены на графике.

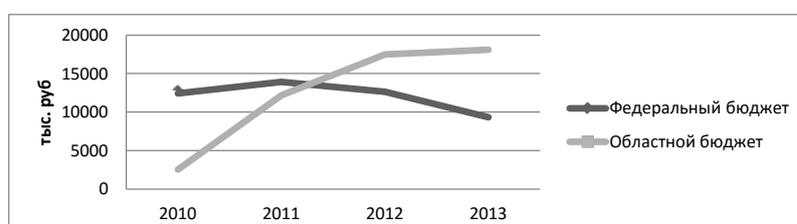


Рис. 5 Динамика государственной поддержки рыбохозяйственного комплекса

Основные направления государственной поддержки представлены в таблице ниже.

Таблица 2

Структура направлений государственной поддержки за 2010-2013 годы

№ п/п	Наименование государственной поддержки	Сумма за 2010-2013 гг., тыс. руб.	Удельный вес государственной поддержки, %
1	Субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам	15 959,9	16
2	Субсидии на возмещение части затрат на оплату процентов по краткосрочным кредитам	12 032,4	12
3	Субсидии на поддержку племенного животноводства	58 095,8	59
4	Субсидии на возмещение части затрат на производство продукции рыболовства в 2012 году	4 000	4
5	Субсидии на возмещение части затрат на производство товарной пищевой рыбной продукции в 2013 году	8 000	8
6	Субсидирование части затрат на возмещение ущерба от стихийного бедствия	550	1
Всего		98 638,1	100

Большая часть средств на государственную поддержку выделяется в виде субсидий на поддержку племенного животноводства. Наименьшую сумму средств составляет субсидирование части затрат на возмещение ущерба от стихийного бедствия.

Наглядно, данные, представленные в таблице, можно увидеть на рисунке 6.

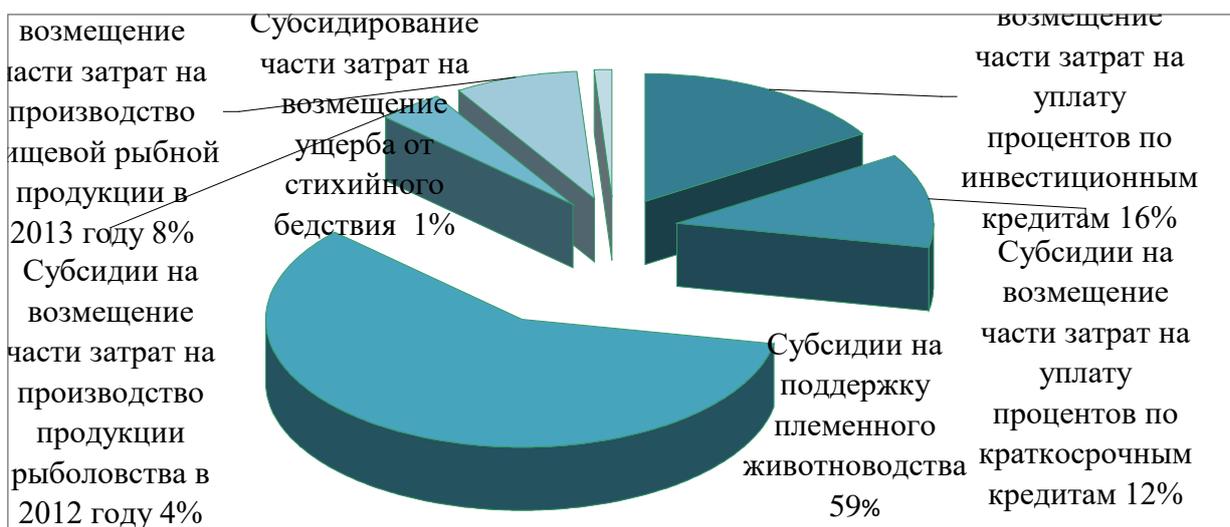


Рис. 6 Структура направлений государственной поддержки рыбохозяйственного комплекса за 2010-2013 годы

Как показано на рисунке субсидии на поддержку племенного животноводства имеют наибольший удельный вес – 59%, субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам занимают 16% в общей сумме государственной поддержки по развитию рыбохозяйственного комплекса.

Доля государственной финансовой поддержки рыбоводства в чистой прибыли рыбоводных предприятий составила:

- 2010 год – 57%
- 2011 год – 62,6%
- 2012 год – 98,5%
- 2013 год – 182,5%.

Исходя из вышеприведенных показателей следует, что государственная поддержка рыбоводства оказывает существенное влияние на развитие племенных рыбоводных предприятий, а на деятельность товарных рыбоводных хозяйств она влияния не оказывает и в основном направляется на пополнение оборотных средств.

Темп роста государственной поддержки за 2010-2013 годы составил 122,2%, при этом темп роста объема производства рыбной продукции в рыбоводстве и животноводстве составил 101,7%. Доля государственной поддержки в общем объеме производства рыбной продукции увеличилась с 2,4% в 2010 году до 3,8% в 2013 году (темп роста 120,2%).

Наглядно, данные таблицы, можно увидеть на рисунке 7.

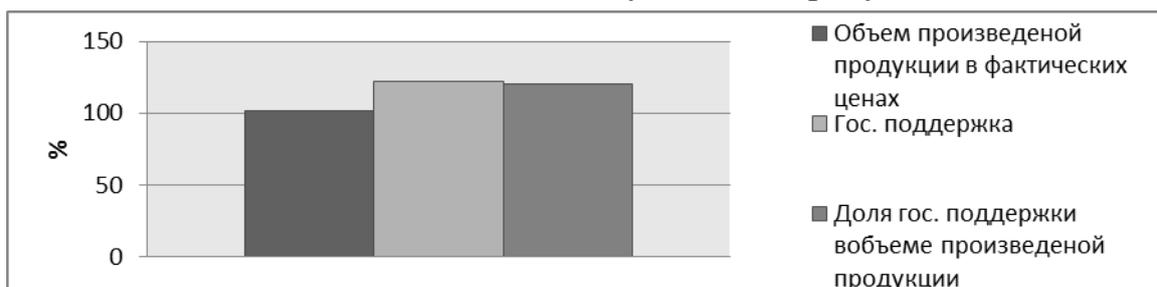


Рис. 7 Темп роста доли государственной поддержки, %

Таким образом, темп роста государственной поддержки предприятий, осуществляющих деятельность в рыболовстве и рыбоводстве, опережает темпы роста объемов производства в фактических ценах и натуральном выражении.

Государственная поддержка рыбохозяйственного комплекса в 2010-2013 годах составила в сумме 98,6 млн. руб.

Бюджетный эффект государственной поддержки рыбохозяйственного комплекса – это отношение объема налоговых поступлений в бюджетную систему РФ к сумме государственной финансовой поддержки.

Наглядно, соотношение государственной поддержки и суммы налоговых поступлений можно увидеть на представленном рисунке 8.

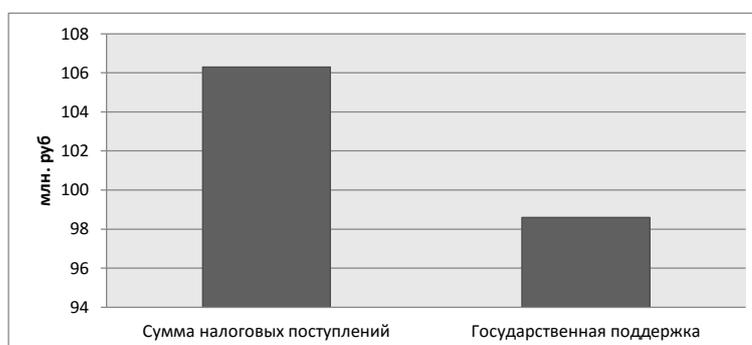


Рис. 8 Бюджетный эффект государственной поддержки рыбохозяйственного комплекса

На данном рисунке видно, что сумма налоговых поступлений превышает сумму государственной поддержки. Исходя из этого можно сделать вывод, что бюджетный эффект был достигнут, и за 2010-2013 годы составил 108%.

Экономический эффект государственной поддержки рыбохозяйственного комплекса незначителен, так как государственная

поддержка не оказывает существенного воздействия на производство, его результативность и экономичность.

Государственная финансовая поддержка должна быть действенным рычагом государственного управления рыбохозяйственным комплексом, выполнять важную роль регулятора направления деятельности предприятий рыбохозяйственного комплекса и оказывать влияние на государственную политику в рыбохозяйственном комплексе, что в настоящее время реализуется не в полной мере.

Государственная поддержка рыбохозяйственного комплекса не в полной мере соответствует объему производства рыбной товарной продукции. Выделяемые государством субсидии на поддержку рыбохозяйственного комплекса из-за незначительного объема и участия предприятий в государственных программах не могут оказывать реального воздействия на существенный прирост объемов производства рыбной товарной продукции, повышения качества продукции технологическое обновление и результативность рыбохозяйственного производства.

Анализ показателей экономичности рыбохозяйственного комплекса позволяет сделать вывод, что государственная поддержка рыбоводства и рыболовства имеет стимулирующий характер и существенного влияния на развитие отраслей рыбохозяйственного комплекса не оказывает, а только стабилизирует доходы предприятий рыбохозяйственного комплекса и идет на пополнение оборотных средств предприятий.

Среди основных внутренних проблем развития рыбного хозяйства региона можно выделить следующие:

- низкая инвестиционная привлекательность отрасли, рост производственных расходов, рост себестоимости реализованной продукции и как следствие снижение финансового результата предприятий;
- высокий износ основных производственных фондов рыбной отрасли, в том числе перерабатывающей и невозможность проведения модернизации из-за дефицита средств;
- трудности и практически невозможность привлечения банковских кредитов по причинам высоких процентных ставок, недостаточности или отсутствия залогов и ухудшения финансового состояния предприятий;
- высокий уровень физического износа рыбопромыслового флота, технологическая отсталость его, дефицит средств, для модернизации существующего флота и приобретения современных судов;

- низкая конкурентоспособность местной рыбной продукции, в том числе из-за устаревших технологий рыбопереработки;
- недостаточность мер государственной поддержки на федеральном и региональном уровне, неэффективность взаимодействия госструктур с участниками рынка.

Выход на динамику роста объема выпуска готовой товарной пищевой рыбной продукции (включая консервы и продукцию рыбоводства) до 35 тыс. тонн в 2020 году, возможен при условии увеличения финансового обеспечения технологического обновлению материально-технической базы рыбохозяйственного комплекса в целом и усиления государственного воздействия на экономические процессы развития отрасли.

Учитывая важность развития рыбохозяйственного комплекса в регионе, необходимо осуществлять деятельность, направленную на повышение эффективности расходования бюджетных средств на государственную поддержку рыбохозяйственного комплекса.

Наличие выявленных проблем, обуславливает необходимость разработки и внедрения конкретных практических рекомендаций по повышению эффективности использования бюджетных средств, выделяемых на государственную поддержку рыбохозяйственного комплекса.

В целях повышения эффективности использования бюджетных средств необходимо вести ответственное рыболовство на основе предосторожного подхода к использованию водных биологических ресурсов, их сохранения и воспроизводства на региональном уровне с учетом интересов населения.

Также, обязательными условиями являются повышение эффективности эксплуатации водных биоресурсов внутренних водных объектов, в том числе для целей роста на внутреннем рынке доли региональных рыбопродуктов и рыбного сырья для рыбопереработки, и расширение ассортимента и повышение качества продукции, увеличение глубины разделки сырья, сертификация судовых и береговых перерабатывающих производств и др.

Немаловажную роль играет повышение конкурентоспособности пищевой и рыбной продукции и закрепление позиций ее производителей на межрегиональных продовольственных рынках и увеличение объемов производства и повышение качества комбикормов и кормовых добавок, в том числе с использованием вторичных ресурсов пищевой и рыбоперерабатывающей промышленности.

Все эти направления, безусловно будут способствовать повышению эффективности использования бюджетных средств государственной поддержки, если будут осуществлены следующие задачи:

- повышение инвестиционной привлекательности предприятий рыбохозяйственного комплекса Ленинградской области;
- рост объемов производства продукции с высокой долей добавленной стоимости;
- увеличение объемов производства, расширение ассортимента и повышение качества пищевой продукции;
- повышение эффективности добычи водных биологических ресурсов;
- увеличение ресурсной базы рыболовства путем искусственного воспроизводства водных биологических ресурсов.
- достижение и поддержание физической и экономической доступности рыбопродукции для каждого жителя Ленинградской области в необходимом объеме и ассортименте за счет увеличения на внутреннем рынке доли региональных рыбопродуктов и рыбного сырья для рыбопереработки;
- внедрение новых высокопроизводительных и эффективных методов и технологий аквакультуры рыбодобычи и рыбопереработки;
- повышение эффективности использования и переработки сырьевых рыбных ресурсов прибрежного, промышленного рыболовства и аквакультуры путем реконструкции и технического перевооружения существующего берегового рыбоперерабатывающего комплекса;
- подготовка к внедрению на предприятиях регионального рыбохозяйственного комплекса системы ISO-9001.

Для успешного и эффективного развития рыбохозяйственного комплекса необходимо обеспечивать устойчивый рост производства товарной пищевой рыбной продукции из собственного сырья, добытого и выращенного во внутренних водоемах Ленинградской области и увеличивать объемы добычи водных биоресурсов путем повышения промысловой нагрузки на наиболее массовые, короткоцикловые и недоиспользуемые в настоящее время виды водных биоресурсов.

Эффективной мерой может служить и увеличение количества рабочих мест в подотраслях регионального рыбохозяйственного комплекса и осуществление реконструкции и модернизации предприятий рыбоперерабатывающего комплекса Ленинградской области, обеспечение расширения ассортимента и улучшение качественных характеристик

выпускаемой рыбопродукции, повышение конкурентоспособности региональных рыбных продуктов.

Безусловно, в целях развития рыбохозяйственного комплекса необходимо привлекать финансовые ресурсы для обновления основных производственных фондов и внедрять на базе рыбодобывающих и рыбоводных предприятий технологии предпродажной подготовки товарной рыбы с созданием "холодной цепочки" движения рыбного сырья от мест добычи и выращивания к местам потребления.

Существенное влияние на повышение эффективности использования бюджетных средств может оказать возмещение части затрат на производство продукции рыболовства. Данная мера реализуется с целью поддержки доходности рыбодобывающих хозяйствующих субъектов, осуществления промышленного рыболовства в прибрежных водах Балтийского моря. Реализация этого направления предполагает компенсацию части затрат рыбодобывающим хозяйствующим субъектам на производство товарной пищевой рыбной продукции, произведенной из собственного сырья, добытого при осуществлении промышленного прибрежного рыболовства.

Еще одной мерой по повышению эффективности расходования бюджетных средств на государственную поддержку может служить возмещение части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам, полученным для развития рыбоводства.

Реализация данного направления предусматривает возмещение части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам, полученным в российских кредитных организациях на приобретение племенного материала рыб, техники и оборудования, - на срок до 5 лет, на строительство, реконструкцию и модернизацию комплексов (ферм) для разведения одомашненных видов и пород рыб - на срок до 8 лет.

Последовательная реализация предлагаемых мер позволит осуществить модернизацию предприятий рыбоперерабатывающего комплекса Ленинградской области за счет средств областного бюджета Ленинградской области, увеличить объемы выпуска готовой товарной пищевой рыбной продукции и довести их в 2020 году до 35 тыс. тонн.

Таким образом, можно констатировать, что для повышения эффективности использования бюджетных средств дополнительные средства должны быть направлены на развитие аквакультуры, отраслевой науки, в частности на расширение ресурсных исследований с целью

увеличения потенциала сырьевой базы и, как следствие, расширения ассортимента и объемов вылова рыбы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998г. № 145-ФЗ (в последней редакции от 21.07.2014г. №249-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. 1998. №25, Ст.2954; 2013. №30, Ст.4548, 4825.
2. Власова М.С., Данилов В.Н., Суханов О.В. Оценка доходов консолидированных бюджетов //Вопросы статистики. 2015. № 2. с. 73-78.
3. Власова М.С., Суханов О.В. Рейтинговая оценка доходов консолидированных бюджетов регионов Северо-западного округа //Ученые записки Международного банковского института. Вып. № 11(2). Актуальные проблемы экономики и инновации в образовании / Под науч. ред. М.В. Сиговой. – СПб.: Изд-во МБИ, 2015. – 185 с. Т. 2. с. 49-57.

Вершков М.М.

Северо-Западный институт управления РАНХиГС при Президенте РФ,
факультет государственного и муниципального управления

Яновский В.В., д.э.н., профессор – Научный руководитель

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧРЕЖДЕНИЙ КУЛЬТУРЫ

Любое учреждение, занимающееся какой-либо деятельностью, не может существовать без оценки эффективности своей деятельности. Интуитивными методами, или же с использованием каких-либо определенных методик, данная работа ведется в любом учреждении. Учреждения культуры, как то: театры, музеи, выставочные организации, труппы и оркестры и т.п., так же нуждаются в оценке результатов своей деятельности.

Обладая определенной спецификой, учреждения культуры, зачастую, следуют своему собственному видению методов оценки результатов своей деятельности. Кроме того, что такая оценка, в большинстве своем, разительно отличается от оценки деятельности коммерческих организаций, так и между собой учреждения культуры несравнимы, поскольку

различаются направлением своей работы. Проблема общей оценки деятельности учреждений культуры стоит особенно остро в том случае, когда речь идет о получении субсидий и исполнении государственного задания. На сегодняшний день, можно с уверенностью сказать о том, что основным критерием, или группой критериев, при проведении оценки деятельности учреждения, являются финансовые показатели – отношение собственных средств к субсидии, количество проданных билетов, наполняемость залов и т.д. Стоит отметить, что такая оценка, по мнению многих экспертов области культуры, не учитывает тот факт, что деятельность учреждения культуры, в первую очередь, несет социальную нагрузку и направлена не на получение прибыли, а на просвещение и предоставление доступа к предметам и объектам искусства.

Такая ситуация ведет к тому, что ни одно из звеньев всей цепочки учреждений культуры не получает достоверной и однородной информации о результатах деятельности – государственные органы не могут получить сравнимую информацию о разных учреждениях, сами организации испытывают сложности в проведении такого сравнения.

Выходом из сложившейся обстановки, на наш взгляд, может стать создание единой системы оценки и единого показателя, базирующегося не только на финансовой, но и на других оценках – культурной и зрительской. Финансовая оценка является довольно очевидной и включает в себя такие критерии как прибыль, отношение инвестиций к поступлениям, среднюю стоимость билетов, посещаемость мероприятий, поступления от неосновных видов деятельности, размер фонда и пр. Зрительская же оценка должна отражать то, насколько остались удовлетворены зрители (в общем случае – получатели услуг), от работы данной организации. Это является наиболее непроработанным, на сегодняшний день, критерием. Проводимые сейчас соцопросы населения в рамках этих вопросов затрагивают лишь малую часть получателей услуг учреждений культуры. Решением данной проблемы может послужить система получения обратной связи от зрителей, путем их вовлечения в процесс рецензирования деятельности организаций. Хорошим примером существующей системы, работающей в схожей сфере, могут быть сайты, посвященные агрегации оценок и отзывов критиков, журналистов и зрителей о кинопродукции. Эти сайты позволяют находить в одном месте всю доступную информацию об объекте, при этом приводя аргументацию тех или иных оценок. Подобного рода сайт, направленный на оценку результатов деятельности учреждений культуры сможет не только связать зрителей между

собой, предоставляя им рекомендации и советы, но и дать информацию о том, было ли то или иное мероприятие успешным или нет, оправдало ли оно возложенные на него ожидания, поскольку чистая финансовая отчетность не всегда выражает ответ на этот вопрос.

Культурная ценность, в свою очередь, так же является сложной, и, пожалуй, наиболее сложной из всех оценок. Данная оценка должна выразить то, насколько высокое влияние тот или иной объект мира искусства – постановка, художественный объект, шоу или любое другое произведение повлияли на увидевших его зрителей, остались у них в памяти и произвели впечатление. Данная оценка не проявляется сразу, в большинстве случаев говорить о художественной ценности можно лишь спустя долгое время, и практически невозможно оценить ее пред «производством» объекта культуры. В общем случае, этот критерий может быть получен на основании прошлого опыта – известности объекта культуры, его популярности, а так же, в ключе современных технологий, в количестве и смысле упоминания в СМИ и интернет-источниках. Так же, ссылки на некоторые работы могут быть указаны в других работах, оценках критиков.

Комплексная оценка, складывающаяся из трех параметров, может более четко отразить эффективность работы организации культуры. Так же, такая оценка, выраженная в цифровом и унитарном виде может стать основой для проведения мероприятий по оценке не только однородных учреждений (например только театров), но и между собой. Концепция «производства очков культуры», в которой результаты работы всех организаций выражены в виде единого показателя, может стать удобным способом сравнения и оценки всей культурной деятельности в целом. Это может показать, то, насколько, например, две организации, с одинаковым уровнем затрат, эффективно используют их, насколько тот или иной район или регион обеспечен культурой и существует ли необходимость увеличения производства объектов культуры.

В общем и целом, данная методика схожа с методикой сравнительной оценки деятельности организаций и учреждений культуры Л.Э Зелениной и Г.Л. Тульчинского, однако последняя, не учитывает то, насколько были удовлетворены получатели услуг. На сегодняшний день такой параметр как «Отсутствие зафиксированных жалоб» уже не является актуальным, поскольку с развитием систем коммуникаций и сети «Интернет», значительная часть получателей услуг выражает свое мнение не в жалобных книгах, а в интернете, где это, ввиду доступности оценок, влияет и на выбор

будущих потребителей. Кроме того, вышеприведенная концепция, как, впрочем, и многие другие, в большей мере сконцентрирована на финансовых показателях деятельности, но в меньшей мере учитывает показатели культуры и зрительской оценки. Такая ситуация является результатом принятия методов управления и оценки от коммерческих предприятий и структур, занимающихся социальной деятельностью за исключением учреждений культуры – фондов, благотворительных организаций и т.д. Специфика работы некоторых культурных учреждений была учтена, но, тем не менее, результаты работы разных учреждений несравнимы между собой.

В итоге, можно сделать вывод о том, что методики оценки результатов деятельности учреждений культуры существуют, часть из них имеет корни в коммерческих оценках, часть была разработана под определенные виды учреждений культуры, однако ни одна из них не является единой и не приводит к единому виду эту оценку. Создание единой системы оценки, учитывающей все результаты деятельности организации – финансовые, культурные и оценку зрителей, не только является необходимым для прозрачной работы организаций, но и позволит эффективно распределять государственные и частные средства в те организации, которые используют с наибольшей отдачей, что особенно важно в сложных экономических условиях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление Правительства Российской Федерации № 322 от 15.04.2009 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 28 июня 2007 г. № 825 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации».
2. Тульчинский Г.Л., Шекова Е.Л. Менеджмент в сфере культуры: Учебное пособие. 4_е изд., испр. и доп. – СПб.: Издательство «Лань»; «Издательство ПЛАНЕТА МУЗЫКИ», 2009. — 528 с.
3. Музычук В.Ю. Должно ли государство финансировать культуру? – М.: Институт экономики РАН, 2012. – 60 с.
4. Долгин А.Б. Манифест новой экономики. Вторая невидимая рука рынка – М.: АСТ, 2010. – 256 с.

РАЗДЕЛ 3. ФИНАНСОВЫЕ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Тимошенко А.О, Ткачук Н. В.,

Международный банковский институт

Власова М. С., к.э.н., доцент – научный руководитель

ОПЦИОНЫ - ЭКЗОТИЧЕСКИ ОПЦИОНЫ

Производные финансовые инструменты или деривативы – это ценные бумаги второго порядка. К ним относятся фьючерсы, опционы, форварды и различные свопы. Данные инструменты не имеют реальной ценности, они являются лишь страховкой от невыгодной сделки для продавца или покупателя. Тем не менее они дают возможность инвестору, знающему механизмы их оборота, неплохо заработать. Наш доклад посвящен одному из наиболее популярных деривативов – опционам.

Опцион не является собственно активом, это вид договора, который дает право потенциальному покупателю или продавцу купить или продать базовый актив по цене, которая указана в договоре, в конкретный момент времени или в течение установленного периода в будущем. Следует обратить внимание, что опционные контракты наделяют именно правом, а не обязательством.

Опционы, торгуемые на бирже, являются стандартными биржевыми контрактами, по которым биржа устанавливает определенные спецификации. Участники торгов, заключая сделку, оговаривают только размер премии по конкретному опциону, остальные же параметры и стандарты определяются биржей. Также биржа публикует котировки по опционам, они рассчитываются как средняя за день величина премии по конкретному виду опциона.

Выделяют два основных типа опционов, опцион колл и опцион пут. Опцион колл является опционом на покупку базового актива, он дает держателю контракта право совершить покупку актива по фиксированной цене. Опцион пут позволяет покупателю такого опциона совершить продажу актива по установленной в контракте цене. Возможны четыре различных вида сделок с опционами, а именно покупка/продажа опциона колл, покупка/продажа опциона пут.

Исходя из вида базисного актива, выделяют четыре группы опционов. К первой группе относятся процентные опционы, они могут быть на процентные фьючерсы, процентные ставки (свопционы) и на соглашения о будущей процентной ставке, обеспечивающие ее гарантию. Вторая группа - это валютные опционы, базовым активом может выступать наличная валюта или валютный фьючерс. Третью группу составляют фондовые опционы, они могут быть составлены на акции и индексные фьючерсы. Товарные опционы относят к четвертой группе опционов, они заключаются на физические товары или товарные фьючерсы.

Опционы бывают двух стилей - американские и европейские, они отличаются временем погашения. Европейские опционы могут быть погашены в конкретную дату, указанную в договоре, она может называться датой истечения срока, погашения или исполнения. Для американских опционов задается определенный период, в течение которого покупатель имеет право исполнить опцион, то есть он может быть погашен в любой день срока.

Премией опциона называют сумму денег, которую уплачивает покупатель опциона во время заключения опционного контракта. С экономической точки зрения, эта премия является платой за полученное право заключить сделку в будущем. Премию опциона часто называют ценой опциона. Она складывается под воздействием спроса и предложения, как и на любом другом конкурентном рынке. Сделка совершается в момент, когда цена продавца совпадает с ценой покупателя.

Премия опциона состоит из двух частей: временной стоимости и внутренней стоимости. Внутренней стоимостью опциона называют сумму, которая должна будет поступить на счет держателя, в случае, если он исполнит опцион и закроет позицию в базовом контракте по текущей рыночной стоимости.

Опцион колл (на покупку) имеет внутреннюю стоимость в том случае, если цена его исполнения ниже текущей рыночной цены базового контракта, опцион пут (на продажу) имеет внутреннюю стоимость в том случае, если цена его исполнения выше текущей рыночной стоимости базового актива. Объем внутренней стоимости зависит от разницы между ценой исполнения опциона и текущей рыночной ценой базового контракта, она не может быть отрицательной.

Зачастую цена опциона на рынке больше его внутренней стоимости. Дополнительная сумма – это временная стоимость опциона, то есть часть

опционной премии, которую готов заплатить трейдер свыше внутренней стоимости. Временная стоимость зависит от того, сколько времени осталось до истечения срока опционного контракта, так же на нее влияет факт изменения базисных компонентов, которые определяют стоимость опциона, с течением времени.

Опционы, которые отличаются от обычных Европейских или Американских по условиям, срокам или способу вознаграждения, называют экзотическими. Данный вид опционов в основном используется для спекулятивных операций, а не с целью хеджирования рисков. Некоторые экзотические опционы вообще не имеют номинальной стоимости и цены исполнения, в них указаны только условия, исполнение которых дает покупателю право на вознаграждение.

Развитие фондового рынка приводило к возникновению новых модифицированных видов финансовых инструментов, появлялся спрос на более гибкие финансовые инструменты, это послужило причиной возникновения экзотических опционов, которые имеют изменяемую по желанию функцию выплат. Так же они позволяют получить доход при нестабильной рыночной конъюнктуре, снижают риски.

Возрастающая конкуренция и развитие человеческой мысли привели к образованию различных экзотических опционов, существует множество видов и подвидов, некоторые из которых были созданы с целью привлечения внимания и рекламы, когда конкурирующие компании старались превзойти друг друга.

С одной стороны, экзотические опционы удовлетворяют индивидуальные требования клиента, помогают делать риски более управляемыми, упрощать их. В тоже время экзотические опционы, являясь специфическим финансовым инструментом, могут быть высоко рисковыми и принести крупные убытки при их неправильном использовании. Из-за этого они не вытеснили обычные опционы, которые продолжают развиваться и пользоваться спросом.

1. Опционы, зависящие от ценовой истории (path-dependent)

Данная категория опционов особенна тем, что как минимум одно условие соглашения учитывает прошлые значения различных характеристик или каким-либо образом ограничивает их.

Барьерные опционы (Barrier Options, Trigger Options)

Это такой вид опционов, доходность которого определяется ценой базового актива, которая должна достигнуть определенной точки за

некоторый временной отрезок. Такая точка может считаться неким барьером, который приводит в действие опцион или наоборот – выключает его. Первый тип именуется knock-in, второй – knock-out. Knock-out опцион отличается от простого тем, что в случае, если цена базового актива поднимается до определенного уровня – барьера, то knock-out опцион просто перестает существовать. В таком случае владелец опциона или получит компенсацию – заранее определенную и фиксированную сумму, или не получит ничего, в зависимости от условий договора

Барьерные опционы очень популярны при хеджировании. Такие опционы дают своим владельцам более широкое поле действий, в сравнении с простыми опционами, а также менее высокие затраты на осуществления хеджирования из-за небольшой премии по данному виду опционов.

Лестничные и ступенчатые опционы (Ladder Options & Step Options)

Опцион такого рода дает покупателю возможность зафиксировать заработанную по опциону прибыль в любой, заранее не оговоренный момент, при достижении ценой определенного уровня. При его достижении владелец закрепляет прибыль, которую он успел получить и устанавливает другой барьер. Благодаря такой возможности лестничный опцион характеризуется еще более низким уровнем риска в сравнении с барьерным, и, как следствие, торгуется с более низкой премией.

Ступенчатые опционы, в свою очередь, дают возможность уменьшить убыточность опциона, т.е. в том случае, когда цена базисного актива снижается до конкретного уровня, опцион фиксирует другую более низкую цену. Ступенчатые и лестничные опционы часто используются в хеджировании в тех случаях, когда ожидается отрицательная динамика цены нужного актива.

Бинарные опционы (Binary Options, Bet Options, Digital Options)

По опционам такого вида выплаты производятся в определенном, фиксированном размере, либо выплаты не производятся вообще. Владелец бинарного опциона получает возможность получения определенной суммы, если современная цена актива на дату реализации будет больше (бинарный колл-опцион) или меньше (бинарный пут-опцион) цены исполнения опциона. Данный вид опционов можно назвать спекулятивным, они очень редко применяются для хеджирования.

Опционы на экстремумы (Options on Extremes, Extremes)

Опционы на экстремумы можно назвать опционами мечты каждого трейдера – они позволяют произвести покупку на минимуме, а продажу – на максимуме.

Опцион типа lookback позволяет держателю покупать или продавать базовый актив по наилучшей для него цене, которая достигается во временной промежуток до момента исполнения опциона. С помощью опциона lookforwards владелец получает право осуществить покупку или продажу в момент погашения зафиксированного количества базисного актива по цене реализации и продать или купить актив по наиболее выгодной цене в установленный отрезок времени.

2. Опционы, зависящие от выбора покупателя

В эту группу входят опционы, для которых один или несколько параметров избираются по желанию его владельца. К ним можно также отнести американские опционы, потому что дата исполнения выбирается приобретателем опциона.

Сложные опционы (Compound Options)

Сложный опцион – это опцион на опцион. Опцион типа Compound позволяет владельцу такого опциона купить в будущем иной опцион. Нужно учитывать факт наличия двух дат исполнения – самого опциона Compound и того опциона, который в данном случае является базовым активом. У сложного опциона есть две цены реализации. Первая цена исполнения – это прогнозируемая будущая премия обычного опциона, другая – это прогнозируемая цена базисного актива.

«Крик-опционы» (Shout Options)

Этот тип опциона позволяет его владельцу сравнивать цену исполнения опциона с фактической ценой его базового актива до наступления даты исполнения с помощью «выкрикивания» другой цены исполнения. Хозяин shout опциона имеет право «крикнуть» только один раз за весь период действия опциона. Это делается с целью установления минимальной выплаты, которая равна настоящей цене базового актива за минусом цены реализации. Таким способом владелец фиксирует собственные минимальные выплаты.

Бермудские опционы

Держатель такого типа опциона может исполнить бермудский опцион только в определенные временные отрезки, равные одному или нескольким дням, называемые «окнами». Такие окна заранее устанавливаются в

контракте, их может быть любое количество. Если владелец бермудского опциона решил не исполнять его во время первого временного окна, то он может сделать это в следующий, установленный в договоре, период.

3. Опционы, зависящие от корреляции активов

«Радужные опционы» (Rainbow Options)

Это опционы на некоторое (n) количество активов, часто называемых «цветами». Выплаты по ним осуществляются по наилучшему/наихудшему финансовому результату из ряда активов. Самым простым rainbow опционом можно назвать двуцветный опцион, который заключается на 2 актива и реализуется по наилучшему результату.

Обмениваемые опционы (Exchange Options)

Они позволяют владельцу такого опциона осуществить обмен одного актива на другой при реализации договора.

Таким образом можно сделать вывод, что рынок деривативов предлагает множество различных финансовых инструментов, в частности, опционов, которые отличаются набором условий и способных удовлетворить практически любые пожелания инвестора. Выбирая конкретный вид опциона, необходимо соотнести доходность и гибкость условий с его стоимостью и уровнем риска. Экзотические опционы являются очень интересным и необычным инструментом. Их возникновение легко можно объяснить развитием рискованного менеджмента, так как их появление вызвано изобретением новых способов управления финансовым риском.

Хоть экзотические опционы и обладают рядом неоспоримых преимуществ, но все равно обыкновенные опционы все еще пользуются спросом, их рынок постоянно растет и развивается. Это вызвано тем, что многие владельцы таких бумаг не обладают необходимой информацией и могут понести значительные убытки, если будут их использовать неправильно.

Поэтому финансовые менеджеры должны изучить всю основополагающую информацию об экзотических опционах, проанализировать все возможные стратегии и возможности и составить свой портфель с использованием экзотических опционов. Если располагать всей необходимой информацией и правильно управлять портфелем, то, сочетая различные виды и типы опционов, то владельцы получают большие доходы, при этом значительно снизив собственные риски.

ЛИТЕРАТУРА

- 1) Буренин А.Н. Фьючерсные, форвардные и опционные рынки [Текст] / Буренин А.Н. – Москва: Научно-техническое общество имени академика С.И.Вавилова, 2009. – 337 с.
- 2) Канев М.А. Экзотические опционы: основные понятия и особенности [Текст] / Канев М.А., Подойников С.А. – Новосибирск, 2007. – 23 с.
- 3) Кожин К. Все об экзотических опционах / Кожин К. // Рынок ценных бумаг – 2002. – № 17.
- 4) Bellallah M. Options, Futures and Exotic Derivatives [Текст] / Bris E., Mai H. – Нью-Йорк, 2011. – 97 с.
- 5) Hull J. Options, Futures and Other Derivatives [Текст] / Hull J. – L: Prentice-Hall, 2010. – 139 с.
- 6) Andrew Webb. What's Exotic? / [Электронный ресурс] – URL: www.DerivativesStratigies.com. – Загл. с экрана. (дата обращ. 28.04.2015)
- 7) Yang Yuxin's Option Page / [Электронный ресурс] – URL: www.geocities.com/optionpage – Загл. с экрана. (дата обращ. 28.04.2015)

Лазарева О. В.

Международный банковский институт

Власова М.С., к.э.н., доцент - научный руководитель

ВЫБОР ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Актуальность раскрытия данной темы вызвана необходимостью совершенствования источников капиталовложений их финансирования. Чтобы добиться их наилучшего использования необходимо правильно оценить и оптимально их распределить, в связи с чем нужно изучить вопрос о эффективности различных капитальных вложений.

К источникам финансирования капитальных вложений можно отнести, затраты на увеличение стоимости основных фондов и их восстановление, в том числе затраты на их капитальный ремонт и модернизацию, а при строительстве вновь возводимых объектов – на оплату проектно-изыскательских, строительно-монтажных работ, приобретение оборудования,

а также на приобретение новых объектов.

В качестве источников финансирования капитальных вложений могут использоваться:

- собственные финансовые ресурсы предприятия;
- заемные средства;
- привлеченные финансовые средства.

В процессе своей деятельности каждый хозяйствующий субъект нуждается в привлечении финансовых и других ресурсов для обеспечения, как своего перспективного развития, так и для решения текущих задач. В свою очередь, привлечение любого источника финансирования также требует определённых расходов и затрат (выплата процентов по кредитам, выплата доходов по ценным бумагам и т.д.). Общий объём средств, который необходимо израсходовать за использование привлекаемых денежных ресурсов принято называть стоимостью капитала. Стоимость капитала выражается в процентном отношении объёма указанных средств к общей стоимости привлекаемого капитала.

Понятие стоимости капитала, являясь одной из основных в общей теории капитала, характеризуется двумя факторами, а именно:

- капитал, как фактор производства и инвестиционный ресурс, имеет определённую стоимость, которую следует учитывать в случае его привлечения для решения тех или иных задач, стоящих перед предприятием;
- стоимость капитала должна определить тот уровень доходности привлекаемого капитала, который гарантирует хозяйствующему субъекту сохранение или увеличение его рыночной стоимости.

Таким образом, стоимость капитала позволяет определить направление использования привлекаемого капитала. Выбор определяется тем, что денежные средства, как правило, могут быть направлены в каком-либо одном направлении, в частности, в инвестиционную деятельность. Следовательно, вложение капитала в инвестиционный проект может быть целесообразно только в том случае, если этот проект приносит доход больший, чем другие проекты с сопоставимыми рисками и условиями.

Как правило, денежные средства для обеспечения инвестиционного процесса привлекаются из разных источников, поэтому обычно стоимость капитала определяется исходя из заданного среднего уровня доходности. Определение средневзвешенной стоимости капитала (в английском сокращении - WACC) можно сформулировать, что это средневзвешенная

цена, которую предприятие платит за использование капитала, полученного из всех источников финансирования. Она определяет уровень доходности инвестиционного проекта, который обеспечивает получение всеми инвесторами требуемого ими дохода.

Средневзвешенная стоимость капитала можно определить по формуле:

$$WACC = \sum_1^n S_i \times v_i, \quad (1)$$

где S_i - стоимость капитала i -го источника; v_i - удельный вес i -го источника в общей сумме капитала.

Взаимосвязь стоимости капитала для каждого источника и нормы доходности инвестиций, установленных инвестором, можно определить по следующей формуле:

$$S_i = E + R - N, \quad (2)$$

где S_i - стоимость капитала i -го источника; E - норма доходности инвестиций, требуемая инвестором; R - «плавающие» расходы (расходы, связанные с затратами на размещение ценных бумаг, подготовку кредитных документов и т.д.); N - налоги.

Требуемая норма доходности по привилегированным акциям определяется по формуле:

$$E_{\text{апр}} = \frac{D}{C_{\text{пр}}}, \quad (3)$$

где D - ожидаемый (постоянный) дивиденд по привилегированной акции, руб.;

$C_{\text{пр}}$ - цена привилегированной акции, руб.

В связи с тем, что дивиденды по привилегированным акциям рассчитываются из чистой прибыли, корректировка на величину налоговых отчислений при определении стоимости привилегированных акций, как источника инвестиций, не требуется.

Стоимость привилегированных акций определяется по формуле:

$$C_{\text{апр}} = \frac{E_{\text{апр}}}{1-f} = \frac{D}{(1-f)C_{\text{пр}}}, \quad (4)$$

где f - «плавающая» стоимость выпуска привилегированных акций, % от стоимости акций.

Дивиденды по обыкновенным акциям (в отличие от привилегированных акций), не являются постоянными. Вместе с тем, по обыкновенным акциям, также можно ожидать прирост дивидендов, из чего следует, что для оценки нормы доходности обыкновенных акций можно использовать следующую формулу:

$$E_{\text{ао}} = \frac{D_1}{C_0} + g, \quad (5)$$

где D_1 - ожидаемый дивиденд по обыкновенной акции, руб.; C_0 - цена обыкновенной акции, руб.; g - ожидаемый постоянный прирост дивидендов.

Стоимость обыкновенных акций определяется по формуле:

$$C_{ao} = \frac{D_1}{(1-f)C_0} + g, \quad (6)$$

Еще одним источником финансирования капитальных вложений является нераспределенная прибыль (остаток чистой прибыли после выплаты дивидендов по привилегированным и обыкновенным акциям), оставшаяся для финансирования новых проектов. Для определения размера стоимости источника финансирования «нераспределенная прибыль» используется метод альтернативной стоимости.

Норма доходности источника «нераспределенная прибыль» соответствует норме доходности источника «обыкновенные акции» (формула 5).

Стоимость нераспределенной прибыли рассчитывается по формуле:

$$C_{нп} = \frac{D_1}{C_0} + g, \quad (7)$$

Ещё одним источником является амортизация. Стоимость амортизации определяется после вычета налогов. При этом стоимость амортизации не связана с «плавающими» расходами, в связи, с чем в её расчёте этот показатель не учитывается.

Стоимость амортизации определяется по формуле:

$$C_a = E_a(1 - H), \quad (8)$$

где E_a - требуемая инвестором доходность амортизации; H - ставка налога на прибыль.

Стоимость кредита определяется по формуле:

$$C_k = \frac{i(1-H)}{1-f}, \quad (9)$$

где i - ставка процента по кредиту.

Стоимость инвестиций, привлекаемых за счет эмиссии облигаций, определяется по формуле:

$$C_{обл} = \frac{C_{нар} \times 1 + \frac{C_{нар} - C_r}{t}}{\frac{C_{нар} + C_r}{2}} \times (1 - H), \quad (10)$$

где $C_{нар}$ - нарицательная стоимость облигаций, номинал, подлежащий погашению, д.е.; C_r - цена реализации облигаций, д.е.; I - ставка купонного процента по облигации;

t - срок займа, годы.

Текущая задолженность представляет собой краткосрочные долговые обязательства, появляющиеся ежедневно в ходе обычных финансовых

взаиморасчётов между хозяйствующими субъектами.

Открытое акционерное общество энергетики и электрификации «Ленэнерго» – одна из крупнейших распределительных сетевых компаний страны.

С 2005 года, в результате реформы энергетической отрасли, основными функциями «Ленэнерго» стали передача электрической энергии по сетям 110-0,4 кВ и присоединение потребителей к электрическим сетям на территории Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

Основные направления деятельности филиала:

- оказание услуг по передаче электроэнергии, а также иных услуг, неразрывно связанных с процессом снабжения электрической энергией потребителей;
- технологическое присоединение энергопринимающих устройств (энергетических установок) юридических и физических лиц к электрическим сетям по Ленинградской области (Всеволожскому, Сертоловскому, Пушкинскому и Кировскому районам).

У предприятия заключены абонентские договоры с различными потребителями, как физическими, так и юридическими лицами.

Значительная доля акционерного капитала ОАО «Ленэнерго» принадлежит государству (рис.1).

Основными целями ОАО «Ленэнерго» были и остаются:

- максимально полное удовлетворение потребностей заявителей Северо-Западного региона в электроэнергии;
- извлечение прибыли в целях дальнейшего развития энергетического комплекса региона.

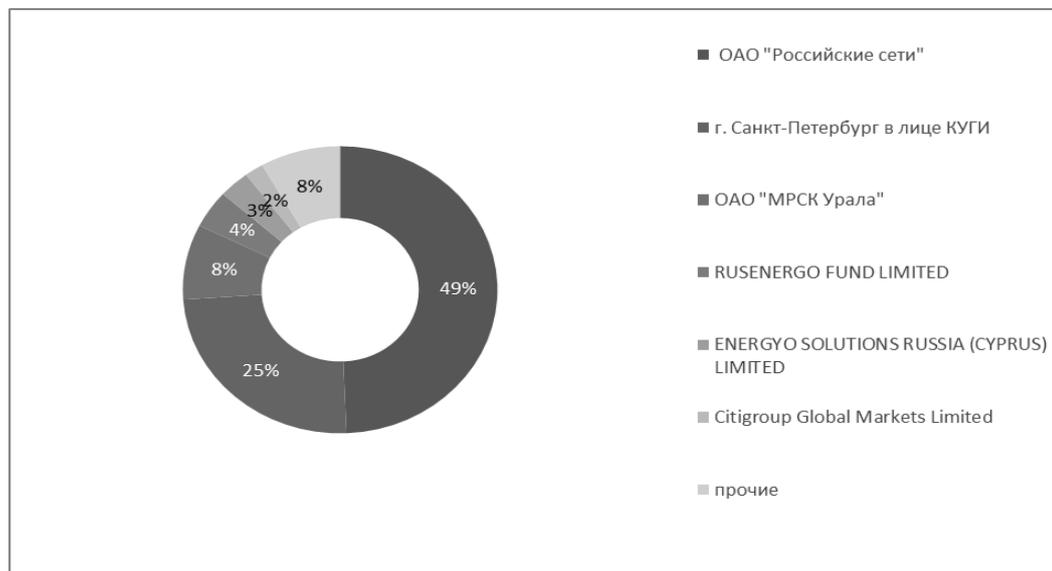


Рис.1 Структура акционерного капитала ОАО «Ленэнерго», в % от УК

Максимально эффективная система управления и высокий профессионализм сотрудников ОАО «Ленэнерго» направлены на достижение общих целей развития компании и государства в целом.

Планы капитальных вложений и планы капитального ремонта (инвестиционные программы), касающиеся реконструкции и развития электрических сетей, согласованные в порядке, установленном Правительством Российской Федерацией.

Рассмотрим структуру капитальных вложений ОАО «Ленэнерго» на примере Таблицы.

Таблица 1

Параметры инвестиционной деятельности ОАО «Ленэнерго» за 2011-2012 г.г.,
млн. руб

Параметры инвестиционной деятельности ОАО «Ленэнерго» за 2011-2012 г.г., млн. руб.			
ОАО «Ленэнерго»	Объем капитальных вложений	Ввод ОФ	Финансирование
	млн. рублей, без НДС	млн. рублей	млн. рублей, с НДС
2012	14 891	16 075	16 000
Санкт-Петербург	11 515	12 424	12 337
Ленинградская область	3376	3 651	3 663
2011	15 061	16 323	15 547
Санкт-Петербург	10 829	11 246	11 446
Ленинградская область	4 232	5 077	4 101
Темп роста, % (2012/2011)	99	99	103
Санкт-Петербург	107	111	108
Ленинградская область	80	72	90

Объем ввода в основные фонды в целом по обществу составил 16 075 млн. руб., введено 1911МВА трансформаторной мощности и 1581 км линий электропередачи. Прирост мощностей – 1265 МВА и 1012 км.

В Санкт Петербурге введено 12 424 млн. руб., в физических единицах 1 409 МВА и 716,3 км, прирост мощностей составил 951 МВА и 657 км линий электропередачи;

В Ленинградской области введено 3 651 млн. руб., в физических единицах 502 МВА и 864,3 км, прирост мощностей – 314 МВА и 355 км линий электропередачи.

По сравнению с 2011г. за отчетный период капитальные вложения снижены на 1%, что составляет в абсолютном значении 170 млн. руб. Ввод в

основные фонды снижен на 248 млн. руб. (или 1%). Снижение капитальных вложений в 2012г. в динамике к 2011гг. связано с влиянием следующих факторов:

- формированием ИПР на 2012-2017гг. в соответствии с доступными источниками финансирования в условиях ограничения роста тарифов в соответствии с Постановлением Правительства от 29.12.2011г. №1178;

- снижением в составе ИПР доли имущественных договоров по технологическому присоединению абонентов (в 2011г. – 13%, 2012г. – 9%);

- завершением в 2011г. реализации программы присоединения объектов ООО «Газпром Инвест Запад» по индивидуальному тарифу в Ленинградской области.

Увеличение параметров ввода трансформаторной мощности в основные фонды в 2012г. по отношению к 2011 году на 915 МВА связано с:

- вводом лизингового оборудования (силовых трансформаторов) по окончании договоров финансовой аренды (ПС № 185 «Пушкин Южная», ПС № 369, ПС № 127) – 344 МВА;

- досрочным вводом:

- ПС 35/10 кВ № 33 с вводом трансформаторной мощности 32 МВА и двух силовых трансформаторов мощностью 2x63 МВА на ПС 110 кВ № 93;

- двух силовых трансформаторов мощностью 2x25 МВА на ПС 110 кВ №484 «Рябово» в Ломоносове;

- двух силовых трансформаторов мощностью 2x40 на ПС №158 «Победа» в Выборгском районе Ленинградской области;

- передачей Администрацией Санкт-Петербурга в счет оплаты дополнительной эмиссии акций ОАО «Ленэнерго» в собственность электросетевого имущества: 30 трансформаторных подстанций суммарной мощностью 161,44 МВА;

Уменьшение физических параметров ввода линий электропередачи в основные фонды в 2012г. по отношению к 2011 году на 132 км по Санкт-Петербургу связано с:

- досрочным вводом в эксплуатацию пусковых комплексов по объектам: «Замена провода транзита 110 кВ ПС Ленинградская – ПС № 28»; КЛ-110 кВ направлением ПС №160А "Волковская" - ПС "Центральная" в 2011 году (суммарная протяженность по 2-м объектам - 27 км);

- уменьшением объема имущественных договоров в составе ИПР 2012г.

Увеличение финансирования в 2012г. на 453 млн. руб. по отношению к 2011 году связано с погашением кредиторской задолженности, возникшей на начало 2012г. в соответствии с условиями финансирования ИПР 2011г.

По итогам 2012 года исполнение инвестиционной программы по объему капитальных вложений составило 14 891 млн. руб., в том числе:

- работы по техническому перевооружению и реконструкции – 5 297 млн. руб.
- работы по новому строительству - 8 557 млн. руб.
- нематериальные активы - 7 млн. руб.,
- приобретение основных средств - 1017 млн. руб.
- НИОКР – 14 млн. руб.

В структуре инвестиционной программы за 2012г. капитальные вложения на техническое перевооружение и реконструкцию объектов составили 35,5%, на новое строительство - 57,5 %. На прочие затраты направлено 7 % от фактически освоенных капитальных вложений.

В целом, инвестиционная программа ОАО «Ленэнерго» формируется исходя из потребностей Общества в строительстве новых объектов с целью создания условий по присоединению к электрическим сетям новых заявителей и в реконструкции и техническом перевооружении имеющихся электросетевых активов для обеспечения надежного электроснабжения потребителей с учетом имеющихся источников финансирования капитальных вложений.

Недостаток собственных источников финансирования капитальных вложений восполняется за счет привлечения кредитных ресурсов.

Источники финансирования инвестиционной программы и факторы, определяющие их формирование (рис.2).

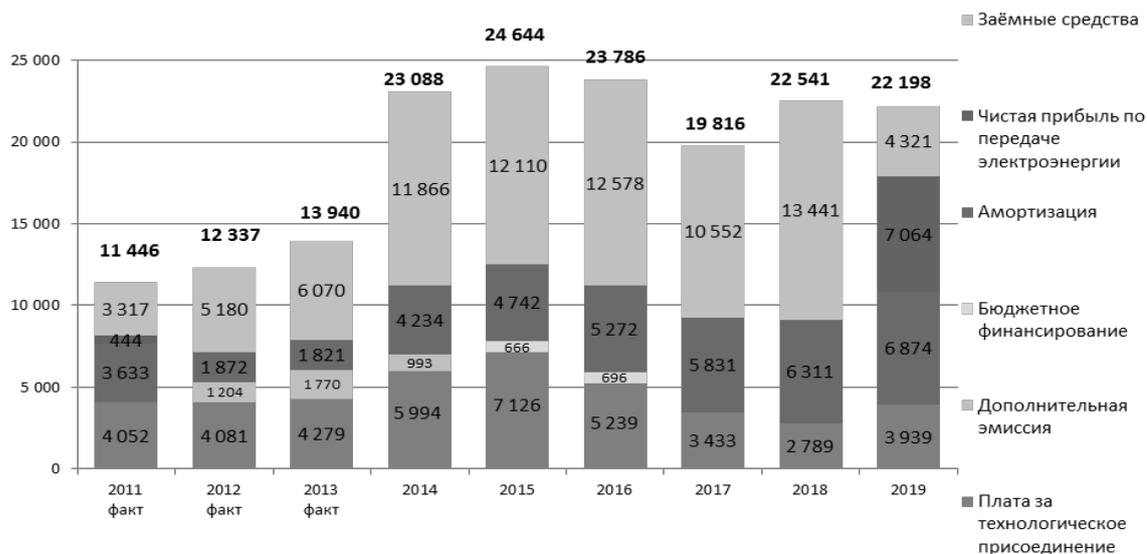


Рис.2 Источники финансирования инвестиционной программы и факторы, определяющие их формирование по Санкт-Петербургу

В соответствии с существующей методологией регулирования действующих тарифов на передачу электроэнергии, а также параметрами долгосрочного регулирования на период с 2014 по 2018 гг. основную долю источников финансирования составляют заемные средства.

Существенное место среди источников финансирования капитальных вложений в ОАО «Ленэнерго» занимает плата за оказание услуг по технологическому присоединению новых мощностей. Механизм реализации данного проекта регулируется Постановлением Правительством РФ от 01.03.2011 №129. В соответствии с этим постановлением и в целях формирования источника финансирования Инвестиционной программы ОАО «Ленэнерго» регулирующие органы ежегодно утверждают ставки платы за технологическое присоединение к электрическим сетям.

В качестве источников финансирования дополнительных объемов работ по строительству распределительной сети (далее Программы) могут быть рассмотрены следующие варианты:

- средства, получаемые за счет тарифа на передачу электроэнергии при переходе на регулирование по методу RAB;
- средства акционеров (дополнительная эмиссия акций);
- прочие собственные источники финансирования.

Поступление денежных средств может не соответствовать потребности в финансовых средствах на реализацию Программы. Поэтому потребуется привлечение заемных средств, погашение которых будет осуществлено за счет перечисленных выше источников в последующие периоды.

В качестве **базовой модели**, по отношению к которой будет производиться сравнение вариантов формирования источников финансирования Программы, предлагается экономическая модель формирования товарной продукции и расходов, которая характеризуется следующими параметрами:

- минимальная выручка от деятельности по передаче электроэнергии
- наибольший допустимый объем заимствований;
- источник финансирования строительства распределительной сети – дополнительная эмиссия в сумме 8,1 млрд. рублей заменён кредитными средствами;
- инвестиционная программа соответствует утверждённой администрациями субъектов;
- остальные показатели и операционные расходы по согласованному в ОАО «Холдинг МРСК» бизнес-плану ОАО «Ленэнерго» на 2011-2015 гг.

Источники финансирования работ по строительству распределительной сети в г. Санкт-Петербурге для выполнения созданных и планируемых обязательств по технологическому присоединению в соответствии с утвержденной инвестиционной программой ОАО «Ленэнерго» на 2011-2015 гг. представлены в следующей таблице 2:

Таблица 2

Наименование	2011	2012	2013	2014	2015	2011-2015
Итого источники по финансированию, в том числе:	6 446	5 946	3 902	3 421	3 420	23 136
Поступления по технологическому присоединению	1 901	3 696	3 775	3 154	3 185	15 710
Заёмные средства	4 546	2 251	128	267	235	7 426

В утверждённой инвестиционной программе работы по строительству распределительной сети финансируются только за счёт поступлений от технологического присоединения и средств полученных по итогам размещения дополнительной эмиссии акций.

Базовая модель не учитывает необходимых дополнительных объёмов по строительству распределительной сети. Тарифные проекции по передаче электрической энергии формируют минимальный объём выручки и большой по отношению к направленным регуляторами в ФСТ РФ объём

заимствований. Средства от размещения дополнительной эмиссии акций, предназначенные на строительство объектов распределительной сети при ликвидации просроченных обязательств по технологическому присоединению, заменены кредитными средствами. При этом по финансово-экономическим показателям финансовое состояние Общества по базовой модели на конец планового периода по сравнению с базовым 2010 годом улучшается, лимиты долговой позиции выполняются, финансовые показатели не выходят за пределы рекомендуемых значений.

Модель 1: с использованием собственных источников финансирования и за счет привлечения дополнительных кредитов

Финансирование дополнительных инвестиций (не учтённых в утверждённой инвестиционной программе) по строительству распределительной сети осуществляется в полном объеме за счет средств, получаемых в тарифе на передачу электроэнергии при переходе на регулирование по методу RAB.

Увеличение обязательств по строительству распределительной сети в г. Санкт-Петербург на 8,8 млрд. руб. обеспечивается за счет привлечения дополнительных кредитов (на 8,7 млрд. руб.) и увеличения источника «Плата за технологическое присоединение» (на 0,1 млрд. руб.).

млн. руб.

ВЫВОД: «Модель 1» учитывает необходимые дополнительные объёмы по строительству распределительной сети в тарифной проекции по передаче электрической энергии. Средства от размещения дополнительной эмиссии акций, предназначенные на строительство объектов распределительной сети при ликвидации просроченных обязательств по технологическому присоединению, заменены кредитными средствами.

Объём заёмных средств по отношению к базовой модели увеличивается. Условия для возникновения источников их погашения могут быть созданы только в следующем периоде регулирования при выполнении определённых условиях формирования тарифной проекции.

При этом по некоторым финансово-экономическим показателям финансовое состояние Общества по Модели 1 на конец планового периода по сравнению с базовым 2010 годом улучшается, лимиты долговой позиции выполняются, финансовые показатели не выходят за пределы рекомендуемых значений.

Однако этот вариант модели создаёт высокую степень финансовых рисков формирования источников, не создаёт источника для погашения

заимствований, которые замещены средства по дополнительной эмиссии и не может рассматриваться как приоритетный.

В дополнение к «Модели 1» необходимо рассмотреть вариант увеличения инвестиционной программы, учитываемой в тарифной проекции по передаче электроэнергии на величину средств по дополнительной эмиссии акций, которые планировалось направить на финансирование строительства объектов распределительной сети при ликвидации просроченных обязательств по технологическому присоединению.

Модель 2: с использованием собственных источников финансирования и за счет дополнительной эмиссии акций

Финансирование дополнительных инвестиций и объемов по строительству распределительной сети, которые в инвестиционной программе планировалось профинансировать за счёт средств от дополнительной эмиссии акций, осуществляется в полном объеме за счет средств, получаемых в тарифе на передачу электроэнергии при переходе на регулирование по методу RAB.

ВЫВОД: Учёт в инвестиционной программе в составе тарифной проекции средств, которые планировалось профинансировать за счёт дополнительной эмиссии акций, в условиях ограничения по уровню прироста тарифов, сглаживания и параметров заимствований не даёт существенных изменений по отношению к «Модели 1». Этот вариант модели также создаёт высокую степень финансовых рисков формирования источников, не создаёт источника для погашения заимствований, которыми замещены средства по дополнительной эмиссии, и не может рассматриваться как приоритетный.

Модель 3: с использованием собственных источников финансирования и за счет привлечения дополнительных кредитов, дополнительной эмиссии акций

Финансирование дополнительных инвестиций (не учтённых в утверждённой инвестиционной программе) и объемов по строительству распределительной сети не обеспеченных источником за счет дополнительной эмиссии акций (или других нетарифных источников) и средств, получаемых за счет тарифа на передачу электроэнергии.

В «Модели 3» предлагается рассмотреть комбинированный вариант формирования источников финансирования строительства объектов распределительной сети:

- учтённые утверждённой инвестиционной программой средства профинансировать за счёт поступлений от платы за технологическое присоединение;

- дополнительные инвестиции (не учтённые в утверждённой инвестиционной программе) по строительству распределительной сети профинансировать за счёт тарифа на передачу;

- объёмы по строительству распределительной сети, учтённые в утверждённой инвестиционной программе для ликвидации просроченных обязательств и не обеспеченные в настоящее время источником финансирования, профинансировать за счёт других нетарифных источников.

В общем объёме Программы необходимо выделить работы по строительству распределительной сети обеспечивающей перевод электрических нагрузок на менее загруженные подстанции и создающие условия для надёжной работы электрической сети. Работы в объеме до 8,0 млрд. руб. не связаны напрямую с выполнением обязательств перед заявителями и могут выделяться в целевые программы. Для финансирования целевых программ развития распределительной сети возможно сформировать источник за счёт получения средств от дополнительной эмиссии акций или других нетарифных источников.

Увеличение обязательств по строительству распределительной сети в г. Санкт-Петербург на 8,8 млрд. руб. обеспечивается за счет привлечения дополнительных кредитов (на 0,8 млрд. руб.) и уменьшения источника «Плата за технологическое присоединение» (на 0,1 млрд. руб.), а также за счет дополнительной эмиссии в объеме 8,1 млрд. руб.

ВЫВОД: «Модель 2» учитывает все необходимые дополнительные объёмы по строительству распределительной сети в тарифной проекции по передаче электрической энергии и формирует нетарифный источник финансирования работ по строительству распределительной сети, учтённых в утверждённой инвестиционной программе для ликвидации просроченных обязательств.

Объём заёмных средств по отношению к базовой модели увеличивается, но по отношению к «Модели 1» снижается. Условия для создания источников погашения заёмных средств могут быть созданы только в следующем периоде регулирования при выполнении определённых условий формирования тарифной проекции.

При этом по финансово-экономическим показателям финансовое состояние Общества по Модели 2 на конец планового периода по сравнению

с базовым 2010 годом улучшается, лимиты долговой позиции выполняются, финансовые показатели не выходят за пределы рекомендуемых значений.

Учитывая, что этот вариант снижает финансовые риски Общества, а получение денежных средств для финансирования Программы из нетарифных источников является менее затратным и даёт меньшие риски по сравнению с привлечением кредитов, то этот вариант может рассматриваться как приоритетный.

По состоянию на конец базового периода общий объем задолженности ОАО «Ленэнерго» по кредитам и займам составит 17,6 млрд. рублей, а соотношение чистого долга и EBITDA достигнет 1,94.

Дальнейшее наращивание задолженности приведет к существенному ухудшению финансовой устойчивости Общества и не будет обеспечено источниками для погашения основной суммы долга и расходов на его обслуживание.

При условии финансирования дополнительных объёмов строительства распределительной сети исключительно за счет тарифа на передачу электроэнергии в период 2010-2015 годов баланс Общества будет характеризоваться большой суммой ссудной задолженности, которая достигнет максимальных значений к 2014 году – 56,5 млрд. руб. Существенный объем ссудной задолженности и, как следствие, необходимость обслуживания долга, при существовании вероятности негативных изменений на рынке капитала, может создать угрозу банкротства для ОАО «Ленэнерго».

Высокая доля заемного капитала в сумме собственного и заемного капитала, в свою очередь, снижает вероятность привлечения необходимых средств, т.к. с точки зрения кредиторов Общество не будет обладать достаточной степенью финансовой независимости.

В рассмотренном прогнозном периоде (2010-2015 годы) Общество не сможет за счет основной деятельности аккумулировать достаточный объем денежных средств для погашения всей (или большей части) ссудной задолженности и на конец периода останется не менее 50 млрд. рублей непогашенных кредитов и займов.

Учет дополнительных инвестиций на передачу электроэнергии в соответствии с методикой доходности инвестированного капитала (RAV) не приводит к существенному увеличению тарифов на передачу электроэнергии, однако становится необходимым привлечение значительного объема заемных средств, которые ухудшают финансовое состояние ОАО «Ленэнерго» и

ограничивают дальнейшие заимствования.

Источник для погашения кредитов возникает только во втором долгосрочном периоде регулирования, т.е. не ранее чем через 5 лет. В связи с этим привлечение средств акционеров позволит снизить кредитную нагрузку на ОАО «Ленэнерго» при реализации необходимых мероприятий Программы в полном объеме.

Учитывая все перечисленные факторы, реализация Программы в полном объеме за счет средств, получаемых от тарифа на передачу электроэнергии, не может являться приоритетным вариантом.

Наиболее оптимальным является второй вариант финансирования Программы:

- за счёт средств, получаемых в тарифе на передачу электроэнергии при переходе на регулирование по методу RAB при условии гарантированного создания возможности снижения долговой нагрузки во втором периоде регулирования;

- за счёт поступлений платы от деятельности по технологическому присоединению;

- за счет привлечения нетарифных источников (дополнительной эмиссии акций или бюджетных средств) для финансирования целевых программ по строительству распределительной сети;

за счёт поиска внутренних резервов (снижение сметной стоимости строительства, снижения операционных расходов и др.).

В представленной статье рассмотрены источники финансирования капитальных вложений, порядок их определения и способы оптимизации. Данные вопросы рассматривались применительно к деятельности хозяйствующего субъекта в лице ОАО «Ленэнерго».

Были определены следующие источники финансирования капитальных вложений:

- собственные средства Общества;
- заёмные средства;
- привлечённые средства.

В настоящее время структура капитальных вложений в ОАО «Ленэнерго» ориентируется главным образом на тарифы и заёмные средства (банковские кредиты). Однако, исходя из представляемой работы, более перспективным было бы использование заемных и привлеченных средств (банковские кредиты, эмиссия ценных бумаг и бюджетное финансирование), а также более рациональное использование собственных средств.

В данной работе были решены задачи по выбору источника финансирования капитальных вложений на основании нескольких экономических моделей. Анализ представленных экономических моделей позволил выбрать оптимальный метод определения источника финансирования, поставленные в начале работы цели, были выполнены.

Список литературы

1. Власова М.С., Путихин Ю.Е. К вопросам анализа эффективности инвестиционных проектов. Оценка отрицательных денежных потоков//Ученые записки Санкт-Петербургского университета управления и экономики/СПб.: 2014. №1 (45

2. Ласкина Л.Ю., Погостинская Н.Н., Власова М.С. Сравнительная характеристика инновационных форм финансирования бизнеса//Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2014. № 3. С. 267-278.

Литвиненко В.В.

Международный банковский институт

Погостинская Н.Н., д.э.н., профессор – научный руководитель

ВАЛЮТНЫЙ РИСК КАК ФАКТОР ВЛИЯНИЯ НА СТОИМОСТЬ БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ ОАО «АЭРОФЛОТ – РОССИЙСКИЕ АВИАЛИНИИ»)

Оценка стоимости бизнеса – обязательный атрибут финансовой деятельности любой серьезной фирмы. Ведь именно способность предприятия в конечном итоге приносить прибыль характеризует его привлекательность с точки зрения инвестирования.

При получении кредита или солидных инвестиций в бизнес, главным при принятии решения является именно величина возможного дохода, а не другие разнообразные показатели. Также оценка может потребоваться в одном из следующих случаев:

- продажа предприятия;
- передача убыточного предприятия в другие руки;
- закрытие предприятия;
- реорганизация, реструктуризация предприятия;
- страхование предприятия.

Высокая интенсивность сделок купли-продажи бизнеса, присущая современной рыночной экономике, обуславливает важность точности и

достоверности проведения оценки активов, предприятий и бизнеса в целом.

В настоящее время деятельность любой компании сопряжена со множеством различных рисков, порождаемых как колебаниями рынка в целом, так и личностными качествами управляющих. Как показывает практика, все риски, влияющие на функционирование бизнеса, в большинстве случаев взаимосвязаны и изменение одного вида риска может обуславливать изменение остальных.

В последние десятилетия наблюдается беспрецедентный рост международной торговли, что существенно увеличивает влияние валютного рынка на реальный и финансовый секторы экономики.

К факторам, существенно обостряющим проблему волатильности валютных курсов можно отнести такие, как: финансовый кризис 2008 г., рост дефицита бюджетов и размеров государственного долга стран-членов ЕС. Косвенно на изменение валютных курсов оказывали влияние и природные катаклизмы в регионе Юго-Восточной Азии.

В рамках работы оценена стоимость бизнеса ведущего лидера авиаперевозок Российской Федерации – ОАО «Аэрофлот – Российские авиалинии» и его дочерних обществ (далее – Группа компаний или ГК) с использованием доходного подхода оценки (реализован с применением метода дисконтирования денежных потоков), а также проведен анализ чувствительности стоимости бизнеса к колебанию курса рубля по отношению к иностранной валюте.

Актуальность выбранной темы обусловлена высоким уровнем практической необходимости максимально точного определения стоимости компании в современных условиях развития рынка с учетом отсутствия стабильности макросреды, в которой функционирует бизнес, а также с учетом перспектив развития рынка, на котором действует объект оценивания.

С целью уменьшения влияния субъективного фактора в рамках работы автором максимально учтена конъюнктура рынка, с использованием данных существующих источников информации в отношении перспектив развития самого анализируемого предприятия и экономики Российской Федерации в целом.

Основным видом деятельности ОАО «Аэрофлот» является предоставление услуг в области международных и внутренних пассажирских и грузовых воздушных перевозок, а также предоставление прочих, связанных с воздушными перевозками, услуг из московского аэропорта «Шереметьево». Группа компаний также осуществляет деятельность по таким направлениям,

как:

- организация бортового питания авиапассажиров;
- гостиничные услуги.
- деятельность в области услуг авиационной безопасности и прочих вспомогательных услуг [1].

По итогам 2013 г. ГК «Аэрофлот» занимала 37% российского рынка по пассажиропотоку и 23% по перевозке грузов, владея при этом одним из самых молодых самолетных парков в Европе.

По итогам 2013 г. ОАО «Аэрофлот» вошло в топ-5 авиакомпаний Европы по выполненному и предельному пассажирообороту, в связи с чем ГК была признана одной из самых быстрорастущих и крупнейших авиакомпаний Европы.

Аэрофлот является участником глобального альянса Skyteam. Сеть маршрутов ГК охватывает 293 регулярных направления в 65 странах мира.

В настоящее время стратегия Группы «Аэрофлот» направлена на поддержание прибыльного роста, постоянное повышение операционной эффективности, внедрение новейших технологий и развитие инноваций.

ГК стремится к лидерству на мировом авиарынке среди глобальных перевозчиков и обеспечению доминирующих позиций на рынке перевозок между Европой и Азией [2].

В связи со стратегической направленностью ГК «Аэрофлот» на завоевание максимально возможной доли отечественного рынка и укрупнение позиций на европейском рынке гражданской авиации, следует учитывать тот факт, что увеличение объемов оказываемых компанией услуг напрямую связано с высокой стоимостью капитальных затрат, направленных на расширение существующей базы основных средств, в первую очередь связанных с необходимостью ввода в эксплуатацию (в т.ч. на условиях финансовой аренды) новых воздушных средств (далее – ВС).

Из 239 ВС ГК (по состоянию на конец 2013 г.) 61 ВС (25,5% парка) эксплуатировалось на условиях финансовой аренды.

По состоянию на 31 декабря 2013 г. ГК Аэрофлот имела 72 035,5 млн. руб. основной суммы долга обязательств по финансовой аренде и 86 514,1 млн. руб. общей суммы с учетом будущих процентов, что составляет 55,9% совокупных обязательств ГК, и 41,4% валюты консолидированного баланса [1].

Структура обязательств по финансовой аренде с учетом сроков погашения приведена на Рисунке 1.

Как видно из рисунка, более 10% выплат совокупных обязательств по финансовой аренде имеют срок погашения – менее одного года, более 40% – от 1 года до 5 лет, что свидетельствует о высокой степени влияния изменений курса валют на объемы выплат и структуру баланса, по ряду причин:

- во-первых, как правило в финансовом лизинге ГК находятся преимущественно новые ВС иностранного производства (Боинг, Аэробус);
- во-вторых, производство (и потенциальная аренда) ВС отечественной сборки так или иначе сопряжена с закупкой импортных комплектующих, стоимость на которые формируется с учетом изменения курса рубля к курсам иностранных валют.

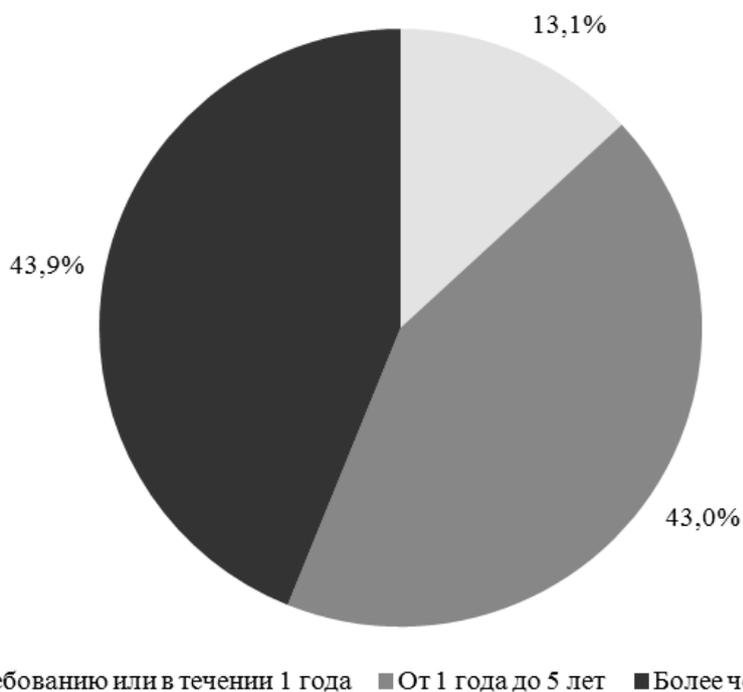


Рис. 1. Структура обязательств ОАО «Аэрофлот» по финансовой аренде ВС с учетом сроков погашения, 2013

Согласно годовому отчету ОАО «Аэрофлот» за 2013 г., ГК ведет работу по выстраиванию единой системы управления рисками на всех предприятиях. В компании принят вероятностный подход к оценке рисков, в соответствии с которым оценка влияния рисков на результат проводится с использованием математических моделей.

В настоящее время компания делит риски на четыре основные группы: финансовые, операционные, правовые и бизнес-риски.

В рамках финансовых рисков отдельно выделяется валютный риск – как возможность получения негативного финансового результата ГК в случае существенных колебаний валютных курсов.

В целях прогнозирования основных производственных и финансовых

показателей ОАО «Аэрофлот» применялся метод экстраполяции. В рамках работы были учтены ретроспективные данные функционирования анализируемой компании, а также прогнозные данные Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 г. [3] и Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 г. [4].

Прогноз выручки ГК «Аэрофлот» на период 2014-2023 гг. производился исходя из представленных ниже предположений (допущений автора):

- выручка от пассажирских перевозок напрямую коррелирует с объемом перевозок, а тарифы на перевозку будут расти прямо пропорционально индексу потребительских цен соответствующего периода;
- на протяжении прогнозного периода ГК сохранит структуру пассажирских перевозок в части долей объемов регулярных и чартерных перевозок;
- выручка от осуществления грузоперевозок ГК напрямую зависит от объемов перевезенных грузов, а тарифы на перевозку будут расти прямо пропорционально индексу потребительских цен соответствующего периода;
- доля выручки от осуществления деятельности, отличной от пассажиро- и грузоперевозок в структуре совокупной выручки ГК на протяжении прогнозируемого периода останется на уровне 2011-2013 гг.

Прогноз операционных расходов ГК «Аэрофлот» на период 2014-2023 гг. производился исходя из следующих допущений:

- поскольку в период 2011-2013 гг. наблюдался рост значений показателя по всем статьям операционных расходов ГК, точкой отсчета для прогнозирования расходов в будущем выбрано значение 2013 года;
- в прогножном периоде сохранится средний уровень отношения роста среднесписочной численности персонала к росту часов производственного налета;
- на протяжении прогнозного периода ГК сохранит опережающие темпы роста заработной платы персонала по сравнению с темпом инфляции, в среднем на 2,3%;
- в прогножном периоде ГК будет стремиться к сохранению уровня топливной эффективности ГК на уровне значения показателя 2013 года для ВС ОАО «Аэрофлот» без учета дочерних обществ;
- операционные расходы ГК на техническое обслуживание ВС, расходы по операционной аренде, страхованию и расходы на услуги связи напрямую зависят от производственного налета, а также, их величина будет

расти прямо пропорционально макроэкономическим индексам цен соответствующего периода;

- прогноз амортизации осуществляется с учетом выбранной ГК учетной политики (норма амортизации, срок полезной службы основных средств), а также с учетом допущения о сохранении средних ежегодных объемов капитальных вложений ГК с корректировкой на темпы наращивания объемов оказываемых услуг и изменение динамики макроэкономических индексов;

- прогноз статьи «Прочие операционные расходы» осуществляется с учетом допущения о неизменной величине статьи расходов, равной значению 2013 года.

В целях составления корректного прогноза капитальных вложений ГК «Аэрофлот» в период до 2023 года была проанализирована структура и стоимость приобретения основных средств в период 2011-2013 гг.

Величина оборотного капитала ГК «Аэрофлот» прогнозировалась исходя из среднеотраслевого значения отношения оборотного капитала к выручке, рассчитанного для сегмента «Авиационный транспорт», развивающихся стран – 24,89%, приведенного на конец 2013 года, по данным А. Дамодарана [5].

В рамках работы ставка дисконтирования рассчитывалась на основе модели формирования цен капитальных активов (САРМ). Кроме того, в формулу расчета требуемой нормы прибыли, в соответствии с кумулятивным методом, были включены дополнительные надбавки за риск, связанные с размером компании, страновым риском и специфическим риском компании. Рассчитанная ставка дисконтирования колеблется в диапазоне значений от 11,38% до 14,34%.



Рис. 2. Ставка дисконтирования ОАО «Аэрофлот»

В рамках работы были спрогнозированы следующие финансовые показатели ОАО «Аэрофлот» до 2023 г.:

- рост выручки в 3,3 раза до 970 млрд.руб.;
- увеличение операционной прибыли в 3,7 раза до 79 млрд.руб.;
- увеличение значения показателя рентабельности операционной прибыли на 0,8% до 8,1% к 2023 г.;
- формирование чистого денежного потока приведенной стоимостью 215 млрд.руб.

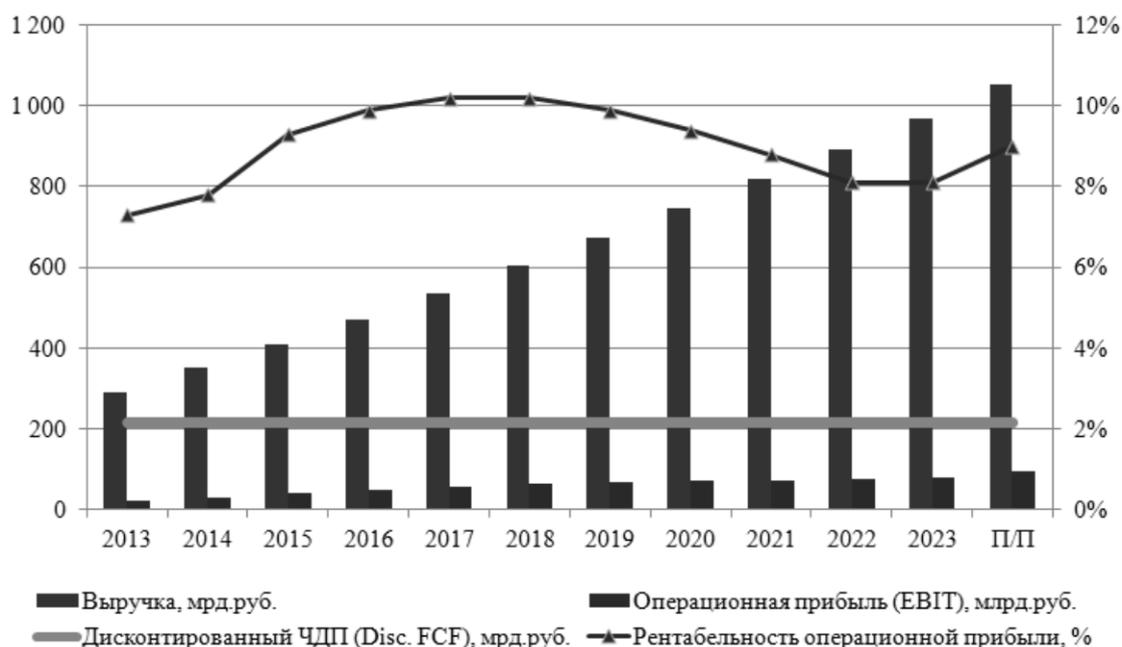


Рис. 3. Прогнозные значения DCF-модели

Стоимость акции ГК «Аэрофлот» на 01.01.2014 г. согласно построенной DCF-модели составила 110,28 руб.

Стоимость акции ОАО «Аэрофлот» на Московской бирже акций по состоянию на указанную дату составила 83,74 руб.

Таким образом, исходя и приведенных расчетов, стоимость акции ОАО «Аэрофлот – Российские Авиалинии» на начало 2014 года была недооценена рынком на 26,54 руб. Следует также учитывать, что в рамках работы была поставлена задача оценить 100%-ный портфель акций компании, тогда как на бирже цена формируется для миноритарной доли.

Для целей эмпирической оценки влияния колебания курса валют на стоимость ГК, проведен анализ чувствительности.

В результате анализа получены итоговые значения зависимости, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1

Чувствительность стоимость акции ГК «Аэрофлот» и показателя соотношения капитальных затрат к величине выручки к изменению курса валют

Курс доллара, руб./\$	31,85 ⁹	40,00	50,00	60,00	70,00	80,00
Цена Акции, руб.	110,3	96,8	76,2	55,6	35,0	14,4
Соотношение капитальных затрат к величине выручки следующего прогнозного года, %	7,3%	8,4%	10,0%	11,6%	13,2%	14,8%

Для подтверждения корректности проведенных расчетов был проведен сравнительный анализ фактических и прогнозных значений стоимости акции ОАО «Аэрофлот». Рисунок 4 иллюстрирует достаточно узкий диапазон отклонений рыночного курса акций от спрогнозированного – в пределах 24-29% за более чем годовой период.

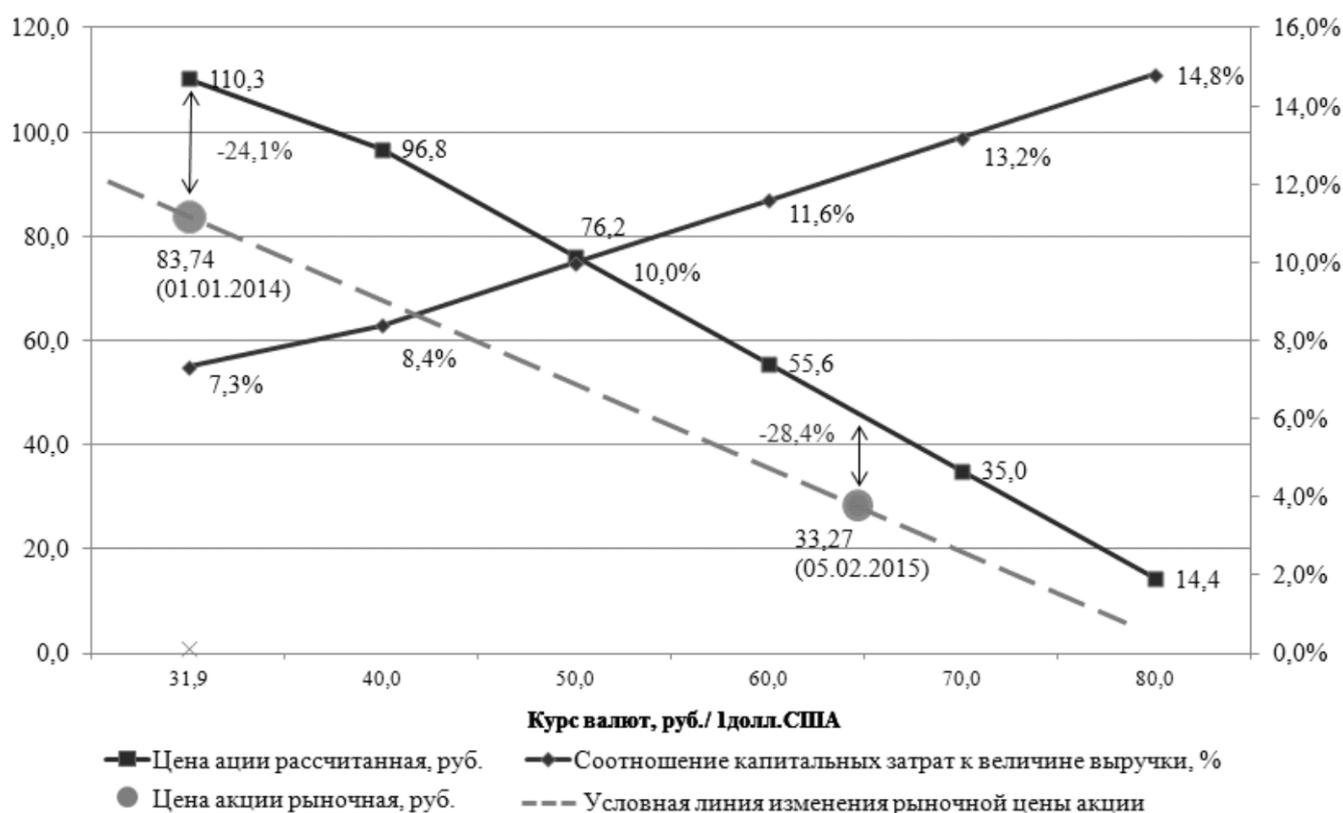


Рис. 4. Анализ чувствительности

⁹ Среднегодовой курс доллара согласно консолидированному финансовому отчету МСФО ГК «Аэрофлот», 2013

По итогам 2014 г. ГК «Аэрофлот» продемонстрировала рост объема выручки на 9,9% до 319,8 млрд. руб. В структуре выручки 84,0% приходилось на выручку от пассажирских перевозок, 2,7% – выручку от грузовых перевозок и 13,3% – прочую выручку.

Рост выручки компании в 2014 г. обуславливался:

- увеличением пассажиропотока на 10,7% – до 34,7 млн.чел.;
- ростом показателя занятости кресел до 78,5%.

За счет указанных изменений выручка компаний от пассажирских перевозок в 2014 г. по сравнению с 2013 г. увеличилась на 8,4% и составила 268,6 млрд.руб. Вместе с тем, в структуре пассажирских перевозок наблюдалось снижение показателя выручки от чартерных рейсов, что обуславливается их изначальной относительной дороговизной.

Вследствие решения ОАО «Аэрофлот» 2013 г. приостановить деятельность собственного парка грузовых ВС, в 2014 г. наблюдалось снижение выручки по направлению деятельности грузовые перевозки – на 11% до 8,7 млрд.руб. Прочая выручка компании продемонстрировала рост на 27,0% и по итогам 2014 г. составила 42,4 млрд.руб.

При увеличении значения показателя выручки, ГК по итогам 2014 г. продемонстрировала существенный рост операционных расходов. Значение показателя в 2014 г. по сравнению с 2013 г. увеличилось на 13,8% – до 308,5 млрд.руб. В основной массе прирост операционных расходов происходил за счет:

- роста затрат на обслуживание воздушных судов и пассажиров на 15,6% – до 61,0 млрд.руб.;
- роста расходов на авиатопливо на 10% – до 87,2 млрд.руб. (при уменьшении показателя удельного расхода топлива на 1 ткм на 2,5%);
- роста расходов по операционной аренде – до 23,8 млрд.руб.;
- роста расходов на оплату труда на 15% – до 52 млрд. руб.

Рост расходов на оплату труда в 2014 г. обуславливался увеличением персонала ГК. Рост прочих статей операционных расходов компании наблюдался в основном из-за изменения курса рубля к мировым валютам (ослаблением курса национальной валюты).

Вследствие существенного роста операционных расходов компании, операционная прибыль ОАО «Аэрофлот» по итогам 2014 г. составила 11,3 млрд.руб., что на 43,1% меньше значения показателя предыдущего, 2013 г. [6].

На формирование значения показателя финансового результата ГК

существенное влияние оказал рост статьи финансовые расходы компании.

В октябре 2014 г. Аэрофлот принял новую учетную политику, согласно которой валютная переоценка отражается в отчетности в момент наступления реальных платежей по финансовому лизингу, основной объем которых наступит после 2018 г.

Подобный маневр позволил компании по итогам 2014 г. не отражать значительных отрицательных курсовых разниц, которые по итогам 9 месяцев уже составляли 14 млрд. руб.

Однако, валютный фактор в достаточной степени оказал негативное влияние на финансовые результаты ГК. Чистый отрицательный финансовый результат компании от производных финансовых инструментов (включая изменение справедливой стоимости) составил более 12,5 млрд. руб. При этом более 9 млрд. руб. составил результат хеджирования роста стоимости авиатоплива, остальная часть пришлось на валютные опционы.

В 2014 г. убыток ОАО «Аэрофлот» от курсовых разниц составил 14,8 млрд. руб., что в 4,4 раза превышает значение показателя по итогам 2013 г. – 3,3 млрд.руб.

В итоге чистый убыток Аэрофлота достиг 15,5 млрд. руб. против прибыли в 2013 г. в размере 6,7 млрд. руб. [6].

ОАО «Аэрофлот» на протяжении достаточно длительного периода прибегает к хеджированию, как инструменту управления валютным риском. Однако, 2014 г. продемонстрировал обратную сторону медали. Убыток от изменения справедливой стоимости финансовых инструментов, используемых для учета хеджирования, согласно финансовой отчетности ГК по итогам 2014 г. составил более 50 млрд.руб.

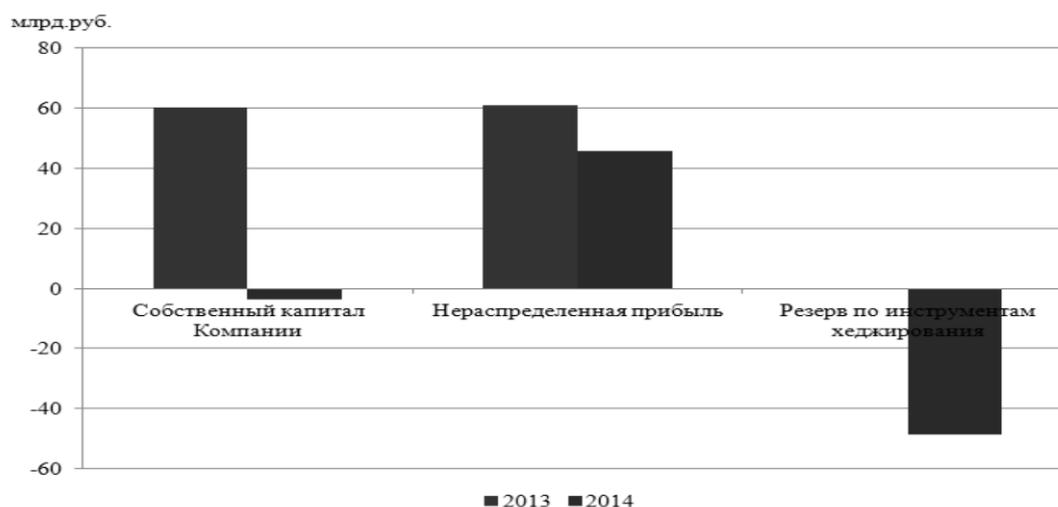


Рис. 5. Результаты деятельности ОАО «Аэрофлот» в 2014 г.

В результате собственный капитал Группы Аэрофлот стал отрицательным -3,6 млрд.руб. на 31 декабря 2014 г. против 60 млрд. руб. на конец 2013 г.

В связи с использованием ОАО «Аэрофлот» инструмента хеджирования, по оценкам аналитиков компания в 2015 г. также потеряет порядка 220 млн. долл. Это связано с тем, что ГК заключила форвардный контракт на поставку 70% авиатоплива на 2015 г. из расчета цен на нефть в диапазоне 80-85 долл./бар [7].

Рисунок 6 иллюстрирует стоимость акции ОАО «Аэрофлот» по состоянию на 01.06.2015 г. Разницу в величине прогнозируемого и фактического значения показателя можно объяснить тем, что при оценке стоимости бизнеса ОАО «Аэрофлот» использовалось допущение о постепенной стабилизации колебаний валютного курса к последнему прогнозному году, основанное на предпосылке об относительной стабильности макроэкономической среды, в которой функционирует оцениваемый бизнес.

В то же время, по факту, рынок более консервативно оценивает текущее состояние макросреды и не питает иллюзий по 100% стабилизации курса рубля и возвращения его к дошоковому состоянию, в связи с чем усиливается эффект «недооценки».

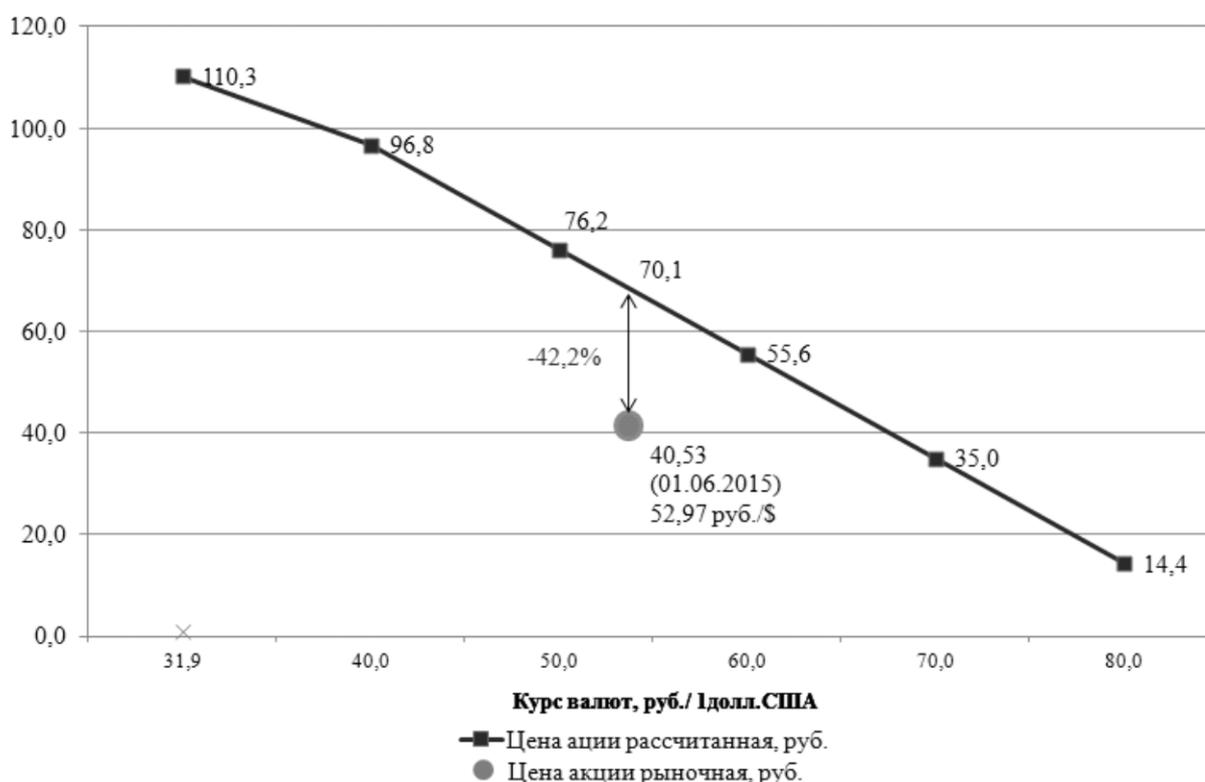


Рис. 6. Стоимость акции на 01.06.2015 г.

Для грамотного выявления и прогнозирования потенциальных рисков бизнеса необходимо в первую очередь правильно выявить наиболее сильные и уязвимые стороны компании. Ретроспективный анализ финансовой отчетности ОАО «Аэрофлот» указывает на то, что повышенным уровнем рисков для компании характеризуется статья операционных и финансовых расходов.

Курсовые колебания оказывают наибольшее влияние на такие статьи расходов, как:

- расходы на авиатопливо;
- выплата лизинговых платежей.

Как показывает практика, такие инструменты, как опционные договоры с банками для снижения риска роста стоимости авиатоплива, очень редко оправдывают себя и приносят выгоду отечественным авиакомпаниям в силу сложности проведения точной оценки прогнозного значения.

В момент заключения сделок аналитики рынка не могли представить, что стоимость нефти существенно снизится, а стоимость валюты вырастет в несколько раз.

В подобном случае ОАО «Аэрофлот» в дальнейшем может минимизировать возможные потери путем:

- снижения объемов хеджируемого топлива;
- заключения опционных контрактов на более короткие сроки.

Анализ финансовой отчетности ОАО «Аэрофлот» характеризует высокую степень зависимости финансовых результатов компании от размера лизинговых платежей по обязательствам со сроком выплаты более 1-5 лет, что свидетельствует о высокой степени влияния изменений курса валют на объемы выплат и структуру баланса.

В отчете по МСФО за 2014 г. учтены будущие обязательства по финансовому лизингу самолетов из расчета 56 руб. за \$1 на 12 лет вперед. При этом стоимость существующих воздушных судов и других активов компании, рыночная цена которых номинирована в долларах, не корректируется и отражается по курсу, по которому они были поставлены на баланс – 30–35 руб. за \$1 [6].

В сложившейся ситуации компания может управлять валютными рисками при помощи двух групп инструментов:

- финансовых;
- административных.

К наиболее приемлемым финансовым инструментам можно отнести:

- включение в контракт валютной оговорки;
- индексную оговорку;
- оговорку о пересмотре контрактной цены;
- осуществление арендных платежей в разных валютах;
- возможность выбора валюты следующего платежа [8, 9].

Помимо финансовых инструментов управления рисками, компания также имеет возможность использовать административные методы, нивелирующие негативные последствия валютных колебаний, однако их использование достаточно ограничено.

В сложившейся ситуации ОАО «Аэрофлот» может попытаться лоббировать собственные интересы, как наиболее крупного отечественного перевозчика, в части инициирования внесения правок в законодательные акты государства.

К примеру, по мнению Генерального директора «Аэрофлота», Виталия Савельева, в целях снижения негативных последствий кризиса отрасли необходимо:

- заморозить ставки аэропортовых сборов;
- заморозить ставки НДС на аэропортовые услуги;
- обязать чиновников летать в командировки российскими авиакомпаниями [7].

Как показывает практика, только слаженное взаимодействие руководителей всех уровней и использование полного набора существующего инструментария способны привести к наиболее высокой эффективности менеджмента компании, направленном на снижение влияния валютного риска на стоимость бизнеса компании.

ЛИТЕРАТУРА

1. Консолидированная финансовая отчетность в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности за 2013 год ОАО «АЭРОФЛОТ – РОССИЙСКИЕ АВИАЛИНИИ» [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.aeroflot.ru> (дата обращения: 01.06.2015)
2. Годовой отчет ОАО «Аэрофлот Российские Авиалинии» за 2013 год. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.aeroflot.ru> (дата обращения: 01.06.2015)

3. Стратегия развития транспортной системы РФ до 2030 г. (Проект). – Министерство транспорта Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.mintrans.ru> (дата обращения: 01.06.2015)
4. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года (МинЭкономразвития РФ) [Электронный ресурс]. – URL: <http://economy.gov.ru> (дата обращения: 01.06.2015)
5. Damodaran A.. [Электронный ресурс]. – URL: <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/> (дата обращения: 01.02.2015)
6. Консолидированная финансовая отчетность в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности за 2014 год ОАО «АЭРОФЛОТ – РОССИЙСКИЕ АВИАЛИНИИ» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.aeroflot.ru> (дата обращения: 01.06.2015)
7. Киселева М. Топливо подвело «Аэрофлот». – Ведомости, 2015, № 3782 от 03.03.2015./ [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.vedomosti.ru> (дата обращения: 28.04.2015)
8. Каяшева Е.В. Валютный риск: возможность его оценки и хеджирования в современных условиях. – Финансы и кредит, 2009. № 27. – с. 70-81.
9. Смирнова И.В. К вопросу о влиянии валютных рисков на стоимость компании. – Материалы 66-й научной конференции «Наука ЮУрГУ». Секции экономики, управления и права. – Ч.: Издательский центр «ЮУрГУ», 2014. – с. 530-538

Козлова Е.Г.

Международный Банковский институт

Власова М.С., к.э.н., доцент – Научный руководитель

УПРАВЛЕНИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКОЙ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «МЕБЕЛЬ»)

Как сказал Лорд-судья Великобритании Клайд: «Ни один человек в стране не несет никаких обязательств, моральных или иных, организовывать свои дела и свою собственность так, чтобы налоговые службы могли залезть в его тарелку самой большой ложкой. Налоговые службы пользуются любыми возможностями, предоставляемыми им налоговым

законодательством, чтобы очистить карман налогоплательщика. И налогоплательщик имеет такое же право, оставаясь в рамках законов, проявить сообразительность, чтобы предотвратить опустошения своего кармана налоговой службой».

Налоговая нагрузка предприятия – важное понятие, связанное с деятельностью предприятия и непосредственно влияющее на конечный результат финансового состояния предприятия. В условиях усложняющегося налогового законодательства, перехода к международным стандартам учета и отчетности и глобализации экономики, возрастает важность налогового планирования.

Актуальность данная работа приобретает также за счет того, что все коммерческие предприятия заинтересованы в уменьшении налоговых отчислений в государственный бюджет и в увеличении прибыли. Оптимизация налоговой нагрузки становится неотъемлемой частью бизнес-процесса. Она не имеет типовых схем, а теоретические данные кажутся неубедительными.

Налоговая оптимизация – это процесс, связанный с достижением наилучших пропорций всех аспектов деятельности хозяйствующего субъекта. Налоговая оптимизация помогает предприятию снизить налоговое бремя различными методами, не противоречащими законодательству. Иными словами, в условиях жесткой фискальной политики налоговая оптимизация позволяет предприятию выжить.

Таким образом, изучение теории и практики налоговой оптимизации необходимо современному предприятию, и в первую очередь - в системе управления финансами хозяйствующих субъектов.

Цель, поставленные в данной работе: разработать мероприятия по управлению налоговой нагрузкой ООО «Мебель».

Предметом исследования послужит налоговая деятельность предприятия. Объектом – предприятие ООО «Мебель».

Задачи:

- проанализировать теоретические источники на предмет: понятие и сущность налоговой нагрузки предприятия;
- определить структуру обязательных платежей, уплачиваемых предприятием;
- привести и охарактеризовать способы управления налоговой нагрузкой предприятия;
- провести расчет налоговой нагрузки для оптимизации

финансового результата;

- провести сравнительный анализ методов расчета налоговой нагрузки (преимущества и/или недостатки, применимость);
- проанализировать налоговую нагрузку предприятия выбранным методом;
- разработать рекомендации по управлению налоговой нагрузкой объекта исследования;
- дать экономическое обоснование и рассчитать показатели, подтверждающие справедливость предложенных мероприятий (экономическая эффективность).

Практическая значимость работы заключается в возможности разработки рекомендаций для конкретного предприятия.

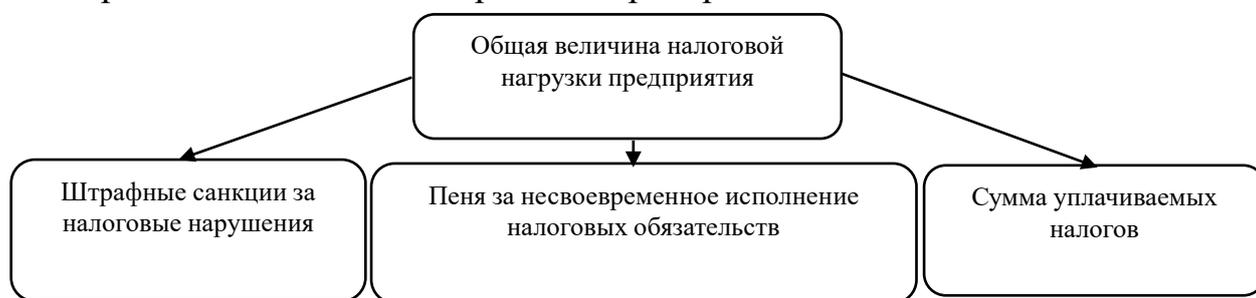


Рис. 1. Структура налоговой нагрузки предприятия

Факторы, от которых зависит налоговая нагрузка, разнообразны. Например, налоговая нагрузка зависит от вида хозяйственной деятельности и формы ее осуществления, от налогового режима, применяемого предприятием, от организационно-правовой формы предприятия, от учетной политики предприятия, в которой закреплены особенности ведения бухгалтерского и налогового учета. Выбор для предприятия велик в установлении каждого из приведенных факторов, но этот выбор не должен противоречить действующему законодательству. Варианты налогообложения характеризуются соответствующими перечнями обязательных платежей. Занадворов В.С. в своем труде «Экономическая теория государственных финансов» ввел такое понятие, как «налоговое поле». Налоговое поле – это перечень обязательных платежей в бюджетную систему РФ [11, с. 62].

Для целей методики расчета налоговой нагрузки под наименованием "обязательные платежи в бюджетную систему Российской Федерации" понимаются налоговые и таможенные платежи, взносы во внебюджетные фонды.

Существуют различные методики расчета налоговой нагрузки. Следует выделить две из них:

1. Наиболее часто встречающимся в литературе показателем, характеризующим налоговую ситуацию, является налоговое бремя (гнет), который в общем виде можно рассчитать по формуле 1:

$$НБ = \frac{Н}{V_{\text{пр}}} \times 100\% \quad (1)$$

где Н – сумма налога или группы налогов, относимая к анализируемому периоду;

НБ – налоговое бремя (гнет), предел изменения от 0% до 100%;

$V_{\text{пр}}$ - объем реализованной продукции, ден. ед.

Методика определения тяжести налогового бремени в определенном смысле является официальной (она предложена Министерством Финансов России).

Суть методики заключается в выявлении доли налогов в выручке от реализации и характеризует налогообъемность продукции производства. Недостатком данного метода является то, что он включает в себя НДС и косвенные налоги, хотя организация является всего лишь налоговым агентом. Таким образом, данный метод не позволяет определить реальную налоговую нагрузку на организацию.

Данный метод рекомендуется применять для определения величины риска привлечь внимание налоговых органов с последующим проведением выездной налоговой проверки.

К методике, определяющей реальную налоговую нагрузку на предприятие, отнесем методику М.Н. Крейниной. Она предлагает для вычисления тяжести налогового бремени следующую формулу 2:

$$H_B = \frac{B - C_p - П_{\phi}}{B - C_p} * 100, \quad (2)$$

где В – выручка от реализации ($B = ДС + МЗ$);

C_p – затраты на производство и реализацию продукции (без учета налогов);

$П_{\phi}$ – фактическая прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия за вычетом налогов, уплачиваемых из нее.

Сущностью этой формулы является то, что в числителе - разница между прибылью, которую предприятие имело бы в своем распоряжении, если бы не платило налоги, и прибылью, действительно оставшейся в его распоряжении после уплаты всех налогов.

Данная методика позволяет проанализировать влияние прямых налогов на финансовое состояние, и исключает НДС и косвенные налоги. Не рассматриваются и акцизы, а также другие специфические налоги (налог на рекламу). Также данная методика подходит для дальнейшего анализа

налоговой нагрузки исследуемого предприятия. Методика не может быть использована при убыточной деятельности предприятия.

В первую очередь, налоговую нагрузку стоит рассчитывать, как советуют налоговые органы, а уже потом, в зависимости от цели управленческого аудита, следуют учитывать прочие показатели для оценки эффективности налогового планирования.

Для определения финансового состояния был проведен горизонтальный и вертикальный анализ отчетности предприятия ООО «Мебель», в ходе которого было выяснено, какие показатели отчетности изменились более всего, а также выявлена структура бухгалтерского баланса. Результаты анализа представлены на рис. 2, 3, 4, 5.

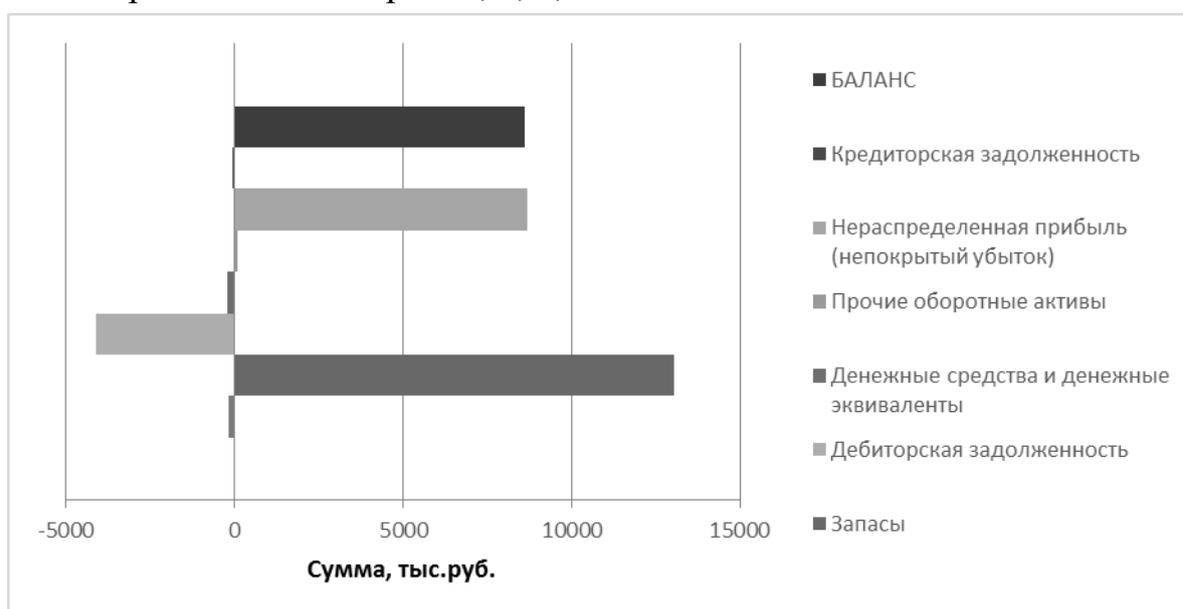


Рис. 2. График абсолютного изменения статей баланса (2013-2014 гг.)

Общая сумма активов предприятия увеличилась на 8599 т.р. Это произошло за счет увеличения запасов, что является не очень хорошим признаком для предприятия. Хорошим признаком является уменьшение дебиторской задолженности.

Увеличение общей суммы пассивов произошло исключительно за счет увеличения нераспределенной прибыли, компания снизила свою кредиторскую задолженность.

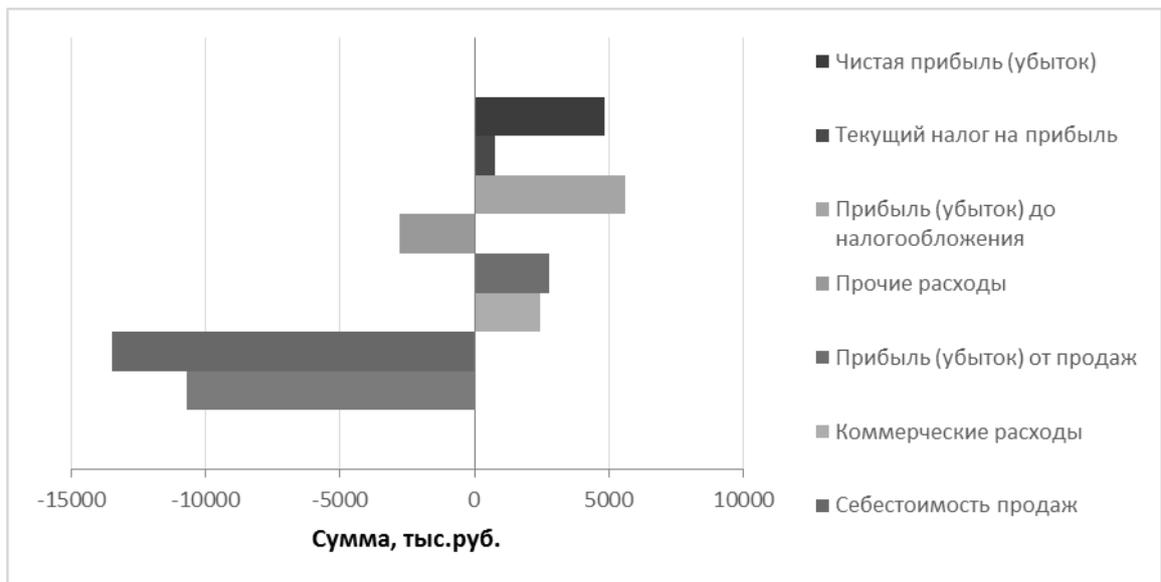


Рис. 3. График абсолютного изменения строк формы №2

Чистая прибыль увеличилась. Это произошло за счет превышения снижения себестоимости над снижением выручки. Также из рис. 3 видно, что прочие расходы уменьшились, остальные показатели в 2014 году по сравнению с 2013 годом увеличились.

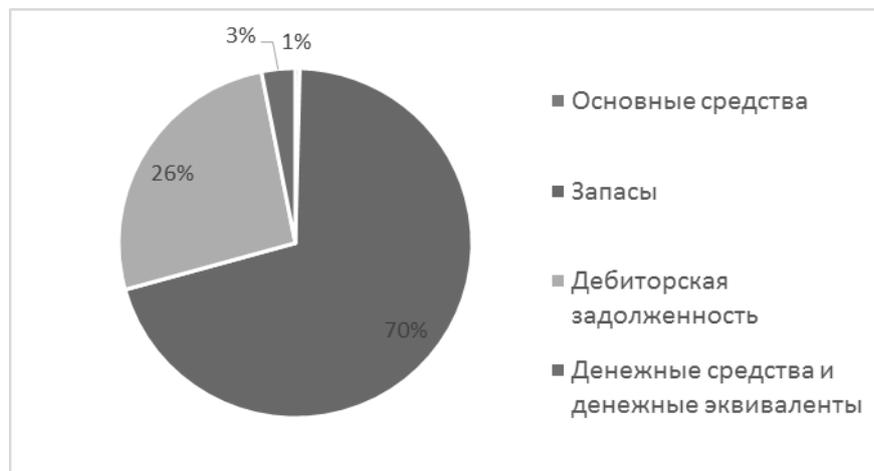


Рис. 4. Структура активов предприятия в 2014 г.



Рис. 5. Структура пассивов предприятия в 2014 г.

Основная доля в структуре активов принадлежит запасам, далее – дебиторская задолженность. Структура пассивов состоит из двух основных статей: нераспределенная прибыль и кредиторская задолженность.

Исходные данные для расчета налоговой нагрузки представлены в табл.

1.

Таблица 1

Исходные данные для расчета налоговой нагрузки предприятия

Показатель	2012	2013	2014
Прибыль	58653	52120	54901
Выручка	320584	288381	277652
Себестоимость	261931	236261	222751
ДС	319926	287407	276528
ФОТ	3959	4181	4467
ОС	758,318	671,727	426,727
Материалы	658	974	1124
Амортизация	211	235	186
Прочие доходы	119	152	185
Прочие расходы	38526	36000	33220
Вычеты из ФОТ	259	228	189
Активы	61025	60456	69055
Чистая прибыль	18293,4	14669,4	19495,3

Налоговое поле представлено в табл. 2.

Налоговое поле ООО «Мебель»

Налоги	Значение, тыс. руб.		
	2012	2013	2014
НДФЛ	480,848	513,951	556,167
НДС	1241,43	1011,22	908,47
Налог на прибыль	1833,62	1450,61	2185,68
Налог на имущество	12,041	9,608	5,296
Прочие налоги и сборы	0	12	18,88
ФСС	422,802	358,449	109,141
ПФР	801,948	855,92	949,598
ФФОМС	147,372	151,982	191,939
Всего	5229,78	4851,57	5474,54

В соответствии с формулой 1 рассчитаем налоговое бремя:

$$НБ_{2012} = 1,63\%$$

$$НБ_{2013} = 1,68\%$$

$$НБ_{2014} = 1,97\%$$

Из данных Федеральной налоговой службы автор взял среднеотраслевые показатели налоговой нагрузки в соответствии с выбранным предприятием, деятельностью которой является оптовая торговля [8]. Среднеотраслевые показатели в данной отрасли представлены в таблице 3.

Таблица 3

Показатели налоговой нагрузки для отрасли «оптовая и розничная торговля»

Вид экономической деятельности	2012,%	2013,%	2014,%
Оптовая и розничная торговля	2,5	2,3	2,4

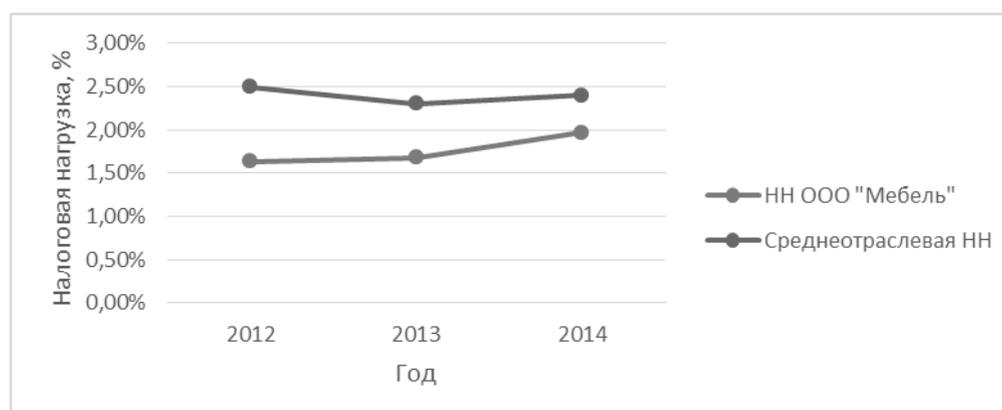


Рис. 6. Сравнение налоговой нагрузки ООО «Мебель» со среднеотраслевым показателем

Как видно из рис. 6, показатель налоговой нагрузки ООО «Мебель» намного ниже среднеотраслевого.

В таблице 3 рассчитаны рентабельность продаж и активов ООО «Мебель».

Таблица 3

Рентабельность продаж, рентабельность активов ООО «Мебель»

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Рентабельность продаж	5,71%	5,09%	7,02%
Рентабельность активов	29,98%	24,26%	28,23%

Таблица 4

Среднеотраслевая рентабельность продаж и активов, 2012-2014гг.

	2012 год		2013 год		2014 год	
	Рентабельность продаж, %	Рентабельность активов, %	Рентабельность продаж, %	Рентабельность активов, %	Рентабельность продаж, %	Рентабельность активов, %
Оптовая и розничная торговля	10,5	7,8	9,4	7,4	10,3	4,4

В табл. 4 указаны среднеотраслевые значения рентабельности.

Методика М.Н. Крейниной. В соответствии с формулой 2 налоговая нагрузка равна:

$$НН_{2012} = \frac{320584 - 261931 - (58653 - 1833,62)}{320584 - 261931} * 100\% = 3,13\%$$

$$НН_{2013} = \frac{288381 - 236261 - (52120 - 1450,61)}{288381 - 236261} * 100\% = 2,78\%$$

$$НН_{2014} = \frac{277652 - 222751 - (54901 - 2185,6)}{277652 - 222751} * 100\% = 3,98\%$$

В результате анализа видно, как влияют прямые налоги на финансовое состояние.

Под оценкой налоговой нагрузки предприятия следует понимать значимость налоговой нагрузки, определяемую финансовым (налоговым) менеджером для целей налогового менеджмента. Поскольку налоговая нагрузка - это совокупность взаимодополняющих абсолютных и относительных показателей, то должна проводиться оценка и тех и других [11, с.189-194].

Основные задачи анализа налоговой нагрузки:

- оценка динамики основных показателей;
- определение обязательных платежей в бухгалтерском и налоговом учете
- определение влияния факторов налогообложения на изменение величины результаты показателей;
- определение экономических санкций, потерей и убытков для предприятия и др.

Цель анализа налоговой базы организации — повышение эффективности формирования налоговой базы организации на основе системного изучения всех ее составляющих.

Функциями анализа налоговой базы организации являются: контрольная, учетная, стимулирующая, организационная и индикативная.

Анализ налоговой базы организации – это первый и наиважнейший этап в работе налогоплательщика по оптимизации своих налоговых обязательств. Сумму и структуру всех налоговых издержек можно увидеть в таблице 5 и на рис. 7, 8 и 9.

Таблица 5

Структура налоговых платежей ООО «Мебель» за 2012-2014 гг.

Налоги	Значение, т.р.			Удельный вес, %		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
НДФЛ	480,84	13,95	56,167	9,19	10,6	10,2
НДС	1241,43	1011,22	908,47	23,7	20,8	16,6
Налог на прибыль	1833,62	1450,6 1	2185,68	35,1	29,9	39,9
Налог на имущество	12,041	9,61	5,296	0,23	0,20	0,10
Прочие налоги и сборы	0	12	18,88	0,00	0,25	0,34
ФСС	422,8	358,45	109,14	8,08	7,39	1,99
ПФР	801,95	855,92	949,598	15,3	17,6	17,4
ФФОМС	147,37	151,98	191,94	2,82	3,13	3,51
Всего	5229,78	4851,5 7	5474,54	100	100	100

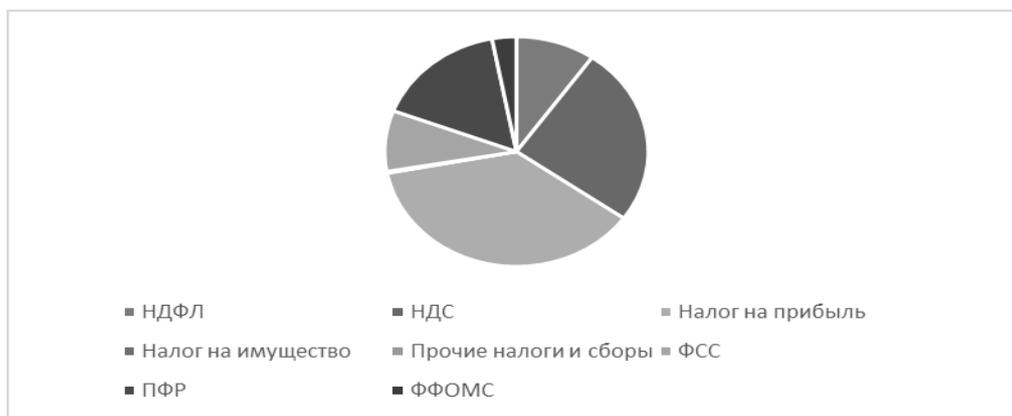


Рис. 7. Структура налоговых платежей в 2012 г., %

Как видно из схемы 7 наибольший удельный вес в общей сумме налоговых отчислений принадлежит налогу на прибыль, на втором месте – НДС, на третьем – взносы на Пенсионное страхование.



Рис. 8. Структура налоговых платежей в 2013 г., %

На рис. 8 отражена структура налоговых платежей за 2013 г., в котором наибольшую сумму пришлось заплатить по налогу на прибыль. По сравнению с 2012 годом, доля этого налога меньше, но все равно занимает наибольший удельный вес. По сравнению с 2012 годом, налоговая нагрузка в разрезе каждого налога, осталась такой же.

В 2014 году налог на прибыль также занимает лидирующие позиции по уплате в бюджет ООО «Мебель» (рис. 9), на втором месте в 2014 году оказались взносы на Пенсионное страхование, а НДС снизили свою долю в общей сумме отчислений.

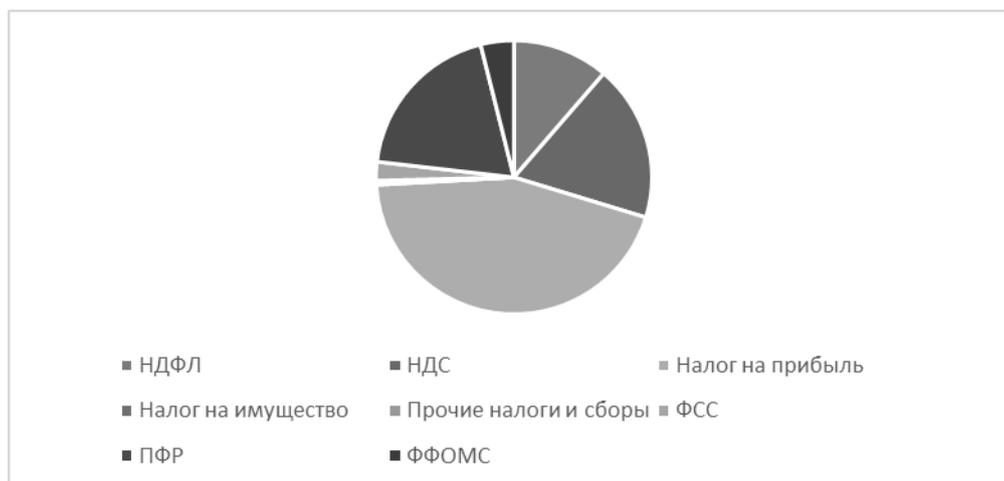


Рис. 9. Структура налоговых платежей в 2014 г., %

Оценка динамики налоговой нагрузки относительных показателей позволяет выявить тенденции и закономерности динамики отдельных показателей. Результаты оценки могут использоваться как для целей налогового планирования, так и для принятия управленческих решений в рамках налогового менеджмента. В связи с этим необходимо отразить динамику обязательных платежей за 3 анализируемых периода (рис. 10).

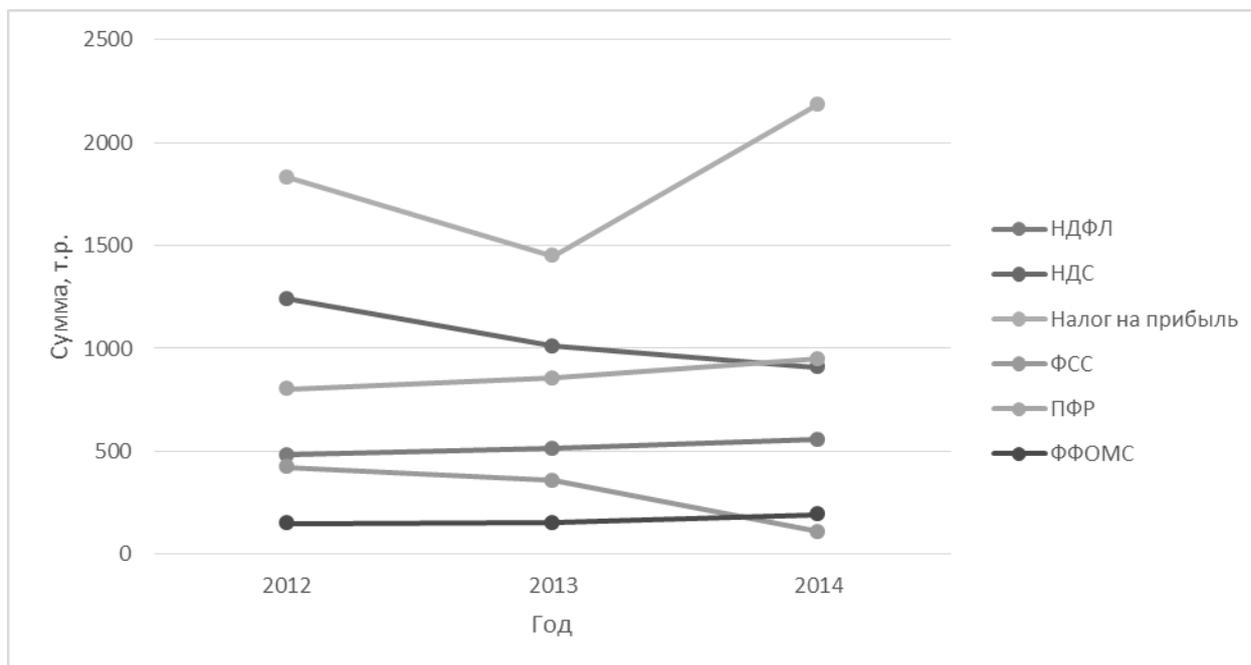


Рис. 10. Динамика обязательных платежей за 2012-2014 гг.

По данным рис. 10 можно сделать вывод о том, что налог на прибыль в 2014 году увеличился по сравнению с 2013 годом в 1,5 раза. Остальные налоги либо незначительно снизились, либо незначительно повысились.

Если заниматься только снижением налоговой нагрузки, то это может привлечь внимание налоговых органов. А это грозит проверкой контролирующих органов. Налоговая проверка является процедурой, которая

существенно затормозит текущую деятельность организации и может закончиться для нее значительными потерями. Существует 12 критериев для выездной внеплановой налоговой проверки, утвержденных в Приказе ФНС России от 10.05.2012 N ММВ-7-2/297@ "О внесении изменений в приказ ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@ "Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок".

Для того, чтобы выявить риск внеплановой проверки [12], автор составил таблицу 6.

Таблица 6

Критерии для выездной внеплановой налоговой проверки

Наименование критерия	Результат по предприятию	Критерий отбора объекта для проверки	Наличие риска налоговой проверки
1. Налоговая нагрузка	1,76% (усредненный показатель)	2,4% (усредненный показатель)	ДА
2. Наличие убытков	прибыль – прибыль	прибыль - прибыль	Нет
3. Налоговые вычеты	97,7% (усредненный показатель)	89%	ДА
4. Темпы роста расходов и доходов	Пропорциональная	0	Нет
5. Среднемесячная заработная плата	16,22 (усредненный показатель)	23,497	ДА
6. Применение специального налогового режима	Не применяет	-	Нет
7. Цепочка контрагентов	Используется	Не используется	ДА
8. Непредоставление пояснений	-	-	Нет
9. «Миграция» между налоговыми органами	-	-	Нет
10. Рентабельность продаж	5,94%	10,07%	ДА
11. Рентабельность активов	27,49%	6,53%	ДА
12. Взаимоотношения с контрагентами	Высокий налоговый риск	-	ДА

Наличие 7 из 12 критериев позволяет оценить риск проверки как

средний.

Одним из критериев для внеплановой выездной налоговой проверки служит значительная доля вычетов по НДС (равна либо превышает 89% за 12 месяцев).

Данные по фактическому НДС отражены в табл. 7.

Таблица 7

Фактические данные по НДС за 2012-2014 гг., тыс. руб.

Фактические значения	2012	2013	2014
Начисленный НДС (НДС от покупателя)	48802,27	43841,75	42182,24
Вычет по НДС (НДС от поставщика)	47560,84	42830,53	41273,77
Доля вычета по НДС	97,5%	97,7%	97,8%
НДС к уплате	1241,43	1011,22	908,47

Для того, чтобы не привлекать внимание налоговой инспекции следует снизить долю вычетов по НДС как минимум до 89%. Полученные значения можно увидеть в табл. 8.

Таблица 8

Полученные значения НДС с учетом оптимизации, тыс. руб.

Плановые показатели	2012	2013	2014
Начисленный НДС (НДС от покупателя)	48802,27	43841,75	42182,24
Вычет по НДС (НДС от поставщика)	43434,02	39019,16	37542,19
Доля вычета по НДС	89%	89%	89%
НДС к уплате	5368,25	4822,593	4640,046

С учетом повышения показателя «НДС к уплате» повысится и налоговая нагрузка предприятия.

Далее необходимо поднять среднюю заработную плату за месяц до среднеотраслевого показателя. Имеющиеся фактические данные и данные по среднеотраслевой заработной плате [13] продемонстрированы в табл. 9.

Таблица 9

Данные по заработной плате за 2012-2014 гг., тыс. руб.

Фактические значения	2012	2013	2014
ФОТ	3959	4181	4467
Среднесписочная численность сотрудников	23	21	21
Стандартные вычеты	259	228	189
Средняя з/п в месяц	14,344	16,591	17,726
Начисленный НДФЛ	480,848	513,951	556,167
Среднеотраслевой показатель з/п	21,643	23,168	25,680
Взносы в ПФР	801,948	855,92	949,598

Фактические значения	2012	2013	2014
Взносы в ФФОМС	147,372	151,982	191,939
Взносы в ФСС	422,802	358,449	109,141

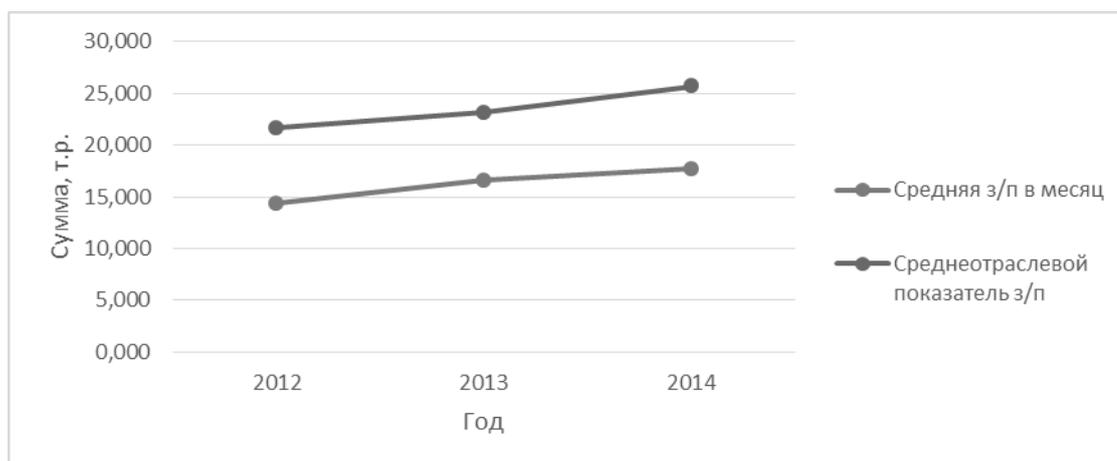


Рис. 11. Отклонение фактической з/п от среднеотраслевой в 2012-2014 гг.

Как видно из табл. 9 и рис. 11, фактическое значение среднемесячной з/п сильно меньше среднеотраслевого значения среднемесячной з/п. В целях оптимизации необходимо поднять фактическую з/п минимум до среднеотраслевого уровня. Результаты оптимизации продемонстрированы в табл. 10.

Таблица 10

Оптимизация среднемесячной з/п

Показатель	2012	2013	2014
ФОТ	6232,47	6066,34	6660,36
Среднесписочная численность сотрудников	23	21	21
Стандартные вычеты	259	228	189
Средняя з/п в месяц	21,643	23,168	25,680
Начисленный НДФЛ	776,551	758,984	841,277
Взносы в ПФР	1302,11	1270,69	1432,14
Взносы в ФФОМС	263,319	248,134	303,8
Взносы в ФСС	488,733	413,124	213,552

По итогам проделанной оптимизации, можно сделать вывод о том, что уплаченный НДФЛ повысится, так же, как и страховые взносы. При этом ФОТ включается в себестоимость продаж, а, следовательно, расходы повысятся, прибыль уменьшится и налог на прибыль станет меньше.

Также автор хочет отметить, что рентабельность продаж и рентабельность активов отличается от среднеотраслевого уровня почти на 10% (табл. 11 и рис. 12).

Отклонение фактической рентабельности продаж и рентабельности активов от среднеотраслевого показателя

Показатель	2012	2013	2014
Отклонение рентабельности продаж	-4,79%	-4,31%	-3,28%
Отклонение рентабельности активов	22,18%	16,86%	23,83%

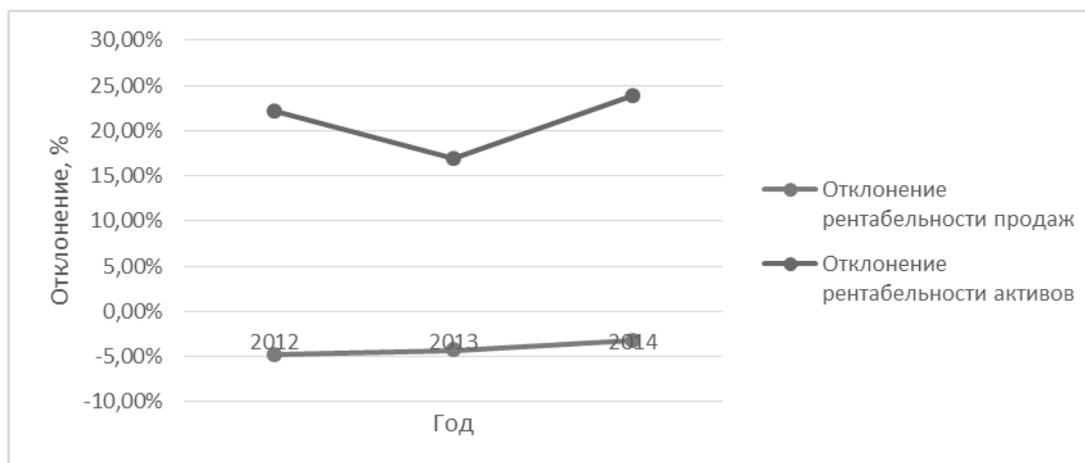


Рис. 12. Отклонение фактической рентабельности продаж и рентабельности активов от среднеотраслевого показателя

Из рис. 12 видно, что рентабельность продаж имеет тенденцию к увеличению. Проведя анализ, автор может сказать, что у предприятия стремительно увеличивается чистая прибыль, а выручка уменьшается. А так как рентабельность продаж – это отношение чистой прибыли к выручке, то рекомендуется предприятию либо повысить свою выручку, либо увеличить расходы. В 2014 году замечен резкое увеличение рентабельности активов. Это связано с постепенным ростом активов и значительным увеличением чистой прибыли в 2014 году по сравнению с 2013 годом. В связи с этим, предлагается предприятию поднять уровень рентабельности продаж, а уровень рентабельности активов снизить до приемлемого уровня.

По результатам данных рекомендаций, составлена таблица 12, в которой отражены пересчитанные показатели деятельности предприятия и уплаченные налоги и сборы. На рис. 13 представлено сравнение налоговой нагрузки, рассчитанной с условием рекомендаций, со среднеотраслевой нагрузкой.

Измененные показатели деятельности предприятия ООО «Мебель»

Показатель	2012	2013	2014
Прибыль	56379,5	50234,7	52707,6
Выручка	320584	288381	277652
Себестоимость	264204	238146	224944
ДС	319926	287407	276528
ФОТ	3959	4181	4467
ОС	758,318	671,727	426,727
Материалы	658	974	1124
Амортизация	211	235	186
Прочие доходы	119	152	185
Прочие расходы	38526	36000	33220
Активы	61025	60456	69055
Чистая прибыль	16593,6	13313,1	17925,6
НДФЛ	776,551	758,984	841,277
НДС	5368,25	4822,59	4640,05
Налог на прибыль	1378,93	1073,54	1747,01
Налог на имущество	12,041	9,608	5,296
Прочие налоги и сборы	0	12	18,88
ФСС	488,733	413,124	213,552
ПФР	1302,11	1270,69	1432,14
ФФОМС	263,319	248,134	303,8
Всего налогов и сборов	9589,93	8608,68	9202

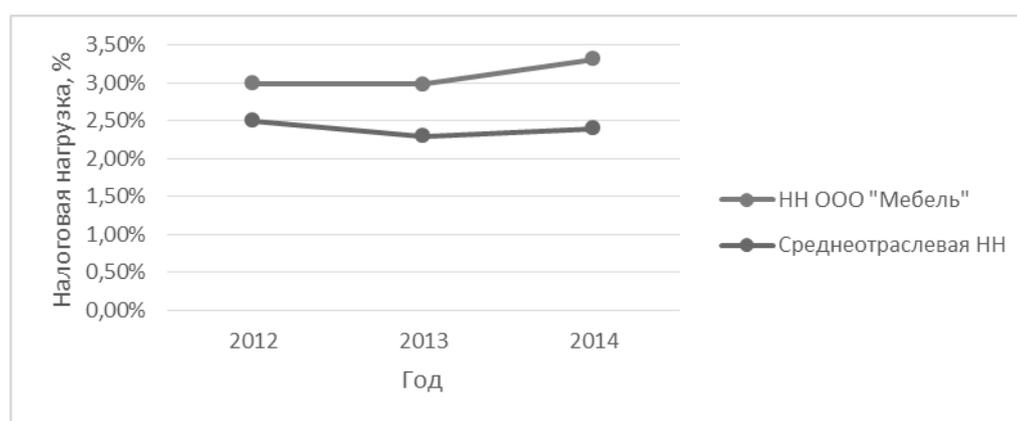


Рис.13. Сравнение налоговой нагрузки с учетом рекомендаций со среднеотраслевым значением

В соответствии с проведенными расчетами, можно сделать вывод о том, что налоговая нагрузка предприятия чуть выше среднеотраслевого показателя налоговой нагрузки. Данные рекомендации рассчитаны на снижение риска внеплановой налоговой проверки.

Но предприятие является плательщиком НДС, то есть косвенного налога, который взимается не с финансового результата, а также плательщиком НДФЛ и страховых взносов, в которых предприятие является лишь налоговым агентом, поэтому методика, разработанная МинФинком РФ, не отражает реальной налоговой нагрузки.

Реальную налоговую нагрузку можно оценить по методике Крейниной, так как здесь показывается влияние прямых налогов на финансовое состояние предприятия. Воспользуемся формулой 2 и рассчитаем налоговую нагрузку:

$$НН_{2012} = 2,45\%$$

$$НН_{2013} = 2,14\%$$

$$НН_{2014} = 3,31\%$$

Таким образом, сокращен риск выездной налоговой проверки до минимума.

Перейдем к налоговой оптимизации. Налоговая оптимизация представляет собой легитимное, т.е. законное, эффективное налоговое планирование начислений и уплат в бюджет. Грамотно и составленная с учетом всех особенностей оптимизационная схема позволяет достичь намеченного результата.

В налоговую оптимизацию входят способы:

- разработка приказа об учетной и налоговой политике;
- оптимизация через договор;
- специальные методы налоговой оптимизации;
- применение льгот и освобождений, предусмотренных законом.

Для построения грамотной налоговой оптимизации руководству предприятия рекомендуется:

- исследовать все стороны деятельности предприятия, сделать анализ слабых и сильных бизнес-процессов, а также возможные направления для внедрения налогового планирования;
- учесть, что деятельность российских предприятий регулируется не только налоговым отраслевым законодательством, но и таможенным – для экспортеров и импортеров;
- проработать и подготовить кадровый документооборот по налоговому вопросу. Иногда мельчайшие опечатки (например, пропущенная цифра в ИНН контрагента) могут привлечь внимание налоговиков;

- надлежащим образом сформировать учетную политику организации. В приказе об учетной политике в целях налогообложения четко определить и сформулировать суть метода признания дохода в целях налогообложения.

На рис. 14 представлены способы налоговой оптимизации, которыми может воспользоваться предприятие.



Рис. 14. Схема способов уменьшения налоговых платежей

Основной экономический результат деятельности предприятия – чистая прибыль. В результате того, что предприятие могло понести значительные убытки в виде налоговых санкций (штрафов) (табл. 13), была посчитана чистая прибыль в соответствии с штрафами за неполное исчисление налоговой базы. Таким образом, чистая прибыль предприятия была бы намного меньше фактически полученной. Результаты расчета можно увидеть на рис. 15.

Таблица 13

Расчет штрафов и результат чистой прибыли предприятия после налоговой проверки

Показатель	2012	2013	2014
НДФЛ уплаченный	480,85	513,95	556,17
НДФЛ нужный	776,55	758,98	841,28
Неуплаченная сумма	295,70	245,03	285,11

Показатель	2012	2013	2014
Штраф	118,28	98,01	114,04
Итого к уплате сверх по НДС/Л	413,98	343,05	399,15
НДС уплаченный	1241,43	1011,22	908,47
НДС нужный	5368,25	4822,59	4640,05
Неуплаченная сумма	4126,82	3811,37	3731,58
Штраф	1650,72788	1524,549	1492,6306
Итого к уплате сверх по НДС	5777,55	5335,92	5224,21
Итого к уплате сверх	6191,53	5678,97	5623,36
Чистая прибыль фактическая	18293,38	14669,39	19495,32
Чистая прибыль с учетом рекомендаций	16593,60	13313,12	17925,63
Чистая прибыль после проверки	12101,85	8990,42	13871,96



Рис. 15. Сравнение чистой прибыли

Из представленных расчетов видно, как внеплановая налоговая проверка повлияла бы на конечный финансовый результат предприятия.

Цель работы: разработать рекомендации для управления налоговой нагрузкой предприятия была достигнута, а задачи, поставленные в начале работы, были решены.

ЛИТЕРАТУРА

1. Приказ ФНС России от 10.05.2012 N ММВ-7-2/297@ "О внесении изменений в приказ ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@ "Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок"
2. "Основные направления налоговой политики на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов" (одобрены Правительством РФ 01.07.2014).
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный

ресурс]: информационный портал Федеральной службы государственной статистики./ Федеральная служба Государственной статистики, 1999-2015. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

4. Власова М. С. Разработка механизма управления экономической устойчивостью горного предприятия при мониторинге его обязательных платежей: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2003. 22 с.

5. Власова М.С. Налоговое бюджетирование как элемент финансового планирования//Ученые записки Международного банковского института. 2014. № 8-1. С. 177-182.

6. Филобокова, Л. Ю. Оптимизация налоговой политики малого предприятия: оценка и управление / Л. Ю. Филобокова; рец. А. С. Дудова // Аудит и финансовый анализ. - 2010. - N 4. - С. 62-66

7. Хачатурян Ю. Оптимизация зарплатных налогов и сборов: что меняем?//Справочник экономиста// –Москва: б.н., –2013

8. 23. Чипуренко Е.В. Налоговая нагрузка предприятия: анализ, расчет, управление: Учебное пособие / Е.В. Чипуренко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011

Рижинашвили М. А.

Международный банковский институт

Погостинская Н.Н., д.э.н., профессор – Научный руководитель

КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Правильное использование и формирование капитала предприятия определяет эффективность всей финансово-хозяйственной деятельности. Главной целью формирования капитала является удовлетворение потребностей фирмы в источниках финансирования активов.

Управлять финансами – значит управлять капиталом. Самое общее определение капитала – это авансируемая, инвестируемая в производство стоимость в целях извлечения прибыли, т.е. стоимости, воспроизводящей новую стоимость.

Управление капиталом предприятия включает в себя:

- определение задач управления структурой капитала;

- анализ финансовой устойчивости предприятия и ликвидности его баланса;
- принятие решения об изменении объема и структуры капитала;
- анализ рентабельности и отдачи капитала.

Наиболее важной задачей управления структурой капитала является формирование достаточного объема капитала, обеспечивающего необходимые темпы экономического развития предприятия. Эта задача реализуется путем определения общей потребности в капитале для финансирования необходимых предприятию активов, формирования схем финансирования оборотных и внеоборотных активов, разработки системы мероприятий по привлечению различных форм капитала из предусматриваемых источников. Также одна из главных задач управления структурой капитала – это обеспечение финансовой устойчивости предприятия.

В узком понимании экономическая сущность финансовой устойчивости предприятия заключается в обеспеченности его запасов и затрат источниками их формирования. Финансовая устойчивость предприятия обеспечивается достаточной долей собственных средств в составе источников его финансирования и является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивая свободное маневрирование денежными средствами предприятия, и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции. Финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главной характеристикой финансового состояния предприятия.

Ликвидность баланса есть степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. В ходе анализа ликвидности обычно рассматриваются коэффициенты ликвидности. Анализ финансовой устойчивости и ликвидности позволяет выбрать направления изменения структуры капитала.

Оценкой эффективности управления капиталом обычно служат показатели отдачи рентабельности. Важное значение имеет также ускорение оборачиваемости собственного капитала, что способствует росту его доходности.

Таким образом, в информационном обеспечении управления структурой капитала важное значение имеют три группы коэффициентов, характеризующие:

- структуру капитала (табл. 1),
- финансовую устойчивость и ликвидность (табл. 2),
- рентабельность и отдачу капитала (табл. 3).

В таблицах 1-3 приведены коэффициенты, рассчитанные по данным ОАО «ГП» в 2012-2014 годах.

Таблица 1

Показатели финансовой устойчивости ОАО «ГП» (на конец года)

Коэффициенты	2012 г.	2013 г.	2014г.	Изменение, +- 2014 год от 2012
автономии	0,78	0,77	0,74	-0,04
маневренности собственного капитала	0,18	0,2	0,2	0,02
маневренности функционирующего капитала	0,1	0,23	0,42	0,32
собственной платежеспособности	1,2	1,41	1,28	0,08
соотношения собственных оборотных средств и вложенного капитала	0,14	0,16	0,15	0,01
обеспеченности собственными средствами	0,55	0,59	0,56	0,01
соотношения мобильных и иммобилизованных средств	0,34	0,38	0,37	0,03
соотношения оборотных и вложенных средств	0,26	0,28	0,27	0,01
соотношения привлеченных и вложенных средств	0,21	0,23	0,25	0,04
инвестирования	1,05	1,06	1,02	-0,03
структуры заемного капитала	0,46	0,5	0,54	0,08

Таблица 2

Ликвидность и финансовая устойчивость ОАО «ГП» (на конец года)

Коэффициенты	2012 г.	2013 г.	2014г.	Изменение, +- 2014 год от 2012
финансовой зависимости	1,27	1,3	1,35	0,08
абсолютной ликвидности	0,12	0,33	0,55	0,43
текущей ликвидности	2,2	2,4	2,28	0,08

Таблица 3

Рентабельность и отдача от капитала ОАО «ГП»

Коэффициенты	2012 г.	2013 г.	2014г.	Изменение, +- 2014 год от 2012
рентабельности внеоборотных	0,07	0,08	0,02	-0,05

активов				
оборачиваемости оборотных средств	1,43	1,32	1,2	-0,23
оборачиваемости денежных средств	25,8	9,07	5,02	-20,78
рентабельности собственного капитала	0,07	0,08	0,02	-0,05
чистой рентабельности	0,15	0,16	0,04	-0,11
отдачи всех активов или	0,36	0,36	0,33	-0,03
отдачи внеоборотных активов	0,49	0,5	0,45	-0,04
отдачи собственных средств	0,46	0,47	0,44	-0,02
доходности совокупных активов	0,9	0,05	0,01	-0,08

Подводя итог анализу капитала ОАО «ГП», следует отметить финансовую независимость, платежеспособность и ликвидность анализируемого предприятия. В то же время все коэффициенты в таблице 3 показывают отрицательную динамику, что связано с резким падением чистой прибыли почти в 3 раза.

Соответственно, пути улучшения финансового положения лежат в плоскости снижения издержек, т.к. возможности генерирования выручки ограничены ценовой конъюнктурой рынка. Как показал углубленный анализ, в составе расходов большая их часть составляет обслуживание долгов и займов, а также прочие расходы.

Для проведения комплексной оценки финансовой устойчивости предлагается использовать динамический норматив. Понятие динамического норматива и возможность его применения для оценки финансовой устойчивости обоснованы в работах Н. Н. Погостинской¹⁰.

В данной работе представлен динамический норматив на основе коэффициентного подхода, а также рассчитаем интегральные оценки финансовой устойчивости, изменчивости и стабильности.

Для формирования динамического норматива отбираются показатели, входящие в состав коэффициентов, представленных в табл.1-3, это показатели:

- валюта баланса — БЛ;

¹⁰ Погостинская Н.Н., Погостинский Ю.А. «Золотое правило» финансовой устойчивости предприятия // Ученые записки Международного банковского института. Вып. № 7. Инновации в обеспечении финансовой устойчивости и компьютерные технологии поддержки бизнеса / Под науч. ред. А.С. Харланова. – СПб.: Изд-во МБИ, 2014. – С.154-169; Погостинская Н.Н. и др. Баланс результативности и экономичности в динамическом нормативе // Экономика Бизнес Банки: Международный научно-практический журнал. – М.: НОУ "Рим университет", 2014. – № 1 (6). – С.72-85.; Погостинская Н.Н. и др. Инновационный подход к оценке финансовой устойчивости предприятия // Финансы. Деньги. Инвестиции. – М. – 2013. – №1. С. 10-16. и др.

- внеоборотные активы – ВНА;
- оборотные активы – ОБ;
- капитал и резервы — КР;
- долгосрочные обязательства — ДО;
- краткосрочные обязательства — КО;
- денежные средства и краткосрочные финансовые вложения — ДС;
- собственные оборотные средства — СОС;
- чистая прибыль — ЧП;
- выручка — В.

Для попарного упорядочения показателей необходимо определить предпочтительные направления изменения коэффициентов, в состав которых входят отобранные показатели. Если наиболее благоприятной тенденцией коэффициента является рост, то показатель, находящийся в числителе рассматриваемого коэффициента, должен расти быстрее, чем показатель, находящийся в знаменателе. И наоборот, если наиболее благоприятной тенденцией коэффициента является снижение, то показатель, находящийся в числителе рассматриваемого коэффициента должен расти медленнее, чем показатель, находящийся в знаменателе.

Первый коэффициент – коэффициент автономии. Более предпочтителен его рост. Для роста коэффициента необходимо, чтобы капитал и резервы – показатель, находящийся в числителе, рос быстрее валюты баланса – показателя, находящегося в знаменателе, таким образом:

$$T(KP) > T(БЛ),$$

Здесь T – темп роста.

Такая же ситуация и с коэффициентом маневренности собственного капитала. Для благоприятного развития компании предпочтителен его рост:

$$T(СОС) > T(KP).$$

Также предпочтительным является рост следующих коэффициентов: маневренности функционирующего капитала, собственной платежеспособности, соотношения собственных оборотных средств и вложенного капитала, структуры заемного капитала, обеспеченности собственными средствами, абсолютной ликвидности, рентабельности внеоборотных активов, оборачиваемости оборотных активов, соотношения мобильных и иммобилизованных средств, соотношения оборотных и вложенных средств, текущей ликвидности, оборачиваемости денежных средств, рентабельности собственного капитала, чистой рентабельности, инвестирования, отдачи всех активов или ресурсоотдача, отдачи собственных

средств, доходности совокупных активов. Отсюда следуют следующие попарные упорядочения показателей:

$T(ДС) > T(СОС); T(СОС) > T(КО); T(СОС) > T(БЛ); T(ДО) > T(КО);$
 $T(СОС) > T(ОБ); T(ДС) > T(КО); T(ЧП) > T(ВНА); T(В) > T(ОБ); T(ОБ) >$
 $T(ВНА) ; T(ОБ) > T(БЛ); T(ОБ) > T(КО); T(В) > T(ДС); T(ЧП) > T(КР);$
 $T(ЧП) > T(В); T(КР) > T(ВНА); T(В) > T(ВНА); T(В) > T(КР); T(ЧП) > T(БЛ).$

Противоположной является ситуация с коэффициентом финансовой зависимости, для эффективной деятельности предприятия лучше будет, если этот коэффициент будет падать, так как он собственно показывает финансовую зависимость предприятия, также и с коэффициентом соотношения привлеченных и вложенных средств, отсюда:

$T(КР) > T(БЛ); T(БЛ) > T(ДО) > T(КО).$

Эти соотношения формируют матрицу предпочтений $E = \{e_{ij}\}$ (табл.4), которая строится следующим образом:

$e_{ij} = 1$, если $T_i > T_j$

$e_{ij} = -1$, если $T_i < T_j$

$e_{ij} = 0$, если соотношения между показателями не установлено,

где i – номер показателя в строке,

j – номер показателя в столбце,

e_{ij} – элемент матрицы предпочтений,

T_i, T_j – темпы роста i -го и j -го показателей,

Таблица 4

Матрица нормативных предпочтений по коэффициентам

	БЛ	ВНА	ОБ	КР	ДО	КО	ДС	СОС	ЧП	В
БЛ					1					
ВНА										
ОБ	1	1				1				
КР	1	1								
ДО						1				
КО										
ДС						1		1		
СОС	1		1	1		1				
ЧП	1	1		1						1

	БЛ	ВНА	ОБ	КР	ДО	КО	ДС	СОС	ЧП	В
В		1	1	1			1			

Далее матрица дополняется ненулевыми элементами на основе принципа транзитивности, суть которого задает следующее правило: если $a > b$ и $b > c$, то $a > c$. В итоге матрица предпочтений по 23 коэффициентам с использованием принципа транзитивности содержит в себе 82 ненулевых коэффициента.

В матрице предпочтений имеют место нулевые элементы. Для их заполнения необходимо провести сравнение показателей КР и ВНА с другими показателями:

$T(ОБ) > T(КР)$ – рост обеспеченности оборотных активов собственными средствами;

$T(ДО) > T(ВНА) > T(КО)$ – обеспечение финансирования роста внеоборотных активов преимущественно за счет долгосрочных обязательств.

Исходя из выбранных парных упорядочений, получается следующее общее упорядочение показателей:

$T(ЧП) > T(В) > T(ДС) > T(СОС) > T(ОБ) > T(КР) > T(БЛ) > T(ДО) > T(ВНА) > T(КО)$.

Для расчета интегральных оценок необходимо найти фактические темпы роста показателей за рассматриваемые периоды (табл.5).

Таблица 5

Расчет темпов роста показателей, в тыс. руб.

Показатели	Исходные данные			Темпы роста	
	2012 год	2013 год	2014 год	2013 год	2014 год
Чистая прибыль	556387169	628311221	188980016	1,13	0,30
Выручка	3659150757	3933335313	3990280172	1,07	1,01
Денежные ср-ва и краткосрочные фин. вложения	141712618	405343296	795146464	2,86	1,96
Собственные оборотные ср-ва	1401223401	1748333899	1863268377	1,25	1,06
Оборотные активы	2560662191	2987780814	3318658564	1,17	1,11
Капитал и резервы	7882796987	8369165460	9089213120	1,06	1,08
Валюта баланса	10035277360	10855186062	12249735124	1,08	1,13
Долгосрочные обязательства	993041583	1246573693	1705131817	1,25	1,37
Внеоборотные	7474615169	7867405248	8931076560	1,05	1,14

Показатели	Исходные данные			Темпы роста	
	2012 год	2013 год	2014 год	2013 год	2014 год
активы					
Краткосрочные обяз-ва	1159438790	1239446915	1455390187	1,07	1,17

Показателю, имеющему наибольший фактический темп роста в каждом году, присваивается первый номер (фактический ранг) и далее по порядку.

Следующий шаг – расчет оценок эффективности управления капиталом исходя следующей формулы:

$$\mathcal{E} = 1 - \frac{m(\phi, n)}{n(n-1)}$$

где $m(\phi, n)$ – сумма инверсий в фактическом упорядочении по сравнению с нормативным;

n – количество показателей в динамическом нормативе.

$$\mathcal{E}_{2013} = 0,64$$

$$\mathcal{E}_{2014} = 0,22$$

Оценка эффективности в 2014 году была на уровне 0,64, что говорит об средней эффективности управления капиталом в ОАО «ГП». При этом оценка эффективности в 2014 году снизилась с 0,66 до 0,22, что является очень существенным падением и характеризует управление капиталом как низкоэффективное: $\Delta\mathcal{E} = 0,22 - 0,64 = -0,42$

Расчет оценки качества управления капиталом учитывает инверсии показателей в двух фактических упорядочениях в 2013-м и 2014-м годах:

$$B = 1 - \frac{\sum ml}{n(n-1)}$$

$$K = \frac{\mathcal{E}_1 - \mathcal{E}_0}{1 - B}$$

где $\sum ml$ – сумма инверсий в фактическом упорядочении в 2014 году по сравнению с фактическим порядком показателей в 2013 году;

$$\mathcal{E}_1 = \mathcal{E}_{2014}; \quad \mathcal{E}_0 = \mathcal{E}_{2013}.$$

$$B = 1 - 40/(9 \cdot 10) = 0,56$$

$$K = -0,42/(1 - 0,56) = -0,95$$

Значение оценки качества варьируется от -1 до 1. В нашем случае она отрицательна и равна -0,95, что говорит об ухудшении управления капиталом практически по всем параметрам, хотя имелись незаметные улучшения по отдельным соотношениям.

Интегральная структурно-динамическая оценка результативности управления капиталом:

$$R = \mathcal{E}^{2/K+1}$$

где R — оценка результативности управления капиталом ($0 \leq R \leq \mathcal{E}$);

\mathcal{E} — оценка эффективности управления капиталом ($0 \leq \mathcal{E} \leq 1$);

K — оценка качества управления капиталом ($-1 \leq K \leq 1$).

$$R = 0,22^{2/(-0,95+1)} \approx 0,0$$

Оценка результативности практически равна 0, что говорит о полном отсутствии целенаправленной политики управления капиталом в ОАО «ГП».

Ввиду того, что оценки результативности и эффективности неразрывно связаны, для определения факторов, которые в наибольшей степени повлияли на прирост и значение оценки результативности, проводится факторный анализ оценки эффективности.

При проведении факторного анализ было обнаружено, что все показатели оказали отрицательное влияние на изменение интегральной оценки эффективности, за исключением показателей: денежные средства и краткосрочные финансовые вложения и долгосрочные обязательства.

Наибольшее воздействие оказал показатель внеоборотных активов – оценка эффективности снизилась на 10,3 %, что составило 16 % от общего снижения оценки эффективности.

Такие показатели, как: чистая прибыль, собственные оборотные средства, валюта баланса и краткосрочные обязательства понизили оценку эффективности на 8,6% каждый, что составило 13% от общего снижения оценки эффективности.

Следующие показатели: выручка, оборотные активы, капитал и резервы понизили оценку эффективности на 6,9%, что составило 11% от общего падения.

Выявление проблем производится путем определения инверсий, которые показывают, что полученные парные соотношения не совпадают с заданными динамическим нормативом. Некоторые из выявленных проблем приведены в таблице 6.

Таблица 6

Формулировка проблем – инверсий, имеющих в 2013 и в 2014 годах

Фактические соотношения темпов роста показателей, не соответствующие нормативу	Проблема (невыполнение поставленной экономической цели)
$T(B) < T(ДС)$	Уменьшение коэффициента оборачиваемости денежных средств
$T(B) < T(ОБ)$	Уменьшение коэффициента оборачиваемости оборотных активов

Фактические соотношения темпов роста показателей, не соответствующие нормативу	Проблема (невыполнение поставленной экономической цели)
$T(B) < T(БЛ)$	Уменьшение коэффициента отдачи всех активов
$T(КР) < T(ДО)$	Ослабление финансовой независимости ОАО «Газпром»
$T(КР) < T(БЛ)$	Уменьшение коэффициента автономии
$T(ЧП) < T(СОС)$	Уменьшение рентабельности собственных оборотных средств
$T(БЛ) < T(ДО)$	Ослабление финансовой устойчивости ОАО «Газпром»

Уменьшение коэффициента оборачиваемости денежных средств может быть обусловлено резким ростом денежных средств находящиеся в активе баланса ОАО «ГП», особенно валютных счетов, средства которых в 2014 году выросли по сравнению с 2013 годом порядком в 4 раза. Это является закономерным шагом руководства ОАО «ГП», так как курсы основных мировых валют по отношению к рублю показали высокий скачок роста. Выручка упала в 2014 году по сравнению с предыдущим, но совсем незначительно. Финансовые вложения (на срок меньше 12 месяцев) показали высокие темпы роста в 2014 году, которые мы также учитываем с денежными средствами ОАО «Газпром» при расчете коэффициента.

Причиной уменьшения коэффициента оборачиваемости оборотных активов можно свести только к уменьшению значений выручки в 2014 году. Оборотные активы, если их взять за период с 2012 по 2014 годы, имеют уверенный и равномерный рост.

К такому факту, как уменьшение коэффициента автономии можно отнестись с пренебрежением, так как его значение, несмотря на падение в 2014 году все равно является очень высоким 0,74. Тем самым, ОАО «ГП» является в высокой степени финансово независимым.

В 2014 году появились новые нарушения, которых удалось избежать в 2013 году (таблица 7).

Таблица 7

Формулировка проблем, появившихся в 2014 году

Фактические соотношения темпов роста показателей, не соответствующие нормативу	Проблема (невыполнение поставленной экономической цели)
$T(ЧП) < T(B)$	Уменьшения коэффициента чистой рентабельности
$T(ЧП) < T(КР)$	Уменьшение коэффициента рентабельности собственного капитала
$T(ЧП) < T(ВНА)$	Уменьшение коэффициента рентабельности внеоборотных активов

Фактические соотношения темпов роста показателей, не соответствующие нормативу	Проблема (невыполнение поставленной экономической цели)
$T(ЧП) < T(БЛ)$	Уменьшение коэффициента доходности на совокупные активы
$T(В) < T(КР)$	Уменьшение коэффициента отдачи собственных средств
$T(В) < T(ВНА)$	Уменьшение коэффициента отдачи внеоборотных активов
$T(СОС) < T(ОБ)$	Уменьшение коэффициента обеспеченности собственными средствами
$T(СОС) < T(КР)$	Уменьшение коэффициента маневренности собственного капитала
$T(СОС) < T(КО)$	Уменьшение коэффициента собственной платежеспособности
$T(ОБ) < T(КО)$	Уменьшение коэффициента текущей ликвидности
$T(ОБ) < T(ВНА)$	Уменьшение коэффициента соотношения мобильных и иммобилизованных средств
$T(ОБ) < T(БЛ)$	Уменьшение коэффициента соотношения оборотных и вложенных средств
$T(КР) < T(ВНА)$	Уменьшение коэффициента инвестирования

Что касается проблем, связанных с чистой прибылью: уменьшения коэффициента чистой рентабельности, уменьшение коэффициента рентабельности собственного капитала, уменьшение коэффициента рентабельности внеоборотных активов, уменьшение коэффициента доходности на совокупные активы, то здесь необходимо искать решение собственно с чистой прибылью предприятия. Она упала порядком в 4 раза. 2014 год стал ужасным для ОАО «ГПм» по части чистой прибыли из-за нестабильной политической ситуации вокруг России, также санкций, которые также не обошли стороной и «Газпром». Конечно, вернуть уровень чистой прибыли на тот, что был в 2013 году, будет невозможно из-за внешних обстоятельств, но можно сделать действия по управлению капиталом, которые могут смягчить резкое падения чистой прибыли.

Уменьшение коэффициента отдачи собственных средств и уменьшение коэффициента отдачи внеоборотных активов напрямую связано с уменьшением выручки в 2014 году. Мероприятия по ее увеличению уже описаны при разборе проблем относящихся и к 2013 году.

Уменьшение коэффициента соотношения мобильных и иммобилизованных средств даже сложно отнести к проблеме, скорее, стоит отнести как к данному. Так как уже говорилось ранее, ОАО «ГП» является фондоемким предприятием. Превышение темпов роста внеоборотных активов над темпами роста оборотных активов может

говорить лишь о новых проектах предприятия, увеличении числа осваиваемых месторождений прокладках новых трубопроводов с газом.

Таким образом, можно видеть, что анализ с помощью динамического норматива обладает комплексным характером, является системным, удобным и наглядным.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Одной из главных задач финансовой политики является управление финансовыми потоками как государства, так и хозяйствующего субъекта, перед которой, в свою очередь, стоит проблема не только сохранения бизнеса в условиях санкций, но и развитие целых отраслей. Финансовая политика предприятий тесно связана и с внешними экономическими факторами и с внутренними.

Статьи, представленные в сборнике, представляют определенный интерес и являются актуальными исследованиями в области государственных и корпоративных финансов.

Сборник разделен на три раздела, которые отражают в полной мере весь спектр серьезных задач, которые стоят перед хозяйствующими субъектами в этот сложный для России период, когда все предприятия учатся работать в условиях жестких экономических и политических санкций.

Здесь важно и избежание банкротства, и стратегии финансирования, и развитие целых отраслей.

Так, целый раздел посвящен особенностям финансирования отдельных областей экономической сферы, проблемы которого возникают вследствие увеличения цены на финансовые ресурсы с обязательным осуществлением контроля за их рациональным использованием.

В статье В.В. Рачицкой проведён достаточно детальный анализ оценки эффективности расходования бюджетных средств на государственную поддержку рыбохозяйственного комплекса. На данный момент, в условиях эмбарго, у предприятий и ИП осуществляющих свою деятельность в рыбохозяйственной отрасли есть возможность укрепить свои позиции на внутреннем рынке за счет средств государственной поддержки. В рецензируемой работе достаточно подробно проанализированы теоретические и практические рекомендации, для повышения эффективности расходования бюджетных средств предприятиями малого и среднего бизнеса.

В статье Е.И. Козенковой проведён достаточно детальный анализ оценки эффективности расходования бюджетных средств на охрану окружающей среды. В данной сфере существует необходимость принятия неотложных мер по защите окружающей среды и объединения с этой целью интеллектуальных, материально - технических и финансовых средств, а также внедрения и использования новых ресурсосберегающих технологий. Актуальность безотлагательного решения данных задач очевидна, как и то,

что это требует системной работы, соответствующего комплекса мер в рамках единой государственной политики, достаточного финансирования и контроля за целевым использованием выделяемых денежных ресурсов.

В работе Скребкова Дмитрия Владимировича представлен подробный детальный анализ по всем направлениям использования основных средств конкретного предприятия. Данное исследование посвящено весьма актуальному для отечественных производственных предприятий вопросу. Эффективное использование основных средств является важным фактором как улучшения качества выпускаемой продукции, так и повышения технико-экономических и финансовых показателей деятельности предприятия, что способствует повышению его конкурентоспособности. Полученные результаты не только полностью характеризуют состояние основных фондов, но и являются основой для разработки рекомендаций по повышению эффективности их использования в условиях ООО «Объединенные Пивоварни Хейнекен».

Научные редакторы сборника и авторы статей надеются, что материал, представленный в работах, вызовет неподдельный интерес читателей и будет интересен с научной точки зрения.

Научное издание

ВЕСТНИК № 44

Межвузовский студенческий научный журнал

Технический редактор *Н.А. Бейзеров*

Подписано в печать 22.09.15

Усл. печ. л. 11,24. Тираж 500 экз. Заказ 991.

Издательство МБИ

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

тел. (812) 570-55-72