

PROCEEDINGS * УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ



МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАНКОВСКИЙ ИНСТИТУТ



№ 10

INTERNATIONAL BANKING INSTITUTE

2014

- У 91** **Ученые записки Международного банковского института. Вып. № 10.** Материалы научных исследований преподавателей, магистрантов и аспирантов МБИ / Под науч. ред. М.В. Сиговой. – СПб. : Изд-во МБИ, 2014. – 194 с.

ISBN 978-5-4228-0054-4

Выпуск содержит материалы научных исследований преподавателей, магистрантов и аспирантов Международного банковского института.

В статье отражены научный анализ процессов, протекающих в современной мировой и национальных экономиках, финансовой и банковской сферах, исследования по поиску эффективных путей решения актуальных проблем, стоящих перед экономикой России и других государств.

Издание предназначено для научных работников, преподавателей, студентов, магистрантов и аспирантов вузов, а также специалистов-практиков, занимающихся проблемами экономики.

- У 91** **International Banking Institute Proceedings. Issue No 10. Research papers of professors, master students and post-graduates of IBI / Edited by M.V. Sigova.** – St. Petersburg: IBI publishing, 2014. – 194 p.

ISBN 978-5-4228-0054-4

The issue includes research papers of professors, master students and post-graduates of the International Banking Institute.

Articles include the scientific analysis of the processes in the modern world and national economy, financial and banking spheres. The articles research the effective solutions of actual problems in the economy in Russia and other states.

The issue is intended for research workers, teachers, students, master students and postgraduates of higher education institutions, as well as for experts who are specialized in the problems of modern economy.

Главный редактор

Сигова М.В. – ректор МБИ, д-р экон. наук, доц.

Ответственный за выпуск

Круглова И.А. – проректор по научной работе МБИ, канд. экон. наук, канд. юр. наук

ISBN 978-5-4228-0054-4

© АНО ВПО «Международный банковский институт», 2014

СОДЕРЖАНИЕ

Литвиненко Валентина Владимировна, Погостинская Нина Николаевна. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОХИМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	6
Редька Татьяна Анатольевна, Шмулевич Татьяна Викторовна. О ДИАГНОСТИКЕ КРИЗИСНОГО СОСТОЯНИЯ ОТЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	16
Горбатиков Виталий Андреевич. АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТЕЙ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И СНГ.....	25
Зотова Ольга Андреевна. АНАЛИЗ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИИ: ОЗДОРОВЛЕНИЕ ИЛИ СТАГНАЦИЯ.....	30
Козырева Анна Дмитриевна, Лебедева Татьяна Владимировна. РОЛЬ РЕПУТАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО БАНКА И АУДИТОРОВ В ПРОЦЕССЕ ПРО.....	35
Мезенцева Людмила Анатольевна. ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ БАНКОСТРАХОВАНИЯ РОЗНИЧНОГО СЕГМЕНТА В 2015 ГОДУ.....	46
Ледовских Александр Александрович, Круглова Инна Александровна. ОСОБЕННОСТИ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН РОССИИ. ОСНОВНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.....	55
Высоцкий Юрий Васильевич. СИСТЕМНОСТЬ НАУЧНО-ФИЛОСОФСКОГО ПОЗНАНИЯ.....	62
Базылева Юлия Владимировна. МЕТОДЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	67
Бондаренко Дмитрий Сергеевич. АНАЛИЗ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ (АВТОМОБИЛЬНЫЙ ТРАНСПОРТ) В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ В 2014 г. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.....	76
Коларж Вячеслав Вячеславович. ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ КОРПОРАЦИИ С ПОЗИЦИИ ТЕОРИИ СПИРАЛЬНОЙ ДИНАМИКИ.....	83
Зинченко Евгений Андреевич, Власова Марина Сергеевна. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	91
Литвиненко Валентина Владимировна, Погостинская Нина Николаевна. ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ВНОВЬ СОЗДАВАЕМЫХ БИЗНЕС СТРУКТУР.....	98
Пилипенко Алина Игоревна. О ПОДХОДАХ К ПРИМЕНЕНИЮ ИНСТРУМЕНТОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....	108
Мишарин Сергей Вадимович, Разумова Ирина Анатольевна. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА БАНКОВСКИХ КАРТ.....	111
Березуцкая Екатерина Андреевна. ПОЛИТИКА БАНКА ПО СТИМУЛИРОВАНИЮ СБЫТА СВОИХ ПРОДУКТОВ.....	118
Живилова Светлана Сергеевна, Круглова Инна Александровна. СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИИ И КИТАЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ.....	121

Кроликос Максим Владимирович, Погостинская Нина Николаевна. РАЗРАБОТКА ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ	127
Ананьева Анастасия Владимировна. АУДИТ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ	136
Бондарева Елизавета Алексеевна, Ласкина Любовь Юрьевна. ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОГО ЛЕВЕРИДЖА НА СТОИМОСТЬ КОМПАНИИ	139
Юрковска Зоя Владимировна, Лисица Максим Иванович. КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИИ.....	146
Юрковска Зоя Владимировна, Лисица Максим Иванович. ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ АНАЛИТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ ДЛЯ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ КАПИТАЛА КОМПАНИИ	155
Яковлев Андрей Владимирович. РОЛЬ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА.....	166
Затевахина Анна Васильевна, Курашева Наталья Алексеевна, Лимарева Ирина Владимировна. РАСШИРЕНИЕ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА КИРГИЗИИ И РОССИИ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТАБИЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ.....	176
Кривошеев Максим Владимирович. ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА "ПОГРУЖЕНИЯ" В ПРЕПОДАВАНИИ ИСТОРИИ В ВУЗЕ	184

К ЧИТАТЕЛЮ

В предлагаемом читателям выпуске журнала «Ученые записки МБИ» опубликованы научные и научно-методические статьи преподавателей, магистрантов и аспирантов Международного банковского института.

В статьях отражен научный анализ процессов, протекающих в современной мировой и национальных экономиках, финансовой и банковской сферах, представлены исследования по поиску эффективных путей решения актуальных проблем, стоящих перед экономикой России и других государств.

Очевидно, что события, происходящие в современном мире, а также особенности развития отечественной экономики в этот сложный период находятся в центре внимания ученых-экономистов и тех, кто еще только изучает азы экономической науки.

Редакционная коллегия отмечает актуальность и высокий профессионализм авторов научных статей, включенных в очередной выпуск научного журнала «Ученые записки МБИ», и выражает благодарность всем авторам, которые в большинстве своем имеют принципиальную позицию, связанную с критическим анализом процессов, протекающих в современной экономике, финансовой и банковской сферах, предлагают и исследуют пути эффективного социально-экономического развития общества.

Редколлегия полагает, что представленные в журнале результаты научных и научно-методических работ преподавателей, магистрантов и аспирантов окажут позитивное влияние на экономическое и социально-экономическое развитие России и других государств, их финансовых и научных институтов.

Редакционная коллегия

УДК 338.012

Литвиненко Валентина Владимировна

valentina_1_07@mail.ru,

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

магистрант

Погостинская Нина Николаевна

nprog@hotmail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

доктор экономических наук, профессор

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОХИМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. Исследование посвящено проблематике перспектив развития отечественной нефтегазохимической отрасли. В работе проанализировано текущее состояние отрасли, оценен потенциал инновационного развития, а также выявлены факторы стратегической приоритетности развития отечественного комплекса нефтегазохимии.

Ключевые слова: нефтегазохимическая отрасль, углеводородное сырье, полимеры, пиролиз, инновационная модель развития отрасли.

Valentina Litvinenko

valentina_1_07@mail.ru,

Russia, St. Petersburg

International Banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

Master student

Nina Pogostinskaya

nnpog@hotmail.ru

Russia, St. Petersburg

International Banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

Doctor of economic Sciences, Professor

**ANALYSIS OF THE CURRENT STATE AND DEVELOPMENT
PROSPECTS OF THE PETROCHEMICAL AND GAS INDUSTRY
IN THE RUSSIAN FEDERATION**

Abstract: research is devoted to the problems of the development prospects of domestic petrochemical and gas industry. The paper analyzes the current state of the industry, evaluates the potential of innovative development, and highlights the factors identifying strategic priority development of domestic oil and gas chemistry sector.

Keywords: petrochemical and gas industry, the hydrocarbon feed, polymers, pyrolysis, innovative model of industry development.

В настоящее время нефтегазохимия (далее – НГХ) – отрасль, основанная на продуктах переработки нефти, газового конденсата, попутного нефтяного и природного газа является частью химической индустрии и играет одну из ведущих ролей среди мировых многоотраслевых комплексов.

Нефтегазохимическая отрасль является одним из наиболее перспективных направлений развития нефтегазового комплекса, что обуславливается высокими потребительскими характеристиками ее продукции.

На данном этапе развития мировой экономики невозможно представить себе области промышленности без использования современных материалов. Развитие машиностроения, электроники, связи и транспорта, медицины, строительства, сельского хозяйства, а также производства товаров культурно-бытового назначения напрямую связаны с потреблением продукции высокого предела¹ нефтегазохимической отрасли.

Коэффициент опережения роста спроса на нефтехимикаты по сравнению с ростом ВВП в развитых странах в среднем составляет 1,8 [1].

¹ Продукция, получаемая вследствие глубокой переработки сырья, в результате которого изменяются его химический состав, физические и механические свойства, агрегатное состояние.

В силу высоких требований к эффективности современных производств, нефтегазохимическая отрасль обладает широким потенциалом для реализации модернизационных и инновационных решений.

В большинстве стран мира отрасль НГХ является выгодным объектом бизнеса, о чем свидетельствуют высокие темпы ее роста. В экономике развитых стран доля данной отрасли в ВВП составляет более 10%.

В настоящее время суммарная выручка от продажи мировой нефтегазохимической продукции составляет около 3 трлн долл., что сопоставимо со стоимостью продукции мирового рынка нефти.

Несмотря на хорошую обеспеченность сырьевыми, водными и энергетическими ресурсами, доля России в мировом объеме выпуска нефтехимической продукции по итогам 2012 г. составила менее 2% [2].

Это обусловлено в первую очередь доминированием в последние десятилетия сырьевой модели развития отечественной газо- и нефтехимической отрасли.

Рис. 1 отражает динамику изменений на рынке углеводородного сырья (далее – УВС) за период с 2010 по 2013 г. [3].

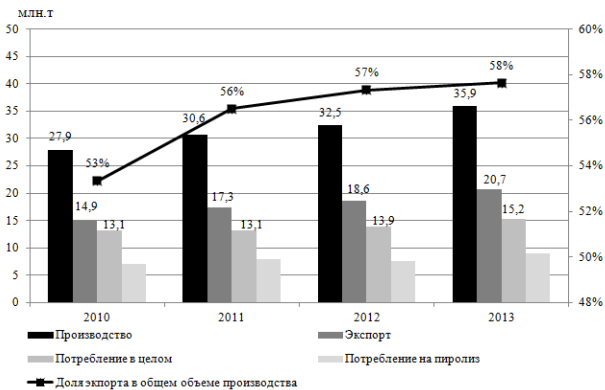


Рис. 1. Российский рынок углеводородного сырья, 2010–2013 гг.

В период с 2010 по 2013 г. наблюдался рост объемов производства углеводородного сырья на 29% с 27,9 млн т до 35,9 млн т соответственно. Большая часть произведенного УВС экспортировалась из России. На протя-

жении всего анализируемого периода доля экспорта возростала с 53% в 2010 г. до 58% в 2013 г.

По итогам 2013 г. из 35,9 млн т произведенного сырья потребление внутренним рынком составило всего 15,2 млн т, или 42%.

Как видно из рис. 1, на протяжении анализируемого периода производство УВС в целом превышало его потребление более чем в два раза. Потребление УВС на нефтехимию составляет не более половины общего объема потребления.

Основной целью инновационной модели развития отрасли НГХ является производство конечной продукции с высокой добавленной стоимостью. Ориентация на выпуск изделий из полимеров и каучуков для всех отраслей экономики является основной отличительной чертой инновационной модели развития по сравнению с сырьевой.

Одним из базовых процессов производства продукции с высокой добавленной стоимостью является пиролиз УВС. На его основе получают более 75% нефтехимических продуктов [4].

Общая мощность российских пиролизных установок по состоянию на 2013 г. составляла 3,3 млн т/год. Загрузка пиролизных установок составляет около 80%. Производство этилена и пропилена на крупнотоннажных установках (мощностью 600, 350 и 300 тыс. т/год) составляет около 78%.

По итогам 2013 г., из 13 установок вторичной переработки, запланированных к вводу в эксплуатацию и окончанию реконструкции, были завершены работы по 11 установкам, по 2 установкам завершены строительные-монтажные работы и ведутся пуско-наладочные работы.

В соответствии с четырехсторонними соглашениями между нефтяными компаниями, Федеральной антимонопольной службой, Ростехнадзором и Росстандартом на 2016 г. запланирован ввод в эксплуатацию 10 новых установок и завершение реконструкции 3 имеющихся установок вторичной переработки и облагораживания [3].

Рис. 2 иллюстрирует динамику изменений на российском рынке полимеров за период с 2010 по 2013 г.

В период с 2010 по 2013 г. на российском рынке полимеров наблюдается стойкая тенденция превышения спроса на крупнотоннажные полимеры над объемами их фактического производства. Так, по итогам 2013 г., спрос составил 7,8 млн т, что в 1,3 раза выше объема производства – 6,1 млн т.

В анализируемом периоде дефицит изделий из полимеров обеспечивался импортом продукции, доля которой на российском рынке по итогам 2013 г. составила 34%.

С учетом развития отраслей-потребителей, развития товаров-субститутов, а также необходимости снижения уровня экологической нагрузки в ближайшей перспективе прогнозируется сохранение тенденции к росту показателя импортозависимости на российском рынке изделий из полимера и каучуков [5, с. 13].

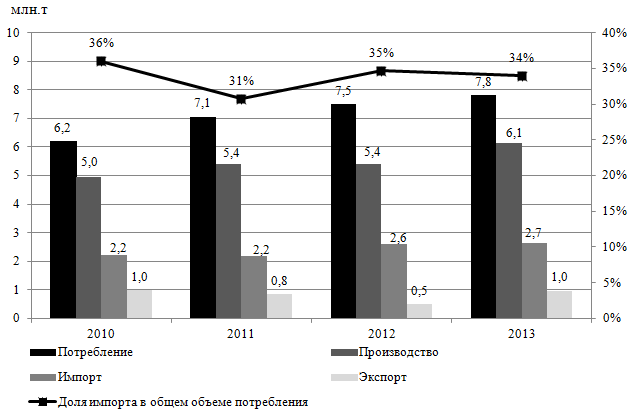


Рис. 2. Российский рынок полимеров, 2010–2013 гг. [3]

В условиях высокого потенциала роста спроса на нефтегазохимическую продукцию со стороны различных отраслей экономики, основной комплексной проблемой развития отечественной отрасли НГХ является дефицит мощностей пиролиза при существующем избытке углеводородного сырья (сжиженный углеводородный газ, нефтяной этан).

Исходя из текущих тенденций в ближайшие годы снижение объемов добычи российской нефти и газового конденсата не прогнозируется. В период с 2010 по 2013 г. более 7% объема добытой нефти с газовым конденсатом обеспечивалось за счет разработки новых месторождений [3] (рис. 3).

По данным Министерства энергетики РФ, на 2014–2016 гг. приходится период ввода в разработку основных новых месторождений.

Исходя из текущих предпосылок, дальнейшее развитие и модернизация нефтегазохимической отрасли невозможны без создания мощностей пиролиза, а также развития направления производства полимеров. В противном случае Россия превратится в сырьевой придаток развивающихся экономик.

Рис. 4 иллюстрирует мировую структуру перераспределения УВС между странами-производителями и странами, обладающими развитыми перерабатывающими мощностями нефти по состоянию на 2012 г [6].

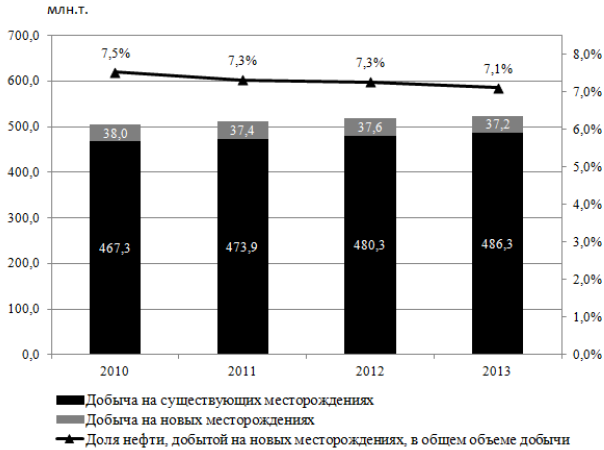


Рис. 3. Добыча нефти с газовым конденсатом, 2010–2013 гг.

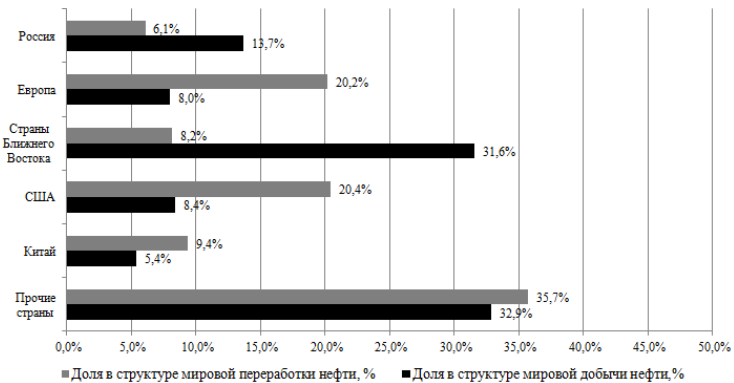


Рис. 4. Мировые центры добычи и переработки нефти, 2012 г.

Все большую актуальность для энергетических рынков мира в настоящее время приобретает тенденция регионализации. Перераспределению основных

мировых потоков УВС способствует ряд факторов, в числе которых можно выделить: перспективы добычи битуминозных песков в Канаде, потенциал добычи сланцевого газа в США, добычу тяжелой нефти в Венесуэле, добычу нефти на шельфе Бразилии, развитие ВИЭ¹ в европейских странах, кризис сбыта российского газа в Европе.

Источником УВС для мирового рынка, альтернативным российскому, с высокой долей вероятности в перспективе могут служить ресурсы Ближнего Востока. По итогам 2012 г. доля стран Ближнего Востока в мировой добыче нефти составляла 31,6% [6].

В последние годы наблюдаются стремительные изменения в мировом нефтегазовом секторе. Он становится все более науко- и инновационным. Растет значение нетрадиционных углеводородов.

Тенденции технологической глобализации и ресурсной регионализации приводят к переходу от ресурсной к технологической конкуренции.

В последние несколько десятилетий в мире обозначился ряд быстрорастущих центров нефтехимии, в числе которых – страны Персидского залива и Китай. Нефтехимические мощности Саудовской Аравии с начала 1990-х гг. увеличились в пересчете на производство этилена в 4,5 раза, КНР – в 2,5 раза (таблица).

В то же время российская нефтегазохимическая отрасль идет по пути расширения существующих мощностей, а не создания новых.

Существенным риском для российской нефтегазохимии является реализация прогнозируемых проектов по производству нефтегазохимической продукции в США, Китае и на Ближнем Востоке [7, с. 57].

Переориентация мировых торговых потоков в ближайшее десятилетие способна значительно ужесточить конкуренцию на рынках продукции нефтегазохимической отрасли.

В сложившейся ситуации оптимальным направлением развития отечественной отрасли НГХ является переход к инновационной модели развития, связанный с наращиванием мощностей переработки УВС.

Первоочередной задачей является формирование комплексной системы государственного стимулирования инновационного развития отрасли и условий, при которых будет расширяться использование отечественных технологических решений в нефтегазовом комплексе в целом.

Основными направлениями инновационного развития должны стать:

- современные методы оценки и разведки нефтяных месторождений, направленные на повышение коэффициента извлечения нефти из недр;

¹ Возобновляемые источники энергии

- внедрение новых технологий в добыче и транспортировке энергоресурсов;
- технологии переработки нефти, газового конденсата и попутного газа, направленные на оптимизацию схем глубокой переработки углеводородов.

Сравнительная характеристика особенностей и перспектив развития отрасли НГХ различных стран

Страна	Модель развития отрасли	Тенденция развития энергетических рынков	Планы развития
США	Инновационная ¹	Регионализация	Наращивание мощностей пиролиза более чем в 3 раза; Производство этилена на уровне 37 млн т к 2020 г.; Дальнейшее развитие полимерной индустрии
Китай	Инновационная	Регионализация	Пятилетка 2011–2015 гг. – «Великая эра этилена»; Этилен рассматривается в качестве стратегического ресурса, незаменимого звена цепи производственной нефтегазохимии; Производство этилена в 2015 г. на уровне 30 млн т; Расширение использования инновационных технологий; Развитие процессов каталитического пиролиза ²
Ближний Восток	Смешанная	Глобализация	Ожидаемый объем производства этилена к 2020 г. – 35 млн т; Ввод в эксплуатацию около 80 предприятий НГХ отрасли различного профиля; Наращивание мощностей по выпуску крупнотоннажных пластмасс до 43 млн т
Россия	Переходная	Глобализация	Наращивание производственных мощностей согласно «Плану развития газо- и нефтехимии России на период до 2030 года»; Развитие нефтегазохимической отрасли в рамках 6 кластеров

Источник: [4, 5], анализ автора.

¹ На базе углубленной переработки УВС.

² Использование тяжелой сырой нефти в качестве сырья.

В целях системного развития нефтегазохимической отрасли Министерством энергетики Российской Федерации совместно с другими федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации и организациями нефтегазохимического комплекса разработан План развития газо- и нефтехимии России на период до 2030 г. (далее – План развития) [8].

Развитие нефтегазохимии предполагается осуществлять в рамках шести отраслевых кластеров: Западно-Сибирского, Волжского, Каспийского, Северо-Западного, Восточно-Сибирского, Дальневосточного. Создание кластеров направлено на достижение целей сокращения затрат на логистику сырья и сбыт готовой продукции, экономии капитальных и операционных затрат.

Реализация Плана развития нефте- и газохимии России на период до 2030 г. предполагает максимально эффективное использование легкого углеводородного сырья, преимущественно в переработке на нефтегазохимических мощностях.

Планом развития предусмотрен существенный рост внутреннего спроса на нефтегазохимическую продукцию, повышение конкурентоспособности отечественной нефтегазохимической продукции глубоких переделов и эффективное использование увеличивающихся объемов сырья.

В соответствии с Планом развития предполагается, что спрос на нефтегазохимическую продукцию в Российской Федерации, главным образом за счет сектора промышленного и жилищного строительства, ЖКХ и автодорожного строительства увеличится более чем в 4 раза. Благодаря вводу новых современных мощностей также будет устранен дефицит мощностей пиролиза.

В случае реализации всех заявленных проектов к 2030 г. удастся устранить дефицит необходимых мощностей пиролиза, за счет чего весь природный производственный сырьевой поток будет перенаправлен в нефтегазохимическую отрасль.

Исходя из вышеприведенного анализа текущего состояния и перспектив развития отечественной нефтегазохимической отрасли, можно сделать следующие выводы.

1. В настоящее время Россия является лидером в области добычи нефти и газа, однако до сих пор не занимает лидирующих позиций в мировой нефтехимической промышленности.

2. Во всех секторах НГХ присутствуют как предпосылки к развитию, так и сложности, требующие преодоления. Текущая государственная стратегия Российской Федерации нацелена на рост объемов производства крупнотоннажной химической продукции. Однако текущая политическая ситуация создает дополнительные ограничения развития промышленности. Введенные санкции

затрудняют сотрудничество с международными компаниями – потенциальными партнерами, а также ограничивают доступ к передовым технологиям.

В ближайшей перспективе может возникнуть необходимость тщательной разработки стратегии дальнейшего развития нефтегазохимической отрасли и инвестиций в условиях сложившейся ситуации.

3. Факторами стратегической приоритетности развития российского комплекса НГХ являются:

- необходимость сохранения конкурентных позиций России в числе нефте- и газодобывающих стран;
- целесообразность переструктурирования источников доходной базы бюджета в условиях изменения структуры внешнего спроса на первичные энергоносители из России;
- возможность формирования добавленной стоимости, до 10 раз превышающей стоимость углеводородного сырья;
- целесообразность снижения импортозависимости за счет производства продукции высокого предела;
- необходимость формирования «плацдарма» для российского участия в так называемой «мировой революции материалов», сопряженной с переходом к производству химической продукции с принципиально новыми возможностями применения (пластики с долгим циклом жизни, высокотехнологичные волокна нового поколения, биосовместимые и биоразлагаемые материалы и т. п.).

ЛИТЕРАТУРА

1. Важенина Л.В., Мельников И.В. Перспективы развития производства на завершающем этапе эксплуатации месторождений. // Современные проблемы науки и образования. 2012. № 6. – Электронная версия: URL: <http://www.science-education.ru/106-8065> (дата обращения: 25.02.2015).
2. Тенденция развития мировой нефтегазохимии: Портал Экономических обзоров Webeconomy – Электронная версия: URL: <http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&newsid=1002&type=news> (дата обращения: 25.02.2015).
3. Официальный сайт Министерства энергетики Российской Федерации. Раздел нефтегазовый комплекс. – Электронная версия: URL: <http://minenergo.gov.ru/activity/oilgas/http://www.gks.ru/> (дата обращения: 25.02.2015).

4. Мастерпанов А.М. Глубокая переработка углеводородного сырья (нефтегазохимия) // Энергетическая политика. 2013. № 6. С. 38–45.
5. Хазова Т. Полимерная Россия: кластерное развитие // Пластикс. 2013. № 12. С. 12–17
6. Хазарова Т. Развитие газонефтехимии: ресурсный потенциал и проблемы. – Электронная версия: URL: www.rupec.ru/download.php?url... ррthttp://www.gks.ru/ (дата обращения: 25.02.2015).
7. По материалам Strategy Partners Group. План развития нефтегазохимии: реальность или благие пожелания? // Нефтегазовая вертикаль. 2013. № 3. С. 56–60.
8. План развития газо- и нефтехимии России на период до 2030 года, утвержденный Приказом Минэнерго России от 01.03.12 № 79. – Официальный сайт Министерства энергетики Российской Федерации. – Электронная версия: URL: <http://minenergo.gov.ru/> (дата обращения: 25.02.2015).

УДК 336.3.005

Редька Татьяна Анатольевна

t.redcka@yandex.ru

Россия, Санкт-Петербург

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21

магистрант

Шмулевич Татьяна Викторовна

tat-wik@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

кандидат экономических наук, доцент

О ДИАГНОСТИКЕ КРИЗИСНОГО СОСТОЯНИЯ ОТЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация: в статье описываются основные подходы к диагностике вероятности банкротства предприятия. Отдельно рассматриваются зарубежные и отечественные методики, которые в свою очередь, делятся на качественные и количественные методы диагностики вероятности банкротства.

Ключевые слова: несостоятельность, банкротство, количественные методики, качественные методики, официальные методики, анализ финансового состояния.

Tatyana Redka

t.redcka@yandex.ru

Russia, Saint-Petersburg

Saint-Petersburg State University of Economics

191023, Saint-Petersburg, Sadovaya Street, 21

Master student

Tatyana Shmulevich

tat-wik@mail.ru

Russia, St-Petersburg

International Banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

Candidate of economic sciences, Senior lecturer

ABOUT THE DIAGNOSTICS OF DOMESTIC ENTERPRISES IN CRISIS

Abstract: the article describes the main approaches to the diagnosis of the probability of bankruptcy. Separately considered the foreign and the domestic technique, which are divided into qualitative and quantitative methods of diagnostics of the probability of bankruptcy.

Keywords: insolvency, bankruptcy, quantitative methods, qualitative methods, formal methods, financial analysis.

В современных условиях российской экономики выявление неблагоприятных тенденций развития предприятия – участника внешнеэкономической деятельности (ВЭД), предсказание вероятности наступления банкротст-

ва приобретают первостепенное значение. Исходя из данных исследования сервиса Kartoteka.ru, в 2014 г. в России банкротами было признано 14 500 компаний, против 13 200 случаев банкротства в 2013 г. рост показателя за рассматриваемый период составил 10%. При этом нужно учесть, что в исследование не были включены статистические данные за осень 2014 г. Рост показателя эксперты объясняют не только ухудшением экономического положения страны, но и повышением ее прозрачности и ростом эффективности работы налоговой службы [6].

Повышение прозрачности работы предприятия дает возможность проанализировать показатели его хозяйственной деятельности, что способствует своевременному обнаружению финансовых трудностей, и позволяет не допустить возникновения критической ситуации на предприятии в будущем. В современных условиях российской экономики важно объективно оценивать ситуацию, отличая временную неплатежеспособность от действительной несостоятельности. Также важно определить реальные критерии оценки платежеспособности предприятия, принимая во внимание отраслевые особенности и прочие факторы, важно иметь возможность спрогнозировать динамику финансовой деятельности, предупредить нарастание финансовых затруднений предприятия, приводящих к банкротству.

В зарубежной практике банкротство рассматривается как частный, наиболее серьезный случай несостоятельности, когда должник совершает уголовно наказуемые деяния, наносящие ущерб кредиторам.

Законодательные основы определения банкротства в России были сформулированы в принятом Указе Президента РФ от 14 июня 1992 г. № 623 «О мерах по поддержке несостоятельных государственных предприятий (банкротов) и применении к ним специальных процедур», где понятия «несостоятельность» и «банкротство» использовались как синонимы. Эта традиция закрепилась и в Федеральном законе «О несостоятельности (банкротстве)» от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ, который содержит основания и порядок признания арбитражным судом лица банкротом, а также порядок ликвидации юридического лица-банкрота.

Легальные признаки несостоятельности (банкротства) определены ст. 25 и 65 Гражданского кодекса Российской Федерации, а также ст. 2, 3, 6, 7 Закона «О несостоятельности (банкротстве)». Таким образом, несостоятельность (банкротство) определяется, как признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам или исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Признаки банкротства определены по-разному для юридических и физических лиц, что объясняется различием их социально-экономического и правового статуса. Юридическое лицо считается неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежному обязательству или исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и обязанности не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены, и их размер составляет не менее 100 тыс. руб., если иное не предусмотрено Федеральным законом.

Необходимость прогнозирования банкротства как самостоятельная проблема возникла в развитых странах (прежде всего в США) после окончания Второй мировой войны. Важнейшей задачей было определение условий, ведущих предприятие к несостоятельности, а также распознавание ее на ранних стадиях.

Переход России к новым экономическим отношениям сделал актуальной оценку финансового состояния хозяйствующих субъектов. В результате в практике финансового анализа появилось большое число методик прогнозирования вероятности банкротства предприятия, как заимствованных за рубежом, так и разработанных в России. Важно отметить, что для всех применяемых методик свойственна сильная зависимость от субъекта анализа, т. е. от опыта и убеждений аналитика, кроме того, попытка создания универсальной методики, которая подошла бы разным сферам экономики, является сомнительной, так как слишком велики отличия в балансовых пропорциях отраслей.

Зарубежные и отечественные экономические школы, а также Министерство экономического развития России создали различные методы и подходы к выявлению признаков возможного банкротства, основанные на применении:

- системы количественных критериев и качественных признаков;
- диагностики и мониторинга системы количественных критериев и качественных признаков;
- анализа интегральных показателей, рассчитываемых с помощью скоринговых моделей, многомерного рейтингового анализа и мультипликативного дискриминантного анализа. [1]

Предметом качественного анализа финансового состояния предприятия являются определение внутренних причин несостоятельности, что способствует преодолению кризисной ситуации. Примером данного метода являются разработанная американским экономистом Дж. Аргенти А-модель, рекомендации Комитета по обеспечению аудиторской проверки (Англия), двухуровневая система показателей В.В. Ковалева, методика анализа жизнеспособности предпри-

ятия на базе оценки состояния его внутренних факторов И.Г. Кукуниной и И.А. Астраханцевой и др.

По данным европейской статистики, среди компаний-банкротов доля убыточных и низкорентабельных составляет примерно 30%, остальные 70% – это компании, которые допустили несколько стратегических просчетов, имеющих фатальный характер. Данный факт подтверждает важность проведения анализа совокупности качественных характеристик, в том числе проведение оценки опыта управления компаниями в условиях финансового кризиса [1].

Достоинствами качественных методик диагностики вероятности банкротства являются их системный и комплексный характер, а недостатками – сложность принятия решения в условиях многокритериальной задачи, высокая информативность анализируемых показателей, субъективность прогнозного решения.

Количественный подход прогнозирования вероятности банкротства предполагает диагностику конкретных финансовых параметров деятельности предприятия и их соотношение (расчет финансовых коэффициентов).

Применение зарубежных моделей в процессе финансового анализа отечественных предприятий – участников ВЭД требует осторожности, так как они не учитывают специфику бизнеса и экономическую ситуацию в стране, поэтому целесообразнее рассмотреть отдельно зарубежные и отечественные методы количественного анализа. В зарубежных странах широкое распространение получили модели, разработанные с помощью многомерного дискриминантного анализа, который изучает объединенное влияние нескольких переменных (финансовых коэффициентов). Цель дискриминантного анализа – определение показателя Z , по которому оценивается вероятность наступления банкротства. Авторами наиболее известных моделей количественной оценки вероятности банкротства являются У. Бивер, Э. Альтман, Дж. Фулмер, Ж. Конан и М. Голдер, Р. Лис, Р. Тафлер и Г. Тишоу, Ж. Лего и Г. Спрингейт. [2]

Все рассмотренные зарубежные модели прогнозирования вероятности банкротства содержат значения весовых коэффициентов и пороговых значений комплексных и частных показателей, рассчитанные на основе аналитических данных по экономике США, Канады, Англии преимущественно шестидесятых и семидесятых годов XX в. Ввиду этого существуют трудности применения данных моделей в условиях современной экономической ситуации в России, отличающейся от зарубежных стран системой бухгалтерского, налогового учета, различиями в законодательства, методике отражения инфляции и т. п. В связи с этим в 90-х гг. прошлого века были предприняты многочисленные попытки

корректировки разработанных западными учеными методик с целью применения их в российских условиях.

К российским моделям диагностики вероятности банкротства относятся модели, разработанные такими специалистами, как: Г.В. Давыдова и А.Ю. Беликов, О.П. Зайцева, А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфуллин, В.В. Ковалев и О.Н. Волкова, Г.В. Савицкая, В.И. Бариленко (с соавт.), А.Д. Шеремет. Модели включают показатели, рассчитываемые по исходным данным, содержащимся в российской бухгалтерской отчетности [2].

Для оценки риска банкротства также используют специальные варианты комплексной (интегральной) рейтинговой оценки финансового состояния и деловой активности, например методики А.Д. Шеремета и соавторов, В.В. Ковалева и О.Н. Волковой, Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой и др.

Активное участие в разработке методик принимает Министерство экономического развития РФ. Основными официальными действующими российскими методиками по анализу финансового состояния предприятия, используемые с целью установления вероятности банкротства, являются, следующие:

- Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа, утвержденные Постановлением Правительства РФ от 25 июня 2003 г. № 367;
- Приказ Минэкономразвития РФ от 21 апреля 2006 г. № 104 «Об утверждении Методики проведения Федеральной налоговой службой учета и анализа финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий и организаций»;
- Приказ Минэкономразвития РФ от 18 апреля 2011 г. № 175 «Об утверждении Методики проведения анализа финансового состояния заинтересованного лица в целях установления угрозы возникновения признаков его несостоятельности (банкротства) в случае одновременной уплаты этим лицом налога».

Перечисленные методики с учетом определенных поправок могут быть использованы в целях определения угрозы банкротства любой коммерческой организации.

Оценка кризисных факторов финансового развития и прогнозирование возможного банкротства предприятия возможно задолго до проявления его явных признаков путем проведения анализа финансового состояния предприятия. Диагностика вероятности банкротства представляет собой систему целевого финансового анализа, направленного на выявление признаков кризисного развития предприятия.

Проведение анализа финансового состояния преследует две основные цели:

- получение информации о способности создавать добавленную стоимость;

- формирование информации об имущественном и финансовом состоянии предприятия.

Анализ по обоим направлениям должен показать, насколько устойчиво и эффективно функционирует предприятие. Основными задачами анализа являются:

- оценка имущественного положения анализируемого предприятия;
- анализ ликвидности отдельных групп активов;
- изучение состава и структуры источников формирования активов;
- характеристика обеспеченности обязательств активами;
- анализ взаимосвязи отдельных групп активов и пассивов;
- анализ способности генерировать денежные средства;
- оценка сохранения и прироста капитала.

Проведенный анализ методик диагностики вероятности банкротства показал, что только совокупное использование нескольких методик прогнозирования банкротства может дать точную картину возможности возникновения кризисных явлений на предприятии, так как для каждой организации перечень показателей, который может надежно охарактеризовать ее финансовое состояние, индивидуален.

При анализе специфических недостатков, характерных для рассмотренных методик антикризисной диагностики, можно выделить следующие.

1. Ни одна из проанализированных методик антикризисной диагностики не исходит из того, что банкротство является проявлением трех кризисов предприятия – управленческого, экономического и финансового, т. е. не существует универсальной методики диагностики вероятности банкротства по причине того, что все они идентифицируют только определенную форму кризиса организации.

2. Методическое содержание большей части подходов не учитывает особенности деятельности организаций различных отраслей экономики.

3. Полученные оценки носят моментный характер: оценка вероятности банкротства на какую-либо дату или за определенный период. Конкретное статическое сочетание факторов может быть любым, поэтому делать на этой основе категорические выводы относительно будущего финансового состояния исследуемого объекта не вполне корректно. Кроме того, в большинстве методик применяются долгосрочные прогнозные периоды, что в условиях российской действительности не применимо.

4. Двухфакторные и трехфакторные модели прогнозирования банкротства не являются достаточно точными в связи с использованием малого числа факторов. При этом зарубежные модели необходимо адаптировать для российской экономики в связи с тем, что весовые значения коэффициентов

рассчитаны достаточно давно и на базе статистики западных предприятий, которая значительно отличается от отечественной. Различия в специфике экономической ситуации и в организации бизнеса между Россией и западными странами оказывают влияние и на сам набор финансовых показателей, используемых методиками.

Таким образом, существующая проблема применения методик, необходимость адаптации и уточнения некоторых из них для эффективного достижения целей антикризисного управления требует их совершенствования в направлении устранения указанных недостатков, но при сохранении явных преимуществ отдельных подходов.

Совершенствование методик диагностики вероятности банкротства возможно, во-первых, посредством включения в состав показателей индикаторы, которые имеют значительную корреляцию с оценкой стоимости капитала, так как наиболее объективным показателем успешности бизнеса является рост его стоимости. Считаем, что для совершенствования анализа вероятности наступления банкротства представляется полезным изучение динамики рынка:

- изменение спроса на продукцию;
- рост рынка и доля компании на нем;
- число новых и постоянных клиентов;
- изучение конкурентоспособности предприятия (использование различных методик).

В сфере бизнес-процесса возможен расчет таких показателей, как:

- средний срок обработки и выполнения заказа;
- доля брака и число рекламаций;
- среднее время и стоимость выполнения отдельных процессов;
- производительность труда.

Также возможен анализ обеспеченности предприятия необходимой инфраструктурой. Здесь возможен анализ таких показателей, как:

- степень изношенности мощностей;
- степень автоматизации отдельных процессов;
- текучесть кадров и затраты на персонал;
- число рационализаторских предложений и др.

Во-вторых, отбор анализируемых показателей должен быть индивидуализированным, учитывать особенности отрасли и самого хозяйствующего субъекта.

В-третьих, все рассмотренные методики должны позволять прогнозировать возникновение кризисной ситуации на предприятии заранее, с целью пре-

дотворращения данного кризиса, но ни одна из них не может этого сделать, если использовать ее обособленно. Поэтому целесообразно проводить периодическую комплексную диагностику вероятности банкротства, которая включала бы несколько наиболее подходящих для анализируемого предприятия методик, используя интервальные значения показателей и более короткий промежуток времени прогнозирования.

В-четвертых, усовершенствование отечественных методик и коррекция постоянных коэффициентов, входящих в их состав, довольно сложно реализовать в связи с отсутствием в России достаточных статистических материалов по организациям-банкротам. В связи этим необходима организация работы по сбору и группировке данной информации.

Учет перечисленных рекомендаций позволит минимизировать повысить точность их результатов.

В результате проведенного исследования, можно сделать вывод, что при анализе вероятности возникновения признаков несостоятельности (банкротства) предприятия-участника ВЭД необходимо использовать различные методики прогнозирования банкротства, дополняя их финансовым анализом предприятия с учетом качественных показателей оценки результатов его деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мельник М.В., Бердников В.В. Анализ и контроль в коммерческой организации: Учебник. – М. : Эксмо, 2011. – 560 с. – (Полный курс МВА).
2. Мазурова И.И. и др. Методы оценки вероятности банкротства предприятия: Учеб. пособие / И.И. Мазурова, Н.П. Белозерова, Т.М. Леонова, М.М. Подшивалова. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 53 с.
3. Попондопуло В.Ф. Банкротство. Правовое регулирование: Научно-практическое пособие. – М. : Проспект, 2013. – 432 с.
4. Рогатенюк Э. В. Анализ количественных моделей оценки вероятности банкротства предприятий // Экономика Крыма. – 2013. – № 1 (42). – С. 291–297.
5. Садков В., Мельникова М. О формировании системы антикризисного управления в России // Общество и экономика. – 2013. – № 9, сентябрь. – С. 73–85.
6. За 2014 год рост банкротства предприятий РФ составил 10% – <http://torg94.ru/stat/4576.html>
7. Федеральный закон от 26.10.02 № 127-ФЗ (ред. от 28.12.13) «О несостоятельности (банкротстве)» (действ. Ред. от 12.03.14). – <http://www.consultant.ru/popular/bankrupt/>

УДК 338.46

Горбати́ков Витали́й Андре́евич

Россия, Санкт-Петербург

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21

аспирант

АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТЕЙ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И СНГ

Аннотация: В статье рассмотрены факторы, влияющие на состояние и возможности развития финансовых рынков Российской Федерации и СНГ, анализируется воздействие мегарегулятора на данные процессы и получение синергетического эффекта от аккумулярования функций и использования соответствующих технологий, что будет способствовать финансовому рынку и его сегментам функционировать как единое целое.

Ключевые слова: финансовые рынки, финансовый консалтинг, конкурентные преимущества, мировая экономика, финансовое посредничество, финансовый инструмент.

Vitaliy Gorbatikov

Russia, Saint-Petersburg

Saint-Petersburg State University of Economics

191023, Saint-Petersburg, Sadovaya Street, 21

Post-graduate student

ANALYSIS OF OPPORTUNITIES FOR DEVELOPMENT OF RUSSIAN AND CIS FINANCIAL MARKETS

Abstract: the author considers the factors affecting the state and the possibility of development for financial markets in Russia and CIS, analyzes the impact of mega-regulator on these processes and obtaining of synergies from the accumulation of functions and using of appropriate technologies that will contribute to the financial market and its segments to act as a unit.

Keywords: financial markets, financial consulting, competitive advantages, global economy, financial intermediation, financial instrument

Ситуация в мировой экономике, события, произошедшие за последний год существенным образом повлияли на состояние и возможности развития финансовых рынков Российской Федерации и СНГ. Под влиянием мировых изменений компании сталкиваются с новыми задачами и при этом открывают для себя новые возможности. Ситуация меняется достаточно быстро, и перед финансовыми институтами стоит необходимость выбора правильного решения в условиях неопределенности.

Финансовый сектор экономик ряда стран СНГ характеризуется несколькими важными тенденциями, меняющими в настоящее время привычную парадигму: снижение ликвидности финансовых институтов, значительная доля «плохих» активов, уменьшение рыночной стоимости активов, полученных в качестве залогов по кредитам, особое внимание кредиторов к соблюдению банками требований по привлеченному финансированию, ужесточение контроля над банковской деятельностью со стороны регуляторов.

В условиях высококонкурентной среды мировой экономики хозяйствующие субъекты вынуждены занимать активную позицию ведения бизнеса для достижения финансовой устойчивости, ликвидности и дальнейшего стратегического развития. Этим участникам рынка необходимо осознавать свое реальное положение на рынке, динамику внешних воздействующих факторов, состояние внутренней среды компании, а также оценивать возможности по мобилизации, управлению собственными ресурсами.

Отметим, что 2008 г. – год утверждения Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 г. – стал отправной точкой для развития финансового рынка России. Так, в частности, создание мегарегулятора на финансовом рынке уже рассматривалось к этому времени как осознанная необходимость. Проблема необходимости формирования финансового регулятора существует достаточно давно. Однако отсутствие достаточного правового обеспечения не позволяет закрепить управляющие функции за каким-либо органом. В [2] были определены предпосылки, создание которых позволит сформировать финансовый мегарегулятор в России и по аналогии с ним в странах СНГ.

Хотелось бы особо подчеркнуть, что основными международными мероприятиями подпрограммы Государственной программы «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков» [1] сводились к следующим мерам, обеспечивающим системность в процессе формирования эффективно функционирующих рынков финансовых услуг и финансовых рынков:

- создание основ единого финансового рынка стран СНГ и ЕврАзЭС и углубление интеграции финансовых рынков;
- гармонизация законодательства в сфере финансовых рынков в соответствии с требованиями ВТО;
- активизация роли участников российского финансового рынка в деятельности Международного финансового центра.

Ключевым событием для Российской Федерации связи с этим стала централизация в едином ведомстве регулирующей и надзорной функции на всем финансовом рынке и создание в 2013 г. на базе Банка России мегарегулятора финансового рынка. Обязанности ЦБ вышли далеко за пределы контроля за банковским сектором и теперь также включают контроль за небанковскими финансовыми организациями – страховыми компаниями, компаниями по управлению активами, пенсионными фондами, брокерскими компаниями, микрофинансовыми организациями.

В сфере регулирования финансовых рынков Россия во многом повторяет передовые мировые практики, так как мегарегуляторы имеются более чем в 55 странах, причем в 13 странах они созданы именно на базе центральных банков.

По словам С. Швецова [4], физическое присоединение ФСФР к ЦБ не является созданием мегарегулятора. Мегарегулятор должен получить синергетический эффект от слияния и использования соответствующих технологии, которые позволят ЦБ рассматривать финансовый рынок и его сегменты как единое целое.

Данное решение позволит Банку России как единому регулятору обеспечить выполнение задач качественного повышения уровня развития финансовых рынков и надзора за ними. При этом особое внимание будет уделено повышению доверия потребителей финансовых услуг, а также переходу на безбумажные технологии [3].

Основную озабоченность участников финансовых рынков вызывает то, как будет реализована функция мегарегулятора по контролю за участниками рынка, сумеет ли новый регулятор принести свои наилучшие практики из банковского сектора и создать равные прозрачные условия для всех игроков на рынке банковских и небанковских финансовых услуг. При этом очевидно, что существуют такие участники рынка, которые не только реализуют экономически рискованные и слабо контролируемые с точки зрения регулятора услуги, но и действуют на ослабление устойчивости и конкурентоспособности финансового сектора в целом, снижают доверие потребителя к финансовым услугам.

Дифференциация банковского продукта является следствием реформ, проводимых в стране, и международной политике. Однако необеспеченность должным инструментарием всех сегментов рынка финансовых услуг ограничивает деятельность участников данного рынка и не позволяет выработать действенные механизмы развития каждого из них.

Именно от кредитных и финансовых организаций требуется информационная поддержка законодателя и регулятора в интересах повышения конкурентоспособности услуг, прозрачности условий рыночного взаимодействия, совершенствования нормативного регулирования. Кроме того, участие игроков финансового рынка в выработке современных схем электронного взаимодействия будет способствовать сокращению временных, бюрократических и стоимостных издержек при формировании пакетов услуг, что благоприятно скажется на доверии потребителей и контрагентов.

Особое внимание необходимо уделять ведущим коммерческим, инвестиционным банкам, управляющим компаниям, страховщикам и инвестиционным фондам, предоставляя возможность, закрепленную на уровне законодательства, оказывать весь спектр профессиональных услуг на международном финансовом рынке. Например, для коммерческих банков существенным фактором развития является реализация стратегических инициатив, при этом с грамотной оценкой кредитного риска, управлением операционными и финансовыми рисками, независимой экспертизой, обеспечением информационной безопасности, содействием в оптимизации затрат, а также интеграцией в рамках процессов слияний и поглощений.

Отсутствие процедуры слияния и объединения кредитных организаций существенным образом влияет на мобильность данных участников и сдерживает развитие как финансового рынка согласно современным требованиям, так и всей финансовой системы. При этом обычно финансовый рынок рассматривается как динамично, но односторонне развивающийся, основной упор делается на фондовый рынок, тогда как финансовые рынки представляют собой сложную институциональную систему, с множеством субъектов и объектов, основным назначением которой является обеспечение механизмов аккумуляции, перераспределения финансовых потоков, трансформации свободных финансовых средств в заемный и инвестиционный капитал, в конечном итоге непосредственно используемый в производственном секторе экономики. И опять же, как показывает анализ финансовых рынков России и стран СНГ, совершенствование инструментов финансового рынка обычно затрагивает только инструменты

фондового рынка, которые, на наш взгляд, не могут быть использованы всеми участниками современного рынка финансов без соответствующей адаптации, без помощи консультантов. Следует отметить, что в складывающихся условиях хозяйствования, помимо формирования понятийного аппарата, основная проблема заключается именно в обеспечении рынка финансовых услуг современным инструментарием, позволяющим использовать новые современные формы, методы, механизмы в процессе взаимодействия участников финансового рынка, что окажет влияние на развитие рынка финансового консалтинга.

Для последнего способствующими факторам для эффективного функционирования будет являться адаптация к процессам консолидации и глобализации, консультационное сопровождение сделок по слияниям и поглощениям, а также сделок IPO в СНГ и за рубежом; корпоративное управление, управление взаимоотношениями с инвесторами и раскрытие информации; внедрение передовых банковских технологий; управление затратами и борьба с падением доходности традиционных банковских услуг. В последние годы эти направления характеризовались стремительным ростом, а за последние месяцы в связи с мировыми тенденциями сильно изменились.

ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление Правительства РФ от 15.04.14 № 320 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков"».

2. Распоряжение Правительства РФ от 29.12.08 № 2043-р «Об утверждении Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года».

3. Совершенствование надзора на финансовом рынке России: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://raexpert.ru/strategy/conception/part6/11/>. - Загл. с экрана.

4. ЦБ расчистит финансовый рынок от недобросовестных участников. Интервью первого заместителя Председателя Банка России, руководителя Службы Банка России по финансовым рынкам С.А. Швецова агентству «ПРАЙМ»: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fcsm.ru/ru/press/interviews/index.php?id_3=9455&year_9=2013&month_9=12. - Загл. с экрана.

УДК 336

Зотова Ольга Андреевна

olga-zotova1308@yandex.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

магистр

АНАЛИЗ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИИ: ОЗДОРОВЛЕНИЕ ИЛИ СТАГНАЦИЯ

Аннотация: в данной статье рассмотрены основные тенденции, которые характеризуют современную банковскую систему, а также описан возможный сценарий, по которому будет развиваться банковский сектор в кризисных условиях. Экономический кризис в российской экономике набирает обороты, беспокойство граждан и прогнозы экспертов не дают оснований быть уверенными в стабильности экономики страны. Для поддержки эффективного функционирования государства необходимо повысить уровень развития и роль банковского сектора.

Ключевые слова: банковская система, экономический кризис, экономика, банк, активы, кредитование, банковские услуги.

Olga Zotova

olga-zotova1308@yandex.ru

Russia, St. Petersburg

International Banking Institute

191011, St-Petersburg, Nevsky pr., 60

Master student

ANALYSIS OF THE BANKING SYSTEM IN THE RUSSIA: INVIGORATION OR STAGNATION

Abstract: this article describes the major trends that characterize the modern banking system, and defines a possible scenario in which will develop the banking sector during the crisis. The economic crisis in the Russian economy is gaining

momentum, concern citizens and experts' forecasts give no reason to be confident in the stability of the economy. To support the effective functioning of the state is necessary to increase the level of development and the role of the banking sector.

Keywords: banking system, economic crisis, economy, banking, assets, loans, banking services

Одной из наиболее заметных для населения тенденций в банковском секторе является сокращение числа действующих кредитных организаций. Для обычных граждан этот фактор является настораживающим и способствует отвлечению денежных средств населения из банковской системы, так как понижается уровень доверия к финансовым институтам. Является ли в действительности изменение количества функционирующих банков маркером, обозначающим несостоятельность банковской системы?

Для определения связи между количественным показателем и качественной составляющей данного аспекта обратимся к статистике. За последние 14 лет, с тех пор как Правительство Российской Федерации и Центральный Банк приняли Заявление «О стратегии развития банковского сектора в Российской экономике» в 2001 г. количество кредитных организаций снизилось почти на 500 единиц (рисунок). Из них почти 200 кредитных организаций стали недействующими в период с 2010 по 2015 г. Наибольшее число «выбытий» произошло в 2014 г. В большей степени массовое закрытие банков инициировано действиями со стороны Центрального Банка, а именно отзывом лицензий. За весь 2014 г. ЦБ РФ отозвал примерно 90 лицензий, из которых только 9 были связаны с реорганизацией банков. Наиболее распространенным основанием для отзыва лицензии являются следующие нарушения со стороны кредитных организаций:

1. Неисполнение федеральных законов и нормативных актов Центрального Банка.
2. Существенное искажение отчетных данных.
3. Ведение высокорискованной кредитной политики.
4. Несоблюдение норм создания резервов сопоставимых с принятыми на себя рисками.
5. Нарушения законодательства в области противодействия легализации доходов.

Можно сказать, что действия со стороны контролирующих органов строго починены положениям, обозначенным в «Стратегии», и их основной целью является предотвращение использования кредитных организаций в недобросовестной коммерческой деятельности. Иными словами, сокращение числа кредитных организаций в результате отзыва лицензий, способствует защите вло-

жений населения, привлеченных средств инвесторов, а также банковской системы в целом, так как уровень доверия к действующим кредитным организациям должен возрастать. Вывод, который можно сделать относительно негативного настроения населения, состоит в том, что недоверие к банковскому сектору возникает в большей степени не из-за непосредственного ухода с рынка кредитных организаций, а из-за непрозрачности системы, существующей асимметрии информации и, как следствие, невозможности создания прогнозов о дальнейшем функционировании того или иного банка.



Действующие кредитные организации, 2001-2015 гг.

Отметив, количественную составляющую банковской системы, следует перейти к оценке качества банковского сектора. Под эффективностью работы банковской системы в данной статье принимается изменение объема активов, сосредоточенных в кредитных организациях. Именно через этот показатель можно связать банковскую систему и развитие экономики в стране. Объем активов банковского сектора России представлен в таблице.

Из данных таблицы видно, что объем активов банковского сектора имеет положительную динамику. С одной стороны, это говорит о том, что, несмотря на снижающееся число кредитных организаций, система с каждым годом работает все более эффективно, приумножая свои активы. Однако, резкий скачок показателя в 2014 г. связан не столько с качественной работой, сколько с изменениями курса валют, а именно валютной переоценкой имеющихся активов. В связи с указанным выше фактором оценка банковской системы через изменение абсолютного значения показателя не является полностью объективной. Более корректным оценочным показателем является коэффициент соотношения акти-

вов к валовому внутреннему продукту. В результате проведенного анализа, данный коэффициент также демонстрирует положительную динамику, что говорит о позитивном развитии банковского сектора. К сожалению, даже положительная динамика не дает в условиях существующих реалий и кризиса в экономике необходимых результатов. В соответствии с целями Правительства Российской Федерации и Центрального Банка, изложенными в «Стратегии развития банковского сектора», указывается необходимая величина активов и их отношению к ВВП, а именно: соотношение активов к ВВП более 90%¹. Фактические показатели значительно отстают от прогнозных значений. Так, например, по ожиданиям Правительства, значение показателя «капитал к ВВП» должно находиться в диапазоне 14–15% для того, чтобы банковский сектор достигнул более высокого уровня развития. Фактическое значение данного показателя на конец 2014 г. достигло величины в 11%, т. е. совокупный объем капитала в банковском секторе составил 7,8 млрд руб.². Из всего вышесказанного следует, что на данный момент банковский сектор не удовлетворяет всех потребностей экономики в кредитных ресурсах, о чем свидетельствует низкий показатель отношения активов к валовому внутреннему продукту.

Динамика объема активов в банковской системе России

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Активы, млрд руб.	26 743	28 426	33 041	40 792	48 462	56 265	76 349
Изменение	-	6%	16%	23%	19%	16%	36%
ВВП, млрд руб.	38 807	46 309	55 967	62 147	66 194	70 976	-
Активы/ВВП	69%	61%	59%	66%	73%	79%	-

Источник: составлено автором по данным Центрального банка РФ.

В основание статьи положен вопрос о положении банковского сектора и сценарии его развития, вследствие проведенного по данной теме исследования

¹Заявление Правительства РФ № 1472п-П113, Банка России №01-001/1280 от 05.04.11 «О Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года».

² Центральный Банк Российской Федерации: URL:http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/assets-capital_14.htm&pid=pdko_sub&sid=ITM_26599(Дата обращения 09.03.2015)

были получены неблагоприятные выводы. Прежде всего, тенденция по снижению количества кредитных организаций в банковском секторе сохранится. Данная тенденция касается не только числа банков, но и количества вкладчиков. Число банков продолжит сокращаться не только в связи с отзывом лицензий из-за нарушений законодательства в части недобросовестного ведения коммерческой деятельности, но и в связи с тем, что уровень возрастающей конкуренции выдержать смогу далеко все банки. В кризисной обстановке реальные доходы населения сокращаются, недоверие к кредитным институтам возрастает. Граждане предпочитают хранить денежные средства вне банковской системы, как следствие – это приведет в 2015 г. к еще большему изъятию вкладов и замедлит стремление потребителей к сбережению. В сегменте кредитования также наступит кризис. С одной стороны, это связано с невозвратностью кредитов из-за снижения реального дохода, с другой стороны, ситуацию подогревают высокие ставки, которые также не стимулируют темпы роста кредитования.

Наиболее корректной стратегией для банков в условиях сложившейся ситуации будет их укрупнение за счет объединений одних банков с другими. Таким образом, с рынка вынуждены будут уйти слабые игроки, а наиболее успешным представится возможность повысить уровень доверия и надежности в глазах кредиторов и вкладчиков. Именно такую политику предлагают Правительство и Центральный Банк своими действиями. Возможно, именно такой сценарий позволит оздоровить не только банковскую систему, но и подтолкнуть экономику в сторону положительного развития. В ином случае, продолжится стагнация банковского сектора.

ЛИТЕРАТУРА

1. Заявление Правительства РФ, Банка России от 30.12.01 «О Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации».

2. Заявление Правительства РФ № 983п-П13, Банка России № 01-01/1617 от 05.04.05 «О Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2008 года».

3. Заявление Правительства РФ № 1472п-П13, Банка России № 01-001/1280 от 05.04.11 «О Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года».

4. Статистические данные Центрального Банка Российской Федерации. – URL:<http://www.cbr.ru/statistics/>(Дата обращения 09.02.2015)

УДК 336.763**Козырева Анна Дмитриевна**

annkozyreva@yandex.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60
магистрант**Лебедева Татьяна Владимировна**

t.v.lebedeva@inbox.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60
кандидат экономических наук, профессор**РОЛЬ РЕПУТАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО БАНКА И АУДИТОРОВ
В ПРОЦЕССЕ IPO**

Аннотация: инвестиционный банк играет решающую роль в процессе выхода на IPO и оказывает влияние на все стадии сделки от анализа возможности выхода на IPO до фактической первичной продажи акций.

Ключевые слова: первичное публичное предложение, инвестиционный банк, андеррайтер.

Anna Kozyreva

annkozyreva@yandex.ru

Russia, St. Petersburg

International Banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60
Master student**Tatyana Lebedeva**

t.v.lebedeva@inbox.ru

Russia, St. Petersburg

International Banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60
PhD in economic Sciences, professor

THE ROLE OF INVESTMENT BANK AND AUDITOR REPUTATIONS IN IPO'S UNDERPRICING

Abstract: the role of investment bank in the IPO is crucial and spreads on the whole process starting from analysing of the possible advantages till the actual selling of the shares to general public.

Keywords: IPO, underwriter, securities exchange, listing.

Companies that consider undertaking an initial public offering (IPO) expect their funds to rise and would like to maximize the initial return. The information asymmetry between parties involved in IPO often puts on a risk potential involvement of investors. Apart from the financial factors the reputation of the auditors and underwriters has a significant impact on the initial shares return. I would like to investigate, detect and measure the influence of reputation of auditor and mainly underwriter on undervaluation of share prices.

The term 'underpricing' is expressing the difference between the offering price and the lower market clearing price during issuing. During an IPO, overpricing occurs if the stock price is lower than the prices that occurred in the secondary market on the first day and vice versa [3].

The factors affecting IPO underpricing may consist of financial and non-financial elements as showed at Figure1. Financial elements include Return on Assets (ROA), Earnings per Share, Current Ratio, Earnings Growth, and Financial Leverage. Non-financial elements include reputation, company's age and the type of industry [1].

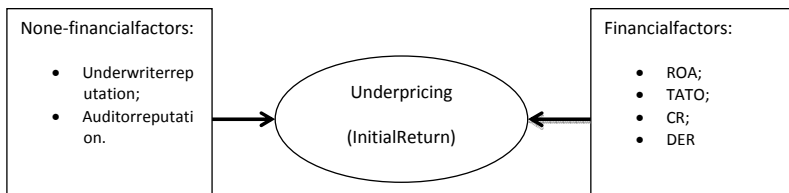


Fig. 1 Factors Influencing Underpricing

The information asymmetry between IPO issuers and outside investors is the main reason why underwriters and auditors are crucial. Due to the asymmetry the initial issuers may seek to increase their offering earnings through the manipulation of reportable proceeds before going public. Firms acknowledge the importance of

showing strong earnings in the prospectus and here some gloss over might do some help. Underwriter and auditor play their own parts in manufacturing an IPO prospectus that have to include a description of its operations and audited financial statement.

A reputable and experienced underwriter shall be able to professionally provide and organize a better service to the investors. That can strengthen the company's image in the eyes of investors, as it will show the seriousness and reliability of the company. Obviously, the companies would prefer to hire a reputable underwriter in order to minimize the underpricing of shares.

The other factor that affects the undervaluation of shares is selecting trustworthy auditors. This could even act as a determiner of the quality of the issuer. Hiring a reputable auditor can reduce the chance for the issuer to cheat in the presenting of inaccurate information to the market and decrease the uncertainty level that will affect the underpricing of shares initially offered to the public. Investment bankers with strong reputation acting as underwriters would prefer to work with a highly reputable auditor, thus reducing the undervaluation.

Auditor credibility can be characterized as one of the attributes of an audit product. It is contended that a credibility of the financial statement depends on the perceived quality of an audit. As the actual quality of the audit is hardly can be observable, auditors try to communicate their quality with such signs as brand names and reputation.

Substantially, the presence of a reputable underwriter and auditor may serve as an effective mean of reducing the uncertainty about future cash flows of the initially traded company and, hence, the underpricing. Here the amount and type of experience possessed by the auditor and underwriter taking a company on IPO can provide a powerful sign of legality to the critical investment community.

Usually reputation is viewed as a valuable intangible asset that provides a firm with sustainable competitive advantages because it influences stakeholders' economic choices and contributes to differences in organizational performance[6]. The reputation of institutions performing in an initial public offering is very important to the context of IPO because its performance will influence the perception of potential investors.

Usually, companies that experience the liability associated with market newness go public with the indorsement of a leading investment bank that underwrites the company's security offer and a prominent auditor, which inspects the financial statement. During the IPO potential investors rely on the underwriter's evaluation of the quality of the company while deciding whether to buy a stock in a

firm. Getting hold of the endorsement of a prestigious investment bank can be critical for the success of an IPO[4].

There are several theories that provide explanations of the role of underpricing in the marketing of IPO. Signaling theory suggests that high quality companies underprice their IPOs in order to signal private information about the company's value to the investors. High quality companies thereafter reap the signaling profits by issuing seasoned equity in a follow-on offering at more favourable prices[7].

There might also be an information asymmetry during an initial public offering. Investors can be compensated for the honest revelation of their private information about the value of the issuer. That information will draw a useful picture of the corporate issuers to make decisions for investors. Underpricing represents a reward for honest information revelation and rationing allows the underwriter to distribute that reward selectively to the informed investors. Information asymmetry enables underwriters to set an optimal price for the IPO deal, which has to be the price that will reduce the risk for having unsold stocks.

There is another statement that suggests that underpricing stimulates new share purchases in IPO by absolving potential shareholders. Undervaluation and rationing create more winners and thus reduce the bad news known by investors receiving allocations in an IPO. This lets uninformed investors to raise their bids for the shares.

The auditor reputation is also believed to affect the underpricing of IPO. By hiring a professional and reputable auditor issuer can reduce the opportunity to cheat in presenting misleading information about its future perspectives. Thereby, this shows that by hiring a highly reputable auditor, the company will reduce the uncertainty in the future thus reducing the level of IPO underpricing. An auditor's reputation affects the credibility of financial statements when a company implements an IPO. Therefore to maintain credibility the firm will choose a reputable auditor. Selection based on the financial statements that are audited by reputable auditors will be more trusted by the potential investors compared with those considered not reputable. The investment banker (underwriter) will prefer working with a reputable auditor, as both will reduce the level of underpricing[9]. From the above statements it becomes clear that the auditor has a significantly negative effect on underpricing of IPO. In fact the participants of IPO market are willing to pay a premium for auditor's credibility.

Financial ratio analysis can help investors in making financial decisions and predicting a company's future performance. It can also provide early warnings of the slowdown of a company's financial condition. Financial ratios such as Debt Equity Ratio (DER), Total Asset Turnover (TATO), and Price to Book Value (PBV) have

effects on the stock price. Return on Investment (ROI), Current ratio, Total Assets Turnover (TATO) and Debt to equity have positive correlations with capital loss or gain.

Return on Assets ratio is used to estimate a company's profitability equal to a fiscal year earnings divided by its total assets, it is expressed as a percentage. With high corporate profitability it will reduce uncertainty for the investors to purchase the company's stocks, therefore the level of underpricing will tend to be lower.

The Asset turnover measures how effectively a company uses assets to generate sales. From an investor's point of view, it can be doubtful that current liabilities have to be deducted from the amount of assets used. Investors are concerned with the returns on their investments therefore the funding of current assets from current liabilities can be ignored. The relationship between share prices and productivity have a strong positive relationship implying that an increase in productivity over time should lead to 'irrational exuberance' in the stock market [2].

Current ratio indicates the liquidity of a company and mainly the ability to pay short-term financial obligations on time. The notion of liquidity actually contains two dimensions: the first one is the time required to convert assets into cash, and the second is certainty that the price is going to happen[8]. The higher the current ratio of a firm is the lower is the risk of its failure to meet its short-term obligations. Resulting the risk that will be own by shareholders also gets lower.

Financial leverage indicates the risk of a company that impacts the uncertainty of a stock price. Financial leverage also shows the ability of the firm to pay debt with owned equity. High levels of liability can complicate the predictions of a firm's future. The higher the level of leverage a company has the higher the level of risk and uncertainty faced by the company is. Financial leverage has a positive effect on initial returns. The use of debt for the company itself has three dimensions: the first one is that lenders will focus on the extent of collateral for loans, the second is that by using the debt then if the company gets more profit from its fixed expenses, the owner of the company's profits will increase and the third is the using the owner's debts to get funds without losing control over the company[8].

There are several hypotheses to explain underpricing. The first and most examined assumption is the direct relations between the uncertainty surrounding the after-market clearing price of new offerings and their initial returns. As this post market uncertainty cannot be directly observable there are proxy measures that therefore tested and adopted. Possible proxies that are suggested include the age of the issuer, the average sales before IPO, the number of uses of the obtained profit and

the proceeds from the offering. There are positive relations between these measures of risk and the initial return.

The second hypotheses states that the post volatility of aftermarket return is also a good risk measure since new offerings with a high volatility returns of aftermarket may have result from the high-risk category of firms.

Another constantly tested proposition is focused on the role of underwriters that enforce the underpricing equilibrium. According to it, underwriters, while dealing with the more speculative offers, prefer to set the offering price on a lower level so as to avoid being later penalized by either the issuer, in case that they underprice too much or the investor if they underprice not enough. Underwriters who diverge from the expected behaviour tend to lose their market share. The returns are lower when prestigious underwriters take initial offerings.

This study uses initial return (IR) to estimate underpricing of shares during IPO. Underpricing is the positive difference between the market price and offering, while overpricing is the opposite negative difference. Initial return is the difference, expressed in percentage, between the primary market prices and closing price on the secondary market (1):

$$\text{Initial Return} = \frac{P_1 - P_0}{P_0} \times 100\%$$

Where

P_0 - the price of the IPO;

P_1 - first day closing price on the secondary market.

Underwriter reputation (UDW) is measured by the amount of intangible assets of the company. The median defines the level of reputation of the underwriter.

There are many elements that can be used as an origin of measurement of the reputation of an auditor (AUD). Market share of the accounting firm acts as a measurement for the amount of experience and trust the Certified Accounting Firm has gained over the years and which determines the reputation of its auditors.

Return on Assets (ROA) indicates how profitable a company is relative to its total assets. It is calculated as the ratio between after-tax profit and total assets owned by companies (2).

$$\text{ROA} = \frac{\text{Profit after tax}}{\text{Total asset}} \times 100\%$$

Asset turnover (TATO) is a general financial ratio used to measure a company's performance in regards to asset management and turnover. The total asset turnover ratio is the amount of sales a company has for every dollar of its total assets (3).

$$\text{Assets turnover ratio} = \frac{\text{Sales}}{\text{Total assets}}$$

Current ratio (CR) is a short-term solvency or liquidity measure. It measures the ability of a firm to pay current liabilities (4).

$$\text{Current ratio} = \frac{\text{Current asset}}{\text{Current liabilities}}$$

Financial leverage (DER) indicates how much a business relies on debt in order to operate. This ratio gauges the financial solvency of a business and shows its dependency upon borrowing (5).

$$\text{Debt to Equity Ratio} = \frac{\text{Short Term Debt} + \text{Long Term Debt}}{\text{Total Shareholders' Equity}}$$

The data is taken from the prospectus, annual reports and mainly from the stock exchange where companies were listed. The selected samples are Russian companies that went public during the period 2012-2013.

The main goal is to find out does the reputation of underwriter and auditor affect the initial income of the issuers of IPO. The following hypotheses are formulated:

H1: The reputation of an underwriter affects stock underpricing;

H2: The reputation of an auditor affects stock under-pricing;

H3: Financial factors affect under-pricing of IPO initial returns;

H3a: Return on assets positively affects underpricing of IPO initial returns;

H3b: Asset turnover positively affects underpricing of IPO initial returns;

H3c: Current ratio positively affects underpricing of IPO initial returns;

H3d: Debt to equity ratio positively affects underpricing of IPO initial returns.

The regression model based on hypotheses above is the following:

$$IR = \beta_0 - \beta_1UDW - \beta_2AUD + \beta_3ROA + \beta_4TATO + \beta_5CR + \beta_6DER + \varepsilon$$

Findings and Discussion

Using the data available it is possible to fill in the Tables 1 and 2.

Using the data mentioned in Tables 1 and 2 we can calculate the correlation between financial ratios using Excel function CORREL. The results are put in the Table 3 in the form of the matrix.

Table 1

Russian companies IPO data 1

Company name	Underwriter	Auditor	IR				ROA			CR
			P ₀	P ₁	IR	Profit after tax/(Net income)	Total assets	ROA		
Luxoft Holding	UBS AG	Ernst & Young	17,00	20,71	21,82%	36 250 000,00	123 264 000,00	0,294084242	211%	
QIWI	Credit Suisse	Ernst & Young	17,00	17,08	0,47%	55 854 000,00	628 867 000,00	0,088816872	92%	
IG Seismic Services	VTB Capital	Ernst & Young	19,00	19,01	0,05%	12 520 000,00	998 320 000,00	0,012541069	98%	
MD Medical Group	JP Morgan Chase	KPMG	12,00	14,50	20,83%	45 041 700,00	422 727 500,00	0,106550201	124%	
EPAM Systems	CITI Group	Delloite	14,13	20,52	45,22%	54 484 000,00	350 814 000,00	0,155307371	423%	

Table 2

Russian companies IPO data 2

Company name	Underwriter	Auditor	DER			TATO				AUD	UDW
			Short-term debt	Long-term debt	Total shareholders equity	DER	Sales	Total assets	TATO		
Luxoft Holding	UBS AG	Ernst & Young	11 369 000,00	200 000,00	80 735 000,00	0,14	64 720 000,00	123 264 000,00	0,53	21	7 055 715,63
QIWI	Credit Suisse	Ernst & Young	19 000,00	3 328 000,00	85 168 000,00	0,04	79 358 000,00	628 867 000,00	0,13	21	9 203 936,06
IG Seismic Services	VTB Capital	Ernst & Young	125 851 000,00	235 822 000,00	333 067 000,00	1,09	608 482 000,00	998 320 000,00	0,61	21	4 195 030,74
MD Medical Group	JP Morgan Chase	KPMG	8 605 700,00	88 244 900,00	271 132 000,00	0,36	130 707 000,00	422 727 500,00	0,31	24	9 849 000,00
EPAM Systems	CITI Group	Delloite	0,00	0,00	0,00	0,00	86 550 000,00	350 814 000,00	0,25	21	7 774 000,00

Table 3

Correlation Matrix							
	IR	ROA	CR	DER	TATO	AUD	UDW
IR	1	-0,037	0,064	-0,014	0,064	-0,289	-0,291
ROA	-0,037	1	0,079	-0,055	0,045	0,028	-0,054
CR	0,064	0,079	1	-0,225	-0,17	-0,003	-0,138
DER	-0,014	-0,055	-0,225	1	0,023	0,381	0,21
TATO	0,064	0,045	-0,17	0,023	1	0,005	-0,135
AUD	-0,289	0,028	-0,003	0,381	0,005	1	0,056
UDW	-0,291	-0,054	-0,138	0,21	-0,135	0,056	1

Table 3 demonstrates that initial return is significantly correlated with both Underwriter Reputation and Auditor. Although there is no multicollinearity among indicators.

Now using specialized Excel package we calculate unstandardized coefficients, collinearity statistics and significance of the model.

B- unstandardized regression coefficient indicates the average change in the dependent variable associated with a first unit change in the independent variable, statistically controlling for the other independent variables.

Dependent variable: IR

Predictors: UDW - Reputation of Underwriter, AUD - Reputation of Auditor, ROA Return on Assets, TATO – Assets Turnover, CR - Current Ratio, DER – Debt to Equity Ratio

Data in Table 4 demonstrates that there is no multicollinearity between the predictors. The level of significance 0.012 shows that hypothesis H1 is accepted. Statistically UDW is affecting IR significantly. The negative relationship indicates that the higher is the reputation of underwriter the lower is initial return with the following assumption that all other independent variables stay at the same level. Low initial return shows a higher underpricing level, therefore companies that hire more reputable underwriters tend to set a higher price of the offer in comparison with those with a lower reputation. This study displays that more reputable underwriters are capable of buying shares at a higher price level in the primary market, meaning a higher level of underpricing. The research results show a negative relationship between the reputation of the underwriter and the initial returns. As a result, the market-adjusted initial return is negatively related to underwriter reputation.

Table 4

Regression analysis

Model	Unstandardized Coefficients		t	Significance	Collinearity Statistics	
	B	Standard Error			Tolerance	VIF
I (Constant)	0,598	0,124	4,801	0,000		
ROA	0,0001	0,001	-0,333	0,740	0,986	1,014
CR	0,18	0,027	0,662	0,510	0,893	1,119
DER	0,016	0,010	1,533	0,131	0,775	1,291
TATO	0,016	0,058	1,270	0,788	0,942	1,062
AUD	-0,017	0,006	-2,807	0,007	0,837	1,1195
UDW	-0,035	0,000	-2,600	0,12	0,899	1,112
R ²	0,208					
DW	1,622					

AUD also influences IR significantly. The significance level of 0.007 demonstrates that that H1 is accepted. The negative sign shows that the initial returns tend to decrease if the auditor's reputation increases, with the assumption that all other variables will stay the same. Companies that employ the service of reputable auditors can obtain higher initial returns if to compare with those who employ less reputable auditors.

Theoretically the selection of auditors with different levels of reputation affects the underpricing of shares. The use of highly reputable auditors can be used as a sign or clue of the quality of corporate issuers in order to increase the level of underpricing[5].

The financial variables: ROA, CR, DR, and TATO have not demonstrated significant effect, which may serve as an indicator of the possibility that they may not contribute to the variation of IR. That could also be interpreted as the statement that most investors are relying on the reputation of both the auditors and underwriters.

LIST OF SOURCES

1. Aprialiani, Nikmah Underwriter Reputation, Reputation auditors, underwriters, size of company, and the phenomenon of under-pricing: Empirical Studies on the Jakarta Stock Exchange: Accounting National Symposium 9, 2006.
2. Beaudry P., Portier F. Stock Prices, Total Factor Productivity and Economic Fluctuations Some Further Evidence: U.S. Sectoral Data, 2004.
3. Beatty R.P. Auditor Reputation and the Pricing of Initial Public Offerings: The Accounting Review, 1989. Vol. 64, p. 693-709.
4. Carter R.B., Manaster S. Initial public offerings and underwriter reputation: The Journal of Finance 45 (4), 1990, p.1045–1067.
5. Daljono Analysis Factor: Symposium 3, 2000.
6. Elsbach K., Kramer R.M. Members' responses to organizational identity threats: Encountering and countering the business week ratings: Administrative Science Quarterly, 41(3), p.442, 1996.
7. Grinblatt M., Hwang C.Y. Signalling and the Pricing of New Issues: The Journal of Finance, 1999 p. 393 - 420.
8. Razafindrambininal D., Kwan T. The Influence of Underwriter and Auditor Reputations on IPO Under-pricing: Exchange, Journal of Business and Accounting, Vol. 4 No. 1, 2013, 74-88 European Journal of Business and Management, URL: www.iiste.org
9. Roybark H.M. An Analysis of Audit Deficiencies Based on Section 104 Inspection Reports, 2009.
10. The Wall Street Journal online, URL: <http://online.wsj.com/europe>
11. London Stock Exchange, URL: <http://www.londonstockexchange.com/>
12. Moscow Exchange, URL: <http://moex.com/>
13. Nasdaq (NASDAQ: NDAQ), URL: <http://www.nasdaq.com/>

УДК 336.774

Мезенцева Людмила Анатольевна

forostian@gmail.com

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

магистрант

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ БАНКОСТРАХОВАНИЯ РОЗНИЧНОГО СЕГМЕНТА В 2015 Г.

Аннотация: в статье представлено понятие банкострахования, этапы его развития в розничном сегменте услуг коммерческих банков России, классифицированы виды предложений банкострахования, выделены перспективные формы банкострахования в 2015 г.

Ключевые слова: банкострахование, коммерческий банк, полная стоимость кредита, страхование, накопительное страхование.

Lydmila Mezentseva

forostian@gmail.com,

Russia, Saint-Petersburg

International Banking Institute

191011, Saint-Petersburg, Nevsky prospect, 60

Master Student

PERSPECTIVE DIRECTIONS OF THE DEVELOPMENT OF BANCASSURANCE OF THE RETAIL SEGMENT OF THE IN 2015

Abstract: The article contains the understanding of the bancassurance, its development stages in the retail segment of services the commercial banks of Russia, classifications types of proposed bancassurance are classified, and perspective forms of bancassurance in 2015 are allocated.

Keywords: bancassurance, commercial bank, full value of credit, insurance, accumulative insurance.

Банковский сектор – это такая отрасль экономики, которая весьма остро реагирует на изменения любого характера в жизни страны: социальные, экономические, политические изменения. В банковский сектор вовлечено достаточно большое количество действующих лиц и денежных сумм, поэтому процессы, происходящие в банковском секторе, нередко сопоставимы по степени влияния на общество с влиянием государства [1, с. 27].

Рассматривая современную российскую банковскую систему, можно выделить следующие особенности:

- короткий исторический срок существования российских банков;
- недостаточный практический опыт (отсутствие традиций);

- достаточно небольшие размеры собственных капиталов (в сравнении с западными банками);
- весьма недостаточная оснащенность банков достойным техническим обеспечением (для многих оно просто дорого);
- необходимость осуществлять свою деятельность в предельно сложных условиях;
- в целом недостаточный уровень профессионализма руководителей и персонала банка.

На данный момент банки работают в сложных условиях. Это обстоятельство прямо отражается на выполнении тех операций, которые отражают саму природу банков [1, с 29]. Появившаяся совсем недавно услуга банкострахования на данный момент сопоставима с комиссионным доходом банка. По сути это понятие характеризует процесс продажи страховых продуктов через банковскую сеть, по факту является рычагом удорожания некоторых банковских предложений в реалиях современного мира. Это возможность предложить своим клиентам большой спектр услуг, а также возможность увеличить прибыль при сокращении затрат, к примеру, на операционную работу страховой компании. Все это заставляет браться больше внимания на банкострахование как услугу, приносящую комиссионный доход.

Мы считаем, что банкострахование – это процесс взаимовыгодного сотрудничества банка, страховой компании и клиента, основанный на ожидаемом финансовом результате каждой стороны и защите интересов, носящих временный характер и обеспечивающих удовлетворение потребности каждой стороны.

Этапы развития банкострахования в России тесно связаны с событиями, происходящими в мире в целом. По нашему мнению, на российском рынке можно выделить несколько этапов:

- первый этап, период до 2008 г. – номинальное сотрудничество банков и страховых компаний, страхование в основном собственных рисков;
- второй этап, период с 2008 до 2013 г. – поиск банками страховых компаний, отвечающих требованиям банка, прежде всего как надежного партнера.
- третий этап, период 2014 г. – отказ банков от сторонних компаний и создание собственных аффилированных компаний, а также объединение в банковские группы банков и страховых компаний;
- четвертый этап, период декабрь 2014 – 2015 г – необходимость получения комиссионного дохода банками усиливается в связи с повышением ключевой ставки.

Безусловно, на появление и развитие банкострахования влияют и такие процессы, как глобализация, интеграция, диверсификация, концентрация банковских активов и капитала, децентрализация. Но мы обозначаем события в рамках становления на российском рынке.

Согласно данным ЭКСПЕРТРА, стагнация финансового сектора в 2015 г. продолжится. По итогам 2015 г. активы банковского сектора прибавят только 8%, а кредитный портфель – 7%. [2] Похожая ситуация и на рынке страхования. Даже по базовому прогнозу темпы прироста будут заметно ниже инфляции (5–8%), реальный объём рынка сократится. Прошлые локомотивы рынка замедлятся [2].

Учитывая мнение экспертов, можно предположить каналы продаж, которые покажут наибольшие темпы прироста на ближайшие три года:

Банковский канал продаж – 35%;

Direct insurance – 33%;

Партнерские продажи – 19%;

Агентская сеть – 12%;

Офисы страховых компаний – 2% [2].

При этом быстрее всего будет расти в 2015 г. сегмент накопительного и инвестиционного страхования жизни – 46%. А ДМС составит всего – 19%, кредитное страхование жизни – 15%, 13% – автострахование. 8% – страхование имущества [3].

Аналитика, опубликованная на сайте Национального Агентства финансовых исследований, свидетельствует о том, что только 5% респондентов полностью доверяют страховым компаниям, скорее доверяют – 32%, скорее не доверяют – 23%, абсолютно не доверяют – 11%, и 29% затруднились ответить. Стоит отметить, что только 2% респондентов имеют полис того самого накопительного страхования жизни, по которому прогнозируется рост в 2015 г. [4]. При этом большинство россиян в принципе не понимают и не знают, кто занимается регулированием на рынке финансовых услуг. Согласно исследованиям НАФИ, по данным на 25 декабря 2014 г., регулятора страхового рынка указали только 8% респондентов, а 92% затруднились ответить [5].

В процессе интеграции меняется сама суть банковской деятельности. Согласно Закону о банках и банковской деятельности коммерческие банки не могут заниматься страховой деятельностью. При этом закон не говорит о том, что сотрудник банка не может выступать в роли агента и оформлять полисы страхования абсолютно законно. Кроме того, при слиянии страховых компаний и банков офисы страховых компаний переходят в статус офисов банков. Напри-

мер, при наличии достаточно широкой сети офисов страховой компании банку достаточно заявить в ЦБ об открытии новых операционных офисов, отвечающих требованиям ЦБ, сотрудников страховой компании принять в штат банка по совместительству. При этом основным местом работы остается страховая компания, а по совместительству согласно бессрчному трудовому договору – банк. По такому пути идут уже некоторые ведущие компании.

Предложений на рынке банкострахования на данный момент достаточно много. Человеку без достаточного опыта довольно сложно разобраться. Мы считаем приемлемой следующую классификацию основных предложений на рынке банкострахования по видам возвратности страховой суммы и формам (рисунок):

Рассмотрим более подробно виды страховых предложений:

- страхование с возвратной страховой суммой;
- страхование с невозвратной страховой суммой;
- пожизненное страхование;

Регулятора страхового рынка указали только 8% сограждан, остальные участники опроса (92%) затруднились ответить на вопрос. Компания «Росгосстрах» была названа 2% россиян в качестве такого надзорного органа, еще 1% опрошенных считает, что этим занимается Центральный банк РФ.

По формам каждого вида выделяем следующие:

- к пожизненным необходимо отнести все те формы, при которых клиент получит выплату (выгодоприобретатели клиента) только в одном лишь страховом случае – это его гибель. Как правило, такая страховка уплачивается один раз пожизненно, либо может быть растянута во времени;

- к видам с возвратной страховой суммой следует отнести все формы накопительного и инвестиционного страхования. Эти формы подразумевают возврат уплаченной премии через определенный срок и с определенным инвестиционным доходом, либо дисконтом, в зависимости от договора и форм страхования;

- к видам с невозвратной страховой суммой отнесем те формы, которые ни в коем случае не подразумевают полный возврат уплаченной суммы, только лишь за исключением страхового случая. К ним отнесем такие, как каско, ипотечное комплексное страхование, взр, осаго, зеленая карта, страхование к кредитам наличными физических лиц и кредитным картам. К стархованию кредитных карт и кредитов наличными относятся все те предложения к кредитам наличными, товарным кредитам и кредитным картам, которые подразумевают следующие риски: смерть заемщика, инвалидность первой и второй группы, потеря работы (сокращение), неправомерное снятие денежных средств с карт клиента.

С возвратной страховой суммой	С невозвратной страховой суммой	Пожизненное страхование
Формы		
↓	↓	↓
Накопительное страхование жизни	ОСАГО	Ритуальное страхование
Инвестиционное страхование жизни	КАСКО	Коробочные продукты
	ВЗР (страхование выезжающих за рубеж)	
	Комплексное ипотечное страхование	
	Зеленая карта	
	Страхование к кредитам наличными физическими лицами и кредитным картам	

Классификация основных предложений на рынке банкострахования по виду возвратности страховой суммы, согласно мнению автора

Самыми интересным для банка из всех этих видов и форм на данный момент являются: накопительное и инвестиционное страхование жизни и страхование к кредитным картам и кредитам наличными (последнее в свою очередь в банках интерпретируется как «вшитое страхование»).

Накопительное страхование интересно тем, что суммы денежных средств размещаются сроком не менее 5 лет, а суммы не менее 100 000 руб. Возврат этой суммы ранее 5 лет не возможен полностью, возможен только с дисконтом. То есть по сути накопительное страхование жизни является привлечением и размещением денежных средств клиентов на долгосрочный период.

Страхование к кредитам и кредитным картам по сути является дополнительной комиссией. На данный момент это может показаться не актуальным, но выдача кредитов коммерческими банками возобновится в ближайшее время даже с учетом повышенной учетной ставки. Согласно данным от 15 февраля 2015 г., опубликованным на официальном сайте Центрального Банка, среднерыночные значения полной стоимости потребительских кредитов (займов), по заключенным договорам между физическими лицами и кредитными организациями имеют следующие значения. Например, нецелевые потребительские кредиты,

целевые потребительские кредиты без залога (кроме POS кредитов), потребительские кредиты на рефинансирование задолженности, до 1 года, составляют:

- до 30 тыс.руб – 35,966%;
- от 30 тыс.руб. до 100 тыс.руб – 25,411%;
- от 100 тыс.руб. до 300 тыс.руб. – 23,047%;
- свыше 300 тыс.руб. – 14,983% [6].

В 2014 г. мегарегулятором принимались меры по доступности и прозрачности кредитования физических лиц. Одна из таких мер – Закон № 353 «О потребительском кредите и займе» от 01.07.14, основным посылом которого было изменение в форме кредитных договоров и указание полной стоимости кредита в правом углу на первой странице договора.

При этом страхование к кредитам и кредитным картам остается достаточно интересным направлением работы банков по причине его стоимости. Например, страхование к кредитам у Сбербанк России – 0,39% в месяц на основную сумму, «Выборг Банк» – 4% в год на сумму кредита, Банк «Санкт-Петербург» – 2% в год на сумму кредита, «МДМ Банк» – 1,5–3% зависит от суммы кредита: чем выше сумма кредита, тем ниже страховка (либо второй вариант расширенные риски от 3–5%), «Росгосстрах Банк» – 0,28% либо 0,45% в месяц на основную сумму кредита. По сути это удорожание кредита и комиссия банка. Процесс оформления страхования происходит достаточно просто. Рассмотрим процесс оформления страхования к кредитам физических лиц, стоит отметить, что банкам согласно Закону о банках и банковской деятельности запрещено заниматься страховой деятельностью. Как правило, клиенты узнают о наличии страхования к их кредитам либо после оформления, что вызывает негодование, либо перед оформлением, и это влияет на решение выбора другого финансового института, в связи с существенным удорожанием стоимости кредита. Негодование часто клиенты связывают с «навязыванием страховок», и этот термин уже плотно используется в работе банков. Уточним понятие «навязывание страховок к кредитам» – процесс, при котором клиент узнает о наличии страховки только после оформления кредита. Самая большая ошибка клиентов - это сопоставление оформления страхования с нарушением прав потребителей. Вторая по величине ошибка клиента в том, что он считает, что банк может вернуть ему уплаченную страховую сумму. Мы обозначим несколько этапов оформления страхования к кредитам.

Первый этап. До заключения договора, в полном соответствии со ст. 8–10 Закона РФ от 07.02.92 № 2300-I «О защите прав потребителей», банк предоставляет своим клиентам необходимую и достоверную информацию об услугах,

обеспечивающую возможность их правильного выбора. Банк и клиент являются сторонами договора. Оформление договора начинается только после получения от клиента подтверждения, что все условия ему понятны и он с ними согласен. Подписью в анкете-заявлении на получение кредита клиент подтверждает, что он получил полную и достоверную информацию о предоставляемых услугах, и ознакомлен с правилами и тарифами обслуживания, согласен с ними и обязуется их выполнять. Кроме того, он отдельно подписывает заявление на присоединение к программе коллективного страхования.

Второй этап. При предоставлении кредита отсутствует обусловленность в приобретении одних услуг обязательным приобретением иных услуг (навязанность услуги страхования), указанная в ст.16 Закона РФ от 07.02.92 №2300-I «О защите прав потребителей». Поскольку банком оказывается одна услуга по предоставлению кредита, договор страхования заключен с иным юридическим лицом, банк не является исполнителем услуги страхования.

Третий этап. В период действия кредитного договора (договора страхования) и исполнения его условий клиент в соответствии со ст. 428 ГК РФ вправе потребовать расторжение или изменение оспариваемого договора. Однако ни при заключении договора, ни в процессе его действия клиент не пользуется своим правом на изменение и расторжение договора и, согласившись со всеми указанными в договоре условиями, добровольно исполнял возложенные обязательства.

Четвертый этап. Согласно ч. 4 ст. 453 ГК РФ стороны не вправе требовать возвращения того, что исполнено ими по обязательству до момента изменения или расторжения договора, если иное не установлено законом или соглашением сторон.

Заключительный этап. Исполнив свои обязательства по кредитному договору (договору страхования), который в установленном законом порядке не изменен или не расторгнут, клиент не вправе требовать возвращения банком того, что исполнено до момента прекращения правоотношений. На основании изложенного, банк в отношении заемщика при заключении кредитного договора не нарушает норм действующего законодательства о защите прав потребителей, ст. 16 Закона РФ от 07.02.92 № 2300-I «О защите прав потребителей». Осуществить возврат уплаченной суммы денежных средств по договору страхования не предоставляется возможным.

Поведа итоги вышеизложенного, можно сделать выводы:

1. Банковская система Российской Федерации – достаточно молодой сегмент бизнеса, имеющий свои особенности. В связи с глобальными изменениями в мире происходит и трансформация основ классической банковской работы. Мы определили понятие банкострахования как процесс взаимовыгодного

сотрудничества банка, страховой компании и клиента, основанный на ожидаемом финансовом результате каждой стороны и защите интересов, носящих временный характер и обеспечивающих удовлетворение потребности каждой стороны.

С декабря 2014 г. начался новый этап развития банкострахования, для которого характерно увеличение комиссионных доходов банков, в связи с повышением ключевой ставки и стагнацией на рынке кредитования физических лиц.

Основываясь на данных, представленных на сайте ЭКСПЕРТРА, определен канал продаж страховых продуктов через банковскую сеть как основной канал (35%), при общей стагнации рынка страхования и банковского сектора.

Анализ процессов объединения страховой компании и банка показал, что в процессе интеграции сотрудники банка работают как агенты страховой компании, сотрудники страховой компании принимаются в штат по совместительству.

Основываясь на официальных данных с сайта ЦБ РФ (о полной стоимости кредита), а также предложениях по страхованию к кредитам физических лиц нескольких банков в Санкт-Петербурге, основываясь на этом возможно предположить, что данное страхование является дополнительной комиссией и существенной премией банку, составляет в среднем минимум 3% в год к сумме кредита.

На наш взгляд, важной является классификация видов предложений на рынке банкострахования по видам возвратности страховых сумм и их формам следующая:

- страхование с возвратной страховой суммой;
- страхование с невозвратной страховой суммой;
- пожизненное страхование.

При этом страхование к кредитам относится к невозвратному виду согласно предложенной классификации, что явно следует из этапов процесса оформления договора страхования к кредитам физических лиц. Так как сотрудник банка не обязан информировать о наличии страхования, подписью в анкете клиент дает согласие, что он информирован о всех услугах, тарифах и правилах обслуживания и обязан их выполнить. При подписании договора отсутствует обусловленность приобретения других услуг. А далее клиент отдельно подписывает договор страхования. В момент оформления клиент не пользуется правом изменения договора, как и в процессе обслуживания, и своей подписью соглашается со всеми указанными в договоре условиями. Так как договор страхования заключен с иным юридическим лицом, то требовать его возмещения клиент от банка не может. Страховая премия, уплаченная к кредиту, ни при каких условиях не может быть возвращена клиенту.

Кроме того, необходимо отметить неинформированность населения в части представлений о регулировании страхового рынка. Только 8% респондентов смогли ответить на вопрос: кто занимается регулированием страхового рынка, что свидетельствует о неграмотности населения и возможности банков получать дополнительный комиссионный доход.

ЛИТЕРАТУРА

1. Эриашвили Н.Д., Тавасиев А.М., Москвитин В.А. Банковское дело: Учебное пособие. – М.: Юнити-Дана, 2012. – <http://www.knigafund.ru/books/149187>
2. Банковский сектор в 2015 году: голодные игры. – URL:http://raexpert.ru/researches/banks/prognoz_2015
3. Прогноз развития страхового рынка в 2015 году: без оптимизма. – URL:<http://raexpert.ru/researches/insurance/prognoz2015>
4. Страховые услуги: популярность и доверие среди населения. – URL:<http://nacfin.ru/strahovye-uslugi-populyarnost-i-doverie-sredi-naseleniya/>
5. Россияне не знают. Кто занимается регулированием на рынке финансовых услуг. – URL:<http://nacfin.ru/rossiyane-ne-znayut-kto-zanimaetsya-regulirovaniem-na-rynke-finansovykh-uslug/>
6. Отчет Центрального Банка о среднерыночных значениях полной стоимости потребительских кредитов (займов), за период с 01 октября по 31 декабря 2014 года по договорам потребительского кредита (займа) заключенным кредитными организациями с физическими лицами», от 15.02.2015 года. – URL:http://www.cbr.ru/analytics/consumer_lending/table/13022015_ko.pdf

УДК 332.1

Ледовских Александр Александрович

alexleda@yandex.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

магистрант

Круглова Инна Александровна

inna_kruglova@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

проректор по научной работе, кандидат экономических наук, кандидат юридических наук

**ОСОБЕННОСТИ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН РОССИИ.
ОСНОВНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

Аннотация: Статья посвящена особым экономическим зонам России. Рассматривается функционирование ОЭЗ, проблемы и дальнейшие перспективы.

Ключевые слова: особые экономические зоны, ОЭЗ, эффективность, проблемы, ограничения, регион.

Alexander Ledovskikh

alexleda@yandex.ru

Russia, St. Petersburg

International Banking Institute

191011, St-Petersburg, Nevsky pr., 60

Master student

Inna Kruglova

inna_kruglova@mail.ru

Russia, St. Petersburg

International Banking Institute

191011, St-Petersburg, Nevsky pr., 60

Vice-rector for research, Candidate of economic sciences,

Candidate of legal sciences

**FEATURES OF SPECIAL ECONOMIC ZONES IN RUSSIA. THE MAIN
DEVELOPMENT PROSPECTS.**

Abstract: The article is devoted to special economic zones in Russia. The article discusses the functioning of the SEZ, challenges and future prospects

Keywords: special economic zones, SEZ, efficiency, problems, limitations, region.

Международное сообщество имеет огромный опыт в развитии ОЭЗ и, как следствие, более развитую правовую базу, апробированные экономические механизмы, достоверные результаты функционирования таких территорий. Благодаря изучению опыта других иностранных государств и применению его на практике в нашей стране можно положительно повлиять на экономику государства, социальные и демографические процессы. Следует добавить, что на данный момент богатейший опыт в сфере функционирования ОЭЗ имеется в США, Китае и ряде других стран.

Первые особые экономические зоны в истории постсоветской России появились в 1990 г. Задачами их создания стало развитие производства и высокотехнологичных отраслей промышленности, транспортной инфраструктуры, туризма и медицинских услуг. Но тот момент территории были созданы в хаотичном порядке и функционировали случайным образом. В 1994 г. Правительство создало две экономических зоны: зона тарифов наиболее благоприятствуемой нации в Ингушетии и предпочтительной зоны налоговый режим в Калмыкии (обе республики находятся в регионе Северного Кавказа). Зоны регулировались подзаконными актами либо специальных законов не существовало вовсе, и, таким образом правовая база не обеспечивала необходимую защиту иностранным инвестициям. Постепенно эти ОЭЗ превратились в так называемые оффшорные зоны: компании регистрировали себя внутри этих территорий, получали прибыль от преимуществ нахождения в зоне, но продолжали свою деятельность за их пределами. В результате первые ОЭЗ в России превратились в своеобразные «черные дыры» в рамках национальной экономики. Из-за отсутствия нормативно-правовой базы постоянными конфликтами между региональными и федеральными властями для максимальной выгоды в зонах, а также в связи с проблемами управления ими можно сказать что, ОЭЗ в 1990 г. были неэффективными и им не удалось достичь своей главной цели привлечения инвестиций.

Вторая волна интереса к ОЭЗ в Российской Федерации произошла только через 10 лет с принятием основных законов, касающихся особых экономических зон в России (Федеральный закон № ФЗ-116 от 22 июля 2005 г., Федеральный закон № 16-ФЗ от 10 января 2006 г.). Эти законы заложили правовую основу для таких зон и установили новые принципы отношений государства и бизнеса на этих территориях. Новая административная система была реализована в рамках Министерства экономического развития РФ, которое стало органом, ответственным за планирование и правовое регулирование и создание ОАО «Особые экономические зоны», основанное в 2006 г. и взявшее на себя задачу

по привлечению инвесторов и формированию новых территорий экономического развития и социального роста. В настоящее время в России существуют 28 ОЭЗ четырех различных типов, из которых 14 – туристско-рекреационные, 6 – промышленно-производственные, 5 – технико-внедренческие и 3 – портовые.

Создание ОЭЗ в настоящее время является одним из лучших стимуляторов развития региональных экономик. В нашей стране ОЭЗ имеют довольно небольшую историю и опыт развития. Несмотря на небольшой исторический промежуток от начала своего создания и до настоящего времени в показателях наблюдается положительная динамика развития. При этом больше всего выделяются на фоне остальных как наиболее продуктивные, зоны промышленно-производственного типа.

В России существуют 4 вида ОЭЗ: промышленно-производственные, технико-внедренческие, портовые туристско-рекреационные особые экономические зоны. Развитие особых экономических зон необходимо не только для привлечения инвестиций для крупных проектов в регионах, но и для целей развития малого и среднего бизнеса. Одной из отличительной черт рыночной экономики является факт, что как правило данные типы предприятий создают необходимую потребность в трудовых ресурсах. В рамках системы особых экономических зон малый и средний бизнес имеют возможность вести учет по упрощенной системе налогообложения. Исходя из этого проще получить кредиты.

Крупный бизнес способен сформировать вокруг себя необходимую для развития региона социально-экономическую среду, имеет возможности привлечения финансирования, внедрения результатов НИОКР в реальные производственные процессы. Именно крупные предприятия, пользующиеся массовой поддержкой из федерального и регионального бюджетов, имеют финансовую возможность создания необходимой инфраструктуры, поддерживать экономическую активность на территории особой экономической зоны. Помимо этого, они обладают достаточными ресурсами для того, чтобы финансово поддерживать малые предприятия. В настоящее время законодательство прямо предполагает наличие в промышленно-производственных и портовых ОЭЗ только крупных инвесторов, а технико-внедренческие зоны, наоборот, иногда трактуются исключительно как центры развития малого и среднего бизнеса.

Еще одной перспективой является привлечения прямых российских и иностранных инвестиций в высокотехнологичные отрасли экономики, импортозамещающие производства, судостроение и туризм, при этом необхо-

димо планомерное сокращение государственного финансирования и переход к увеличению инвестиционных потоков. Создание ОЭЗ при финансировании из государственного бюджета имеет свои плюсы, однако, при данном типе финансирования развитие особых экономических зон в стране остается на начальном уровне. Для перехода на следующий уровень необходимо увеличить иностранные капиталовложения. На данном этапе создается база для дальнейшего успешного и эффективного функционирования ОЭЗ в России. Однако дальнейшее развитие должно быть максимально обеспечено иностранными инвестициями. Но даже при условии существования действительно полноценного зонального льготного режима наличие одних только этих налоговых льгот еще отнюдь не гарантирует заинтересованности иностранных компаний в осуществлении инвестиций в России. При этом, по мировым меркам, российские ОЭЗ обладают относительно малыми налоговыми льготами, поэтому не очень привлекательны для глобальных инвесторов. Фактически государство снижает только региональные и местные налоги. Поэтому представляется необходимым расширить льготные механизмы за счет федеральной части налогов и сборов

ОЭЗ в Российской Федерации имеют огромное влияние на социально-экономические показатели и на дальнейшие перспективы развития регионов. В России зоны создаются в экономически и социальной благоприятных регионах, там где уже есть предпосылки к созданию инфраструктуры. Одним из главных недостатков российских особых экономических зон является недостаточно проработанная нормативно-правовая база, данный аспект сильно препятствует эффективному и нормальному функционированию ОЭЗ. В результате этого недостатки федерального и регионального законодательства в этом вопросе привели к тому, что Федеральное агентство не имеет полномочий по координации предпринимательской и инвестиционной деятельности. Требования по раскрытию информации, недостатки системы администрации – эти факторы также способствуют тому, что инвесторы не спешат вкладывать свои деньги.

Различные иностранные аналитики к недостаткам особых экономических зон добавляют такие аспекты, как: коррупция, политическая нестабильность, тяжелый вход в развитие бизнеса, слабо развитая инфраструктура. Но не стоит забывать, что отечественные особые зоны находятся только на начальном этапе становления и, несмотря на проблемы, у данных зон есть перспективы для развития. В нашей стране производятся работы по оптимизации системы администрирования и регулирования проблем в законодательстве ОЭЗ. Дополнительно

происходит процесс внедрения в экономику экономических зон регионального масштаба.

В различных особых зонах производится продуктивная работа по их развитию. Приглашаются иностранные специалисты, создаются подразделения крупнейших международных и российских научно-исследовательских центров. Все это способствует повышению уровня российских технополисов, результатом является постепенное уменьшение разрыва в экономическом развитии нашей страны от развитых зарубежных стран.

Еще одной перспективой является привлечения прямых российских и иностранных инвестиций в высокотехнологичные отрасли экономики, импортозамещающие производства, судостроение и туризм, при этом необходимо планомерное сокращение государственного финансирования и переход к увеличению инвестиционных потоков. Создание ОЭЗ при финансировании из государственного бюджета имеет свои плюсы, однако при данном типе финансирования развитие особых экономических зон в стране остается на начальном уровне. Для перехода на следующий уровень необходимо увеличить иностранные капиталовложения. На данном этапе создается база для дальнейшего успешного и эффективного функционирования ОЭЗ в России. Однако дальнейшее развитие должно быть максимально обеспечено иностранными инвестициями. Но даже при условии существования действительно полноценного зонального льготного режима наличие одних только этих налоговых льгот еще отнюдь не гарантирует заинтересованности иностранных компаний в осуществлении инвестиций в России. При этом, по мировым меркам, российские ОЭЗ обладают относительно малыми налоговыми льготами, поэтому не очень привлекательны для глобальных инвесторов. Фактически государство снижает только региональные и местные налоги. Поэтому представляется необходимым расширить льготные механизмы за счет федеральной части налогов и сборов.

ОЭЗ России имеют огромный потенциал. Создание кластеров позволит создать в технико-внедренческих зонах, промышленно-производственных зонах крупные и прогрессивные инновационный центры, с развитием взаимосвязи между различными участниками кластеров будут отлажены процессы коммерциализации и промышленного производства товаров наукоёмких отраслей.

В качестве довольно перспективных типов зон стоит отметить развитие туристско-рекреационных особых экономических зон. Они создаются при активной поддержке и участии государства. Несмотря на небольшие показатели доходности в настоящее время в связи с ситуацией на валютном рынке у дан-

ных зон появились хорошие шансы на привлечение как потребителей, так и на инвесторов. В России представлено огромное множество мест с уникальной природой, где при создании благоприятных условий можно создать места для отдыха как национального так и мирового уровня.

Мировой опыт показывает, что ОЭЗ могут быть использованы как инструмент для возрождения депрессивных регионов, однако в России большая часть зон создана в более развитых и инвестиционно привлекательных районах страны. Для планомерного развития нужно опираться на опыт соседних стран в становлении особых экономических зон, учитывать их ошибки, продумывать перспективы развития. Важно понимать, что если государство не может предоставить убедительные гарантии и преференции для инвестирования, то доля иностранных инвесторов не будет увеличиваться. Сталкиваясь с различными трудностями, у иностранных компаний просто не будет желания выходить на рынок. И пока для привлечения фирм не будут созданы условия, особые экономические зоны не будут функционировать успешно. Одного снижения налогов и предоставления благоприятных условий труда для предприятий, работающих в этих областях не достаточно. Не стоит забывать, что у каждой страны есть своя специфика развития, и Россия не является исключением. Инвестиции в различные проекты, особенно в рамках технико-внедренческие зоны, окупаются не сиюминутно, и расчет на сверхприбыль является ошибочным. В случае удачных обстоятельств и по прошествии времени особые экономические зоны должны принести положительный результат.

ЛИТЕРАТУРА

1. Максаковский В.П. «Свободные экономические зоны», URL: <http://geo.1september.ru/article.php?ID=200202310>
2. Пушкин А.В., Богданов И.Г. Особые экономические зоны в России. Правовое регулирование. – М.:TensorConsultinggroup, АльпинаБизнесБукс, 2009. – URL: <http://librarum.org/book/13001/1>
3. Федеральный закон № ФЗ-116 от 22 июля 2005 г.
4. Чернявская Ю.А., Рубцова Л.Н. Механизм создания особых экономических зон в современных условиях //Проблемы современной экономики. – 2009. – URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2549>

УДК 101.8

Высоцкий Юрий Васильевич

kgsd@ibispb.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

заведующий кафедрой гуманитарных и социальных дисциплин

СИСТЕМНОСТЬ НАУЧНО-ФИЛОСОФСКОГО ПОЗНАНИЯ

Аннотация. В статье рассматриваются некоторые проблемы современного состояния научно-философского познания, связанные с эклектизмом в понимании единства мира, а также основных тенденций развития человечества. Решение данных проблем возможно при использовании системного подхода, который позволяет обеспечить единство подходов для выявления наиболее существенных характеристик упорядоченности природы и общества.

Ключевые слова: мир, общество, системность, подход, структура, элемент.

Yuri Vysotckii

kgsd@ibispb.ru

Russia, St. Petersburg

International Banking Institute

191011, St-Petersburg, Nevsky pr., 60

Manager by the department of humanitarian and social disciplines

CONSISTENCY OF SCIENTIFIC AND PHILOSOPHICAL KNOWLEDGE

Abstract. The article discusses some of the problems of the current state of scientific and philosophical knowledge associated with the eclecticism in the understanding of the unity of the world, as well as the main trends in the development of mankind. The solution of these problems is possible by using a systematic approach, which allows to provide a unified approach for identify the most significant characteristics of the orderliness of nature and society.

Keywords: the world, society, systematic, approach, structure, element.

Динамизм развития современной цивилизации, бурно протекающие процессы в научно-технической, общественной и культурной областях убедительно демонстрируют огромные созидательные и одновременно разрушительные возможности, которыми обладает человечество в начале XXI века. Драматизм социальных явлений, острота глобальных проблем современности все более жестко ставят вопросы о выработке дальнейшей стратегии, обеспечивающей человечеству существование и развитие.

В основе решения этих вопросов лежит философско-методологическое осмысление динамики развития общества с учетом последних результатов общественного прогресса, системный анализ объективных закономерностей естественно-исторического процесса, каким является история развития человечества.

Роль философской методологии по отношению к естественнонаучному и социальному познанию в целом известна, однако конкретные способы ее применения рассмотрены далеко не полностью, это вызывает ряд методологических трудностей. Кроме того, в эпоху постмодернизма философский плюрализм порождает смешение различных позиций в осмыслении как природных, так и социальных процессов, множественность толкований без концептуального раскрытия действительности. Принцип системности может обеспечить преодоление философского и научного эклектизма, так как он содержит философские представления о целостности объектов мира, о соотношении целого и его частей, о взаимодействии системы со средой как одним из условий существования системы, о структурированности системного объекта и т. п.

Системный подход возник и развивался в противопоставлении сугубо суммативному подходу, сложившемуся на основе абсолютизации данных той или иной области науки и выразившемуся в крайностях редукционистских концепций. Это проявилось в прошлом в абсолютизации достижений механики и «сведении» всех явлений природы к механическим перемещениям до начала XIX в., позднее – в физикалистском редукционизме, попытках «свести» жизнь к физике и химии, психику – к высшей нервной деятельности и др.

В противоположность этому системный подход нашего времени характеризуется пониманием системы как нового качественного состояния, в котором элементы не просто суммируются в составе целого, а качественно меняются, где существует несводимость целого к элементам и ряд других особенностей. Системный подход противостоит не только редукционистскому видению мира, но и абстрактно понимаемому принципу развития («все течет, все изменяется»), которое, как известно, может быть истолковано релятивистски. Вместе с тем системный подход в его диалектическом понимании не только не отвергает

развитие, а напротив, предполагает его, видит в самом развитии известную упорядоченность, организованность, системность.

В настоящее время проблема системного познания мира остается еще недостаточно разработанной, что объясняется бесконечным разнообразием конкретных проявлений системности, а также различными взглядами на решение проблемы.

Системы и их структуры характеризуются устойчивостью, но вместе с тем они находятся в постоянном развитии, проходя определенные этапы изменений. Таким образом, можно говорить об истории возникновения и существования той или иной системы. Поэтому системный подход применяется в единстве с генетико-историческим. Оба подхода находятся в строго определенной зависимости, которая является конкретизацией диалектических принципов всеобщей связи и развития. Генетико-исторический подход к возникновению и эволюции систем, этапам существования их структур, исследование процессов порождения новых систем в результатах взаимодействия уже существующих становится все более характерной стороной научного мышления при изучении природы и общества. Такой подход раскрывает принцип материального единства мира со стороны казуальности, реализованной в связях между вещами и событиями.

В настоящей статье под системой будет пониматься ограниченная совокупность элементов на основе определенного типа взаимодействия и отношений между ними. При этом отношение не просто характеризует вещи через их свойства, а характеризует некоторый способ взаимообязанности вещей через актуальное взаимодействие или просто в силу некоторой общности их свойств.

Отношение – такая характеристика вещей, явлений, которая характеризует способ их взаимосвязи, порядок, в котором они находятся на основе их общих свойств или актуальных взаимодействий. Таким образом, отношение, основанное на общности процессов или свойств вещей в качестве связей между ними, не сводится к ним, а выражает относительные свойства этих вещей.

Любое отношение составлено из различных характеристик его сторон, находящихся в динамике, что ведет к изменениям отношений в ходе существования системы. Совокупность отношений элементов системы, находящихся в определенном взаимодействии, называется структурой. Исходя из того, что отношения вещей, явлений объективно не существуют иначе, кроме как через относительные свойства их сторон, следует, что любую структуру можно представить и через совокупность связей и элементов, и через совокупность самих элементов, взятых в качестве сторон этих связей.

При этом прежде, чем исследовать систему связей элементов в рамках того или иного целого, необходимо видеть сами элементы, раскрыть их природу, качественные и количественные характеристики и лишь после этого исследовать устойчивые связи, возникающие в результате взаимодействия элементов и образующие структуры целого.

В результате обратного воздействия структуры на элементы свойства каждого элемента превращаются в его функции. Функция есть такое отношение элементов к целому, которое делает действие элемента, с точки зрения «интереса» данной системы, целесообразным и, таким образом, служит обеспечению сохранения целого. Отсюда следует, что функции элементов системы и их применение необходимо объяснять не только из природы самих элементов, но и из их места в структуре целого.

Применение системного метода имеет основной целью выявление интегративных свойств и отношений исследуемого объекта. С формальной стороны любая система может быть исследована с точки зрения ее субстратного состава, структуры и функций системы в целом или ее подсистем и элементов, но применяя каждый из указанных подходов в отдельности, невозможно выявить интегративные характеристики системного объекта.

Соединение двух подходов является следствием двойственного характера существования самой структуры как совокупности отношений элементов системы и как совокупности элементов, взятых с их относительными, а не собственными характеристиками. Одна и та же система может быть представлена и как система отношений ее субстратных элементов, и как система ее функциональных элементов.

Одной из важнейших характеристик системных объектов является их целостность. Степень целостности характеризует развитие системы. Целое – это система, достигшая в своем развитии завершенности, в которой прогрессивные и регрессивные тенденции развития находятся в относительном равновесии.

Система как момент проявления существования материи находится в постоянном движении, претерпевая определенные изменения. Однако нет систем вообще, материя существует через неограниченное число форм и способов существования, т. е. системами выступают конкретные тела, процессы в бесконечном многообразии, на различных уровнях сложности, при различных степенях взаимодействия между собой.

Применение системного подхода к истории существования систем требует уточнения понятия «состояние». Этот термин широко применяется в различных областях научного знания, однако до сих пор не существует достаточно

четкого определения его содержания, особенно на категориальном уровне, в литературе этот вопрос не нашел широкого освещения, хотя существуют отдельные попытки анализа данного понятия.

Можно согласиться, что последовательность состояний образует процесс, т. е. понятие «состояние» участвует в раскрытии динамики развития явлений, однако этого недостаточно.

Как уже говорилось, структура системы носит двойственный характер: как совокупность отношений элементов и как совокупность элементов, взятых с их относительными характеристиками, т. е. и корреляционные, и функциональные связи характеризуют систему, поэтому понятие «состояние» можно применить к явлению, процессу в целом, полагая, что состояние – это момент статики, покоя в динамике изменений, развития, характеризующий качество. Состояние – это качественная определенность явления, процесса в соответствующий момент своего бытия. Если качество общее, то состояние – особенное, соотносящее качество с пространством и временем.

При наиболее общем подходе системность материи как отграниченность единства элементов выражается в определенных формах движения материи. В зависимости от форм движения элементов системы делятся на физические, химические, биологические, социальные. Дальнейшая иерархия систем создается как более тонкой дифференциацией форм движения материи, так и включением в высшие формы низших в снятом виде. Кроме того, существуют системы, в которых взаимодействуют элементы, характеризующиеся разными формами движения. Надо отметить, что объект в качестве системы есть нечто относительное. То, что является системой по одному признаку, может не быть ею по другому признаку, и наоборот, а также одно явление может быть одновременно элементом различных систем по разным основаниям.

Современный этап естественнонаучного изучения убедительно доказывает системность познаваемых частей окружающей объективной действительности. Это свойство носит всеобщий характер, поэтому можно говорить, что материя, Вселенная в философском понимании представляют собой систему систем, но не в том смысле, что она конечна, имеет границы, а в том смысле, что системность как свойство, присуще всем проявлениям материи.

Таким образом, системный подход позволяет выявить наиболее существенные характеристики упорядоченности нашего мира, обнаружить объективные тенденции дальнейшего развития человечества, несмотря на внешнюю субъективность социальных процессов.

УДК 336.67

Базылева Юлия Владимировна

Tasia777@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

магистрант

МЕТОДЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В данной статье рассмотрены основные методы анализа финансового состояния предприятия. Проанализированы и выявлены преимущества и недостатки рассматриваемых методов. В работе доказана актуальность проведения всестороннего финансового анализа.

Ключевые слова: финансовый анализ, финансовое состояние, финансовая устойчивость, платежеспособность.

Yuliya Bazyleva

Tasia777@mail.ru

Russia, St. Petersburg

International Banking Institute

191011, St-Petersburg, Nevsky pr., 60

Master student

METHODS OF ANALYSIS OF THE FINANCIAL CONDITION OF THE COMPANY

Abstract: This article describes the basic methods of analysis of the financial condition of the company. Analyzed and identified the advantages and disadvantages of these methods. We prove the relevance of a comprehensive financial analysis.

Keywords: financial analysis - the study of the basic indicators, parameters, factors and multiples, give an objective assessment of the financial condition of the organization and the company's share price in order to make decisions about the allocation of capital; financial condition - the level of the economic entity funds for economic activities, maintain the normal operation and timely settlement; financial

stability - stability of the financial situation of the company, provided a sufficient degree of equity in the composition of funding sources; solvency - the ability of the economic entity to the timely implementation of monetary obligations arising by law or contract, due to its available cash resources.

Финансовый анализ представляет собой инструмент обоснования краткосрочных и долгосрочных экономических решений, целесообразности инвестиций; как средство оценки мастерства и качества управления; как способ прогнозирования будущих результатов.

Современный финансовый анализ постоянно изменяется под воздействием растущего влияния среды на условия функционирования предприятий. В частности, изменяется его целевая направленность: контрольная функция отступает на второй план и основной упор делается на переход к обоснованию управленческих и инвестиционных решений, определению направлений возможных вложений капитала и оценке их целесообразности.

Собственники предприятий анализируют финансовые отчеты с целью поиска путей повышения доходности капитала, также обеспечить стабильность предприятию. Кредиторы и инвесторы занимаются анализом финансовых отчетов, чтобы свести свои риски к минимуму по займам и вкладам.

Когда инвесторы принимают решение о вложении капитала в то или иное предприятие, прежде всего, они должны оценить риски, которые могут возникнуть. Поэтому оценка финансового состояния имеет большое значение для эффективной работы предприятия. Качество принимаемых решений в значительной степени зависит от аналитического обоснования.

Финансовый анализ охватывает широкий круг вопросов, которые выходят далеко за рамки традиционной оценки финансового состояния, проводимой, как правило, на основании данных бухгалтерской отчетности. Финансовый анализ дает возможность:

- оценить финансовое состояние предприятия, а также риски, которые могут отрицательно повлиять на это состояние в будущем;
- определить достаточность средств для осуществления текущей деятельности и долгосрочных инвестиций, а также для выплаты дивидендов;
- выявить необходимость поиска и оптимизации источников финансирования;
- определить способность к сохранению и возрастанию капитала и оценить обоснованность политики распределения и использования прибыли;
- определить эффективность инвестиционных и финансовых решений и выбрать приоритетные направления развития.

Финансовое состояние предприятия – это совокупность показателей, отображающих его способность во время погасить свои долговые обязательства. Финансовая деятельность охватывает процессы формирования, движения и обеспечения сохранности имущества предприятия и контроля за его использованием.

Актуальность темы заключается в том, что на данный момент настоящие условия деятельности любого предприятия определяют необходимость проведения объективного и всестороннего финансового анализа хозяйственных операций, который дает возможность определить особенности деятельности предприятия, недостатки в работе и причины их появления, а также на основе полученных результатов разработать конкретные рекомендации по улучшению деятельности предприятия.

Управление финансами предприятия обязательно требует как можно больше точного и глубокого анализа, который позволяет более точно оценить спорную или неопределенную ситуацию. Глубокий анализ возможен с помощью современных методов исследования. В связи с такой ситуацией возрастает роль финансового анализа и его приоритетность, т. е. комплексное системное изучение финансового состояния предприятия и факторов его формирования с целью оценки степени финансовых рисков и прогнозирования уровня доходности капитала.

Финансовое состояние того или иного предприятия характеризуется системой показателей, в полной мере показывающих способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность и вовремя рассчитываться по своим обязательствам.

Платежеспособность является внешним проявлением финансового состояния предприятия, а финансовая устойчивость – внутренняя его сторона, отображающая сбалансированность движения денежных потоков, доходов и расходов, средств и источников их формирования.

Устойчивость финансового состояния оказывает положительное влияние на объемы основной деятельности, обеспечения нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как необходимая составляющая хозяйственной деятельности обязана быть сосредоточена на организации планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнения расчетных дисциплин, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективное его использование.

Главной целью финансовой деятельности предприятия, вероятно, можно будет назвать преумножением собственного капитала и обеспечением его ус-

тойчивого положения на рынке. При этом есть необходимость постоянно поддерживать платежеспособность и рентабельность предприятия, а так же оптимальное соотношение активов и пассивов баланса.

Предприятие можно считать платежеспособным, если денежные средства, краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги, временная финансовая помощь другим предприятиям) и активные расчеты (расчеты с дебиторами), которые оно имеет, полностью перекрывают его краткосрочные обязательства. Таким образом, платежеспособность – это способность предприятия расплачиваться за свои основные и оборотные производственные фонды. Платежеспособность предприятия может быть представлена в виде следующего неравенства:

$$Д \geq М + Н,$$

где Д – дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения, денежные средства и прочие активы,

М – краткосрочные кредиты и займы,

Н – кредиторская задолженность и прочие пассивы.

Финансовой устойчивостью предприятия является одной из ключевых характеристик финансового состояния, представляя собой наиболее емкий, концентрированный показатель, отражающий степень безопасности вложения средств в это предприятие.

Финансовая устойчивость характеризуется также соотношением собственных и заемных средств.

Если структура «собственный капитал – заемные средства» имеет существенный перекос в сторону долгов, предприятие может стать банкротом, если сразу большая часть кредиторов попросят вернуть денежные средства в «неудобное» для предприятия время. Но данный показатель дает всего лишь общую оценку финансовой устойчивости. Поэтому в мировой и отечественной учетно-аналитической практике разработана система показателей, характеризующих состояние и структуру активов предприятия, и обеспеченность их источниками покрытия (пассивами).

Существует способ определения платежеспособности и ликвидности предприятия, этот способ называется «коэффициентный анализ».

Оценка финансового состояния предприятия при помощи метода финансовых коэффициентов позволяет сделать заключение о степени финансового

благополучия предприятия. Метод является ведущим в аналитических процедурах оценки финансового состояния. Данный метод имеет следующие преимущества:

- устраняется влияние размера бизнеса предприятия на итоговые показатели, появляется возможность оценивать не только размер, но и эффективность функционирования субъекта;
- нивелируется влияние инфляционных процессов и курсов валют, поскольку числитель и знаменатель выражены в одних единицах, становится возможным проводить сравнения предприятий различных стран;
- относительные показатели позволяют оценивать оптимальность структуры активов, источников финансирования, а также их соотношение на различных временных горизонтах.

Основные финансовые коэффициенты, используемые в процессе оценки финансовой устойчивости предприятия, базируются на принимаемых в расчет для целей анализа собственном капитале (СК), краткосрочных обязательствах (КО), заемном капитале (ЗК) и собственном оборотном капитале (СОК), которые могут быть определены с помощью формул, составленных на основе кодов строк бухгалтерского баланса:

$$СК = КиР + ДБП = \text{стр. 1300} + \text{стр. 1530}$$

$$КО = \text{стр. 1500} - \text{стр. 1530}$$

$$ЗК = ДО + КО = \text{стр. 1400} + \text{стр. 1500} - \text{стр. 1530}$$

$$СОК = СК - ВА = \text{стр. 1300} + \text{стр. 1530} - \text{стр. 1100},$$

где КиР – капитал и резервы (стр. 1300);

ДБП – доходы будущих периодов (стр. 1530);

ДО – долгосрочные обязательства (стр. 1400);

ВА – внеоборотные активы (стр. 1100).

Актуальность данного метода обусловлена тем, что анализ финансовых коэффициентов (коэффициентный метод) является одной из главных составляющих финансового анализа. Удобство его применения определено, главным образом, наличием необходимой исходной информации и информативностью получаемых в результате значений коэффициентов. Безусловным преимуществом данного вида анализа является то, что он исключает влияние инфляции, искажающей данные отчетности. Именно это важно для долговременного анализа, одной из основных его целей.

Основными общепризнанными методами оценки финансового состояния являются:

- 1) интегральная оценка финансовой устойчивости;
- 2) интегральная балльная оценка финансового состояния;
- 3) вертикальный (структурный) анализ;
- 4) горизонтальный (динамический) анализ;
- 5) сравнительный анализ финансового состояния;
- 6) интегральный (факторный) анализ;
- 7) трендовый анализ;
- 8) метод коэффициентов;

Методика, использующая интегральную оценку финансовой устойчивости, разработана на основе скорингового анализа. При этом определяются следующие классы финансовой устойчивости:

1-й класс – предприятия с хорошим запасом финансовой устойчивости;

2-й класс – предприятия, демонстрирующие некоторую степень риска по задолженности, но еще не рассматривающиеся как рискованные;

3-й класс – проблемные предприятия;

4-й класс – предприятия с высоким риском банкротства;

5-й класс – несостоятельные предприятия.

Для определения финансовой устойчивости организации рассчитываются следующие коэффициенты:

1) рентабельность совокупного капитала;

2) коэффициент текущей ликвидности;

3) коэффициент финансовой независимости.

Группировка предприятий проводится по уровню платежеспособности.

Балльная оценка финансового состояния. Сущность данной методики заключается в классификации организаций и предприятий по уровню финансового риска банкротства:

1-й класс (100–97 баллов) – это организации с абсолютной финансовой устойчивостью и абсолютно платежеспособные.

2-й класс (96–67 баллов) – это организации нормального финансового состояния.

3-й класс (66–37 баллов) – это организации, финансовое состояние которых можно оценить как среднее.

4-й класс (36–11 баллов) – это организации с неустойчивым финансовым состоянием.

5-й класс (10–0 баллов) – это организации с кризисным финансовым состоянием.

Вертикальный анализ. Цель вертикального анализа заключается в определении удельного веса статей в общем итоге баланса и последующем сравнении результата с данными предыдущего периода. Он позволяет рассмотреть соотношения между активами, собственным и заемным капиталом, а также определить структуру капитала по отдельным элементам.

Вертикальный анализ баланса обладает следующими плюсами:

- - использует относительные, а не только абсолютные показатели, что снижает негативное влияние внешних факторов и позволяет отслеживать разноплановые явления в их динамике;
- - проводит параллели в сравнении сразу нескольких различных организаций;
- - позволяет увидеть этапы изменения каждой отчетной статьи, спрогнозировать их финансовую структуру.

Данный вид анализа не имеет весомых минусов. Единственным минусом можно считать множественные расчёты.

Горизонтальный анализ. Целью горизонтального анализа является выявление изменений величин различных статей отчетности за определенный период с последующей оценкой этих изменений. Исходными данными служат базисные темпы роста (снижения) за несколько периодов.

Горизонтальный анализ является очень удобным инструментом, который позволяет делать выводы и принимать решения о требующихся дополнительных усилиях и слабых сторонах своего предприятия. Без горизонтального баланса не возможен прогноз будущих величин отчетности на перспективу. Горизонтальный анализ неэффективен в условиях инфляции, где не деятельность предприятия непосредственно влияет на объемы активов и пассивов, а повсеместный рост цен.

Сравнительный анализ. Этот вид финансового анализа строится на основе вертикального и горизонтального анализа. Аналитическое сравнение проводят по трем группам показателей:

- структуры баланса;
- динамики баланса;
- структурной динамики баланса.

Сравнительный анализ часто применяется для анализа структуры имущества и источников его формирования.

Интегральный анализ. Под интегральным анализом подразумевается процесс исследования влияния отдельных факторов на общий показатель. При

его проведении используются детерминированные и статистические приемы исследования.

Недостаток данного метода – не дает общего метода разложения абсолютных отклонений обобщающего показателя по факторам при числе факторов больше двух.

Преимущества интегрального метода:

- 1) устранил неоднозначность оценки влияния факторов;
- 2) позволил получить более точный результат;
- 3) соблюдается положение о независимости факторов;
- 4) дает подход к решению задач разного вида независимо от количества элементов, входящих в модель факторной системы, и формы связи между ними.

Трендовый анализ. При проведении трендового финансового анализа рассчитывают относительные отклонения параметров отчетности от базисного уровня. По сути, трендовый анализ представляет собой вариант горизонтального финансового анализа.

Преимуществом трендового анализа является возможность не только определить направление изменения финансового состояния кредитной организации, дать этому процессу количественную оценку по отношению к базовому периоду, но и прогнозировать изменения на основе различных статистических методов.

Недостатком трендового анализа можно считать его приблизительность. Он носит предположительный характер, который не учитывает изменения внешних и внутренних факторов.

Объективность результатов комплексной оценки достигается благодаря учету неблагоприятных условий, которые, возможно, возникнут для предприятия в будущем. К таким условиям можно отнести ожидаемые значения инфляции и различных рисков экономического, политического, производственного и финансового характера.

Использование рассмотренных методик комплексной оценки для анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия позволяет сделать более объективные выводы и принять прогнозные решения стратегического характера о перспективах его развития.

В заключение хочется отметить, что целью любого предприятия является получение максимальной возможной прибыли. Если рассматривать вышесказанное толкование в широком понимании, то основной целью деятельности

предприятия будет обеспечение устойчивости финансового состояния, а прибыль – основа, фундамент для достижения такой цели.

Естественно, очень важно уметь эффективно управлять финансовыми ресурсами, чтобы результаты предприятия в целом были выше.

В настоящее время пока не существует единой методики изучения финансового состояния предприятия. По крайней мере, оценка идет по трем основополагающим параметрам, на что и можно сделать упор. Подлежит изучению финансовая независимость, платежеспособность и результативность функционирования предприятия. Если проигнорировать хоть один важный параметр, то это приведет к значительному искажению и оценка будет не объективная.

Между этими параметрами, естественно, есть взаимосвязь и очень тесная. Так, к примеру, если повысить результативность деятельности, то это приведет к тому, что будет увеличение чистой прибыли и других источников средств предприятия, что выразится в укреплении финансового состояния, независимости и платежеспособности. Естественно, финансовый рост и устойчивость предприятия повысят привлекательность. Предприятием заинтересуются инвесторы, кредиторы, разные деловые партнеры, и что приведет к результативности работы.

Не существует единых критериев и величин финансовых показателей, по которым мы бы смогли оценить предприятие. Величины, естественно, будут различными и по варьировать их надо по отраслям деятельности предприятия. Исходя из этого, финансовые параметры могут быть только ориентиром финансового состояния, но никак не нужно принимать какие-либо категоричные выводы и тем более принимать спешные решения. Необходимо знать, что по отдельным показателям, по нашим трем основополагающим, которые являются финансовой независимостью, платежеспособностью, и результативной деятельностью, нельзя точно оценить, насколько приемлем финансовый уровень в целом. Поэтому характеристику финансового положения предприятия по отдельным параметрам необходимо дополнять комплексной оценкой его общего уровня.

Это подтверждает актуальность и основную идею данной работы. На каждом предприятии должна проводиться качественная и точная проверка, оценка.

Постоянная работа должна идти по комплексной оценке анализу, оперативному регулированию, планированию и оптимизации финансового состояния. Такая практическая работа делает из теории финансового менеджмента инструмент для оперирования.

УДК 656.1.5**Бондаренко Дмитрий Сергеевич**

Bondarenko@ucpfund.com

Россия, Москва

ООО «Юнайтэд Кэпитал Партнерс Эдвайзори»

115054, Россия, Москва, Павелецкая Площадь, д. 2, стр. 2, Павелецкая

Плаза

менеджер проектов

**АНАЛИЗ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ
(АВТОМОБИЛЬНЫЙ ТРАНСПОРТ) В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ В 2014 Г.
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

Аннотация: в статье рассматриваются транспортно-логистические услуги (автомобильный транспорт) в Санкт-Петербурге, перспективы развития в условия современной экономической ситуации и источники финансирования отрасли. Выделяет ряд ключевых тенденций в сфере отечественной логистики, которые будут оказывать влияние на развитие этого рынка в России и Санкт-Петербурге в ближайшие годы. Анализируются кризисные проявления на рынке транспортно-логистических услуг и основные тенденции развития.

Ключевые слова: транспортно-логистические услуги, автомобильный транспорт, рынок, груз, импорт, товар, тенденции.

Dmitry Bondarenko

Bondarenko@ucpfund.com

Russia, Moscow

United Capital Partners Advisory LLC

115054, Russia, Moscow, Paveletskaya Square, 2

Project manager

**ANALYSIS OF TRANSPORT AND LOGISTICS SERVICES
(AUTOMOBILE TRANSPORT) IN ST. PETERSBURG IN 2014.
DEVELOPMENT PROSPECTS**

Abstract: the article describes actual status and future development prospects of Saint-Petersburg logistics and road transportation market, an impact of existing

macroeconomic environment and sources of funds in the sector. The article also determines key trends which will affect on the Russian and Saint-Petersburg logistics market.

Keywords: logistics and transportation services, road transport, market, freight, cargo, import, product, trends.

Развитие и функционирование рынка транспортно-логистических услуг тесно связано с экономическими, политическими, социальными процессами, происходящими в России. Являясь на протяжении многих лет самой капиталоемкой отраслью экономики Санкт-Петербурга (на транспорт, включая строительство объектов транспортной инфраструктуры, приходится около 20% всех инвестиций, вкладываемых в экономику города [1]), транспортно-логистический комплекс выступает катализатором многих социально-экономических процессов, в том числе в значительной степени – развития промышленности северной столицы. Так, решения о размещении в городе многих производств принимаются с учетом уровня транспортно-логистического сервиса, который может быть оказан в Санкт-Петербурге.

Благодаря уникальному географическому положению на побережье Балтийского моря, в непосредственной близости к крупнейшим портам Европы, через Санкт-Петербург традиционно проходит существенная доля экспортно-импортных грузов страны. Транспортно-логистический комплекс города, в том числе автомобильный, обеспечивает как экспорт российских сырьевых материалов, продукции российских предприятий, так и стабильные поставки в Россию импортных товаров народного потребления, материалов, комплектующих и оборудования для всех отраслей экономики страны. К доставке товаров через портовые комплексы Санкт-Петербурга тяготеет почти вся Европейская часть России, в которой проживает около 65% от общей численности населения страны и находятся основные предприятия базовых отраслей промышленности. Наличие самого крупного порта Балтийского моря и второго по грузообороту морского порта России, лидирующего по переработке сухих и контейнерных грузов, развитой сети железных и автомобильных дорог, системы воздушных сообщений, Волго-Балтийского водного пути, трубопроводного транспорта делает Санкт-Петербург важнейшим транспортным центром страны.

Изменения в экономической и политической жизни страны, происходившие в течение 2014 г., не могли не сказаться на состоянии отечественного рынка транспортно-логистических услуг, в том числе в Санкт-Петербурге. По данным Росстата, грузооборот транспорта, включая коммерческий и некоммерче-

ский грузооборот, впервые с 2010 г. показал снижение на 0,1% (по сравнению с концом 2013 г.). По данным Петростата, высокие темпы роста объемов перевозок грузов, отмечавшиеся в Санкт-Петербурге 2013 г., в 2014 г. сменились снижением на 3,7%. Причем по оценке территориального органа федеральной службы государственной статистики, замедление темпов роста перевозок грузов в целом было обусловлено снижением объемов перевозок внутренним водным транспортом на 10,2%, на которых приходилось более 2/3 объема всех перевозок грузов. Ниже, чем годом ранее, были объемы перевозок на воздушном транспорте – на 6%.

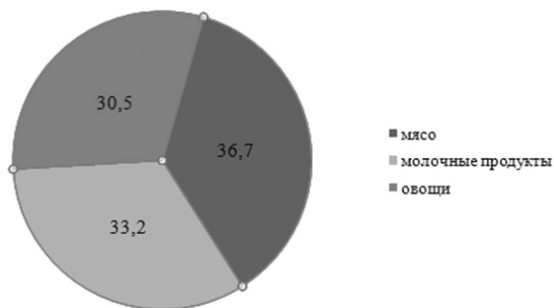
Однако именно на автомобильном транспорте, на долю которого приходится четверть объемов перевозимых грузов, дела обстоят значительно лучше. Так, в Санкт-Петербурге грузооборот автомобильного транспорта вырос на 10,8%, перевозки грузов – на 4,6%. Сохранялись высокие темпы прироста – 18,3% по сравнению с 2013 г. [2]. Причем, эти показатели отличаются от средних по стране – по итогам 9 месяцев 2014 г. в сравнении с аналогичным периодом 2013 г. грузопоток в России сократился на автомобильном транспорте на 2,5% (по данным Росстата). На рынке экспресс-доставки ситуация складывалась в целом лучше, чем в других сегментах транспортно-логистических услуг: несмотря на общее замедление темпов роста, ключевым драйвером на этом рынке становится онлайн-торговля. Этот сегмент в последние годы развивался очень бурно, и, несмотря на кризис, остается перспективным направлением для развития логистического бизнеса. Так, по данным исследования компании East-West Digital News, рост этого рынка в 2014 г. составил 27% по сравнению с 2013 г. У этого направления логистики большие перспективы для развития. Так, крупные онлайн-игроки создают свои собственные склады, центры обработки заказов и службы доставки по всей стране. Другие многоканальные ритейлеры развивают и адаптируют существующие системы логистики с учетом растущих потребностей своих отделений электронной коммерции. Однако нужно помнить, что интернет-продажи составляют пока еще около 2% объема российского ритейла [3].

Несмотря на некоторые оптимистические цифры, годовые результаты деятельности перевозчиков, а также их перспективы с учетом происходящего сжатия грузовой базы, негативной динамики инвестиций, торговых ограничений, девальвации рубля и роста инфляции, выглядят недостаточно оптимистично. Важно помнить также фактор отложенного эффекта – налогистике рыночные изменения обычно отражаются с запозданием до двух-трех лет.

Участники рынка транспортно-логистических услуг и отраслевые эксперты выделяют ряд ключевых тенденций в сфере отечественной логистики,

сформировавшихся за 2014 г., которые будут оказывать влияние на развитие этого рынка в России и Санкт-Петербурге в ближайшие годы.

Во-первых, сокращение грузовой базы, что связано с сокращением импорта из стран Европы в результате технологических санкций и продовольственных антисанкций. Санкт-Петербург, являясь главными европейскими воротами страны, испытывает эту негативную тенденцию особенно остро. Чтобы представить себе последствия взаимных ограничений ЕС и России, обратимся к статистике (рисунок).



Составляющие импорта РФ в Евросоюз в 2013 г.

В 2013 г. на долю стран Евросоюза приходилось 28,4% импорта РФ продовольствия (включая напитки и табачные изделия), в том числе 36,7% мяса, 33,2% молочных продуктов и яиц, 30,5% овощей. Совокупный объем импорта из ЕС составил 27 млн т, в том числе продовольствия – 7,28 млн т. Определяющую роль в доставке импортных грузов из ЕС играет автомобильный транспорт, его доля в импорте продовольствия превышает 54% (до 4 млн т в 2013 г.). В 2013 г. перевалка рефрижераторных грузов в Большом порту Санкт-Петербурга составила около 6 млн т, из них в контейнерах – 4 млн т. Уже в первом полугодии 2014 г. импортный грузопоток из ЕС сократился на 10,6%, перевалка рефгрузов в Большом порту Санкт-Петербурга – на 5%. Сокращение импортного грузопотока из стран ЕС привело и к сокращению международных автомобильных перевозок на европейском направлении [4].

Второй определяющей тенденцией на рынке транспортно-логистических услуг РФ является трансформация транспортно-логистических схем, их переориентация на регионы юга России и Дальнего Востока. По данным Минтранса, автомобильные грузоперевозки крупными и средними компаниями в январе-

сентябре 2014 г. сократились в пяти федеральных округах из восьми, в том числе в Северо-западном ФО, при этом выросли в Центральном (3,9%), Сибирском (0,5%) и Дальневосточном (15%) ФО. По оценкам экспертов, данные изменения продиктованы как изменившейся внешнеполитической ситуацией, так и стремлением ритейлеров осваивать новые территории [5].

Еще одна зона риска, характерная для страны в целом, – недостаточная развитость дорожной и логистической инфраструктуры. За последние годы ряд системных проблем накопился и в транспортной инфраструктуре Санкт-Петербурга, среди них: исчерпание пропускной способности объектов транспортной инфраструктуры; низкий технический уровень объектов, устаревание основных фондов, высокий удельный вес амортизированного оборудования; недостаток финансовых ресурсов для строительства и реконструкции объектов транспортной инфраструктуры [1].

За последние 5 лет автопарк России вырос в 1,8 раза, однако протяженность дорог увеличилась лишь на 15%. Чтобы обеспечить необходимую маржинальность, грузовики сегодня должны пробегать в год 150–200 тыс км или более 600 км в сутки, а с учетом ТО и ремонта – 750 км, что в полтора-два раза выше норм труда и безопасности, составляющим 450 км летом и 350 км зимой.

Какие еще тенденции на рынке транспортно-логистических автомобильных услуг отмечают эксперты? Рост цен на топливо (дизельное топливо с 2010 г. выросло в цене на 42–47%), рост себестоимости перевозок, в то время как расценки выросли с 2010 г. всего на 3–4%. Все это приводит к падению рентабельности: перевозчиков – с 20–22% в 2010 г. до 8–10% в 2014 г., экспедиционных компаний – с 7–8 до 2–4% соответственно. Тем временем спрос снижается. Растут проблемы при оплате логистических услуг в сегменте автомобильных перевозок, где традиционно практикуется постоплата и отсрочка платежей. Опережающий рост расходов на содержание и эксплуатацию машин в половину уменьшает налогооблагаемый доход компаний.

В текущем году, по оценкам экспертов и мнению участников рынка, кризисные проявления на рынке транспортно-логистических услуг будут только усиливаться. Ожидается введение налога за проезд по федеральным трассам, продолжится рост стоимости горюче-смазочных материалов, тарифов, возможно увеличение транспортного налога и рост акцизов, что неизбежно приведет к очередному скачку стоимости топлива и масел. Усилятся темпы падения промышленного производства (в Санкт-Петербурге объем промышленного производства в 2014 г. сократился по сравнению с январем-декабром 2013 г. на 8,2%, годом ранее снижение составляло всего 0,4%), рост инфляции – все эти тенден-

ции приведут к снижению уровня потребления, а значит, и продаж, и, как следствие, перевозок. Сроки оплаты выполненных работ по перевозкам будут увеличиваться. Сравним: в 2007 г. 90% заказчиков логистических услуг производили оплату в течение 1–5 дней после получения счета, в 2010 г. – 20% платили уже в течение 30 дней, в 2013 г. – 30–35%, 10% – сроком до 60 дней. С учетом низких доходов и российской системы уплаты налогов такая ситуация ляжет тяжким бременем на перевозчиков.

Таким образом, перспективы развития российского рынка транспортно-логистических услуг, по мнению специалистов, не блестящие. Для пессимизма есть основания – напряжение в геополитике, санкции и, как следствие, удорожание финансовых ресурсов, снижение потребительского и инвестиционного спроса, замедление темпов российской экономики. До провала экспортно-импортного грузопотока 2009 г. далеко, но отрицательная тенденция налицо.

Следующие позитивные и нейтральные тенденции будут влиять на развитие рынка автомобильных грузоперевозок РФ и Санкт-Петербурга, в частности.

На логистическом рынке продолжится процесс консолидации и укрупнения. Количество участников рынка будет сокращаться. На сегодняшний день большинство перевозчиков в РФ – индивидуальные предприниматели (80% автопарка РФ – ИП с 1–5 машинами). Неконкурентоспособные игроки будут вынуждены покинуть рынок или будут поглощены более крупными игроками. Ожидается приход на российский рынок, в том числе в Санкт-Петербург, зарубежных игроков. Следует отметить, что в течение 2014 г. промышленные предприятия в РФ более активно передавали собственные транспортные функции на аутсорсинг, а железнодорожные операторские и логистические компании развивали сервисы по доставке грузов от двери до двери с участием нескольких видов транспорта, причем не только в сегменте сырьевых грузов, но и потребительских товаров повседневного спроса.

Позитивным моментом станет уменьшение конкурентного давления со стороны железнодорожных перевозок. Так, РЖД в 2014 г. начала выводить из оборота контейнеры малой и средней грузоподъемности и повышать ставки. Планируется, что рост тарифов РЖД составит в текущем году 10%.

Будет развиваться как покоробочная поставка (штучный товар), так и паллетная. Причем в связи с трудоемкостью и сложностью процесса таможенной очистки сборных грузов, частично оформление таких перевозок будет переведено в Беларусь и Казахстан с последующей доставкой в Россию, что несколько увеличит сроки, но позволит повысить надежность, сохранить цены и маржинальность.

На развитии петербургского рынка транспортно-логистических услуг позитивно скажется высокий уровень развития рынка складской недвижимости. Пик складского девелопмента пришелся на последние полтора года. В 2014 г. объем реализованного спроса, выраженного в подписанных договорах, достиг 330 тыс. кв. м. Объем ввода спекулятивных складов резко вырос, по итогам 2014 г. прирост составил 250 тыс. кв. м, т. е. 67% от совокупного ввода за предыдущие 5 лет [6].

Импортную продукцию, на которую наложены санкции, планируется заменить поставками из Латинской Америки (Аргентина, Бразилия, Уругвай, Чили и др.), Турции, Китая, Ирана, Израиля и Египта. Как следствие повысится значение портов Северо-Запада в перевалке грузов из этих стран. Увеличатся грузоперевозки, ориентированные на экспорт российских товаров. Одновременно увеличатся объемы внутренних перевозок автомобильным транспортом по мере реализации программы импортозамещения.

Продолжится развитие транспортной инфраструктуры Санкт-Петербурга. На цели реализации Государственной программы планируется выделить в 2015 г. 92,8 млрд рублей бюджетных средств (30,4 млрд рублей из внебюджетных источников), в до 2020 г. – более 551,8 млрд рублей из бюджета и привлечь 245,3 млрд рублей внебюджетного финансирования. Однако нужно понимать, что запланированное финансирование, особенно из привлеченных внебюджетных источников, будет сокращаться.

И снижение внешнеторговых грузопотоков, и изменение географии поставок, и неустойчивость финансово-экономической ситуации, равно как падение объема инвестиций, в том числе в инфраструктуру, – это условия, в которых рынку транспортно-логистических услуг предстоит работать в 2015 году. И к этому надо быть готовыми.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Инвестиционная стратегия Санкт-Петербурга на период до 2030 года. Разработчик: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Санкт-Петербургский государственный экономический университет». Версия от 21.01.2015. – СПб, 2015.

2. Санкт-Петербург и Ленинградская область в январе-декабре 2014 года. Сообщение Петростата. Основные показатели, характеризующие социально-экономическое положение Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

3. ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛЯ В РОССИИ. Руководство к успешным инвестициям и проектам. КРАТКАЯ ВЕРСИЯ. ЯНВАРЬ 2015 г. Исследование компании East-WestDigitalNews в сотрудничестве с НИУ «Высшая Школа Экономики» и РВК. –http://www.ewdn.com/files/e-commerce_resume_vk_part1_v1.pdf
4. Готов ли транспортно-логистический рынок к непростым временам? – <http://www.ati.su/Media/Article.aspx?HeadingID=13&ID=3971>
5. Рынок логистики в условиях экономического кризиса. Интервью с генеральным директором CityExpress Алексеем Кичатовым. 16 января 2015 г. – <http://www.umniylogist.ru/interview/20150116170601-5345.html>
6. Шкарупа С. Что ждет логистику в 2015–2016 годах? Влияние кризиса иобмена санкциями // Логистика. – 2014. – № 11.
7. Рынок складской недвижимости Санкт-Петербурга: итоги 2014 года. Трехлетний дефицит на рынке привел к новой волне складского девелопмента, пик которой пришелся на последние полтора года. –<http://www.logistic.ru/news/news.php?num=2015/02/24/30/31246498>

УДК 65.016

Коларж Вячеслав Вячеславович

Guin-s@yandex.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

аспирант кафедры мировой экономики и менеджмента

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ КОРПОРАЦИИ С ПОЗИЦИИ ТЕОРИИ СПИРАЛЬНОЙ ДИНАМИКИ

Аннотация: организация, являясь результатом деятельности ее создателя, неразрывно с ним связана, особенно на ранних этапах ее существования. Потому кризисы личностного развития основателя находят отражение в деятельности организации. Успешное развитие лидера не только переводит его са-

мого на другой ценностный уровень, но также подстегивает изменения в организации и инициирует ее переход на другой уровень жизненного цикла.

Ключевые слова: жизненный цикл корпорации, спиральная динамика, изменения, ценности.

Viacheslav Kolarzh

Guin-s@yandex.ru

Russia, St. Petersburg

International Banking Institute

191011, St-Petersburg, Nevsky pr., 60

Candidate of world economy and management department

CORPORATE LIFECYCLE'S IN THE VIEW OF SPIRAL DYNAMIC THEORY

Abstract: the organization as a tool of human activity is inseparably linked with its creator, especially on the early stages of the corporate lifecycle. Therefore difficulties on firm's development are consequences of creator's development crises. So that through successful creator's personal crises overcoming the organization is stimulated for changes and progress within corporate life cycle.

Keywords: Corporate lifecycle concept, spiral dynamics concept, values, changes

Существующий мир не является статичным. Каждый его элемент подвержен изменениям, независимо от природы объекта, будь то атом или черная дыра, причем причина изменений может крыться как внутри объекта, так и снаружи.

Организации не являются исключением. Большие и маленькие, новые и старые, частные и государственные, ориентированные на прибыль и на решение социальных проблем, – все они могут быть успешными или показывать крайне низкую эффективность своей работы. И чтобы стать успешным или сохранить высокие показатели эффективности, организация обязана отвечать изменением на изменения как внешней, так и внутренней среды. И от эффективности проводимых изменений зависит выживание компании. В чем же причина столь значительного разброса результатов компаний?

Существует множество концепций жизненного цикла организации, которые проводят аналогию между развитием человека и развитием организации, например, модели жизненного цикла организации, предложенные А. Даунсом [4], Г. Липпитом и У. Шмидтом [7], Л. Грэйнером [6] и многими другими. Одной из наиболее разработанных концепций жизненного цикла, призванной не только выявить проблемы конкретного этапа, но и предложить конкретные пути их решения, является концепция жизненного цикла корпорации, разработанная Ицхаком Адизесом [1].

В рамках данной теории выделяются 10 этапов развития жизненного цикла, в каждом из которых отражены конкретные ценности, особенности поведения и ключевые проблемы организации.

Кроме того, ценности организации также подлежат формированию и также требуют изменений. Однако для успешного изменения ценностей организации необходимо установить причину их возникновения. Одной из теорий для объяснения порядка формирования ценностей личности является теория спиральной динамики, основа которой была заложена доктором Клэрм Грейвзом [5], и в дальнейшем доработанная и развитая его последователями.

Сущность этой теории сводится к следующему. По К. Грейвзу, способ мышления задается с помощью взаимодействия двух спиралей: внешней, задающей условия жизни, период времени, в который мы живем и другие условия внешней среды, и внутренней, характеризующей потребности человека, его психологию, интеллект и другие внутренние характеристики. Изменения происходят в тех случаях, когда параметры внутренней спирали более не отвечают параметрам внешней и наоборот.

Выделяется девять уровней существования, разделенных на две группы уровней или ярусов спиральной динамики. В рамках первого яруса человек зависит от потребностей. Именно они формируют его ценности, причем в данной группе выделяются 6 уровней потребностей.

В рамках второго яруса потребности как таковые отсутствуют. Есть лишь бытие. Человек более не ищет одобрения окружающих, в определенной степени независим от них. В то же время человек вступает во взаимодействие, когда это необходимо. На данном уровне выделяют 3 уровня существования.

Стоит отметить, что уровни представляют собой не конкретные ценности, а своеобразный способ «упаковки» этих ценностей, причем содержание может быть абсолютно различным, но всегда соответствующим форме упаковки. То есть это не ЧТО человек думает, а КАК он думает. Потому теория спиральной

динамики универсальна, так как описывает наиболее общие правила формирования ценностей человека.

Теория спиральной динамики, изначально разработанная для анализа ценностей человека, может быть применена и для анализа ценностей организации на различных этапах жизненного цикла.

Для удобства интерпретации и упрощения работы, учениками Грейвза Крисом Кованоми Доном Бэком [2] каждому уровню существования был присвоен цветовой код, представленный в табл. 1.

Таблица 1

**Краткая характеристика уровней спиральной динамики
для личности и для организации**

<i>Первый ярус - потребности</i>			
Уровень	Цветовой код	Личность	Организация
1	Бежевый	Уровень инстинктов; Связан с выживанием человека как биологического организма. Доминирует у маленьких детей и тяжелобольных людей	Зарождение идеи о создании организации, поиск одобрения создателя, формирование убежденности в необходимости организации. Непосредственное создание. Также наблюдается при крахе, смерти организации
<i>Первый ярус - потребности</i>			
Уровень	Цветовой код	Личность	Организация
2	Пурпурный	Уровень магии. Человека окружает непонятный, пугающий мир, оттого существует потребность в безопасности, защищенности. Достигается через единство с племенем, группой, но для этого, в определенной степени, теряется индивидуальность	Через формирование приверженности организации осуществляется ее развитие как со стороны руководства, так и со стороны сотрудников и со стороны инвесторов. Стоит отметить, что к данному уровню относится формирование внутренней корпоративной культуры, неформальных групп и отношений как внутри них, так и между группами. Также наблюдается на этапах старения организации, когда фактически правила превращаются в ритуалы, непонятные для непосвященного

3	Красный	<p>Эгоцентрический уровень.</p> <p>Человек утверждает себя как отдельный индивид, доказывает свою силу, власть.</p> <p>Мир вокруг человека остается опасным, но если на предыдущем уровне требовалась защищенность от него, то на данном уровне человек сам «идет в атаку», пытается подчинить себе мир. Данный уровень характеризуется очень высокой энергетикой</p>	<p>Длительная ориентация на увеличение сбыта, экспансию рынка, даже в убыток себе.</p> <p>Первые попытки, зачастую успешные, в диверсификации бизнеса.</p> <p>На поздних этапах существования организации выражается в «поиске виноватых» в неудачах, а не в решении проблем</p>
4	Синий	<p>Абсолютистский уровень.</p> <p>Человек начинает искать смысл в своей борьбе, ведь есть причины неравенства в мире.</p> <p>Возникают ценности иерархии и дисциплины.</p> <p>Человек выявляет правила существования мира, и в соответствии с ними определяет свое место в нем, принимает свою подчиненность миру и его правилам</p>	<p>Разработка четких структур, субординации, серьезная проработка бизнес-процессов.</p> <p>Фиксация всех процедур в письменной форме, формализация отношений.</p> <p>Целью своей имеет как перевод бизнеса на «управляемые рельсы», так и для предотвращения «распада» организации на части</p>
<i>Первый ярус - потребности</i>			
Уровень	Цветовой код	Личность	Организация
	5	Оранжевый	<p>Уровень «процветания».</p> <p>Человек определил правила и узнал, как они работают, и потому теперь им можно бросить вызов, обойти. Мир полон возможностей, которые можно осуществить, но при этом не нарушить правила мира. Человек рассматривает множество вариантов решения проблемы и реализует самый лучший. Мерилом выступают успешность и эффективность.</p> <p>Человек стремится сделать мир удобнее через соревнование, конкуренцию, а не через борьбу</p>
6	Зеленый	<p>«Релятивистский» уровень. Главное слово – Люди.</p> <p>В центре находится не отдельный человек, а идея. Особое значение приобретают межперсональные связи.</p> <p>Лучшим решением является решение, наиболее полно отвечающее интересам группы. Действия одного участника отзываются на остальных, все связаны друг с другом.</p>	<p>Организация задумывается о благе общества, становится инструментом его достижения.</p> <p>При этом сама организация как минимум не получает экономических выгод от данных мероприятий.</p> <p>Бывает крайне сложно отличить оранжевый и зеленый уровни в организации</p>

		В какой-то степени, человек ищет что-то большее, подобие высшей силы, частицей которого он является. Характерно экологическое мышление, осознание себя персональностью, осознание собственной уникальности и уникальности других, развита социальная ответственность	
<i>Второй Ярус - Бытие</i>			
7	Желтый	Уровень «Системности» Это уровень стремлений к пониманию связей в мире, к свободе. Абсолютно все является источником знания. Человек лавирует в мире, изменяет его самим своим присутствием	Сложно применимо для организации
<i>Второй Ярус - Бытие</i>			
Уровень	Цветовой код	Личность	Организация
8	Бирюзовый	Уровень «Целостности» Формируется видение мира как единой неразрывной системы. Человек как его часть не наносит ущерба остальной системе в ходе свое развития	Сложно применимо для организации
9	Коралловый	Особо выделяется саморазвитие как отдельная ценность, но оно проактивно. Саморазвитие происходит не в ответ на изменение внешних условий, но по воле человека	

По нашему мнению, реализация второго яруса уровней существования сложно применима к организациям по ряду причин.

Во-первых, организация есть инструмент, созданный человеком для удовлетворения своих потребностей, а потому уровни второго яруса труднодостижимы для организаций. На этих уровнях просто нет потребностей.

Во-вторых, реализация указанных ценностей требует наличие руководителей соответствующего уровня. В мире число людей, находящихся на столь высоком этапе развития крайне мало. К тому же управление организацией не интересно людям, находящимся на втором ярусе бытия.

В-третьих, организация есть совокупность людей, работающих в ней. А посему уровень организации будет определяться уровнем, доминирующим у

большинства членов организации. Естественно, значительное влияние будет оказывать уровень развития руководителя, но задача будет достигаться людьми с более низкими уровнями ценностей.

На данный момент желтый уровень в применении к организации может быть применен на основе теории самообучающейся организации [3].

Если сравнить две модели: модель жизненного цикла по И.Адизесу и спиральную модель Грейвза, то можно выделить много схожих элементов. Сравнение данных моделей представлено в табл. 2.

Таблица 2

**Сравнение модели жизненного цикла по И.Адизесу и Уровней
в теории спиральной динамики**

Этап жизненного цикла по И. Адизесу	Краткое описание этапа жизненного цикла	Уровень в теории спиральной динамики
Ухаживание	Зарождение идеи организации, и ее зарождение. У создателя должно хватить воли и желания для реализации своей идеи. Для этого он должен убедиться в востребованности компании	Бежевый уровень, с переходом на Пурпурный уровень
Младенчество	Организация испытывает постоянную потребность в притоке капитала. Увеличение сбыта ставится во главу угла. Большинство процессов не отлажено, деятельность реализуется через межличностные связи. Коллектив организации сплочен, подобен семье	Пурпурный уровень, заканчивается с переходом на Красный уровень
«Давай–Давай»	Дальнейшая ориентация на сбыт, увеличение его любой ценой, даже если его увеличение несет убытки. Пробуются новые сферы бизнеса, зачастую не связанные с основной деятельностью. Внутри складывается довольно агрессивная среда. Лидер чувствует свое всеисилие, непобедимость, хотя это не так	Красный уровень, завершающийся кризисом перехода к синему уровню
Юность	Организация достигает такого размера, что бездумное ведение бизнеса уже невозможно. Необходим переход к продуманному управлению, связанному с планированием и контролем. Для этого необходимо формирование закрепленных официальных норм и правил действия внутри организации	Кризис Красного уровня с переходом на Синий уровень
Ранний расцвет	Преодолев предыдущий этап, организация использует созданную структуру, все подразделения ее действуют согласованно, в четком соответствии с существующими целями, задачами и нормами	Синий уровень

Окончание табл. 2

Этап жизненного цикла по И. Адизесу	Краткое описание этапа жизненного цикла	Уровень в теории спиральной динамики
Поздний расцвет/стабильность	Окончательно сформировав нормы и правила, организация начинает полноценно использовать ее как еще один инструмент менеджмента. Все поступающие идеи рассматриваются, но теперь они детально продумываются. Выбирается тот вариант, выгодный с экономической точки зрения.	Синий уровень, с переходом на Оранжевый уровень
Аристократизм	Если на предыдущем этапе организация взвешенно принимала риски, то теперь наблюдается скорее уклонение от них. Постепенно все больше расходится баланс между тем, кто ответственен за выполнение задачи, и тем, кто имеет полномочия для ее исполнения. В результате, организация «проедает» накопленный запас прочности	Оранжевый уровень с переходом на Зеленый уровень. Закат Аристократизма знаменуется переходом к Синему уровню
Охота на ведьм	Настал момент, когда организация сталкивается с конкретными проблемами в ведении бизнеса. Начинаются поиски виноватых, а не решение самой проблемы. Закручиваются гайки, но при этом организация лишь еще больше бюрократизируется. Атмосфера внутри организации становится все более и более напряженной	Синий уровень с признаками Красного уровня
Бюрократизм	Организационная структура усложнена до предела. В результате, хоть части и удерживаются вместе, но эффективность ведения бизнеса неуклонно снижается. Между структурными подразделениями нет организованности, действия их разобщены. В крайних формах процесс принятия решения больше напоминает ритуал, в котором непосвященному крайне трудно разобраться	Синий уровень, с признаками Пурпурного уровня
Смерть	Фактически, организация не создает более денежных поступлений даже для оплаты труда сотрудников. Смысла в ее дальнейшем существовании более нет	Бежевый уровень

В результате, применение теории спиральной динамики для корпорации представляется крайне эффективным, в первую очередь за счет эффективного согласования действий большого количества участников, будь то структурные подразделения корпорации, либо ее управленческие органы. Далее, с помощью теории спиральной динамики довольно полно объясняет действия корпорации и ее структурных подразделений, а также полученные реакции на ее действия, как во внутренней, так и во внешней среде.

В конечном итоге, на основе методов спиральной динамики можно построить прогноз развития корпорации исходя из глубинных характеристик управленцев, а также предоставить предстоящие кризисы и заранее спрогнозировать пути выхода из них.

Таким образом, с помощью сочетания теории спиральной динамики и модели жизненного цикла становится возможным не только диагностировать существующую ситуацию, но также спрогнозировать предстоящее развитие корпорации, возможные точки риска, а также предложить пути их разрешения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 512с.
2. Бек Д. Спиральная динамика. Управляя ценностями, лидерством и изменениями в XXI веке / Д. Бек, К.Кован. – М.: BestBusinessBooks, 2010. – 424с.
3. Сенге П. Пятая дисциплина. Искусство и практика самообучающейся организации. – М.: Олимп-Бизнес 2003. – 408с.
4. Downs, A. The Life Cycle of Bureaus// Inside Bureaucracy. N.Y.: Harper and Row, 1967
5. Graves, C. Levels of Existence: An Open System Theory of Values // The Journal of Humanistic Psychology, Fall, Vol. 10. No. 2, pp. 131–154., 1970.
6. Greiner L.E. Evolution and Revolution as Organization Grow/ Harvard Business review Vol. 50. №4, pp. 37-46., 1972.
7. Lippitt G.L., Schmidt W.A. Crisis in a Developing Organization/ Harvard Business review, Vol. 45. № 6, pp. 102-112., 1967.

УДК 338.22.021.4

Зинченко Евгений Андреевич

zin4enko.evgeniy@inbox.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

магистрант

Власова Марина Сергеевна

vms68@yandex.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

кандидат экономических наук, доцент

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в статье описываются проблемы обеспечения экономической безопасности и стабильной работы предприятия, описаны источники угроз и пути осуществления мероприятий по экономической безопасности.

Ключевые слова: обеспечение безопасности, комплексная безопасность предприятия, экономическая безопасность, коммерческая тайна, элементы обеспечения экономической безопасности, безопасность бизнеса.

Evgeniy Zinchenko

zin4enko.evgeniy@inbox.ru

Russia, St. Petersburg

International Banking Institute

191011, St-Petersburg, Nevsky pr., 60

Master Student

Marina Vlasova

vms68@yandex.ru

Russia, St. Petersburg

International Banking Institute

191011, St-Petersburg, Nevsky pr., 60

PhD in economics, associate Professor

ECONOMIC SECURITY OF AN ENTERPRISE

Abstract: The article describes the problems of economic security and stable operation of the company, describes the sources of threats and the implementation of measures for economic security.

Keywords: business security, providing security, integrated safety enterprise, economic security, commercial secret, elements of economic security.

В условиях современной геополитической и экономической обстановки в России, в условиях «санкций» процесс успешного функционирования и экономического развития российских предприятий во многом зависит от совершенствования их деятельности как в финансово-экономической деятельности, так и в области обеспечения безопасности.

Проявления кризисных ситуаций в экономике и финансах в последние годы, недобросовестность конкурентов, силы политического характера не приводят к значительным успехам в экономике, бизнесе, финансах без принятия превентивных мер по обеспечению комплексной безопасности предприятия в целом и ее экономической составляющей в частности.

Главной целью экономической безопасности предприятия является обеспечение его эффективного и устойчивого функционирования в настоящее время и обеспечение развития предприятия в будущем.

Экономическая безопасность предприятия – это состояние предприятия, при котором обеспечивается наиболее эффективное использование его ресурсов в комплексе с процедурами по минимизации воздействия различных угроз внутренней и внешней среды.

К внешним источникам относятся:

- агентурная и техническая разведки иностранных государств – деятельность иностранных политических, экономических, военных, разведывательных и информационных структур, направленная против интересов Российской Федерации в информационной сфере, обострение международной конкуренции за обладание информационными технологиями и ресурсами;
- агентурная и техническая разведки криминальных структур – неблагоприятная криминогенная обстановка, сопровождающаяся тенденциями сращивания государственных и криминальных структур в информационной сфере, получения криминальными структурами доступа к конфиденциальной информации, снижение степени защищенности законных интересов граждан, общества и государства в информационной сфере;
- агентурная и техническая разведки конкурентов – активизация деятельности государственных и коммерческих предприятий, учреждений и организаций в области промышленного шпионажа;
- агентурная и техническая разведки международных террористических организаций – стремление международных террористических организаций получить противоправный доступ к научно-техническим ресурсам для использования полученных результатов в собственных интересах;
- стихийные бедствия.

К внутренним источникам относятся:

- собственный недобросовестный персонал – недостаточная информированность работников в требованиях законодательства в области защиты информации, в том числе составляющей государственную тайну, а так же недостаточно эффективная работа по подбору персонала.

Анализ перечисленных выше угроз позволяет сделать вывод о том, что надежная защита экономики любого предприятия возможна только при системном и комплексном подходе к ее организации.

Проблемы экономической безопасности предприятия приходится решать и не только в кризисные периоды, но и при работе в стабильной экономической среде. Руководители вынуждены принимать решения и искать ответы на множество вопросов, касающихся сферы экономической безопасности бизнеса.

В общем и целом обеспечение экономической безопасности предприятия осуществляется путем:

- получения достоверной информации о конкурентах, партнерах, поставщиках, потребителях, обстановке в регионе;
- создания и совершенствования системы обеспечения информационной безопасности организации;
- создания и совершенствования системы обеспечения физической защиты;
- оценки эффективности деятельности предприятия при помощи системы показателей, характеризующих в статике и динамике.

Обеспечение безопасности предприятия может осуществляться внешними организациями, профессионально специализирующимися в конкретной области, в форме абонентского обслуживания или оказания разовых услуг.

В подавляющем большинстве это предприятия, которые профессионально осуществляют физическую охрану объектов, взаимодействуют с правоохранительными органами, а также готовят различные информационные бизнес-справки о деловых партнерах и конкурентах, о положении в отдельных секторах рынка и отраслях экономики.

Услуги по урегулированию правовых вопросов активно предлагают юридические фирмы.

Финансовые стороны работы предприятия могут решить независимые финансовые консультанты, эксперты, аудиторы.

При этом не рекомендуется, особенно в современной экономической обстановке, отдавать на аутсорсинг систему обеспечения информационной безопасности предприятия. На сегодняшний день, в условиях переориентации российской экономики на внутреннего поставщика, явное преимущество перед

конкурентами будут иметь предприятия, обладающие ноу-хау или достоверную информацию о потенциальных планах и (или) взаимосвязях конкурентов в различных отраслях деятельности. Поэтому обеспечение информационной безопасности предприятия в целях защиты своих интересов необходимо осуществлять собственными силами.

В правовом поле для защиты интересов предприятия существуют механизмы по ограничению доступа должностных лиц и граждан к информации о деятельности предприятия. Необходимым условием осуществления такого ограничения является отнесение информации к сведениям, составляющим коммерческую тайну предприятия. Данная процедура регулируется Федеральным законом от 29.07.04 № 98-ФЗ «О коммерческой тайне».

Коммерческая тайна – режим конфиденциальности информации, позволяющий ее обладателю при существующих или возможных обстоятельствах увеличить доходы, избежать неоправданных расходов, сохранить положение на рынке товаров, работ, услуг или получить иную коммерческую выгоду (ст. 3 Закона «О коммерческой тайне»).

Информация, составляющая коммерческую тайну, – сведения любого характера (производственные, технические, экономические, организационные и другие), в том числе о результатах интеллектуальной деятельности в научно-технической сфере, а также сведения о способах осуществления профессиональной деятельности, которые имеют действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности их третьим лицам, к которым у третьих лиц нет свободного доступа на законном основании и в отношении которых обладателем таких сведений введен режим коммерческой тайны (ст. 3 Закона «О коммерческой тайне»).

Коммерческая тайна не требует для признания ее таковой какой-либо государственной регистрации или выполнения каких-либо иных подобных процедур, однако не вся информация, которой располагает предприятие, может быть коммерческой тайной.

Информация, которая не может составлять коммерческую тайну:

- 1) содержащаяся в учредительных документах юридического лица, документах, подтверждающая факт внесения записей о юридических лицах и об индивидуальных предпринимателях в соответствующие государственные реестры;
- 2) содержащаяся в документах, дающих право на осуществление предпринимательской деятельности;
- 3) о составе имущества государственного или муниципального унитарного предприятия, государственного учреждения и об использовании ими средств соответствующих бюджетов;

4) о загрязнении окружающей среды, состоянии противопожарной безопасности, санитарно-эпидемиологической и радиационной обстановке, безопасности пищевых продуктов и других факторах, оказывающих негативное воздействие на обеспечение безопасного функционирования производственных объектов, безопасности каждого гражданина и безопасности населения в целом;

5) о численности, о составе работников, о системе оплаты труда, об условиях труда, в том числе об охране труда, о показателях производственного травматизма и профессиональной заболеваемости, и о наличии свободных рабочих мест;

6) о задолженности работодателей по выплате заработной платы и по иным социальным выплатам;

7) о нарушениях законодательства Российской Федерации и фактах привлечения к ответственности за совершение этих нарушений;

8) об условиях конкурсов или аукционов по приватизации объектов государственной или муниципальной собственности;

9) о размерах и структуре доходов некоммерческих организаций, о размерах и составе их имущества, об их расходах, о численности и об оплате труда их работников, об использовании безвозмездного труда граждан в деятельности некоммерческой организации;

10) о перечне лиц, имеющих право действовать без доверенности от имени юридического лица;

11) обязательность раскрытия которой или недопустимость ограничения доступа к которой установлена иными федеральными законами.

Как отмечалось ранее, одним из элементов обеспечения экономической безопасности предприятия является получение достоверной информации о конкурентах, партнерах, поставщиках, потребителях, обстановке в регионе.

К сожалению, не всегда в нашем распоряжении имеется достаточное количество времени для сбора, проверки достоверности и анализа информации о возможном партнере или поставщике. В условиях необходимости принятия быстрых решений о взаимодействии важным фактором для принятия такого решения является оценка финансового состояния предприятия-партнера.

Финансовое состояние предприятия – это совокупность показателей, характеризующих устойчивость предприятия на рынке, отражающих способность предприятия погасить свои долговые обязательства, а также потенциальные финансовые возможности фирмы как партнера по бизнесу.

Критерии оценки – система показателей, характеризующих в статике и динамике:

- структуру капитала по его размещению и источникам образования;
- эффективность и интенсивность использования ресурсов;
- платеже- и кредитоспособность;
- финансовую устойчивость;
- риск банкротства (несостоятельности) субъекта хозяйствования;
- степень производственного риска и др.

Главная цель анализа финансового состояния – получение информации, необходимой для принятия решений финансового характера.

Основными элементами анализа являются:

- оценка платежеспособности;
- оценка ликвидности:
 - ликвидность активов;
 - ликвидность баланса;
 - ликвидность предприятия;
- оценка финансовой устойчивости;
- диагностика банкротства.

Таким образом, для стабильной работы предприятия руководители должны заниматься обеспечением безопасности бизнеса. Не заботясь о соблюдении мер экономической безопасности, предприятие может оказаться либо на грани банкротства, либо потерять доминирование на рынке (или свою долю рынка), если не предприняты меры по анализу фирмы-контр-агента, не проведена элементарная бизнес-разведка.

Проведение данной работы позволит снизить риск купить «кота в мешке» и потратить деньги впустую. В любом случае вовремя проведенный аудит безопасности позволит предприятию предотвратить большинство форс-мажорных затрат, направленных на ликвидацию последствий просчетов в обеспечении безопасности бизнеса. Профилактика проблемы всегда обходится дешевле, чем разрешение уже возникшей опасной ситуации, при этом объем мероприятий индивидуален для каждого предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Российской Федерации от 29.07.04 № 98-ФЗ «О коммерческой тайне».
2. Сенчагов В.К.. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / Под ред. В.К. Сенчагова . – 2-е изд. – М.: Дело,2005.
3. Полукаров В.Л. Менеджмент: анализ и основные тенденции. – М., 2007

УДК 336.648

Литвиненко Валентина Владимировна

valentina_1_07@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

магистрант

Погостинская Нина Николаевна

npog@hotmail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

профессор

ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ВНОВЬ СОЗДАВАЕМЫХ БИЗНЕС-СТРУКТУР

Аннотация: Статья посвящена проблематике проектного финансирования вновь создаваемых бизнес-структур. В работе исследованы историко-теоретические основы мирового опыта использования проектного финансирования, выделены основные преимущества для участников проекта. Выявлены ключевые факторы привлекательности и основные проблемы на пути развития проектного финансирования в Российской Федерации.

Ключевые слова: проектное финансирование, принципы проектного финансирования, преимущества проектного финансирования.

Valentina Litvinenko

valentina_1_07@mail.ru

Russia, St. Petersburg

International Banking Institute

191011, St-Petersburg, Nevsky pr., 60

Master student

Nina Pogostinskaya

nnpog@hotmail.ru

Russia, St. Petersburg

International Banking Institute

191011, St-Petersburg, Nevsky pr., 60

Professor

ADVANTAGES OF PROJECT FINANCE OF NEWLY CREATED BUSINESS ORGANIZATIONS

Abstract: The article is about the project financing of newly created business organizations. We studied the historical and theoretical foundations of international experience in the field of project finance. The paper highlights the main benefits of the project financing for its participants, underlines the key factors of its attractiveness and identifies major obstacles to project financing in the Russian Federation.

Keywords: project finance, principles of project finance, advantages of project finance.

Одним из главных факторов модернизации экономики является открытая, привлекательная, конкурентоспособная инвестиционная политика государства.

На сегодняшний день в условиях кардинально меняющихся экономических моделей и финансовой архитектуры социально-экономических институтов Россия ощущает острую необходимость в глубокой внутренней реорганизации российской экономики относительно использования передового инвестиционного опыта зарубежных стран, чем и обуславливается актуальность данной темы [1].

За последние десять лет в России наблюдался существенный скачок в росте показателя инвестиций в основной капитал. Если в 2000 г. инвестиции составляли 7,9 тыс. руб. на душу населения, то по состоянию на начало 2013 г. показатель вырос до 87,8 тыс. руб.[2].

Рис. 1 динамика отечественного инвестирования в основной капитал в 2000–2012 гг. отображает динамику отечественного инвестирования в основной капитал за период 2000–2012 гг.

На сегодняшний день в связи с отсутствием десятилетий практики эффективного рыночного развития российское деловое сообщество испытывает существенный дефицит знания и опыта.

В современной активной деловой среде практически все компании координируют собственную деятельность в условиях жесткой конкурентной борьбы, что не всегда позволяет использовать исключительно внутренние источники генерации денежных средств.

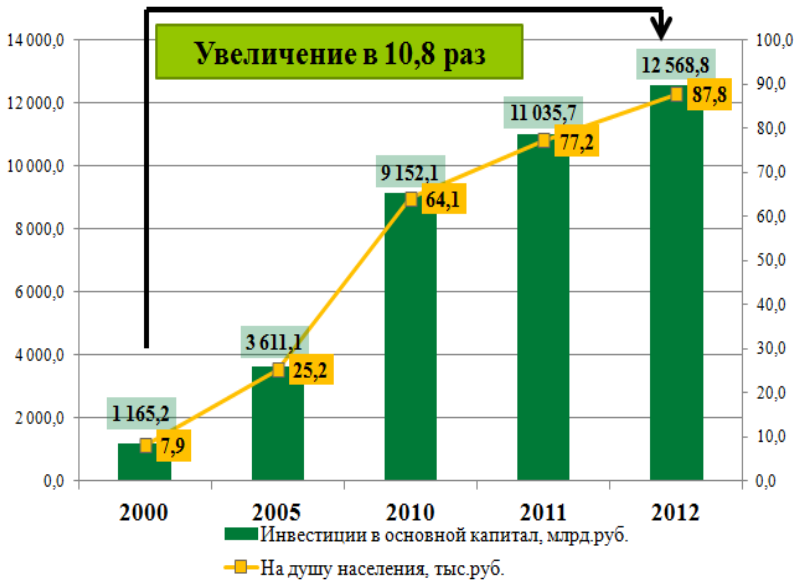


Рис. 1. Динамика отечественного инвестирования в основной капитал в 2000–2012 гг.

Сегодня рынок капитала предлагает обширный спектр вариантов и услуг по финансированию субъектов предпринимательства.

Традиционные схемы финансирования, как правило, применяются для уже существующего бизнеса, имеющего солидную репутацию и генерирующего привлекательные финансовые показатели деятельности.

Однако создание новых перспективных бизнес-структур чаще всего сопряжено с недостатком собственных средств, а также невозможностью предоставления гарантий, покрывающих финансовые риски по проекту.

Таким образом, можно сказать, что метод проектного финансирования возник в связи с неэффективностью, а иногда и невозможностью использования других методов финансирования инвестиционных проектов [3].

В случае невозможности предоставления кредиторам гарантий вновь создаваемыми бизнес-структурами в развитых странах мира прибегают к моделям проектного финансирования.

В современной литературе существует множество определений термина «проектное финансирование». К примеру, В.В. Фаузер в статье «Проектное финансирование: мировой опыт и российская практика» приводит такое толкование термина: «Проектное финансирование – аккумулятивное и расходование денежных резервов на цели формирования и реализации конкретного проекта с расчетом получения от него доходов, достаточных для возврата долгосрочных вложений и получения в будущем прибыли» [3].

Выражаясь иными словами, для простоты восприятия, термину «проектное финансирование» можно дать следующее определение.

Проектное финансирование – это метод привлечения долгосрочного заемного финансирования для крупных проектов, основанный на займе под денежный поток, создаваемый исключительно самим проектом.

На самом деле проектное финансирование не является чем-то новым в мировой практике привлечения заемных средств.

Первоначально в развитых странах мира крупные проекты государственного сектора финансировались путем привлечения государственных займов, а частные проекты – при помощи займов корпораций. Развивающиеся страны прибегали также к государственному финансированию посредством привлечения кредитных средств международного банковского рынка.

С развитием и широким распространением рыночных механизмов, приватизация и отмена государственного контроля повлияли на изменение подходов к финансовому инвестированию в значимые проекты. Рыночная модель развития экономики переложила значительную долю бремени финансирования на частный сектор.

Логическим выходом стало применение проектного финансирования в качестве варианта привлечения заемных средств, позволяющего распределить и минимизировать риски всех участников проекта.

История развития проектного финансирования насчитывает несколько столетий. Первоначально прообраз проектного финансирования возник еще в XVIII в. в Англии, в форме частного финансирования проектов общественной инфраструктуры. С использованием механизмов привлечения частного капитала в Англии была восстановлена система дорог.

Железные дороги, водо- и газоснабжение, электрификация, телефонная связь во всем мире распространялись главным образом благодаря инвестициям частного сектора [4].

В первой половине XX в. во многих странах государство взяло на себя руководство подобными проектами. Но в последние несколько десятилетий ситуация снова меняется.

Современный опыт зарубежных стран иллюстрирует широкое использование проектного финансирования в таких отраслях, как энергетика, телекоммуникации, инфраструктура, добыча природных богатств и т.п.

Рис. 2 современная география распространения проектного финансирования отображает современную географию проектного финансирования.



Рис. 2. Современная география распространения проектного финансирования

В связи с отсутствием долгосрочной практики применения проектного финансирования в России, среди экономистов, финансистов и других участников процесса часто возникает распространенная семантическая ошибка: проектное финансирование отождествляют с финансированием проектов. Однако стоит помнить, что проекты могут финансироваться различными способами, в том числе и при помощи рассматриваемого инструмента.

Для предотвращения возникновения подобных ошибок, следует акцентировать внимание на отличительных особенностях проектного финансирования.

Проектное финансирование:

- осуществляется для юридически и экономически самостоятельных проектов;
- как правило, применяется для вновь создаваемых проектов;

- отношение долга к собственному капиталу (или т.н. «финансовый рычаг») составляет около 70–90% стоимости проекта;
- для заемного капитала инвесторы либо не предоставляют гарантий, либо они ограничены;
- при обслуживании долга заимодавцы в первую очередь рассчитывают на будущую прибыль от проекта. Таким образом, стоимость активов не является целевым показателем;
- основными гарантиями для заимодавцев являются контракты проектной компании, лицензии или права собственности;
- срок жизни проекта обуславливается периодом действия контракта [4].

Специфика проектного финансирования в свою очередь обуславливает особенности принципов реализации проектов. Большинство отечественных и зарубежных ученых в качестве базисного выделяют финансово-экономический принцип проектного финансирования [5].

По мнению П. Лебедева, основополагающими являются следующие принципы:

- строго определенная или обособленная экономическая деятельность в рамках проекта;
- грамотное управление рисками и наличие системы функциональных гарантий участников проекта;
- наличие проработанной финансовой модели;
- профессиональное управление проектом [6].

К важнейшим принципам проектного финансирования, по мнению В.В. Бочарова, относятся:

- участие в проекте надежных партнеров, готовых сотрудничать в реализации проекта;
- квалификационная подготовка технико-экономического обоснования и проектно-сметной документации, их предварительное согласование с кредитором;
- достаточная капитализация проекта;
- детальная разработка всех аспектов строительства и эксплуатации проекта (транспорта, производства продукции, маркетинга, менеджмента и т. д.);
- оценка проектных рисков и их распределение между участниками;
- наличие соответствующего набора обеспечения и гарантий [7].

Поскольку проектное финансирование по сути является одним из множества способов привлечения заемного капитала, для понимания возможных источников займа важно выделить основные рынки проектного финансирования.

Двумя основными источниками частных займов выступают коммерческие банки и инвесторы в облигации.

Коммерческие банки обеспечивают долгосрочные займы для проектных компаний; держатели облигаций (такие долгосрочные инвесторы, как страховые компании и пенсионные фонды) покупают долгосрочные облигации, выпускаемые проектными компаниями.

Альтернативными источниками привлечения средств являются рынки:

- мезонинного и субординированного финансирования;
- лизингового финансирования;
- торгового финансирования;
- государственного финансирования и др.

Жизненный цикл проекта можно разделить на три стадии: разработка (задумка, ведение переговоров, подписание контрактов); создание (использование средств проектного финансирования и строительство); а также эксплуатация (создание денежного потока).

Основными участниками процесса проектного финансирования являются спонсоры (команда по разработке) и привлекаемые со стороны консультанты.

В таблице представлены ключевые компетенции участников в процессе управления проектным финансированием.

Ключевые компетенции участников проектного финансирования

Участник	Команда по разработке (спонсоры)	Консультанты
Ключевые компетенции	Финансовое моделирование и структурирование; бухгалтерский учет и налогообложение; правовые вопросы; инжиниринг и строительство; эксплуатация	Юриспруденция; инжиниринг; экология; рынок; страхование; финансовое консультирование

В процессе проектного финансирования особенно важны хорошие взаимоотношения между спонсорами, поскольку важные решения, связанные с реализацией проекта, должны приниматься единогласно. Только в подобном случае достигается эффект максимальной выгоды и минимизации рисков участников.

Чтобы окончательно убедиться в привлекательности проектного финансирования для инвесторов, следует выделить основные преимущества данного инновационного способа финансирования бизнес структур:

- одна из основных причин заключается в том, что инвестирование в венчурные проекты, такие как производство энергии или строительство дорог должно быть долгосрочным, но зачастую не предполагает обязательной высокой доходности. Высокий финансовый рычаг увеличивает доходы инвесторов;

- преимущество налоговой льготы заключается в том, что проценты на капитал не облагаются налогом (в отличие от дивидендов акционеров);

- риск инвестора в большинстве случаев ограничен суммой инвестированного акционерного капитала;

- создание совместного предприятия позволяет снизить риски, в том числе благодаря обмену информацией;

- займы проектного финансирования, как правило, рассчитаны на более длительные сроки, чем корпоративные займы.

Как и в случае традиционных схем финансирования, выделяются следующие группы рисков проекта: финансово-экономические, политические, конъюнктурные, социальные, экологические и специфические риски.

К рискам проектного финансирования специфического характера относятся риски, связанные с задержкой ввода объекта в эксплуатацию, повышением цен на сырье и материалы, превышением смет и т.п.

Однако главным преимуществом проектного финансирования по сравнению с другими способами привлечения инвестиционных средств является то, что оно позволяет сконцентрировать значительные денежные ресурсы на решении конкретной хозяйственной задачи, существенно снижая риски благодаря значительному числу участников соглашения.

Российское экономическое сообщество на сегодняшний день представлено значительным, продолжающим расти количеством бизнес-единиц, реализация проекта развития которых осложняется вследствие существенного дефицита собственных средств.

Существующее положение вещей приводит к необходимости развития такой формы финансирования проектов, как проектное финансирование.

Однако реалии таковы, что в Российской Федерации на данный момент существует ряд барьеров на пути к достижению поставленной цели. К ним можно отнести:

- неблагоприятный инвестиционный климат;
- длительную процедуру принятия решений ввиду отсутствия статистики и ограниченности наработанной практики;

- российские банки построены по принципу кредитно-депозитных учреждений и не имеют права заниматься инвестиционной деятельностью вне фондового рынка;

- кроме того, сдерживающим фактором является слабая капитализация банковского сектора [8; 9].

Также в российском национальном аспекте в текущее время особенно остро стоит вопрос политики. Учитывая существенную инвестиционную составляющую проектного финансирования, масштабность его ресурсной составляющей, естественно предположить, что проектное финансирование должно осуществляться в рамках хорошо продуманной, эффективной государственной политики.

Столкновение политических интересов конкретного государства, транснациональных корпораций и наднациональных квазигосударственных структур всегда влечет за собой трудности взаимопонимания.

Проблема политической согласованности в рамках использования такого масштабного инвестиционного инструмента, как проектное финансирование, в настоящее время требует немедленного изучения и решения [5, с. 359].

Решению существующих проблем использования проектного финансирования в России может послужить:

- формирование адекватной законодательной базы;
- создание государственной системы поддержки (в ракурсе формирования налоговых и финансовых механизмов);
- обеспечение высокого уровня подготовки управленческих кадров;
- развитие межбанковского сотрудничества;
- развитие рынка капиталов и производных финансовых инструментов;
- совершенствование практики применения МСФО в России;
- развитие рынка качественных страховых и независимых консалтинговых услуг;
- привлечение иностранных кредитов [9].

Подводя итоги, можно констатировать, что в настоящее время российский рынок проектного финансирования переживает сложный этап становления, конкурируя с традиционными инструментами финансирования.

На данном этапе отечественная практика проектного финансирования представлена в основном участием в международных проектах. С одной стороны, это позволяет компенсировать отставание России в практической методологии. С другой стороны, отсутствие широкого распространения данного инструмента финансирования тормозит развитие механизмов государственной поддержки, ориентированных на совершенствование теоретико-практической базы с учетом национальных особенностей.

Значительное количество существующих и вновь создаваемых российских бизнес-единиц несет в себе огромный потенциал развития проектного фи-

нансирования и использования данного метода в целях достижения наиболее высоких социально-экономических показателей.

Рассматривая мировой опыт проектного финансирования, можно предположить, что в ближайшей перспективе Россия получит возможность развития и совершенствования практики проектного финансирования в первую очередь в энергетической отрасли. Это обусловлено долгосрочными мировыми тенденциями развития экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Салихов Х.М. Стратегическое развития России: роль инноваций и инфраструктурных инвестиций // Российское предпринимательство. –2010 (№ 10). – С. 20–25.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 10.12.2014).
3. Фаузер В.В. Проектное финансирование: мировой опыт и российская практика // Корпоративное управление и инновационное развитие севера: Вестник научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – 2007 (№ 4). – С. 69–78.
4. Йескомб Э.Р. Принципы проектного финансирования. – М.:Вершина, 2008. – 488 с.
5. Крутова И.Н. Принципы проектного финансирования // Бизнес в законе. – 2009 (№ 5). – С. 356–359.
6. Лебедев П. Проектное финансирование: факторы успеха // Консультант. – 2005 (№ 11). – С. 31–35.
7. Бочаров В.В. Инвестиции: Учеб. для вузов. – изд. 2-е. – СПб.: Питер, 2008. – 254 с.
8. Гамза В.А. Проектное финансирование в России будет развиваться самыми высокими темпами // Аналитический журнал «СНИП». – 2011 (№ 7–8). – С. 60–63/
9. Исламова Э.И. Проектное финансирование в России: проблемы и тенденции развития // Сборник «Актуальные вопросы экономики и менеджмента»: материалы международной заочной научно-практической конференции 24 апреля 2013 г. – Новосибирск, 2013. URL: <http://sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/7631-2013-05-03-07-50-56> (дата обращения: 10.12.2014).

УДК 338.242.2

Пилипенко Алина Игоревна

apilipenko_work@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

190023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21

аспирант

О ПОДХОДАХ К ПРИМЕНЕНИЮ ИНСТРУМЕНТОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация: в статье рассматриваются основополагающие подходы, предшествующие выбору инструментов стратегического планирования компании. Это определение полномочий и функциональных обязанностей менеджмента, установление их четкой взаимосвязи и делегирования, выбор оценочных показателей.

Ключевые слова: стратегическое планирование, инвестиционный проект, полномочия, функции, показатели мониторинга реализации стратегии, затраты, результаты, эффективность.

Alina Pilipenko

apilipenko_work@mail.ru

Russia, Saint-Petersburg

Saint-Petersburg State University of Economics

190023, Saint-Petersburg, Sadovaya str., 21

Postgraduate student

ABOUT APPROACHES FOR USING THE INSTRUMENTS OF STRATEGIC PLANNING IN THE INDUSTRY

Abstract: the fundamental approaches preceding the choice of instruments for strategic planning are reviewed in the article. The author writes about the determination of authorities and functional responsibilities of management, the establishment of their clear relationship and delegation, the choice of evaluative indicators.

Keywords: strategic planning, investment project, authorities, functions, indicators of monitoring of strategy realization, costs, results, efficiency.

Реализация миссии любого хозяйствующего субъекта осуществляется по стратегическим ориентирам, фиксируемым в стратегических планах и программах компании посредством полномочий¹, переданных учредителями для выполнения функций. Содержание функций² как видов деятельности (видов работ) вытекают из перечня полномочий. Ожидание четкого выполнения определенного вида работ (функций) возможно только в случае четкого определения прав и обязанностей (полномочий) органа власти любой организации. В связи с чем целесообразно на этапе выбора инструментов стратегического планирования для промышленного предприятия провести анализ содержания и характера взаимодействия полномочий и функций хозяйствующего субъекта, который позволит оценить потенциальную готовность менеджмента осуществлять запланированное в заданном направлении, адекватно выбранными инструментами, а также в необходимом объеме и в реальные временные рамки.

В контексте проверки гипотезы об эффективном использовании инвестиций на реализацию целей промышленной компании, сформулированных в инвестиционных программах (планах) через обеспечение *непосредственного* влияния расходов на заработную плату работников и руководителей на количественные и качественные результаты деятельности компании необходимо сказать, что должна проследиваться следующая цепочка: полномочия органа исполнительной власти → соответствующие им функции → делегирование части полномочий и функций структурным подразделениям (дивизионам или филиалам) → четкое определение перечня работ, выполняемых на регулярной основе → определение норм (в натуральных единицах), ставок оплаты (в стоимостном выражении) и нормативов трудовых затрат на выполняемые работы для различных квалификаций в зависимости от сложности работы → определение стимулирующих выплат за перевыполнение нормативов трудовых затрат.

Выполнение содержания работы, определенной в виде норматива, является результатом. Оценка результата может быть выполнена через непосредственную оценку объема выполненных работ и израсходованных на это ресурсов, в данном случае речь идет об абсолютной оценке, когда выполняется традиционное сравнение плана и факта. Также оценка результата может быть выполне-

¹ Полномочия – это права и компетенции (совокупности прав и обязанностей) органа управления, которыми наделяется соответствующий орган управления учредителями на срок выполнения работ и заданий. Полномочия переходят в правомочия, когда права закрепляются постоянно

² Функции – это направления управленческой деятельности, позволяющие осуществлять управленческое воздействие. То есть для органа власти полномочия это предоставленные ему права и обязанности, необходимые для реализации его миссии и цели.

на в относительной оценке через показатели эффективности, когда предусматривается оценка вклада выполненной работы в реализацию поставленных целей и задач. При этом могут использоваться различные показатели, использующие соотношения между объемами выполненных работ в натуральном/стоимостном выражении и различными характеристиками (индикаторами) выполнения целей конкретных работ, инвестиционных программ или иных стратегических целей промышленного предприятия. Именно такие показатели оценки результата работы и ее эффективности должны быть увязаны с показателями стимулирующих выплат.

Размер стимулирующих выплат должен быть определен для каждой группы основных, вспомогательных работников и административно-управленческого персонала на основе показателей результативности и эффективности. Это означает, что для каждой группы работников превышение норматива выполнения работ является основанием для выплаты стимулирующей части заработной платы. Данный норматив является составной частью общих нормативов деятельности предприятия в целом, за уровень и качество выполнения которых отвечает руководитель предприятия и в случае перевыполнения плана может претендовать на стимулирующие выплаты. Соответствующие нормативы частные для работников и общие для руководителей получаются в результате декомпозиции функций предприятия в целом на виды работ конкретных должностных лиц. Увязка показателей стимулирующих выплат работникам и руководителей предприятия с показателями эффективности и результативности инвестиционных программ должна происходить посредством механизма декомпозиции этих показателей на первом этапе на финансовые, производственные и социально-экономические показатели реализации конкретной программы; на втором этапе – на частные и общие нормативы оценки выполнения конкретных работ по инвестиционной программе.

Необходимо отметить, что во взаимосвязанных областях деятельности, когда предметные и объектные области не имеют четких границ разграничения для выполнения общей миссии целесообразно совместное выполнение одноименных функций для целей достижения синергетического эффекта. Совместное выполнение одноименных функций позволит усилить эффект взаимного контроля и конкуренции за их выполнение, а также обеспечить качество. Ситуация неисполнения части переданных полномочий приводит к снижению эффективности реализации инвестиционной программы.

Для оценки реализации инвестиционного плана (проекта) в рамках общей стратегии компании следует выбрать показатели мониторинга и оценки проек-

та, а также определить допущения. Процесс развития промышленного предприятия происходит и при реализации конкретных инвестиционных проектов. Такой процесс может быть рассмотрен как комплекс взаимосвязанных индикаторов (факторов) событий и получаемых результатов. Завершение одного процесса и полученные при этом результаты одновременно могут характеризовать начало следующего процесса, который будет приносить следующий результат. Из чего можно заключить то, что индикаторы событий и их результатов могут быть определены в четко определенной зависимости от конкретной ситуации, от вида решаемой задачи.

В целом система показателей оценки (мониторинга) стратегических результатов промышленной компании должна включать в себя показатели, характеризующие:

- расходы по реализации цели (мероприятия);
- результаты реализации цели (мероприятия);
- эффективности реализации цели (мероприятия).

Между показателями затрат, результатов и эффективности по каждой стратегической цели (мероприятию) должна прослеживаться четкая корреляционная зависимость. При этом показатели, выполняющие оценочную роль для группы затратных показателей должны относиться к стоимостной группе. Показатели, характеризующие результаты реализации инвестиционной цели (стратегии), должны быть выбраны из группы стоимостных и натуральных показателей. Показатели же, характеризующие эффективность реализации стратегических целей могут быть самого широкого диапазона, т. е. как качественные, так и натурально-стоимостные.

УДК 336.717

Мишарин Сергей Вадимович

Sergei.misharin@yandex.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

магистрант

Разумова Ирина Анатольевна

irinaa508@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

доцент кафедры банковского бизнеса и инновационных финансовых технологий, кандидат экономических наук

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА БАНКОВСКИХ КАРТ

Аннотация: в работе рассматриваются понятия банковских карт, виды платежных систем, описание схемы построения и функционирования платежных систем; освещение текущего состояния проблемы в нашей стране, а также возможные пути решения и развития карточного продукта в России. Цель статьи – внесение посильного вклада в освещение современных тенденций развития рынка банковских карт. Именно новизна и актуальность темы пластиковых карт, развитие системы безналичных расчетов на основе пластиковых «денег» побудила к выбору написания данной статьи. В будущем этот вид взаиморасчетов станет привычным для большинства жителей России.

Ключевые слова: банковская карта, дебетовая карта, кредитная карта, виртуальная карта, национальная платежная система, Российская национальная платежная система.

Sergei Misharin

Sergei.misharin@yandex.ru

Russia, St. Petersburg

International Banking Institute

191011, St-Petersburg, Nevsky pr., 60

Master Student

Irina Razumova

irinaa508@mail.ru

Russia, St. Petersburg

International Banking Institute

191011, St-Petersburg, Nevsky pr., 60

Lecturer in banking business and innovative financial technology, candidate of economical sciences

CURRENT TRENDS IN THE MARKET OF BANK CARDS

Abstract: This paper examines the concepts of bank cards, types of payment systems, the description of the circuit construction and operation of payment systems; coverage of the current state of the problem in our country, as well as possible solutions and development of card products in Russia.

The aim of the article is to contribute to the coverage of current trends in the market of bankcards. That novelty and relevance of the topic of plastic cards, development of non-cash payments based on plastic "money" led me to the choice of this writing. I thinking the future this kind of settlement will be familiar to most people in Russia.

Keywords: bank card, debit card, credit card, virtual card payment system, the national payment system, the Russian national payment system.

В современной динамичной жизни всё больше и больше внимания уделяется пластиковым картам, а наличные денежные средства отходят на второй план. Теперь не нужно носить с собой множество купюр, а в кошельке достаточно всего лишь двух трех банковских карт.

Что же это такое банковская карта, о которой так много сейчас говорится. Банковская карта – это персонифицированный платежный инструмент, предоставляющий пользующемуся карточкой лицу возможность безналичной оплаты товаров и/или услуг, а также получения наличных средств в отделениях (филиалах) банков и банковских автоматах (банкоматах).

Прием карты к оплате и выдача наличных по ней осуществляются, очевидно, не в любых предприятиях торговли/сервиса и банках, а только во входящих в платежную систему, осуществляющую обслуживание карточки. Кроме непосредственно принимающих карточку точек обслуживания, в состав платежной системы входят банки-эмитенты (issuer), эквайер-центры (acquire), процессинговый центр (или несколько центров) и расчетный (клиринговый) банк (или несколько банков). Само собой разумеется, что к субъектам платежной системы необходимо причислить и клиентов – держателей пластиковых карточек [1].

Также различают два вида банковских карт – это кредитная карта и дебетовая карта. Прежде чем рассмотреть понятие кредитной карты, стоит отметить что, средства которые на ней хранятся, – это средства не клиента, а банка и

главным принципом служит это своевременный возврат в срок использованной суммы денег.

А теперь попытаемся выяснить «экономические пружины» этой конструкции. Банковские кредитные карты предоставляют продавцам (не только товаров, но и услуг) дополнительные возможности. Они позволяют продавцу предложить покупателю кредит «руками банка». При этом продавец получает свои деньги от банка немедленно, независимо от того, когда покупатель оплатит покупку. Таким образом, кредитные карточки позволяют вынести кредит за пределы банка, непосредственно «на рубеж» обслуживания потребителя. Выгода банка при этом состоит в получении процентов за предоставленный пользователю карточки кредит. Проценты могут взиматься на различных условиях: либо сразу после совершения очередной сделки, либо после предоставления банком пользователю очередного (как правило, ежемесячного) сообщения о его операциях, либо после завершения льготного беспроцентного периода. Особое беспокойство банкам при этом доставляют клиенты, возвращающие кредит вовремя и являющиеся чистыми «потребителя удобств». Они получают все выгоды от использования карточек, но свободны от выплаты процентов.

Таким образом, можно сделать вывод, что кредитная карта – карта, предназначенная для совершения операций ее держателем, расчёты по которым осуществляются за счёт денежных средств, предоставленных кредитной организацией-эмитентом клиенту в пределах установленного лимита в соответствии с условиями кредитного договора. Банк устанавливает лимит исходя из платёжеспособности клиента.

Во всем мире понятие кредитной карты не раздельно от дебетовой, но в России кредитная карта очень медленно приживается. В нашей стране держатели карт отдают предпочтение карте где хранятся их собственные средства, переведенная зарплата, полученная стипендия и т. д. Такая карта называется дебетовая.

Основным преимуществом дебетовой карты считается то, что в отличие от кредитной карты, она гарантирует держателю получение доходов. За пользование «кредитными» средствами нужно ежемесячно вносить оплату в банк, а если имеются средства на дебетовой карте, то, наоборот, банк оплачивает проценты держателю, размер дохода зависит от суммы, которая находится на карте. Поэтому, если иметь постоянные поступления на карту, то можно прилично зарабатывать на самих процентах.

Основным преимуществом дебетовой карты считается и то, что ее держатель может без проблем перевозить *любую сумму денег за границу*. Пересекая

границу страны, не понадобится декларировать деньги, которые находятся на карте, кроме этого, их можно снять в каждом банкомате. Это безопасно и удобно. Таким образом, если понадобится ехать в другую страну, то лучше всего предварительно заказать в банке дебетовую карту, это позволит снизить риски в мошенничестве и быть более мобильным в независимости от валюты страны, в пределах которой передвигается держатель карты [3].

После рассмотрения особенностей двух видов карт, можно сказать, что самым главным отличием двух видов карт служит то, что на кредитной карте хранятся средства банка, а на дебетовой карте хранятся собственные средства держателя, но несмотря на это, есть то, что объединяет все карты во всем мире – это принадлежность к какой-либо платежной системе.

В России в основном используются две платежные системы – MasterCard и Visa.

Данные платежные системы дают право держателям карт осуществлять операции по всему миру, но прежде чем рассмотреть схему взаимодействия платежной системы и банковской карты стоит уделить внимание определению платежной системе и понять в чем разница между ними.

Платежная система – это своего рода посредник, который выступает между держателем карты и организацией получателя платежа, т. е. она предоставляет услугу процессинга, которая доставляет средства из пункта А в пункт Б, без видимых затрат для участников банковской операции [2].

В чем же разница между упомянутыми выше платежными системами. В середине 1990-х гг. считалось, что Visa – это американская платежная система, а MasterCard – европейская платежная система. В Visa предпочтение отдается такой валюте, как доллар, а MasterCard в евро. Так и повелось, что в США предпочтение отдается Visa, а на территории Европы MasterCard, но в настоящее время эти грани стерлись, и две платежные системы получили широкое использование по всему миру. Также стоит отметить, что платежные системы находятся за пределами Российской Федерации и при проведении операции запрос отсылается на сервер платежной системы, который находится в другой стране, который может подтвердить, а может и не подтвердить операцию. Как правило, это обусловлено наличием денежных средств на карте [4].

Посмотрим, как организован процесс функционирования платежных систем на примере MasterCard и VISA. Платежная система представляет собой взаимосвязь объектов – банковская карта, держатель, торгово-сервисная точка (ТСТ), процессинговый центр, эмитент. Приведенное деление на объекты является функциональным. Каждый участник (за исключением держателя карточки

и торгово-сервисной точки) может выполнять несколько функций и являться одновременно эмитентом, эквайером и процессинговым центром. Операция, совершенная держателем карты в ТСТ, порождает цепочку информационных и финансовых сообщений между объектами, связанных с авторизацией и оплатой этой операции (рис. 1).



Рис. 1.1. Обобщенная информационно-технологическая схема
платежной системы

На приведенной схеме наглядно виден путь прохождения информационного потока, порожденного держателем карточки при совершении операции. Торгово-сервисная точка обращается к эквайеру и передает информацию о совершаемой держателем карточки операции. Эквайер через телекоммуникационную сеть платежной системы передает информацию эмитенту карточки держателя, который, обработав данный информационный пакет, формирует ответ-решение для торгово-сервисной точки по данной операции.

Таким образом, мы видим, что данный процесс не так прост и о котором рядовой держатель карты даже не задумывается.

В последнее время в связи с внешней политикой государства, а именно военными действиями на территории Украины и в ведении санкций США в различных сферах экономической деятельности России, возникла угроза проведению указанного выше процесса, так как серверы Visa и MasterCard находятся за пределами нашей страны.

В результате чего со стороны государства был дан импульс развитию и созданию независимой от Visa и MasterCard своей «Российской национальной платежной системы».

Если рассмотреть предложенную схему с расчетов через свою российскую платежную систему, то она будет выглядеть следующим образом (рис. 2). Здесь добавляется новый элемент «Расчетный банк системы», который будет находиться на территории РФ и не будет подвержен влиянию других государств.

Поэтому с запуском российской национальной платежной системы происходит кардинальное изменение оплаты по карте, что нельзя не отнести к современной тенденции развития банковских карт.

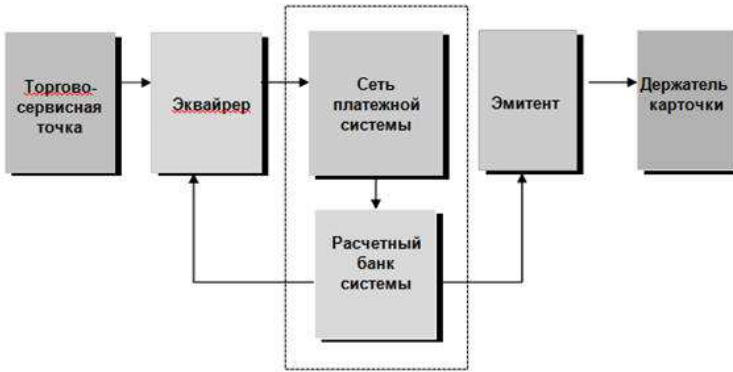


Рис. 2. Обобщенная информационно-технологическая схема российской национальной платежной системы

Мы видим, что государство со своей стороны делает всё возможное, чтобы обезопасить держателей карт от воздействия внешних факторов и влияния других стран.

Российские банки тоже не стоят на месте и стараются предложить новинки своим клиентам и как можно больше избавить их от мошенничества и краж карт.

Вследствие чего на рынке появилась самая долгожданная новинка виртуальная дебетовая карта.

Эта банковская предоплаченная карта без материального носителя, электронное средство платежа, предназначенная для совершения физическим лицом операций исключительно через Интернет (используя реквизиты карты, коды CVC2 или CVV2 и т. д.). Для выпуска виртуальной карты физическое лицо предоставляет банку денежные средства в размере желаемого первоначального лимита виртуальной карты для их учета Банком в качестве электронных денежных средств. Владельцы таких карт не могут получить с них наличные денежные средства, за исключением случая закрытия карты в банке. В этом случае владельцу возвращается остаток электронных денежных средств за вычетом комиссий банка, если таковые предусмотрены договором. С помощью этой карты можно осуществлять любые покупки в интернет магазине без «куска пластика» в руках. Главное преимущество виртуальной карты состоит в том, что её невозможно похитить и она более защищена от мошеннических операций. Данная карта отлично вписывается в век высоких технологий и выступает как альтернативный способ и средство оплаты.

Выводы:

В работе были рассмотрены основные теоретические понятия, используемые на рынке банковских карт, также была раскрыта разница между дебетовой и кредитной картой. Были выявлены основные проблемы, которая присутствует на рынке банковских карт в России и представлены основные пути решения, которые были созданы как со стороны государства, так и со стороны банков.

По их результатам можно сформировать первое представление о положении дел на рынке банковских карт, увидеть слабые и сильные стороны и выделить наиболее проблемные места.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вавилов А.В., Ильин И.И. Платиковые карты: принципы построения платежных схем. – М.: ИИЦ «Европеум-Пресс», 2005. – 125 с.
2. Ротыньских М. Перспективы развития рынка пластиковых карт // Аналитический банковский журнал . – 2005. – № 3 (118) март. – С. 77.
3. Сбёркарта сегодня // Мир карточек. – 2005. – № 24. – С. 24–28.
4. Усоскин В.М. Банковские пластиковые карточки. – М.: Вазар-Ферро, 2001.

УДК 336.719

Березуцкая Екатерина Андреевна

9381623@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский, д. 60

магистрант

ПОЛИТИКА БАНКА ПО СТИМУЛИРОВАНИЮ СБЫТА СВОИХ ПРОДУКТОВ

Аннотация: В статье рассмотрен такой элемент маркетинга, как стимулирование сбыта. Форма продвижения, называемая стимулированием сбыта,

является маркетинговой деятельностью по стимулированию роста продаж. Привлекательность, информативность и прочее многообразие приемов, имеющих форму приглашения к покупке, а также кратковременный характер эффекта в росте продаж, являются основными характерными чертами системы стимулирования сбыта банковского продукта.

Ключевые слова: Маркетинговая деятельность, стимулирование, политика банка, сбыт банковских продуктов.

Ekaterina Berezutskaya

9381623@mail.ru

Russia, St. Petersburg

International Banking Institute

191011, St-Petersburg, Nevsky pr., 60

Master student

THE BANK'S POLICY TO STIMULATE SALES OF THEIR PRODUCTS

Abstract: the article describes an element of marketing as sales promotion. Form of promotion, sales promotion called, is a marketing activity to promote sales growth. Attractive, informative and other diversity techniques shaped invitation to purchase, as well as short-term nature of the effect in the growth of sales, are key features of sales promotion banking product ».

Keywords: marketing activity, incentives, policy bank, sales of bank products.

Актуальность работы заключается в том, что банковская система играет очень важную и в геометрической прогрессии возрастающую роль в экономической жизни общества. Система сбыта банковского продукта – это ключевое звено маркетинга и своего рода финишный комплекс во всей деятельности банка. Собственно, именно здесь потребитель либо признаёт все усилия банка полезными и нужными для себя и, соответственно, покупает или не покупает его продукцию/услуги.

Банковская система – это в некоторой степени самостоятельное образование в системе общественных связей и отношений, оказывая в то же время значительное влияние на систему национальной экономики в целом.

Рост рынка банковских услуг проявляется в увеличении числа его участников: и продавцов, и покупателей, и видов банковских продуктов, которые предлагаются потребителю кредитными организациями. В результате усиливается конкурентная борьба за клиента, завоевание и сохранение банком предпочтительной доли рынка, а также желание добиться превосходства над конкурентами.

Конкурентная борьба провоцирует искать все новые и новые подходы к организации деятельности банка и в частности – осваивать новейшие приемы маркетинга. Появление концепции маркетинга было связано с признанием банками необходимости придать рыночную ориентацию деятельности абсолютно всех подразделений. Ориентирами для банков стали первенствующие группы клиентов и секторы рынка. Для этого необходимо определять потребности и нужды, непрерывно разрабатывать и внедрять товары и услуги, удовлетворяющие эти потребности, модернизировать и усовершенствовать «культуру» обслуживания с тем, чтобы оперативно и результативно удовлетворять запросы клиентов.

Использование всевозможных средств, стимулирующего характера, призванных ускорить или усилить ответную реакцию рынка банковских услуг, – это и есть стимулирование сбыта.

К ним относятся стимулирование потребителей, стимулирование сферы торговли/посредников, стимулирование работников банка.

К средствам стимулирования потребителей банковских продуктов можно отнести:

- персональные продажи;
- ценовые методы стимулирования потенциальных клиентов;
- экспонирование в точках продажи
- демонстрации банковских продуктов в форме семинаров;
- лотереи, игры, конкурсы.

Среди инструментов стимулирования сферы посредников выделяют следующие:

- предоставление персональных, специально разработанных скидок;
- реклама и рекламные скидки;
- премии, сувениры и другие подарки посредникам.

К инструментам стимулирования персонала банка относятся:

- денежные премии;
- подарки;
- дополнительные оплачиваемые отпуска;

- победители различных мотивационных конкурсов награждаются призами;
- возможность карьерного роста;
- моральное стимулирование;
- возможность предоставление отдельных банковских услуг на более выгодных условиях для родственников работников банка.

В результате проведенной работы мы смогли сформулировать следующие цели стимулирование сбыта в банковской деятельности :

- увеличить количество потенциальных вкладов и вкладчиков в банк. То есть максимально заинтересовать потенциальных клиентов вложить свои сбережения, даже если они, совершенно, не «горят желанием» это сделать;
- увеличить количество контрагентов, которые будут пользоваться услугами банка и оплатят предоставленные им банковские денежные продукты (услуги, кредиты и т.д.).

ЛИТЕРАТУРА

1. Герасименко В.В. Основы маркетинга. – М., 2009.
2. Зайцева И.Г. Банковский маркетинг: Конспект лекций. – ИВТ 2015.
3. Хлебович Д.И. Сфера услуг. Маркетинг. М., 2009.
4. Голубкова Е. Н. Природа маркетинговых коммуникаций и управление продвижением товара // Маркетинг в России и за рубежом, 2012.

УДК 339.72

Живилова Светлана Сергеевна

sv_zhivilova@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

магистрант

Круглова Инна Александровна

inna_kruglova@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

проректор по научной работе, кандидат экономических наук, кандидат юридических наук

**СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИИ И КИТАЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ
ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ**

Аннотация: статья посвящена инвестиционному взаимодействию России и Китая, которые становятся важными игроками на международном рынке прямых иностранных инвестиций (fdi) и как получатели, и как выпускающие. Инвестиционное сотрудничество между Россией и Китаем находит общие точки пересечения во многих значимых сферах (энергетика, разработка новых месторождений полезных ископаемых, строительство, промышленность, транспорт и др.). Начиная с XXI в. темпы взаимодействия существенно ускорились благодаря достигнутым договорённостям на уровне первых лиц и разработанных стратегий развития внутри каждой страны.

Ключевые слова: Россия, Китай, прямые иностранные инвестиции, инвестиционное сотрудничество.

Svetlana Zhivilova

sv_zhivilova@mail.ru

Russia, St. Petersburg

International Banking Institute

191011, St-Petersburg, Nevsky pr., 60

Master student

Inna Kruglova

inna_kruglova@mail.ru

Russia, St. Petersburg

International Banking Institute

191011, St-Petersburg, Nevsky pr., 60

Vice-rector for research, Candidate of economic sciences,

Candidate of legal sciences

COOPERATION BETWEEN RUSSIA AND CHINA IN WORLD DIRECT INVESTMENT

Abstract: article is devoted to investment interaction of Russia and China, who become important players on the international market of foreign direct investments (fdi) both as recipients and as issuers. Investment cooperation between Russia and China finds some general points of intersection in many important spheres (energy power, development of new mineral resources, construction, industries, transport, etc.). Since the 21st century rates of interaction were significantly accelerated due to the reached agreements at the level of the top managers and the developed strategy of development in each country.

Keywords: Russia, China, foreign direct investments, investment cooperation.

Китайские и российские компании в настоящее время интернационализируют свои действия за границей. Согласно данным из Мирового Инвестиционного Отчета 2014 г., китайские межнациональные компании экспортировали 124 млрд долларов fdi в 2012–2013 гг., Россия экспортировала 79 млрд долларов fdi в 2012–2013 гг. [3].

Несмотря на долгие торговые отношения, только в последние годы наметилась тенденция на заключение крупных торговых сделок между российскими и китайскими компаниями. Суммы этих сделок значительны, а сроки действия контрактов рассчитаны зачастую на несколько десятков лет. Это новый шаг в развитии двусторонних отношений двух стран, каждая из которых смело может сохранять, прежде всего, национальные цели и получить в должной мере экономические показатели и прирост бюджета.

Поставленная руководителями России и Китая задача увеличения китайских прямых инвестиций в российскую экономику к 2020 году до 12 млрд долларов выглядит амбициозной. По данным Минкоммерции КНР, наблюдается увеличение притока китайских прямых инвестиций в Россию. По итогам 2013 г. они составили 4 млрд 80 млн долларов против 660 млн долларов в 2012 г. (+518,2%). Общий объем накопленных прямых инвестиций достиг 7 млрд 661 млн долларов (+113,9%) [2].

Главными направлениями инвестиционной деятельности КНР в России по-прежнему остаются такие сферы, как добыча полезных ископаемых, лесная промышленность, энергетика, торговля, бытовая электротехника, связь, строительство.

Крупнейшими вложениями китайских компаний в российские активы стали:

- покупка Китайской национальной нефтегазовой корпорацией 20% акций в проекте «Ямал-СПГ» у компании «Новатэк» (оценивается в 810 млн долларов);
- покупка Китайской инвестиционной корпорацией 12,5% акций «Уралкалия» (оценивается в 2 млрд долларов);
- вложение Китайской международной инженерно-строительной компании цветной металлургии (NFC) в совместный проект с корпорацией «Металлы Восточной Сибири» в Республике Бурятия (оценивается в 750 млн долларов);
- инвестиции Государственной электросетевой корпорации Китая в совместные проекты с российской ГК «Синтез» (оценивается в 1,1 млрд долларов);
- приобретение Китайской инвестиционной корпорацией 5,4% акций Московской биржи (оценивается в 100млн долларов);
- приобретение Строительным банком Китая 2% акций банка ВТБ (оценивается в 100млн долларов).

Россия вкладывает в китайскую экономику значительно меньше, в 2013 г., по данным Минкоммерции КНР, Китай получил от РФ 22,08 млн долларов против 29,92 млн долларов в 2013 году. К началу 2014 г. суммарные инвестиции составили 869,79 млн долларов. Основные направления вложений – это производственная отрасль, строительство, транспортные перевозки.

Общее количество российских проектов с прямыми инвестициями в Китае достигло порядка 2500, что свидетельствует о довольно высоком уровне инвестиционной активности в Китае российского среднего и малого бизнеса. Низкие показатели суммарных вложений российского капитала в китайскую экономику получаются в основном из-за количества компаний, зарегистрированных в Гонконге или других зонах со льготным налогообложением. Ниже приведена таблица по данным Минкоммерции КНР.

Прямые инвестиции КНР и России в 2006-2013 годах, млн долларов [1]

Показатель	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Инвестиции КНР в Россию	470	438	240	410	594	303	660	4 080
Инвестиции России в КНР	67	52	60	32	35	31	29,9	22,08

В рамках Программы сотрудничества между регионами Дальнего Востока и Восточной Сибири и Северо-Востока Китая на 2009–2018 гг. по данным Минрегионразвития России в России уже реализуются находятся 22 проекта, 25 проектов нуждаются в инвесторах, ещё 4 проекта находятся на стадии технической и нормативно-правовой документации.

К наиболее успешным проектам программы можно отнести следующие проекты, реализуемые КНГ на территории Российской Федерации:

- поставки электроэнергии из Амурской области в Китай;
- освоение Березовского железорудного и Нойон-Тологойского полиметаллического месторождений в Забайкальском крае (накопленные инвестиции КНР в оба проекта – 96,31млн долларов);
- строительство железнодорожного моста через р. Амур на участке Нижнеленинское–Тунцзян;
- действует совместный промышленный район «Канци» в г. Уссурийске;
- реализуется проект комплексного освоения сельхозугодий в Еврейской АО с участием 22 предприятий из провинции Хэйлунцзян.

Российская сторона в свою очередь реализует следующие инвестиционные проекты в Китае:

- строительство завода по производству пентооксида ванадия в г. Шуаньяншань провинции Хэйлунцзян с участием ГК «Петропавловск» (китайский партнер – HeilongjiangJianlongGroupCo., Ltd), российские инвестиции составили порядка 18 млн долларов;
- строительство завода по производству титановой губки в г. Цзямусы провинции Хэйлунцзян с участием ГК «Петропавловск», заявленная общая сумма инвестиций 350 млн долларов;
- в 2005, 2008 гг. ГК «Русал» инвестировала 15 млн долларов в покупку двух заводов по производству катодных блоков для алюминиевых заводов в провинции Шаньси;
- строительство нефтеперерабатывающего завода в г. Тяньцзинь с участием ОАО «НК «Роснефть» и Китайской национальной нефтяной корпорации. Общая сумма инвестиций 5 млрд долларов (российская часть 49%), закладка завода начата в 2010 г, в настоящее время заканчивается подготовка ТЭО, начало строительства завода запланировано на середину 2014 г.;
- создание совместного предприятия по разработке, производству и сбыту строительных пластмасс и сплавов «Kuibychev Azot Engineering Plastics

(Shanghai) Company», учредители: ОАО «Куйбышев Азот» и шанхайская торговая компания «Хэ Е», общий объем инвестиций – 18 млн долларов, в том числе российские инвестиции – 8,1 млн долларов;

- строительство завода по производству материалов для солнечной энергетики (лейкосапфиры, пасты алюминиевые и серебряные) Monocrystal PV Technology (Changzhou) Co., Ltd. в г. Чанчжоу провинции Цзянсу, инвестор – концерн «Энергомера» (Ставропольский край);

- создание совместного предприятия по производству и продаже электропроводов и кабелей «Shanghai Longxin Special Cable Company», учредители: НИИ ядерной физики Новосибирского отделения АН РФ и шанхайская торгово-промышленная компания «Чжунган», общий объем инвестиций – 4,83 млн долларов, в том числе российских инвестиции – 1,1 млн долларов;

- логистическая компания «Fesco Lines China Company» со 100% российским капиталом, общий объем инвестиций – 1,56 млн долларов [1].

Инвестиционное сотрудничество между Россией и Китаем лишь показывает экономический разрыв между Китаем и Россией, что не способствует продвижению совместных инвестиционных предприятий в высокотехнологичных отраслях. Общие интересы и перспективы в сотрудничестве есть, однако, как видно по статистике, вложения большей частью идут в одном направлении – из КНР в Россию. Существует новая тенденция поиска и заключения контрактов с Китаем из-за потери торговых связей с Европой, поэтому есть вероятность, что инвестиции из РФ в Китай также возрастут.

Сотрудничество России и Китая на мировой арене носит скорее не союзнический, а партнёрский характер. Каждая из стран, прежде всего, преследует национальные интересы, балансируя между ними и интересами партнёра. При этом необходимо учитывать, что в связке Россия–Китай последний сегодня более свободен в принятии решений. В целом, мы считаем, что при неоспоримом лидерстве Китая в Азиатско-Тихоокеанском регионе и его экономическом плановом росте Россия имеет невероятно интересного в торговом плане соседа и партнёра по урегулированию кризисной ситуации в стране. Уже за последние годы были заложены большие перспективы для развития новых проектов, были подписаны крупные контракты. При грамотном выстраивании дальнейших экономических отношений этот союз на рубеже XXI в. способен сильно помочь России подняться выше в рейтинге стран мира, а Китаю иметь надёжного партнёра на долгие годы как в плане торговых отношений, так и на уровне международных организаций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Основные итоги инвестиционного сотрудничества России и Китая: [Электронный ресурс] / Министерство экономического развития Российской Федерации, 2004–2014: URL: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/cn/cn_ru_relations/cn_rus_projects/ (дата обращения 12.03.2015).
2. Российско-китайское торгово-экономическое сотрудничество, [Электронный ресурс] // Министерство экономического развития Российской Федерации, 2004–2014, URL: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/cn/cn_ru_relations/cn_ru_trade/ (дата обращения 12.03.2015).
3. World investment report overview 2014, [Электронный ресурс] // Unctad, URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_overview_en.pdf (дата обращения 12.03.2015)

УДК 336.6

Кроликос Максим Владимирович

kav0111@yandex.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

магистрант

Погостинская Нина Николаевна

nprog@hotmail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

профессор

РАЗРАБОТКА ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в статье рассматриваются теоретические основы формирования финансовой стратегии и анализ финансово-хозяйственной деятельности

сти организации как первый шаг для разработки успешной финансовой стратегии.

Ключевые слова: финансовая стратегия; финансово-хозяйственная деятельность; вертикальный и горизонтальный анализ; коэффициент рентабельности; коэффициент ликвидности; коэффициент деловой активности; финансовая устойчивость.

Maxim Krolikov

kav0111@yandex.ru

Russia, St. Petersburg

International Banking Institute

191011, St-Petersburg, Nevsky pr., 60

Master student

Nina Pogostinskaya

nnpog@hotmail.ru

Russia, St. Petersburg

International Banking Institute

191011, St-Petersburg, Nevsky pr., 60

Professor

ENTERPRISE FINANCIAL STRATEGY DEVELOPMENT

Abstract: in the article theoretical basis of financial strategy and analysis of company financial and economic activity are considered as a first step for successful financial strategy development.

Keywords: financial strategy; financing and operating activities; vertical and horizontal analysis; profitability index; liquidate rate; activity ratio; financial viability.

Актуальность данной темы бесспорна, так как без разработки грамотной финансовой стратегии невозможно достичь устойчивого развития предприятия.

Роль и место финансовой стратегии по-разному оцениваются в финансовой литературе, но, обобщив все формулировки, можно сформулировать сле-

дующее определение. Финансовая стратегия – это план действий, связанный с риском и неопределенностью, целью которого является эффективное развитие компании в рамках сформированной миссии, долгосрочных финансовых целей, разработанной корпоративной и деловых стратегий организации, представляющий собой финансирование путем формирования, координации, распределения и использования финансовых ресурсов компании [2].

Финансовая стратегия делится на несколько видов:

- генеральная финансовая стратегия – называют финансовую стратегию, определяющую деятельность предприятия. Например, взаимоотношения с бюджетами всех уровней, образование и использование дохода предприятия, потребности в финансовых ресурсах и источниках их формирования на год%;

- оперативная финансовая стратегия, т. е. стратегия контроля за расходованием средств и мобилизацией внутренних резервов, что особенно актуально в современных условиях экономической нестабильности; разрабатывается на квартал, месяц. Оперативная финансовая стратегия охватывает: валовые доходы и поступления средств (расчеты с покупателями за проданную продукцию, поступления по кредитным операциям, доходы по ценным бумагам), валовые расходы (платежи поставщикам, заработная плата, погашение обязательств перед бюджетами всех уровней и банками);

- стратегия выполнения отдельных стратегических задач – заключается в умелом использовании финансовых операций, направленных на обеспечение реализации главной стратегической цели.[1]

Выделяют следующие этапы разработки финансовой стратегии:

- определение общего периода формирования финансовой стратегии;
- проведение анализа финансово-хозяйственной деятельности организации;
- исследование факторов внешней финансовой среды;
- оценка сильных и слабых сторон предприятия, определяющих особенности его финансовой деятельности;
- комплексная оценка стратегической финансовой позиции предприятия;
- формирование стратегических целей финансовой деятельности предприятия;
- разработка целевых стратегических нормативов финансовой деятельности;
- принятие основных стратегических финансовых решений;
- оценка разработанной финансовой стратегии;
- обеспечение реализации финансовой стратегии;
- организация контроля реализации финансовой стратегии [1].

Прежде чем разрабатывать финансовую стратегию, необходимо произвести анализ хозяйственной деятельности предприятия.

По результатам вертикального и горизонтального анализов деятельности предприятия в период с 2012 по 2014 годы можно сделать ряд выводов (рис. 1).

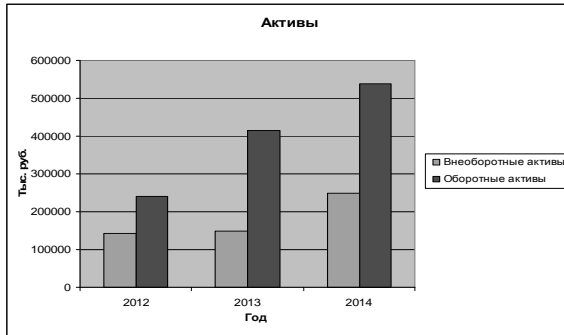


Рис. 1 Доля вне- и оборотных активов в структуре активов

При рассмотрении активов предприятия заметно, что в период с 2012 по 2014 г. они выросли почти в два раза, что может говорить о расширении деятельности компании. Соотношение оборотных и внеоборотных активов характерно для фондоемких предприятий, к которым можно отнести и наше.

Почти двукратное увеличение внеоборотных активов произошло в основном из-за многократного увеличения финансовых вложений, например, во вклады в уставные капиталы других организаций или инвестиции в ценные бумаги (векселя, акции, облигации). Также в 2014 г. в два раза выросли результаты исследования и разработок, что может говорить о том, что предприятие успешно ведет научно-исследовательскую деятельность (рис. 2).

Увеличение оборотных активов произошло в основном из-за строки «денежные средства и денежные эквиваленты», которая отражает деньги в кассе фирмы, деньги на расчетных счетах в банках, открытые в кредитных организациях депозиты до востребования, финансовые вложения, приобретаемые с целью их перепродажи в краткосрочной перспективе (как правило, в течение трех месяцев).

Наибольший удельный вес в источниках имущества занимает собственный капитал, состоящий в основном, нераспределенной прибыли прошлых лет и нераспределенной прибыли отчетного года. Доля собственного капитала в структуре

источников имущества возросла на 100%. Это свидетельствует о повышении независимости предприятия. Однако нужно учитывать, что финансирование деятельности предприятия только за счет собственных средств не всегда выгодно для него. Кроме того, следует иметь в виду, что если цены на финансовые ресурсы невысокие, а предприятие может обеспечить более высокий уровень отдачи на вложенный капитал, чем платит за кредитные ресурсы, то, привлекая заемные средства, оно может повысить рентабельность собственного капитала.

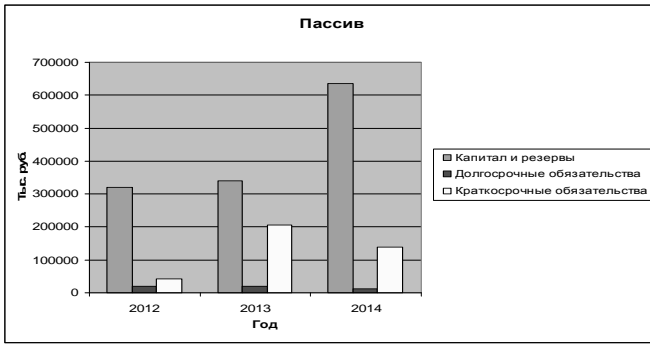


Рис. 2. Структура пассивов в 2012, 2013 и 2014 гг.



Рис. 3. Динамика изменений отчёта о прибылях и убытках

Уменьшилась доля краткосрочных обязательств с 36,35 до 17,68% за счет уменьшения кредиторской задолженности. Долгосрочные обязательства также

немного уменьшились с 3,5 до 1,6% и по-прежнему занимают незначительную долю актива.

В общем, заметив тенденцию к уменьшению, можно говорить о том, что компания собирает большинство своих проектов финансировать сама и уменьшает свою зависимость от заемных средств (рис. 3).

На фоне данных изменений стоит отметить, что выручка выросла примерно на 130%, но, к сожалению, себестоимость продукции выросла пропорционально выручке, что говорит о том, что за 3 года не произошло сокращения постоянных и переменных издержек. Также стоит отметить значительное увеличение чистой прибыли более чем в 10 раз с 23 до 303 млн. Основопологающим фактором столь сильного увеличения стала инвестиционная деятельность предприятия (рис. 4).

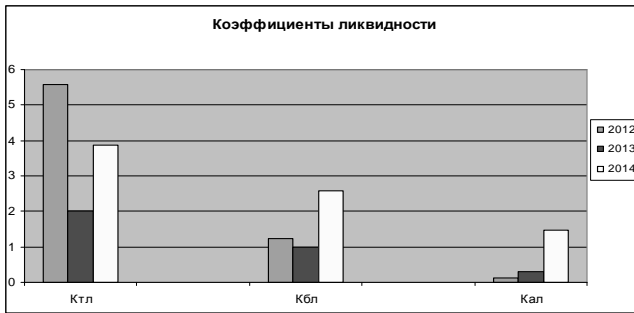


Рис. 4. Динамика изменений коэффициентов ликвидности

Анализ платежеспособности [3] предприятия был проведен с помощью коэффициентов ликвидности и показал, что в случае невыполнения кредитного соглашения компания сможет удовлетворить претензии кредиторов за счет превышения активов над задолженностью. С другой стороны, в 2014 г. показатели были слишком высоки, что может сигнализировать о денежных средствах, которые праздно осели на счете, об уровне запасов, который стал излишним по сравнению с потребностями компании, о неправильной кредитной политике (рис. 5).

Анализ финансовой устойчивости [5] показал укрепление собственного капитала по отношению к заемному. Вполне вероятно, что предприятие хочет постепенно отказаться от использования заёмного капитала или свети его к минимуму, переходя на самофинансирование. Данная тенденция, с одной сторо-

ны, может сказаться положительно, но, с другой стороны, отказ от заемных средств может существенно снизить темпы развития предприятия (рис. 6, 7).

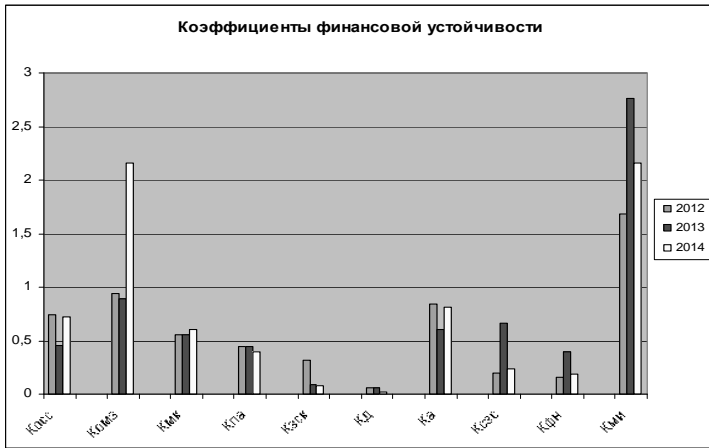


Рис. 5. Динамика изменений коэффициентов финансовой устойчивости

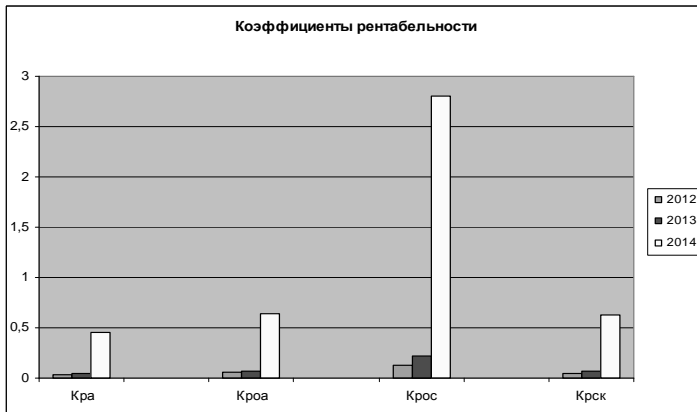


Рис. 6. Динамика изменений коэффициентов рентабельности

По результатам анализа рентабельности [4] можно сделать вывод, что предприятию стало доходнее, и более привлекательным для инвесторов. Также

стоит отметить рост эффективности использования оборотных активов и основных средств предприятия (рис. 8).

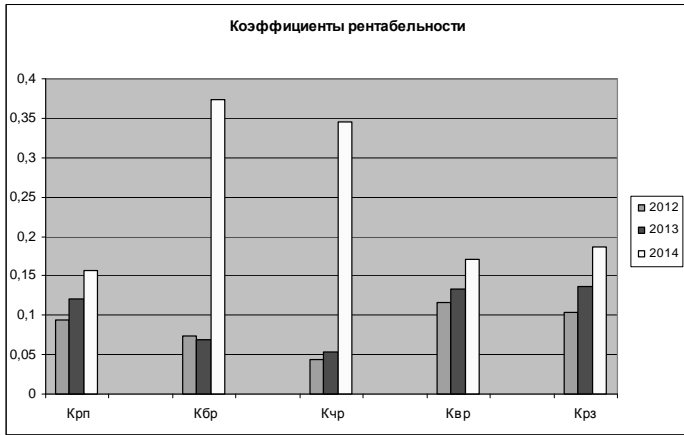


Рис. 7. Динамика изменений коэффициентов рентабельности

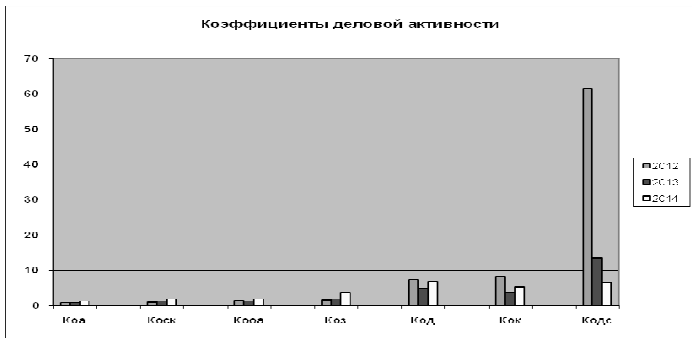


Рис. 8. Изменение показателей деловой активности

Видна положительная динамика изменения коэффициентов по сравнению с предыдущим годом, но не все так хорошо. Например, коэффициент оборачиваемости активов увеличился на 0,4, что показывает увеличение эффективности

использования активов на предприятии. А, с другой стороны, коэффициент оборачиваемости денежных средств уменьшился, что свидетельствует о нерациональной организации работы предприятия, допускающего замедления использования высоколиквидных активов, основное назначение которых – обслуживание производственно-хозяйственного оборота предприятия. Коэффициент оборачиваемость дебиторской задолженности, которого характеризует скорость возврата денежных средств за товары, увеличился, что свидетельствует об улучшении работы с дебиторами, эффективности политики цен. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности вырос с 3,7 до 5,3, а чем выше данный показатель, тем быстрее компания рассчитывается со своими поставщиками, и это тоже положительная тенденция.

Выводы: В статье рассмотрены теоретические основы формирования финансовой стратегии предприятия. Был проведен вертикальный и горизонтальный анализ, анализ коэффициентов рентабельности, ликвидности, финансовой устойчивости. По их результатам можно сформировать первое представление о положении дел на предприятии, увидеть слабые и сильные стороны и выделить наиболее проблемные места.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия. – Киев: Эльга, НикаЦентр, 2004. – 720 с.
2. Гениберг Т. В., Иванова Н. А., Полякова О. В. Научные записки НГУЭУ - сущность и методические основы разработки финансовой стратегии фирмы и среднего предпринимательства в Российской Федерации.
3. Ефимова О. В., Мельник М. В. Анализ финансовой отчетности: Учеб. пособие для студентов. – 2-е изд., испр. и доп. - М.: Изд-во ОМЕГА-Л, 2008. – 408 с.
4. Черемушкин С. Оценка финансового состояния компании на основе денежных коэффициентов // Финансовый менеджмент. – 2007. – № 5. – С. 11–22.
5. Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. – М.: ИНФРА - М, 2009 – 416 с.

УДК 336.22**Ананьева Анастасия Владимировна**

nichtfursie@yandex.ru

Россия, Санкт-Петербург

ООО «АФАЛИНА»

195197, Санкт-Петербург, ул. Минеральная, д. 15, литер А, пом. 2Н
юрисконсульт**АУДИТ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ**

Аннотация: Часто меняющееся налоговое законодательство и противоречия некоторых положений нормативных актов обуславливают возможность случайных ошибок в расчетах по налогу на добавленную стоимость. При проведении детальной аудиторской проверки по налогу на добавленную стоимость аудитор может вовремя выявить нарушения в данной области.

Ключевые слова: аудит, НДС, налогоплательщики, ставки, льготы по НДС.

Anastasia Ananieva

nichtfursie@yandex.ru

Russia, Saint-Petersburg

AFALINA LLC

195197, Saint-Petersburg, Mineralnaya Street, 15 liter A, 2H
Lawyer**AUDIT OF VALUE ADDED TAX**

Absrtact: Frequently changing tax laws and contradictions of certain provisions of the regulations stipulate the possibility of random errors in the calculation of value added tax. When conducting a detailed audit by the value added tax auditor may just reveal violations in this area.

Keywords: audit, VAT, taxpayers, rates, VAT exemption.

Налог на добавленную стоимость - наиболее распространенный налог на товары и услуги в налоговых системах различных стран.

Основой взимания налога на добавленную стоимость, как следует из названия, является добавленная стоимость, создаваемая на всех стадиях произ-

водства и обращения товаров. Это налог традиционно относят к категории универсальных косвенных налогов, которые в виде своеобразных надбавок взимаются путём включения в цену товаров, перенося основную тяжесть налогообложения на конечных потребителей продукции, работ, услуг.

В начале 1990-х гг. в России начались рыночные преобразования. Реформированию были подвергнуты все сферы экономической жизни общества. Особенное внимание уделялось ранее неизвестным в нашей стране налоговым отношениям. Одним из первых обязательных платежей, введенных в практику налогообложения, является налог на добавленную стоимость, введённый с 1992 г., и с тех пор идут дискуссии о методах его исчисления и составе облагаемого оборота. НДС фактически заменил прежний налог с оборота и налог с продаж, превзойдя их по роли и значению в доходах в бюджет. В отличие от налога с оборота НДС взимается многократно, по мере приращения стоимости, так что налоговые платежи поступают более равномерно.

Цель аудита по НДС и обязательств перед бюджетом – подтверждение правильности расчета, полноты и своевременности перечисления налога в бюджет, достоверности бухгалтерской отчетности проверяемого экономического субъекта в части отражения задолженности перед бюджетом по данному налогу, а также отражения в пояснительной записке всех существенных обстоятельств, связанных с неурегулированными вопросами в сфере налогообложения.

Приступая к проверке НДС, аудиторы должны пользоваться нормативными документами, с учетом всех внесенных в них изменений и дополнений. В данном случае, в качестве нормативной базы выступают следующие документы:

- Налоговый кодекс РФ (ч. 2, гл. 21) с учетом всех изменений и дополнений;
- Федеральный закон об аудиторской деятельности;
- Приказ ФНС РФ «Об утверждении Инструкции по заполнению деклараций по налогу на добавленную стоимость»;
- Методические рекомендации по применению гл. 21 «Налог на добавленную стоимость» Налогового кодекса РФ;
- Правила ведения журналов учета полученных и выставленных счетов-фактур, книг покупок и книг продаж при расчетах по НДС;
- Инструкция по применению плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций (с изм. и доп.).

Кроме этой нормативной базы, существует специфическая нормативная база, которая предназначена для пользования аудитором. Она состоит из Федерального закона «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ и ряда Федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности.

Налогоплательщиками налога на добавленную стоимость признаются: организации; индивидуальные предприниматели; лица, признаваемые налогоплательщиками налога на добавленную стоимость в связи с перемещением товаров через таможенную границу Российской Федерации, определяемые в соответствии с Таможенным кодексом Российской Федерации.

Согласно ст. 146 НК РФ объектом налогообложения по НДС признаются следующие операции:

1) реализация товаров (работ, услуг) на территории Российской Федерации, в том числе реализация предметов залога и передача товаров (результатов выполненных работ, оказание услуг) по соглашению о предоставлении отступного или новации, а также передача имущественных прав;

2) передача на территории Российской Федерации товаров (выполнение работ, оказание услуг) для собственных нужд, расходы на которые не принимаются к вычету (в том числе через амортизационные отчисления) при исчислении налога на прибыль организаций;

3) выполнение строительно-монтажных работ для собственного потребления;

4) ввоз товаров на таможенную территорию Российской Федерации.

При определении налоговой базы выручка от реализации товаров (работ, услуг) определяется исходя из всех доходов налогоплательщика, связанных с расчетами по оплате указанных товаров (работ, услуг), полученных им в денежной и (или) натуральной формах, включая оплату ценными бумагами.

Аудит налога на добавленную стоимость проводится с целью выражения мнения аудитора в части правильности формирования налоговой базы по данному налогу, состоянию расчетов перед бюджетом, применения льгот, способов ведения учета и составления налоговой отчетности согласно требованиям действующего законодательства.

Аудит налога на добавленную стоимость включает в себя:

- оценку правильности определения налогооблагаемой базы по НДС;
- оценку правомерности применения налоговых льгот по НДС;
- оценку правильности расчета налоговых обязательств НДС;
- расчет налоговых последствий для экономического субъекта в случаях некорректного применения норм налогового законодательства.

Аудит НДС, проводится в несколько этапов:

- предварительная оценка существующей модели налогообложения предприятия, включающая общий анализ и рассмотрение элементов системы налогообложения.

- определение основных факторов, влияющих на налоговые показатели;
- проверка методики исчисления налоговых платежей, правовая и налоговая экспертиза существующей системы хозяйственных взаимоотношений;
- проверка и подтверждение правильности исчисления и уплаты экономическим субъектом НДС;
- выборочная экспертиза первичных документов на соответствие требованиям законодательства с целью оценки системных ошибок в их оформлении.

Объектами аудита НДС являются первичные и сводные документы по поступлению и отгрузке (реализации) продукции, товаров, работ, услуг, налоговые регистры.

Актуальность выбранной темы на сегодняшний день подтверждается тем, что часто меняющееся налоговое законодательство и противоречия некоторых положений нормативных актов обуславливают возможность случайных ошибок в расчетах по налогу на добавленную стоимость. При проведении детальной аудиторской проверки по налогу на добавленную стоимость аудитор может вовремя выявить нарушения в данной области, которые могут повлечь за собой существенные последствия для экономического субъекта, и дать рекомендации по устранению замечаний, тем самым избежать налоговые последствия, связанные с налоговыми проверками.

Также актуальность выбранной темы определяется тем, что налог на добавленную стоимость стабильно занимает первое место по уровню собираемости налогов в бюджет.

УДК 336.6

Бондарева Елизавета Алексеевна

betsi_90@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

магистрант

Ласкина Любовь Юрьевна

risk05@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

кандидат экономических наук, доцент

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОГО ЛЕВЕРИДЖА НА СТОИМОСТЬ КОМПАНИИ

Аннотация: в статье рассматривается понятие финансового левериджа, описаны методы его оценки, также представлено понятие «стоимость компании» и описаны подходы к ее оценке. Описаны теория структуры капитала и факторы, влияющие на формирование структуры капитала, также представлено обоснование значимости расчета финансового левериджа как ключевого показателя структуры капитала. Цель статьи состоит в рассмотрении финансового левериджа с точки зрения использования его возможностей для оценки влияния на стоимость компании.

Ключевые слова: Финансовый леверидж; дифференциал финансового левериджа; стоимость компании; теория структуры капитала.

Elizaveta Bondareva

betsi_90@mail.ru

Russia, St. Petersburg

International Banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

Master student

Lyubov Laskina

risk05@mail.ru

Russia, St. Petersburg

International Banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

PhD., associate Professor

THE IMPACT OF FINANCIAL LEVERAGE ON FIRM VALUE

Abstract: in the article the concept of financial leverage, the methods of its evaluation are also presented the concept of the value of the company and describes approaches to its assessment. The aim of the work is to examine the financial leverage in the use of its capabilities to assess the impact on the value of the company. Described by the theory of capital structure and factors affecting the formation of capital structure, also presents the rationale for calculating the significance of financial leverage as a key indicator of capital structure.

Keywords: financial leverage; differential financial leverage; the value of the company; the theory of capital structure.

Финансовый леве́ридж характеризует использование предприятием заемных средств, которые влияют на измерение коэффициента рентабельности собственного капитала. Финансовый леве́ридж представляет собой объективный фактор, возникающий с появлением заемных средств в объеме используемого предприятием капитала, позволяющий ему получить дополнительную прибыль на собственный капитал. Таким образом, финансовый леве́ридж – это отношение заемного капитала компании к собственным средствам, он характеризует степень риска и устойчивость компании. Чем меньше финансовый рычаг, тем устойчивее положение. Финансовый леве́ридж характеризует взаимосвязь между изменением чистой прибыли и изменением прибыли до выплаты процентов и налогов.

Финансовый леве́ридж характеризует влияние структуры капитала на величину прибыли предприятия, а разные способы включения кредитных издержек в себестоимость оказывают влияние на уровень чистой прибыли и чистую рентабельность собственного капитала.

Таким образом, леве́ридж – это сложная система управления активами и пассивами предприятия [4].

Количественно финансовый леве́ридж измеряется соотношением между заемным (ЗК) и собственным капиталом (СК) и именуется коэффициентом финансового леве́риджа. Коэффициент финансового леве́риджа отражает структуру капитала фирмы и степень ее задолженности кредиторам.

Коэффициент финансового леве́риджа является тем рычагом, который вызывает положительный или отрицательный эффект, получаемый за счет соответствующего его дифференциала. Прирост коэффициента финансового леве́риджа вызывает еще больший прирост его эффекта (положительного или от-

рицательного в зависимости от положительной или отрицательной величины дифференциала финансового левериджа).

Слишком низкое значение коэффициента финансового левериджа говорит об упущенной возможности использовать финансовый рычаг – повысить рентабельность собственного капитала за счет вовлечение в деятельность заемных средств.

Управление формированием прибыли предполагает применение соответствующих организационно-методических систем, знание основных механизмов формирования прибыли и современных методов ее анализа и планирования. Необходимо определить рациональное сочетание между собственными и заемными средствами и степень его влияния на прибыль предприятия. Одним из основных механизмов реализации этой цели является финансовый рычаг.

Финансовый рычаг представляет собой объективный фактор, возникающий с появлением заемных средств в объеме используемого предприятием капитала, позволяющий ему получить дополнительную прибыль на собственный капитал.

Финансового рычаг показывает, во сколько раз прибыль до вычета процентов и налогов превосходит чистую прибыль [3].

Важно оценить численно выгоды и риски, связанные с финансовым рычагом. Существуют два подхода к такой оценке. Первый подход (европейский) акцентирует внимание на росте доходности собственного капитала по сравнению с доходностью активов при привлечении заемного капитала. Другой подход (американский) заключается в выделении влияния финансового рычага на чистую прибыль: насколько чувствительна чистая прибыль к изменению операционной прибыли. Получаемая оценка выражается в процентном изменении чистой прибыли.

Американский подход. Под эффектом финансового рычага (силой воздействия) понимают процентное изменение денежного потока, получаемого владельцем собственного капитала при однопроцентном изменении общей отдачи от актива. Эффект выражается в том, что незначительное изменение общей отдачи приводит к значительному изменению денежного потока, получаемого владельцем собственного капитала.

Европейский подход. Под эффектом финансового рычага понимается разница между доходностью собственного капитала и доходностью активов, т. е. дополнительная доходность у владельца собственного капитала, возникающая при привлечении заемного капитала с фиксированным процентом.

Европейская концепция финансового рычага характеризуется показателем эффекта финансового рычага, отражающим уровень дополнительно генерируемой прибыли на собственный капитал при различной доле использования заемных средств.

Дифференциал финансового левериджа является главным условием, формирующим положительный эффект финансового левериджа. Этот эффект проявляется только в том случае, если уровень валовой прибыли, генерируемый активами предприятия, превышает средний размер процента за используемый кредит. Чем выше положительное значение дифференциала финансового левериджа, тем выше при прочих равных условиях будет его эффект [2].

Стоимость компании – фундаментальная экономическая категория, определяющая основное направление развития теории и практики бизнеса в современном мире. Рыночная стоимость компании (международная трактовка) – выраженная в денежных или других эквивалентах цена компании, при которой собственность перешла из рук в руки при взаимном желании купить и продать и при отсутствии принуждения к покупке или продаже. Стоимость компании – это объективный показатель результатов ее деятельности. Оценка финансовой устойчивости компании включает в себя оценку всех активов: недвижимого имущества, машин и оборудования, складских запасов, финансовых вложений, нематериальных активов.

Существуют три основных подхода определения стоимости компании.

Затратный подход базируется на типичной мотивации и представлениях расчетливого покупателя, который не заплатит за предприятие больше, чем стоят все его активы. Исходная точка при таком подходе – бухгалтерский баланс компании. Особенность этого подхода заключается в идентификации всех активов коммерческих организации, как только все активы и пассивы компании определены, каждый из них оценивается отдельно.

Сравнительный (рыночный) подход оценки стоимости предприятия основан на сравнении стоимости его активов с аналогичными рыночными активами. Основой такого подхода является мнение свободного рынка, выраженное в ценах совершенных сделок купли-продажи аналогичных компании или их акции (долей).

Сравнительный подход используется там, где есть достаточная база данных о сделках купли-продажи. Поэтому цена фактически совершенной сделки максимально учитывает ситуацию на рынке.

Доходный подход. Этот подход основан на ожиданиях инвесторов, которые определяют текущую стоимость предприятия, руководствуясь, в основном, прогнозной величиной будущих доходов от предприятия, а не наличием у компании тех или иных активов.

Следует отметить, что ни один из перечисленных подходов не только не является взаимоисключающими, но и дополняют друг друга и не могут быть использованы в качестве базового.

В современных условиях структура капитала является тем фактором, который оказывает непосредственное влияние на финансовое состояние предприятия - его платежеспособность и ликвидность, величину дохода, рентабельность деятельности.

Управление структурой капитала является одной из наиболее важных и сложных задач, решаемых в процессе ведения предприятием бизнеса. При этом рост фирмы во многом зависит от того, насколько оптимальна структура ее капитала.

Наибольшую известность и применение в мировой практике получили статические модели структуры капитала, обосновывающие существование оптимальной структуры, которая максимизирует текущую оценку, и рекомендуемые принятие решения о выборе источников финансирования (собственные или заемные средства)

Модели структуры капитала



Современные теории структуры капитала формируют достаточно обширный методический инструментарий оптимизации этого показателя на каждом конкретном предприятии.

Основными критериями такой оптимизации выступают:

- приемлемый уровень доходности и риска в деятельности предприятия;
- минимизация средневзвешенной стоимости капитала предприятия;
- максимизация рыночной стоимости предприятия.

Приоритет конкретных критериев оптимизации структуры капитала предприятие определяет самостоятельно. Исходя из этого, можно сделать вывод: не существует единой оптимальной структуры капитала не только для разных предприятий, но даже и для одного предприятия на разных стадиях его развития.

Вопросы управления структурой капитала рассматриваются в работах И. А. Бланка, М. Бейкера, Дж. Веглера, М. Бреннана, Е. Шварца, Х. Леланда, Ф. Модильяни, М. Миллера, З. Боди, Р. Мертон, Дж. К. Ван Хорна, Н. А. Власовой, Л. И. Безгиновой. Несмотря на существующие разработки, ряд положений требует уточнения. Прежде всего, это относится к трактовке базовых понятий в управлении капиталом, а также практических рекомендаций по оценке решений, связанных с формированием структуры капитала в торговле [5].

Таким образом, вышеизложенные данные позволяют говорить об эффекте финансового левиреджа как действенном инструменте управления риском, обусловленном финансовой структурой капитала. Вместе с тем, при использовании данного инструмента следует учитывать отраслевые особенности функционирования предприятия, что позволяет получить реалистичную фактическую оценку и составить прогноз рисков, дающий возможность оптимизировать финансовую структуру капитала.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент: Учебник — М.: ИНФРА-М, 2003. — 240 с.
2. Грачев А.В. Финансовая устойчивость предприятия: анализ, оценка и управление: Учебно-практическое пособие. — М.: Дело и Сервис, 2004. — 192 с.
3. Ивашковская И. В. Управление стоимостью компании: вызовы российскому менеджменту / Российский журнал менеджмента. — 2004. — № 4.
4. Керимов В.Э., Батулин В.М. Финансовый левиредж как эффективный инструмент управления финансовой деятельностью предприятия//Менеджмент в России и за рубежом. — 2000.— № 2.
5. Ковалева А.М. и др. Финансы и кредит. — М., 2002.

УДК 658.14/17

Юрковска Зоя Владимировна

zmoreva@gmail.com

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

магистрант

Лисица Максим Иванович

lisitsa1974@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

доктор экономических наук, профессор

КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИИ

Аннотация: в статье рассматривается необходимость внедрения экономически обоснованных количественных методов управления стоимостью компании в целях повышения акционерной стоимости приватизируемых госкомпаний.

Ключевые слова: государственный капитализм; рентабельность инвестированного капитала; темпы роста бизнеса; экономическая прибыль; средне-взвешенная стоимость капитала; инвестированный капитал; создание акционерной стоимости; факторы стоимости компании; ключевые факторы результативности.

Zoya Yurkovskaya

zmoreva@gmail.com

Russia, St. Petersburg

International Banking Institute

191011, St-Petersburg, Nevsky pr., 60

Master student

Maxim Lisitsa

lisitsa1974@mail.ru

Russia, St. Petersburg

International Banking Institute

191011, St-Petersburg, Nevsky pr., 60

PhD, Professor

**QUANTITATIVE ASPECTS OF MANAGEMENT OF VALUE
OF COMPANY**

Abstract: the article describes necessity of implementation of quantitative methods of economically feasible methods of management of company value for the purpose of increasing of the shareholders value of the privatized state companies.

Keywords: state Capitalism; Return on Invested Capital (ROIC); Sales Growth; Economic Profit (EP); Weighted Average Rate of Return (WACC); Invested Capital (IC); creating of Stockholders Value; factors of Enterprise Value; Key Performance Indicators (KPI).

В период 2005–2014 гг. в российской экономике развилось такое явление, как государственный капитализм. Нарастающее присутствие государства как собственника практически во всех отраслях экономики порождает проблемы неэффективного использования ресурсов госкорпораций с точки зрения акционерной стоимости. Многие компании с контрольным участием государства ставят во главу своей деятельности интересы государства: политические, социальные, налоговые и т. д. Хотя среди акционеров госкомпаний присутствует масса миноритарных акционеров – российских и иностранных граждан и инвестиционных институтов. Яркие примеры сомнительной эффективности бизнеса с точки зрения акционерной стоимости – компании «Газпром», «Роснано», «ВТБ», «РЖД» и др.

Сегодня объявлено о планах поэтапного выхода государства из многих отраслей, который будет осуществляться путем приватизации, т. е. продажи долей в компаниях с государственным участием частным инвесторам (рис. 1).

Для частных инвесторов, в том числе институциональных, перспектива оказаться «в одной лодке» с государством остро ставит вопрос о внедрении количественных критериев успешности бизнеса в приватизируемых компаниях.



Источник: Распоряжение Правительства РФ от 1 июля 2013 г. №1111-р «Прогнозный план приватизации федерального имущества... на 2014-2016 гг.»

Рис. 1. Планируемые продажи акций крупных госкомпаний в период 2014-2017 гг.

Проведенные нами исследования позволяют, в частности, говорить о следующих причинах низкой эффективности государственных компаний:

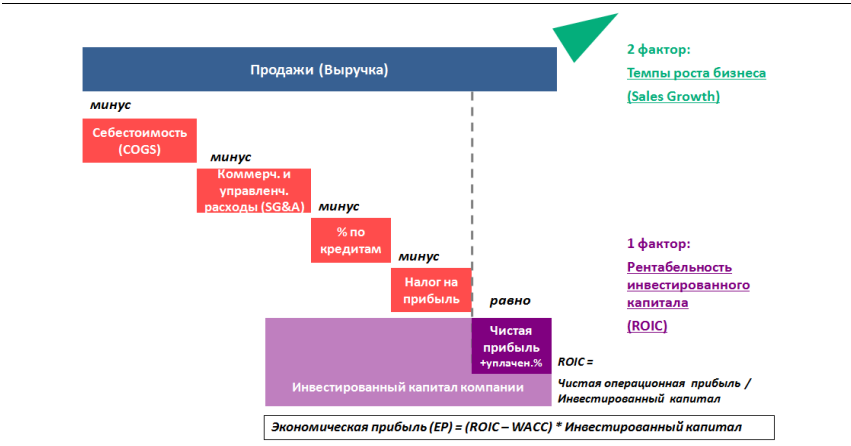
- отсутствие внедренных механизмов управления стоимостью компании на основе количественных критериев;
- высокая доля непрофильных и избыточных для операционной деятельности активов;
- осуществление инвестиций в проекты с рентабельностью ниже, чем стоимость капитала компании;
- убыточные сделки по слияниям и поглощениям (M&A), проведенные с заинтересованностью (например, не просчитанное, проведенное наспех поглощение Банка Москвы Группой ВТБ, в результате которого Группа ВТБ понесла убытки более 9 млрд. долл., которые были покрыты за счет средств налогоплательщиков) и прочее.

Все это требует обратить внимание топ-менеджеров, ответственных за принятие стратегических решений на традиционные для капиталистической

экономики критерии экономической эффективности, сводящиеся в конечном итоге к главному показателю – стоимости компании для акционеров.

Следует отметить, что существует распространенное заблуждение об эквивалентности размеров бизнеса компании и стоимости компании. Доказано, что главными количественными критериями, от которых зависит стоимость компании, являются два фактора стоимости: рентабельность инвестированного капитала (ROIC) и темпы роста бизнеса [2].

Размеры бизнеса компании, как правило, определяются объемом выручки товаров и услуг, которую генерирует бизнес компании. Рис. 2 иллюстрирует путь от выручки до экономической прибыли компании.



Источник: собственный анализ

Рис. 2. Два основных фактора стоимости компании

Последовательно вычитая из показателя годовой выручки себестоимость, коммерческие и управленческие расходы, расходы на обслуживание долга, корпоративный налог на прибыль, мы приходим к чистой прибыли. Для корректного сопоставления с инвестированным капиталом мы добавляем к чистой прибыли уплаченные проценты и получаем показатель чистой операционной прибыли. Далее чистая операционная прибыль компании как денежный поток, доступный акционерам и кредиторам, сопоставляется с величиной инвестированного капитала, показывающего количество капитала, который компания получила от акционеров и от кредиторов (это основные средства и оборотный ка-

питал). В результате получается рентабельность инвестированного капитала (ROIC). Далее можем определить экономическую прибыль (EP) как произведение разности ROIC минус WACC на величину инвестированного капитала. Именно наличие ежегодной экономической прибыли увеличивает акционерную стоимость компании.

Мы рассмотрели на условном примере зависимость стоимости компании от двух ключевых факторов стоимости: рентабельности инвестированного капитала (ROIC) и темпов роста бизнеса. Стоимость капитала компании (WACC) условно принята за 10% (рис. 3).

Стоимость капитала (WACC) = 10%

Годовой рост операционной прибыли	ROIC		
	7,5%	10%	12,5%
3%	887	1 000	1 058
6%	708	1 000	1 117
9%	410	1 000	1 354

Разрушение стоимости

- ROIC < WACC
- отрицательная экономическая прибыль, которая разрушает акционерную стоимость

Нейтральное состояние

- ROIC = WACC
- отсутствует экономическая прибыль

Создание стоимости

- ROIC > WACC
- положительная экономическая прибыль, которая создает новую акционерную стоимость

Источник: собственные расчеты

Рис. 3. Влияние темпов роста и рентабельности на стоимость компании

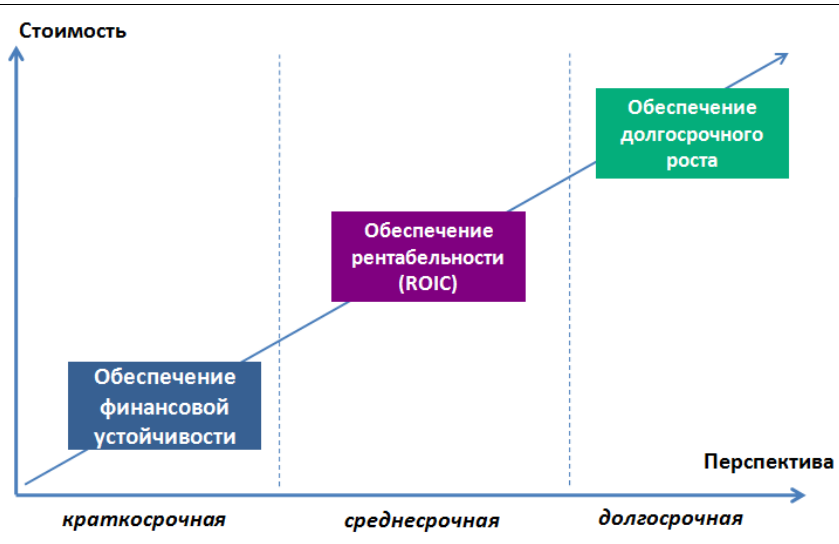
Первичным и наиболее важным фактором стоимости является рентабельность на инвестированный капитал (ROIC), поскольку, как следует из нашего примера, если компания зарабатывает ровно столько, сколько стоит ее привлеченный капитал (заемный и собственный), т. е. $ROIC = WACC$, то независимо от увеличения темпов роста бизнеса, компания будет стоить одинаково. В нашем примере компания стоит 1 000 млн долл.

Если ROIC выше, чем стоимость капитала (WACC), то произведение их разности на величину инвестированного капитала дает положительную экономическую прибыль, наличие которой говорит о том, что компания покрывает

затраты на капитал (заемный и собственный) и создает новую акционерную стоимость. В таком случае увеличение темпов роста бизнеса компании максимизирует и прирост стоимости самой компании.

Если ROIC меньше WACC, то экономическая прибыль компании отрицательна, поскольку затраты на капитал не покрываются и акционерная стоимость уменьшается. В этом случае ускорение темпов роста бизнеса компании максимизирует уже разрушение акционерной стоимости. Это универсальное правило для любого бизнеса для любых рынков.

Таким образом, рассматривая периодичность и важность задач управления стоимостью компании в перспективе 10–20 лет можно ориентироваться на следующий подход (рис. 4).



Источник: собственный анализ

Рис. 4. Последовательность решения задач на пути управления стоимостью компании

В краткосрочной перспективе компании есть смысл в первую очередь сосредоточить фокус внимания на *обеспечении финансовой устойчивости собственной бизнес-модели* к колебаниям внешней конъюнктуры. В ходе решения данной задачи компания должна выполнить все или некоторые из следующих шагов:

- ориентация на текущие рынки сбыта;
- разработка перспективных продуктов (услуг), обладающих инновацией ценности для потребителя [3];
- создание сильного бренда или портфеля брендов;
- поддержание краткосрочной и среднесрочной ликвидности и др.

В среднесрочной перспективе, после решения задачи обеспечения устойчивости бизнес-модели, следующим вызовом для компании становится *обеспечение рентабельности, покрывающей затраты на капитал*, что и создает экономическую прибыль компании, которую далее есть смысл максимизировать путем увеличения масштабов бизнеса. В ходе решения данной задачи компания должна выполнить все или некоторые из следующих шагов:

- повышение денежного потока и чистой прибыли путем снижения прямых и косвенных издержек бизнеса;
- оптимизация инвестированного капитала путем избавления от непрофильных и избыточных основных средств, а также внедрения методов управления оборотным капиталом;
- снижение затрат на капитал путем оптимизации структуры капитала, снижения стоимости долгового финансирования и стоимости собственного капитала.

В долгосрочной перспективе, после того, как обеспечена рентабельность, можно приступить к решению задачи *обеспечения долгосрочного роста бизнеса*. Как мы уже показали на расчетном примере (см. рис. 3), рост бизнеса в условиях, когда рентабельность инвестированного капитала ниже, чем затраты на капитал, разрушает акционерную стоимость компании. Поэтому сама по себе задача роста бизнеса должна решаться только на устойчивых и рентабельных бизнес-моделях. Однако сплошь и рядом мы можем наблюдать нарушение этого правила и видеть, когда задача по росту бизнеса любой ценой выносится на первый план.

Особенно печально в данном контексте наблюдать, как разрушается акционерная стоимость крупных компаний с сильными брендами. Например, более чем на три четверти принадлежащая государству группа «ВТБ», которая активно расширяет бизнес путем поглощений банков. Что же происходит с ее акционерной стоимостью? Разместив акции на IPO по цене 13,6 копеек за акцию весной 2007 г., сегодня, спустя 7 лет, стоимость одной акции составляет 4,7 копеек¹. Такие инвестиции принесли инвесторам огромные убытки. За 7 лет они

¹ По данным на май 2014.

составили 65,4%, а с учетом альтернативных издержек намного больше. И это при том, что размер бизнеса у группы ВТБ за последние 7 лет существенно вырос: показатель полученного дохода¹ вырос с 47 млрд руб. в 2006 г. до 686 млрд руб., обеспечив прирост на 1360%. Этот пример более чем наглядно иллюстрирует идею о том, что далеко не всегда рост бизнеса идет рука об руку с увеличением акционерной стоимости, а также и то, что актуальность внедрения инструментов управления стоимостью компании не пустой звук, а насущная потребность.

Мы рассмотрели три задачи управления стоимостью компании строго последовательно, однако таким образом они могут решаться лишь в теории. На практике данные задачи могут решаться во многом в параллельном режиме. Рассматривая любую компанию как портфель инвестиционных проектов, можно увидеть, что все проекты компании находятся на разных стадиях жизненных циклов, следовательно, в рамках разных проектов могут решаться разные задачи по управлению стоимостью. Наряду с этим, и в рамках одного инвестпроекта три задачи управления стоимостью могут перекрываться по времени. Например, разрабатывая и внедряя бизнес-модель проекта, менеджерам приходится думать не только о ее финансовой устойчивости, но и о рентабельности проекта, а также о перспективном росте бизнеса.

Рассматривая два фактора стоимости в качестве основополагающих для управления стоимостью компании, они в процессе перспективного планирования могут быть разделены на целевые показатели как финансового, так и производственного характера, достижение которых и будет главной задачей сотрудников компании – от рядового производственного персонала до топ-менеджеров. Рис. 5 иллюстрирует пример того, как это может осуществляться на практике: стрелками вверх отмечены показатели, которые нуждаются в максимизации в целях повышения стоимости компании, стрелками вниз отмечены показатели, которые для повышения же своей стоимости компания должна стремиться минимизировать.

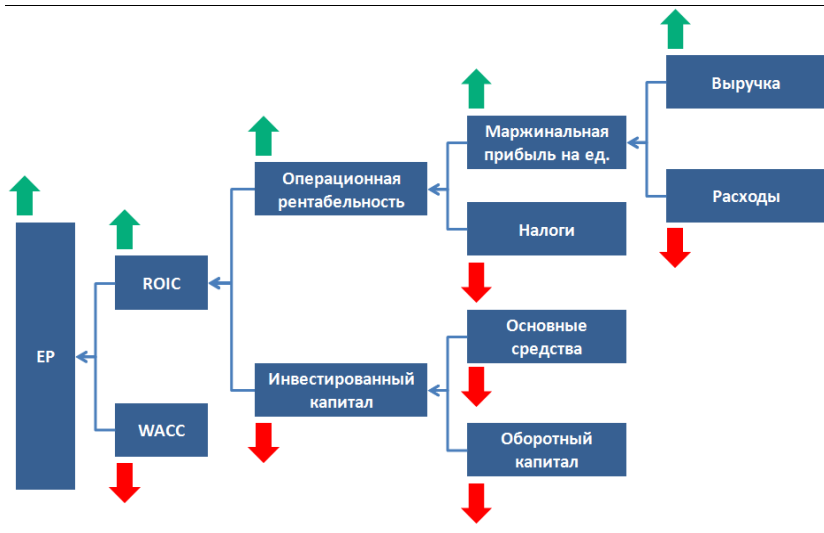
Раскладывая последовательно экономическую прибыль и дальнейшие факторы стоимости на составляющие, видно, на какие переменные компания должна воздействовать для повышения своей стоимости для акционеров, например:

- 1) повышать рентабельность инвестированного капитала и снижать затраты на капитал (WACC);

¹ Полученные проценты – банковский аналог показателя выручки.

2) повышать операционную рентабельность путем повышения показателя прибыли на единицу продукции (услуг) – способствовать рыночной ценовой политике и оптимизировать расходы;

3) снижать инвестированный капитал путем снижения излишков основных и оборотных средств за счет поиска путей более эффективного управления бизнес-моделью.



Источник: собственные расчеты

Рис. 5. Дерево факторов стоимости

Продолжая построение дерева факторов стоимости вправо от показателей выручки и расходов мы приходим к так называемым показателям KPI¹ – ключевым показателям эффективности подразделений компании и их сотрудников. Правильно выбранные показатели KPI, при условии их достижения, должны обеспечивать повышение стоимости компании в долгосрочной перспективе. Формирование и внедрение KPI должно базироваться на следующих основных принципах:

1. KPI должны отражать стратегические рычаги стоимости компании;
2. KPI должны быть распространены по всей организационной структуре компании;

¹ Key Performance Indicators.

3. КРІ должны отражать специфику бизнеса. Особенно это касается производственных показателей эффективности, которые для финансовой компании могут быть одни, а для нефтегазовой или авиакомпании – совсем другие;

4. КРІ должны быть достижимыми и вознаграждаемыми, иными словами вся система дополнительной мотивации сотрудников должна быть согласована с КРІ. Очевидно, что если персонал получит КРІ, которые будут выглядеть недостижимыми или же их достижение не будет вознаграждаться пропорционально вложенным усилиям, вся система КРІ может быть саботирована, а следовательно, рычаги управления стоимостью компании будут нерабочими.

Таким образом, мы показали, что внедряя систему управления стоимостью компании, базирующуюся на дереве факторов стоимости и КРІ, в компании может быть выстроена успешная основа системы управления акционерной стоимостью, на которую будут накладываться инструменты финансового обоснования выбора стратегий развития и методов обеспечения устойчивого роста акционерной стоимости компании [1].

ЛИТЕРАТУРА

1. Ивашковская И. Моделирование стоимости компании. Стратегическая ответственность совета директоров. – М.: Инфра-М, 2009. – 430 с.
2. Коупленд Т., Колер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление: Пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2008. – 576 с.
3. Чан Ким, Рене Моборн. Стратегия голубого океана: Пер. с англ. – М.: Гиппо, 2008. – 272 с.

УДК 658.14.17

Юрковска Зоя Владимировна

zmoreva@gmail.com

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

магистрант

Лисица Максим Иванович

lisitsa1974@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

доктор экономических наук, профессор

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ АНАЛИТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ ДЛЯ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ КАПИТАЛА КОМПАНИИ

Аннотация: статья посвящена рассмотрению на практическом примере вопроса, насколько искажение стоимости капитала компании при применении некорректных подходов может повлиять на расчет итоговой стоимости компании. Даны рекомендации по выстраиванию корректного подхода определения WACC.

Ключевые слова: стоимость капитала; средневзвешенная стоимость капитала; стоимость собственного капитала; модель оценки стоимости активов; стоимость компании; дисконтированный денежный поток; премия за риск; X5 Retail Group.

Zoya Yurkovskaya

zmoreva@gmail.com

Russia, St. Petersburg

International Banking Institute

191011, St-Petersburg, Nevsky pr., 60

Master student

Maxim Lisitsa

lisitsa1974@mail.ru

Russia, St. Petersburg

International Banking Institute

191011, St-Petersburg, Nevsky pr., 60

PhD, Professor

PROBLEMS OF ANALYTICAL APPROACHES APPLICATION FOR ESTIMATION OF THE COMPANY'S COST OF CAPITAL

Abstract: the author of the article considers practical example of how distortion of the Company's Cost of Capital can influence calculation of Enterprise Value when incorrect approaches are applied. There are recommendations given about applying of correct approaches of WACC calculations.

Keywords: Cost of Capital; Weighted Average Cost of Capital (WACC); Cost of Equity; Capital Asset Pricing Model (CAPM); Enterprise Value (EV); Discounted Cash Flow (DCF); Risk Premium; X5 Retail Group.

В современной концепции стоимости капитала компании существуют три интерпретации стоимости капитала (Cost of Capital).

Со стороны активов компании, стоимость капитала – это процентная ставка, которая применяется для приведения будущих денежных потоков компании к текущим ценам – так называемая ставка дисконтирования при оценке стоимости компании доходным методом (DCF-модель).

Со стороны пассивов компании стоимость капитала представляет собой экономические издержки, связанные с привлечением и сохранением капитала в конкурентной среде в которой поставщики капитала имеют возможность анализировать и сравнивать имеющиеся на рынке возможности по получению прибыли.

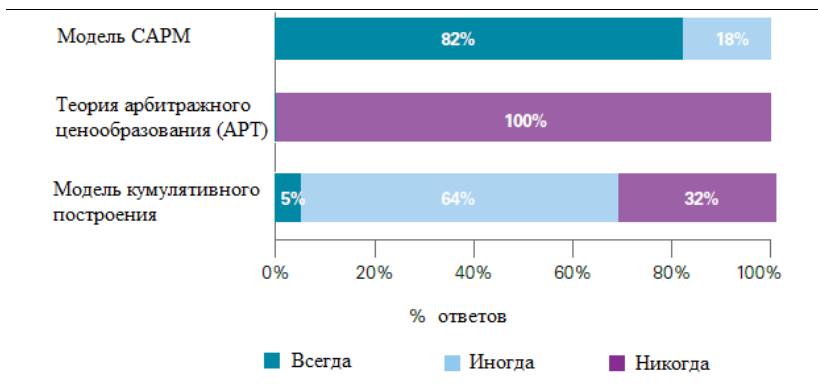
Со стороны инвесторов стоимость капитала – это ожидаемая прибыль, требуемая от инвестиций в капитал фирмы (заемный или собственный). Считается, что компания создает стоимость для акционеров тогда, когда отдача на вложенный капитал превышает стоимость привлечения капитала.

Как известно, теоретическая литература предлагает для оценки стоимости капитала компании использовать в основном три модели:

- модель оценки капитальных активов (САРМ);
- модель арбитражного ценообразования (АРТ);
- модель кумулятивного построения.

А что же на практике?

В качестве примера можно обратиться к исследованию, проведенному аудиторской компанией KPMG в 2013 г., среди инвестиционно-банковских аналитиков, консультантов по корпоративным финансам и оценщиков бизнеса, результаты которого представлены на рисунке.



Источник: Valuation Practices Survey 2013, KPMG Australia: Corporate Finance

Популярность использования теоретических моделей для оценки стоимости капитала у практикующих специалистов

Согласно исследованию, 82% опрошенных респондентов заявили, что при практической оценке стоимости компаний для определения стоимости капитала всегда используют модель CAPM и 69% респондентов постоянно или периодически пользуются кумулятивным построением. Арбитражная модель на практике не используется ввиду излишней сложности восприятия и трактовки.

Исследование указанной выборки респондентов наглядно иллюстрирует, что при практической оценке рыночной стоимости капитала компании, наиболее распространенной моделью является модель оценки стоимости активов (CAPM) [4], дополненная премиями за существующие на рынке дополнительные риски (страновой риск, специфические риски и др.) [1, 2].

Наше исследование посвящено изучению разнообразий аналитических подходов к количественной оценке стоимости капитала компании методом CAPM с кумулятивным построением. Основной целью исследования является демонстрация того, что произвольный выбор недостаточно обоснованных аналитических методик подбора количественных значений, участвующих в расчете стоимости капитала компании, способно существенно исказить оценку стоимости акционерного капитала всей компании.

В ходе исследования разнообразных описанных и используемых аналитических подходов мы обнаружили, что к искажению итоговой величины стоимости капитала (WACC), а, следовательно, и стоимости самой компании приводят два основных фактора.

Применение теоретически необоснованных подходов (некорректные подходы) для расчета практически каждого компонента WACC, например:

- использование исторически не устоявшихся данных по незрелым рынкам капитала – российский фондовый рынок,
- использование коротких исторических интервалов для выборок значений и другие;

Сочетание не согласующихся между собой аналитических подходов к расчету компонентов WACC, например:

- использование российской безрисковой ставки в сочетании с американским отраслевым коэффициентом «бета»,
- использование доходностей облигаций со значительно отличающимися сроками погашения и другие.

В табл. 1 приводятся обобщенные результаты того или иного выбора аналитического подхода к количественному определению показателей, участвующих в расчете стоимости капитала компании. В случае, если специалист, проводящий оценку компании доходным методом (DCF-модель), выбирает некорректные (необоснованные или не согласующиеся) значения указанных показателей, в результате получается искажение ставки дисконтирования (WACC) и, следовательно, искажение самой стоимости компании.

Таблица 1

Влияние выбора аналитических подходов на расчет компонентов WACC

Показатель	Аналитический подход		Искажение WACC при некорректных подходах ▲ – завышает ▼ – занижает
	Корректно	Некорректно	
Безрисковая ставка	<i>Ставка по США</i>	<i>Ставка по России</i>	▲
	<i>Долгосрочная ставка</i>	<i>Краткосрочная ставка</i>	▼
	<i>Длительный ретроспективный период выборки</i>	<i>Текущее значение ставки или короткая ретроспективная выборка</i>	▲/▼

Показатель	Аналитический подход		Искажение WACC при некорректных подходах ▲ – завышает ▼ – занижает
	Корректно	Некорректно	
	<i>10-летняя ставка</i>	<i>20 и 30-летняя ставка</i>	▲
Рыночная премия за риск акционерного капитала (ERP)	<i>Доходность американского ФРФ¹</i>	<i>Доходность российского ФР</i>	▲
	<i>Длительный ретроспективный период выборки</i>	<i>Короткий ретроспективный период выборки</i>	▲/▼
	<i>Средняя арифметическая доходность</i>	<i>Средняя геометрическая доходность</i>	▼
Бездолговой коэффициент Бета	<i>Длительный ретроспективный период выборки</i>	<i>Короткий ретроспективный период выборки</i>	▲/▼
Премия за размер	<i>Использовать</i>	<i>Не использовать</i>	▼
Специфический риск Компании	<i>Использовать</i>	<i>Не использовать</i>	▼
Страновой риск	<i>Использовать</i>	<i>Не использовать</i>	▼
	<i>Переменная ставка</i>	<i>Постоянная ставка</i>	▲/▼
Переход к ставке в рублях	<i>Длительный ретроспективный период выборки</i>	<i>Короткий ретроспективный период выборки</i>	▲/▼

Источник: собственный анализ

Мы провели практические расчеты стоимости капитала X5 Retail Group на 1 января 2014 г. двумя способами: с использованием корректных и некорректных предпосылок. При определении значений корректных предпосылок мы ориентировались на сведения, обобщенные в табл. 2.

¹ Фондовый рынок.

**Разность в аналитических подходах расчета стоимости капитала компании
X5 Retail Group**

Модель	Показатель	Корректный	Некорректный
Модель CAPM	Безрисковая ставка	5,1%	3,0%
	Рыночная премия за риск акционерного капитала (ERP)	6,2%	4,5%
	Бездолговой коэффициент «бета»	1,0	1,0
	Скорректированный коэффициент «бета»	1,4	1,4
	Предварительная стоимость собственного капитала, USD	11,3%	9,3%
Модель кумулятивного построения	+ Премия за малую капитализацию	0,9%	0,9%
	+ Премия за специфический риск	0,8%	не учтена
	+ Премия за страновой риск	2,0%	1,1%
	Окончательная стоимость собственного капитала, USD	15,0%	11,3%
	Доходность суверенных облигаций, USD	3,5%	3,5%
	Доходность суверенных облигаций, RUB	6,5%	6,5%
	Окончательная стоимость собственного капитала, USD	18,2%	14,4%

Источник: собственный расчет

Как видно из табл.2, расчет стоимости капитала X5 Retail Group производится последовательным применением модели CAPM, справедливой для развитых рынков капитала, а затем модели кумулятивного построения для учета всех дополнительных рисков компании из группы развивающихся рынков.

В нашем примере в качестве некорректных аналитических подходов использовались: недостаточно широкие выборки исторических данных, игнорирование премии за индивидуальные риски компании. Отсюда возникла разница в оценках: корректная стоимость капитала оценена на уровне 18,2%, некорректная – на уровне 14,4%.

Что это может означать подобное различие в практическом плане? Мы провели расчет стоимости условной компании с постоянным чистым денеж-

ным потоком в размере 1 млрд. долл. в течение десяти лет¹ с использованием ставок дисконтирования на основе корректной и некорректной оценки стоимости капитала (табл. 3). В данном примере предполагается, что оценивается текущая деятельность компании, которую при оценке компании принято рассматривать как инвестиционный проект с нулевой начальной суммой инвестиций [3].

Таблица 3

Оценка стоимости условной компании с постоянным денежным потоком и корректной ставкой дисконтирования

Прогнозный год	Чистый денежный поток (FCF)	Фактор дисконта ² (WACC=18,2%)	Приведенная стои- мость чистого денеж- ного потока
	(1)	(2)	= (1)*(2)
	млн. \$	ед.	млн. \$
1	1 000	0,920	920
2	1 000	0,778	778
3	1 000	0,658	658
4	1 000	0,557	557
5	1 000	0,471	471
6	1 000	0,399	399
7	1 000	0,337	337
8	1 000	0,285	285
9	1 000	0,241	241
10	1 000	0,204	204
Стоимость компании			4 851

Источник: собственный расчет

¹ Терминальная стоимость в примере не учитывалась.

² Показывает, сколько центов стоит 1\$ будущего денежного потока в сегодняшних ценах.

**Оценка стоимости условной компании с постоянным денежным потоком
и НЕкорректной ставкой дисконтирования**

Прогнозный год	Чистый денежный поток (FCF)	Фактор дисконта (WACC=14,4%)	Приведенная стои- мость чистого денеж- ного потока
	(1)	(2)	= (1)*(2)
	млн. \$	ед.	млн. \$
1	1 000	0,935	935
2	1 000	0,817	817
3	1 000	0,714	714
4	1 000	0,624	624
5	1 000	0,546	546
6	1 000	0,477	477
7	1 000	0,417	417
8	1 000	0,365	365
9	1 000	0,319	319
10	1 000	0,279	279
Стоимость компании			5 493

Источник: собственный расчет

Данный пример показывает (см. табл. 4), что занижение ставки дисконтирования на 3,8% завышает стоимость компании на 13,2%. Это происходит главным образом потому, что в некорректном расчете учтены не все риски, за которые инвесторы требуют дополнительную доходность.

Необходимо отметить, что рассчитанное в данном примере значение в 13,2% справедливо только для равномерного денежного потока при данных ставках дисконтирования и будет другим при иной структуре денежных потоков компании, а также при других значениях ставок дисконтирования (даже при сохранении спреда между ними в 3,8%, как в нашем условном примере).

Допустим, компания имеет неравномерный денежный поток, растущий в долгосрочной перспективе, но допускающий кратковременные провалы. Подобная ситуация считается довольно характерной для крупных зрелых компаний, таких, как X5 Retail Group (табл. 5, 6).

Таблица 5

Оценка стоимости условной компании с неравномерным денежным потоком и корректной ставкой дисконтирования

Прогнозный год	Чистый денежный поток (FCF)	Фактор дисконта ¹ (WACC=18,2%)	Приведенная стои- мость чистого денеж- ного потока
	(1)	(2)	= (1)*(2)
	млн. \$	ед.	млн. \$
1	1 000	0,920	920
2	950	0,778	739
3	900	0,658	593
4	1 000	0,557	557
5	1 100	0,471	518
6	1 300	0,399	518
7	1 200	0,337	405
8	1 250	0,285	357
9	1 350	0,241	326
10	1 500	0,204	306
Стоимость компании			5 239

Источник: собственный расчет

Итак, в практическом примере с неравномерными денежными потоками можно увидеть, что занижение ставки дисконтирования на 3,8% завышает стоимость компании на 14,6%, что не существенно отличается от примера оценки компании с равномерными денежными потоками.

¹ Показывает, сколько центов стоит 1 долл. будущего денежного потока в сегодняшних ценах.

Оценка стоимости условной компании с неравномерным денежным потоком и НЕкорректной ставкой дисконтирования

Прогнозный год	Чистый денежный поток (FCF)	Фактор дисконта (WACC=14,4%)	Приведенная стои- мость чистого денеж- ного потока
	(1)	(2)	= (1)*(2)
	млн. \$	ед.	млн. \$
1	1 000	0,935	935
2	950	0,817	776
3	900	0,714	643
4	1 000	0,624	624
5	1 100	0,546	600
6	1 300	0,477	620
7	1 200	0,417	501
8	1 250	0,365	456
9	1 350	0,319	430
10	1 500	0,279	418
Стоимость компании			6 004

Источник: собственный расчет

В результате проведенной работы мы выработали следующие практические рекомендации по применению аналитических подходов при оценке стоимости капитала компании:

1) использовать в рамках модели CAPM показатели американского рынка капиталов как наиболее развитого и имеющего максимально широкую макроэкономическую и отраслевую статистику;

2) использовать среднеисторические значения ретроспективной выборки максимально возможной глубины (для ряда показателей по рынку США – 87 лет) в целях отражения в ожидаемых значениях максимально возможного диапазона случайных событий и снижения стандартной ошибки;

3) использовать переход к стоимости собственного капитала для российской компании посредством применения премии за страновой риск, а также учитывать разницу в валютных рисках между отечественной валютой и долларах США;

4) включать в расчет стоимости капитала компании премии за риски, присущие самой компании: премия за размер, премия за специфические риски;

5) использовать текущие значения компонентов стоимости капитала для базового года, обеспечивая равномерный переход к среднеисторическим значениям для целевого прогнозного года, – тем самым использовать изменяемую ставку WACC вместо постоянной.

ЛИТЕРАТУРА

1. Методология и руководство по проведению оценки бизнеса и/или активов ОАО РАО «ЕЭС России» и ДЗО ОАО РАО «ЕЭС России». Раздел 3 – Практические рекомендации по проведению оценки бизнеса. – М.: ЗАО «Делойт и Туш СНГ», 2007. – 112 с.

2. Практическое руководство по проведению оценки активов в рамках проектов, реализуемых с участием ОАО «РОСНАНО» – М.: ЗАО «Делойт и Туш СНГ», 2010. – 132 с.

3. Чиркова Е.В. Как оценить бизнес по аналогии: Методическое пособие по использованию сравнительных рыночных коэффициентов – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 224 с.

4. Valuation Practices Survey 2013. / KPMG Australia: Corporate Finance, 2013.

УДК 338

Яковлев Андрей Владимирович

general@rcoms.ru

Россия, Санкт-Петербург

ООО «Торговый дом "Черепановский"»

197342, Санкт-Петербург, Выборгская наб., д. 61, оф. 406

коммерческий директор

РОЛЬ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА

Аннотация: в статье рассматривается роль продовольственного рынка в обеспечении устойчивости развития государства. А также экономические механизмы, обеспечивающие устойчивое развитие продовольственного рынка. Анализируются важные параметры условий поведения системы продовольственного обеспечения и ее устойчивого функционирования. Подчеркивается особая значимость решения проблем устойчивости территориальных систем продовольственного обеспечения как структурных организационно-экономических основ построения национальной системы, а также необходимость совершенствования механизма бюджетной поддержки субъектов системы продовольственного обеспечения.

Ключевые слова: продовольственный рынок, устойчивость государства, продовольственная безопасность, агропродовольственная политика, инновационное развитие, сельхозтоваропроизводители.

Andrey Yakovlev

general@pcoms.ru

Russia, Saint-Petersburg

Cherepanovsky Trade House LLC

197342, Saint-Petersburg, Vyborgskaya embankment, 61, office 406

Commercial director

THE ROLE OF FOOD MARKET IN THE STATE SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Abstract: the article discusses the role of the food market in sustainability development of the state. As well as economic mechanisms to ensure sustainable development of the food market. Analyzes the important parameters of conditions of conduct food system and its sustainability. Emphasizes the special importance of addressing the sustainability of territorial systems of food security, as the structural organizational and economic foundations that builds a national system. As well as the need to improve the mechanism of budget support actors of the food supply system.

Keywords: food market, State stability, Food security, Agrarian policy, Agrarian commodity producer, Innovative development

Устойчивость государства определяется системой взаимосвязанных факторов, раскрывающих содержание и смысл понятия «государство» в современном мире. Государство, являясь многофакторной системой, принципиально не сводится к какой-либо отдельной стороне (или сторонам) своей организации и деятельности. Деятельность государства развивается по всем направлениям. Таким образом, основной метод достижения государством устойчивого положения состоит в концентрации усилий на конкретных направлениях его деятельности. В какие моменты, в какой последовательности и на каких именно направлениях должны сосредотачиваться усилия государства – зависит от анализа обстановки и принимаемых государством решений в конкретный момент действия и с учётом плана на период. Национальная продовольственная безопасность является важным составным элементом национально-государственной безопасности, и в этом качестве характеризует экономическую устойчивость и политическую независимость существующей системы, ее способность обеспечивать элементарные, первичные потребности своих граждан. В первую очередь необходимо оценить уровень продовольственной безопасности в экономической системе государства. Целевые параметры предполагают достижение норм продовольственной безопасности, включающие покрытие потребности населения в продуктах питания по объему производства и обеспечение ассортиментной структуры производства с позиции теории сбалансированного питания. Общие методические подходы к оценке продовольственной безопасности характеризуют:

- уровень потребления продовольствия;
- состояние агропромышленного комплекса;
- продовольственную независимость региона;
- устойчивость системы продовольственного обеспечения.

Устойчивое развитие продовольственного рынка следует понимать как развитие, предполагающее наличие заданных ориентиров развития; обозначение траектории их достижения; возможность корректировки изменения направлений развития; сохранение траектории развития продовольственного рынка в целом при наличии изменений интенсивности и направлений развития отдельных ее составляющих; наличие оценок, позволяющих определить уровень развития и степень его устойчивости. Устойчивое развитие продовольственного рынка обеспечивает взаимодействие различных экономических механизмов: равновесия между производством и потреблением, между региональным продовольственным рынком и международной средой, между рынком и национальной экономикой, механизма действия закона конкуренции, механизма эко-

номических циклов, механизма мультипликаторов, механизма превращения капитала в доход и дохода в капитал, и механизма государственного регулирования. Каждый из перечисленных механизмов играет определенную роль и имеет функциональное значение в обеспечении устойчивости развития регионального продовольственного рынка. Целевые параметры предполагают достижение норм продовольственной безопасности, включающие покрытие потребности населения региона в продуктах питания по объему производства и обеспечение ассортиментной структуры производства с позиции теории сбалансированного питания. Особенности основных блоков механизма государственного регулирования развития продовольственного рынка определяют специфику регулирующих функций государства, которую в настоящее время обуславливают: разная степень способности отраслевых рынков к устойчивому развитию; снижение жизненного уровня населения, что является катализатором социальной напряженности.

Необходимость реализации программы становления национальной системы продовольственного обеспечения и повышение уровня ее устойчивости подтверждается тем, что данный круг проблем представляется не столько аграрным, сколько комплексным, непосредственно связанным с устойчивым макроэкономическим развитием государства, его возможностями осуществления социально ориентированной политики, неуклонного повышения жизненного уровня населения. А потому можно согласиться с мнением о том, что необходимо реализовать систему мер по оптимизации законодательства в сфере продовольственного обеспечения, направленного на повышение уровня продовольственной безопасности как совокупности обеспечивающих мероприятий становления, развития и функционирования системы продовольственного обеспечения. Сложность заключается в том, что в отсутствие общей стратегии развития и функционирования национальной системы продовольственного обеспечения принимаемые законодательные акты носят разрозненный и бессистемный характер определяющий правовые нормы в отдельных отраслях и сферах АПК, что при наличии несовершенной вертикали власти, реализуемой Министерством сельского хозяйства Российской Федерации, представляется недостаточным для реализации институциональных основ в системе продовольственного обеспечения. Поэтому можно отметить, что сложившаяся ситуация в сфере законодательного регулирования устойчивости системы продовольственной безопасности характеризуется отсутствием единого базового законодательного акта федерального уровня, определяющего основы создания и регламентирующего распределение функций по ступеням управления процессами

продовольственного обеспечения, а учитывая то, что значительная часть отношений по формированию условий устойчивости остаются вне правового поля, то считаем необходимым предложить разработку и принятие федерального закона «Об устойчивости развития и функционирования национальной системы продовольственного обеспечения», который в совокупности с другими законодательными актами должен предусматривать решение вопросов регулирования процессов создания продовольственных товаров и распределения функций по ступеням вертикали управления, что позволит создать законодательные основы реализации программы устойчивости системы продовольственного обеспечения. Важным параметром создания условий устойчивого поведения системы продовольственного обеспечения становится изменение функциональных обязанностей организационных структур, что на практике означает реформирование сложившейся системы управления, которая реализуется через Министерство сельского хозяйства Российской Федерации и его подразделения в регионах, совершенствование ее функций в направлении повышения роли системного воздействия на состояние системы продовольственного обеспечения, ее устойчивого функционирования и ресурсного обеспечения.

Необходимость подобных изменений продиктована тем, что функции обеспечения устойчивого развития сельских территорий, а также сохранения и воспроизводства используемых природных ресурсов в соответствии с Федеральным законом «О развитии сельского хозяйства» от 29.12.06 № 264-ФЗ является компетенцией местного самоуправления. Наряду с этим органы местного самоуправления должны осуществлять управленческие функции в области химизации и мелиорации земель, находящихся в муниципальной собственности, и ряд других функций по охране и контролю над использованием земель. Однако отсутствие организационной, ресурсной и финансовой составляющей данного уровня управления делают более проблематичным исполнение подобного рода функций по созданию условий устойчивости субъектов системы продовольственного обеспечения.

Методологическим подходом, определяющим успешное решение проблем устойчивости системы продовольственного обеспечения, является обеспечение системного институционального, методического и организационного государственного влияния на состояние хозяйственной структуры и функционирование продовольственного рынка путем создания государственного регулирования процессов:

- эффективности хозяйствующих субъектов;
- сбалансированности хозяйственной структуры;

- развития социальной инфраструктуры и повышения качества жизни;
- использования ресурсного потенциала;
- производства продовольственных ресурсов и товаров;
- организационного воздействия и методических подходов его осуществления;
- научного обеспечения и инновационного совершенствования.

На основании этого можно предположить, что реализация данного подхода возможна в условиях формирования механизма агропродовольственной политики, в основе которой должен быть положен приоритет устойчивого функционирования национальной системы продовольственного обеспечения, а система мероприятий по его поддержанию должна охватывать сферы внутреннего функционирования и развития; политику и стратегию внешнеполитического благоприятствования; ресурсного обеспечения и стимулирования роста производства; социально-экономические отношения и производительность труда; инновационно-структурное совершенствование и внедрение достижений научно-технического прогресса.

При этом системное воздействие на состояние параметров устойчивой системы продовольственного обеспечения, в отличие от существующих в настоящее время программ развития, которые направлены на решение проблем в отдельных отраслях и сферах хозяйственной структуры системы продовольственного обеспечения и социальной сферы, предполагает охват всех ее составляющих в рамках программно-целевого подхода решения данной задачи. Это означает, что программными мероприятиями государственного воздействия должны быть охвачены все вышеперечисленные сферы, составляющие структурную основу системы продовольственного обеспечения, путем выработки стратегии государственного регулирования процессами устойчивости. Таким образом, стратегическая цель – устойчивое функционирование национальной системы продовольственного обеспечения – предполагает организацию мероприятий, таких как комплексное развитие хозяйственной структуры, продовольственного рынка и социальной сферы. Чтобы развить систему и заставить её устойчиво функционировать, необходимо также совершенствовать правовое обеспечение, инновационное развитие, хозяйственную структуру продуктового типа, механизмы взаимозаинтересованного взаимодействия хозяйствующих субъектов. Программными мероприятиями в системе институционального совершенствования в сложившихся хозяйственно-экономических условиях должны стать нормативно-правовое регулирование функционирования предприятий, организаций и их формирований: обеспечение соблюдения основополагающих гарантий в сфере собственности, право-

вые нормы в которой не являются обеспечивающими правовых норм во владении и использовании; юридическое сопровождение равноправности партнерского хозяйственного взаимодействия и соблюдения государственных гарантий и прав юридических и физических лиц; обеспечение государственных гарантий в сфере землепользования и регулирования земельно-хозяйственных отношений; реализация правового законодательства в сфере природо-охранных мероприятий и экологической безопасности.

В условиях глобализации продовольственного рынка и повышения конкурентоспособности важным фактором устойчивости системы продовольственного обеспечения является инновационное развитие ее составляющих и технологическое совершенствование, особая роль в создании необходимых условий возлагается на систему государственного регулирования данными процессами. Поэтому программными мероприятиями в этой сфере предусматривается создание условий стимулирования внедрения инноваций в сельскохозяйственное производство, сферу переработки, агросервиса, инфраструктурных формирований. Организационная структура в стране, обеспечивающая решение данной проблемы, а также совокупность методов и форм воздействия должны стать инновационными по сути, потому что таковыми являются формы стимулирования процессов инновационного поведения и развития субъектов системы продовольственного обеспечения и их технологического состояния. Наряду с этим, важным фактором устойчивости является становление эффективной хозяйственной структуры, недостаточный уровень которой в современных условиях не позволяет использовать имеющийся ресурсный потенциал. Поэтому роль системы государственного регулирования процессами ее становления представляется определяющей, потому что в соответствии с целями и задачами национальной программы развития системы продовольственного обеспечения возможно структурирование хозяйственной системы в соответствии с ролью каждого элемента в процессе создания продовольственного товара.

Таким образом, государственное регулирование процессов структурного хозяйственного совершенствования системы продовольственного обеспечения должно быть направлено на создание хозяйственных формирований продуктового типа на основе интеграции хозяйствующих субъектов в рамках функционально-отраслевого взаимодействия в процессе создания продукта продовольственного назначения. Определяющая роль государственного регулирования заключается в создании условий равноправного партнерского взаимозаинтересованного взаимодействия сельскохозяйственных предприятий как производителей сырья для перерабатывающей промышленности и поставщиков продо-

вольственных товаров на продовольственный рынок, а также предприятий сферы переработки, агросервиса, производственной инфраструктуры АПК и продовольственного рынка. Кроме того, роль государственного регулирования предполагается и в сфере управления процессами построения хозяйственной структуры продуктового типа на федеральном и территориальном уровнях.

Вместе с тем, регулирование процессов формирования хозяйственной структуры предусматривает решение существующих проблем, а потому должно быть направлено на:

- развитие аграрного (и сельскохозяйственного) рынка труда и повышение уровня занятости в аграрной сфере;
- повышение уровня доступности граждан и товаропроизводителей к материальным, финансовым, информационным, земельным ресурсам, а также к рынкам сбыта продукции, услугам образования, здравоохранения, культуры, формирующим качество рабочей силы;
- гарантированный уровень обеспечения социальными стандартами;
- повышение уровня доходности населения;
- развитие системы сельского самоуправления.

В соответствии с предлагаемым подходом особую значимость приобретает решение проблем устойчивости территориальных систем продовольственного обеспечения, потому что они представляют собой структурную организационно-экономическую основу построения национальной системы. Поэтому уровень государственного регулирования процессами ее становления и устойчивого функционирования должен предусматривать дифференциацию функций на федеральный и региональный, поскольку имеет следующие специфические аспекты управленческого воздействия:

- во-первых, общие методологические цели и задачи предполагается реализовывать в рамках общегосударственных подходов (институциональных, правовых и организационных);
- во-вторых, нивелирование управленческого воздействия в связи с дифференциацией субъектов Российской Федерации по уровню обеспеченности ресурсным потенциалом и его использование.

На практике это означает обеспечение государственного влияния на равноправность в сфере построения территориальных систем продовольственного обеспечения и условий их устойчивого функционирования по отношению к дотационным регионам и самодостаточным субъектам Российской Федерации, что требует применения особых форм регулирования, учитывающих это положение.

Оценивая состояние системы регулирования продовольственным обеспечением, следует отметить, что несовершенство ее заключается в недостаточном государственном влиянии на процессы создания продовольственных ресурсов (сырья сельскохозяйственного происхождения) и товаров, что особенно проявляется в диспаритете цен на сельскохозяйственную продукцию и товары, услуги и средства производства, потребляемые в этой отрасли. И, несмотря на то, что подобные схемы управления применяются в зарубежной практике регулирования продовольственного обеспечения, в России до настоящего времени не существует механизма решения подобных проблем. Основная идея подобного механизма – обеспечение справедливого распределения добавочной стоимости в процессе производства товара продовольственного назначения и доведения его до потребителя для всех участников и недопущение нарушения равновесности их доходов [90, с. 90]. В основе механизма – определение коридора цен, причем достаточно высоких для сельхозтоваропроизводителей и приемлемых для потребителей. Подобный подход предполагает существенное колебание цен, но не позволяет ему выйти за установленные пределы и принять негативный разрушительный характер. Таким образом, реализуется основная идея о том, что продовольственный рынок как особо значимый сектор экономики, имеющий стратегическое значение и определяющий уровень продовольственной безопасности, не может быть саморегулируемым, что, в соответствии с данным утверждением, относится к рынку сельскохозяйственной продукции, который формирует ее ресурсное обеспечение. На практике эта проблема решается путем введения интервенционной цены (цены вмешательства), которая, по существу, является минимальной и по которой, в случае избытка предложения товаров, за счет бюджетных средств происходит покупка сельскохозяйственной продукции. Этот минимальный уровень может быть гарантирован сельским товаропроизводителям. Верхний уровень цен может определяться в случае возникновения особых режимов поведения продовольственного рынка, связанных с проведением экспортно-импортных операций. Механизм подобного ценового регулирования осуществляется, в основном, за счет практики товарных интервенций на рынке. При падении цен ниже интервенционных идет скупка и складирование продовольственных товаров. Поддержание продовольственного баланса на отечественном продовольственном рынке может достигаться за счет компенсационных субсидий по экспорту углеводородного сырья и производимых из него товаров, а также компенсационных платежей, что позволяет создать экономические условия устойчивого функционирования продовольственного рынка. Схематически данный механизм можно представить следующим образом (рисунок).

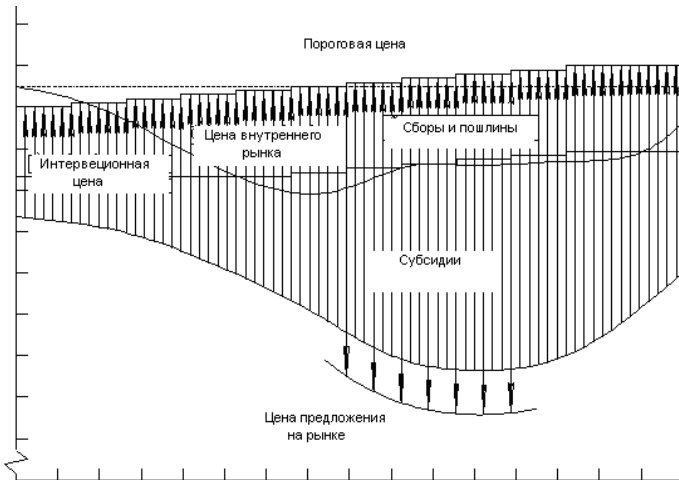


Схема работы ценового механизма

Практическое осуществление подобного механизма возможно за счет создания специальных управленческих структур, осуществляющих закупки излишков продовольствия, что позволило бы сельским товаропроизводителям функционировать с определенным уровнем устойчивости при ведении механизма эффективного функционирования: гарантированных цен и субсидирования. Все вышесказанное подтверждает, что в настоящее время необходимо совершенствование механизма бюджетной поддержки субъектов системы продовольственного обеспечения. Это означает, что наряду с наличием существующих форм бюджетной поддержки (субсидирование процентных ставок по кредитам; финансирование мероприятий по повышению уровня развития социальной инфраструктуры и инженерного переустройства сельских поселений, субсидии сельхозтоваропроизводителям на приобретение минеральных удобрений, субсидии на поддержку племенного животноводства, затраты на снижение рисков в сельском хозяйстве), необходимо проведение мер по диверсификации спектра форм бюджетного субсидирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ананьева О. М., Формирование организационных условий обеспечения устойчивости системы продовольственного обеспечения. – Саранск, 2014.

2. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации от 30 января 2010 г. № 120

УДК 332.1

Затевахина Анна Васильевна

makartchik@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Мировая экономика и менеджмент»

Курашева Наталья Алексеевна

r4mpt@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Институт международного бизнеса и коммуникации БГТУ «ВОЕНМЕХ»

им. Д.Ф. Устинова

190005, Санкт-Петербург, 1-я Красноармейская ул., д. 13

кандидат экономических наук, доцент

Лимарева Ирина Владимировна

r4mpt@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Институт международного бизнеса и коммуникации БГТУ «ВОЕНМЕХ»

им. Д.Ф. Устинова

190005, Санкт-Петербург, 1-я Красноармейская ул., д. 13

аспирант

**РАСПИРЕНИЕ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
КИРГИЗИИ И РОССИИ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ
СТАБИЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

Аннотация: в статье рассмотрено состояние экономики Киргизии в настоящий момент времени и возможности ее развития. Особое внимание уделя-

ется расширению межрегионального сотрудничества, смещая акцент с золотодобычи на развитие других отраслей экономики, таких как промышленность, сельское хозяйство, транспорт, энергетика.

Ключевые слова: интеграция, регион, межрегиональное сотрудничество, емкость рынка Евразийский экономический союз, бюджет.

Anna Zatevakhina

makartchik@mail.ru

Russia, Saint-Petersburg

International Banking Institute

191011, Saint-Petersburg, Nevsky pr., 60

PhD, Docent of World Economics and Management department

Natalia Kurashova

r4mpm@mail.ru

Russia, Saint-Petersburg

International Business & Communication Institutes

190005, Saint-Petersburg, Krasnoarmeyskaya, 1st, 13

PhD, Docent

Irina Limareva

r4mpm@mail.ru

Russia, Saint-Petersburg

International Business & Communication Institutes

190005, Saint-Petersburg, Krasnoarmeyskaya, 1st, 13

Postgraduate student

**INTERREGIONAL COOPERATION KYRGYZSTAN AND RUSSIA
AS A FACTOR OF SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT**

Abstract: in this article the authors examine the state of the economy of Kyrgyzstan at the moment of time and the possibility of its development. Particular attention is given to the expansion of interregional cooperation, shifting the emphasis from gold mining to the development of other sectors of the economy, such as industry, agriculture, transport, energy.

Keywords: integration, region, interregional cooperation, market volume, Eurasian Economic Union, budget

История развития Кыргызской Республики как суверенного государства началась с политических событий 1991 г. в СССР. После заключения соглашения о создании СНГ и признания прекращения существования Советского Союза Республика стала частью мирового сообщества.

К моменту распада СССР в Киргизии уже существовали демократическое правительство и развитая многопартийная система. Парламент принял законы о приватизации государственных предприятий и иного государственного имущества.

После обретения независимости в 1991 г. Кыргызская Республика преодолела период острой политической нестабильности.

С момента провозглашения независимости до «революции 2005 года» в Кыргызской Республике сложилась административно-клановая система, являющаяся прямым следствием советской распределительной системы, падения уровня жизни и возрождения родовой клановости [1].

Все это очень заметно сказалось на уровне жизни самого экономически незащищенного в СНГ после Таджикистана населения Киргизии, особенно на жителях провинции, где уровень жизни гораздо ниже, чем в столице. В результате непродуманной экономической политики Республика теряет свой промышленный потенциал, резко снижаются уровень жизни населения, качества среды проживания, социально-экономические показатели (более 50% населения находится за чертой бедности). Как показывают статистические данные, порядка 40% валового внутреннего продукта страны формируется за счет торговли и услуг, 30% занимает доля сельского хозяйства, только 15% – промышленное производство.

Согласно данным Госкомстата СССР, в 1990 г. в Киргизии на население, попадающее под определение «бедные и беднейшие» (уровень дохода менее 150 руб. в месяц), приходилось 77,4%, при этом беднейшие (уровень доходов менее 100 руб. в месяц) составляли 46,6% [3].

В апреле 2005 г. несогласие с результатами перевыборов привело к насильственному отстранению от власти первого президента страны, пребывавшего на этом посту в течение 15 лет. В апреле 2010 г. его преемник также был свергнут в результате массовых демонстраций общественности, протестовавшей против предполагаемых проявлений коррупции, кумовства и нецелевого использования государственных средств. Социальная нестабильность в последние годы сопровождалась вспышками столкновений на этнической почве, в ходе которых в июне 2010 г. погибло много людей. Все это обернулось ослаблением системы управления. Неэффективная система управления привела к за-

медлению многих важных и необходимых реформ в условиях, когда многие сектора, в том числе образование, здравоохранение и социальная защита, еще не успели полностью приспособиться к резкому изменению модели государственного финансирования, что выразилось в ощутимом дефиците эффективности во многих областях.

Наполняемость республиканского бюджета стала напрямую зависеть от денежных переводов трудовых мигрантов. По данным Всемирного банка, Кыргызстан на четвертом месте в мире по доле денежных переводов в структуре ВВП, которые по официальным данным, составляют около 25% [5]. По данным ежегодного отчета премьер-министра, например за 2009 г., объем текущих трансфертов составил 1194 млн долл.

В 2013 г. трехпартийной правящей коалицией Кыргызской Республики был решен ряд вопросов, включая выборы меров крупнейших городов страны – Бишкека и Оша, разблокирование дорог вокруг «Кумтора» – крупнейшего месторождения золота страны, наряду с проведением напряженных переговоров относительно будущего месторождения, а также столкновений на юге страны. Правительство справилось с поставленными задачами, отменив вотум недоверия в Жогорку Кенеше.

Увеличение объемов производства золота и устойчивый рост в секторах, не связанных с производством золота, способствовали значительному подъему экономики Кыргызской Республики на 10,5% в 2013 г. Это самый высокий показатель роста в стране за все время с обретения независимости. Объемы производства золота резко возросли во второй половине года, в результате чего общий объем производства за 2013 г. почти вдвое превысил показатель 2012 г., что отчасти объясняется эффектом низкой базы, образовавшимся вследствие перебоев в производстве золота на «Кумторе». Эффект низкой базы проявляется тогда, когда в каком-либо бизнес-процессе наблюдаются темпы роста, а начальная позиция была чрезвычайно низка, и в сравнении с ней даже небольшое увеличение выглядит внушительным как в абсолютных, так и в относительных показателях.

Рост не связанной с производством золота экономики составил 5,8%, причем выделяются показатели таких секторов как услуги и строительство. Внутренний спрос продолжает играть важную роль в результате повышения заработной платы в частном секторе и притока денежных переводов (оба показателя растут, хотя и более низкими темпами, чем в 2012 г.), а также за счет более быстрого роста кредитования частного сектора.

Меньший, по сравнению с последними годами, рост цен на продукты питания, а также относительно стабильные цены на энергоресурсы, способствовали снижению инфляции. Инфляция потребительских цен снизилась до 4% за двенадцатимесячный период до декабря 2013 г., включительно – с 7,5% в 2012 г. Без учета цен, связанных с продовольствием и энергоресурсами, базовая инфляция также сократилась до 7,2%.

Контроль над расходами и устойчивые результаты исполнения доходов привели к снижению дефицита бюджета до 3,5% ВВП. Замораживание заработной платы для большей части государственного сектора стало главной мерой экономии на расходах. Контроль над расходами на товары, работы, услуги, наряду со снижением капитальных расходов, способствовал дальнейшему снижению расходов. Интенсивный рост и изменения в налоговой политике способствовали небольшому увеличению доли бюджетных поступлений относительно ВВП. Образовавшийся в результате дефицит бюджета оказался гораздо ниже первоначально оцениваемых 5,2% ВВП. Однако в отношении устойчивости дефицита бюджета сохраняется неопределенность ввиду необходимости повышения заработной платы, с которой придется столкнуться органам государственной власти, наряду с потенциальным сокращением бюджетных поступлений в результате закрытия транзитного центра «Манас» в 2014 г.

Анализ и оценка статистических данных дают основание предполагать, что торговый дефицит и дефицит текущих статей платежного баланса остались высокими в 2014 г. Несмотря на стабильный рост экспорта золота, что особенно наблюдается в последнем квартале года, не связанный с производством золота официальный экспорт сократился на 6% по сравнению с предыдущим годом. Между тем, импорт вырос на 13%, с одной стороны, в целях поддержки проводимой правительством инвестиционной программы, и с другой стороны, в результате устойчивого внутреннего спроса. Ожидается, что в 2015 г. дефицит текущих статей платежного баланса останется высоким, хотя и ниже 15% ВВП, которые были зарегистрированы в 2012 г. [5]. Основные социально-экономические показатели представлены в таблице.

Исключительные показатели производства золота, которые имели место в 2011 г., не смогут быть достигнуты в 2015 г. Темпы роста остальной экономики, как ожидается, останутся на уровне 4,5–5 % в год.

Социально-экономические индикаторы – Кыргызская Республика, 2008-2015 гг.

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015 (прогноз)
Рост ВВП (процентное изменение)	8,4	2,9	-0,5	6	-0,1	10,5	5,8	4,7
ВВП на душу населения, долл. США	972	864	875	1120	1157	1305	1403	1553
Рост частного потребления (процентное изменение)	2,6	-14,4	2,7	9,3	14,2	13,0	5,4	7,2
Валовые внутренние инвестиции (процент ВВП)	20,2	22,9	23,9	24,1	26,7	26,9	27,0	27,0
Государственные	4,2	5,0	5,4	5,5	7,7	7,0	7,3	7,4
Частные	16,1	17,8	18,5	18,6	19,0	19,9	19,7	19,6
Инфляция потребительских цен (процентное изменение, по состоянию на конец года)	20,1	0	19,2	5,7	7,5	4,0	7	7
Инфляция потребительских цен (процентное изменение, среднегодовое значение)	24,5	6,8	7,8	16,6	2,8	6,6	5,5	7
Бюджетные поступления	29,9	32,1	30,5	31,8	33,8	34	32,1	30,8
Расходы бюджета	29,3	36,1	36,6	36,3	39	37,4	36,4	34,4
Внешний долг, млн долл. США	2569	3114	4381	4872	5403	5790	5260	4955
Внешний государственный долг	41,2	52,8	55,1	45,9	45,9	43,7	33,9	49,5
Общий государственный долг	48,5	58	60,3	50,1	50,5	47,8	39,2	45,5
Рост экспорта (процентное изменение, постоянные цены)	9,1	-1,1	-11,7	16,5	-36,4	12,1	10,9	8,2
Рост импорта (процентное изменение, постоянные цены)	13,6	-19,4	-6,9	13,7	35,9	12,8	6,0	6,7
Товарный экспорт, в том числе: золото	1874 464	1694 530	1833 668	2365 1006	1951 525	2447 737	2525 675	2610 644
Товарный импорт	3767	2828	2993	4022	4897	5407	5678	6024
Услуги, нетто	-96,8	-9,1	-31,1	-20,9	-53,3	-66,6	-28,1	-190,8
Денежные переводы трудовых мигрантов, нетто	1430	1012	1313	1755	1917	2200	1888	1300
ВВП, млрд сомов	188	201	220	286	310	350	391	438
ВВП, млн долл. США	5131	4683	4794	6199	6605	7226	7848	8776

Примечание: опираясь на постоянный обменный курс, составляющий 49,2 сома за доллар США (сом – национальная валюта Киргизии).

Потенциал экономики Киргизии, основанный на экстенсивном развитии сельского хозяйства, дозагрузке старых производственных фондов и дешевой рабочей силе, практически исчерпан. Наиболее технологичные предприятия страны сконцентрированы в Бишкеке и в Иссык-кульской области: они работают на военно-промышленный комплекс России и финансируются ею. В последние годы активно развивались перерабатывающие предприятия для поставки продукции в Казахстан. Но их мощности недостаточны, а резервов для закупки дорогостоящего и современного оборудования нет. Вместе с тем, например, производители трикотажной отрасли утверждают, что готовы покупать дорогостоящее технологичное оборудование, но квалифицированного персонала, умеющего работать с ним, нет.

Основной проблемой экономики Киргизии является ее индустриализация. Помимо восстановления промышленности, необходимо проводить ее модернизацию. Необходимо сконцентрироваться на переработку местных сельскохозяйственных продуктов и сырья, возрождая тем самым легкую и пищевую промышленность. Эти отрасли смогут сыграть и импортозамещающую роль. В стране сохраняется крайне низкий уровень инновационной активности. У бизнеса нет интереса к интеллектуальной составляющей инновационного процесса. Технологическая структура не поддерживается в должной мере денежно-кредитными и бюджетно-налоговыми инструментами государственной политики.

Прогнозы экономического развития Киргизии в ближайшей перспективе достаточно пессимистичны. Это связано как с социально-политической ситуацией в стране, так и со сложной экономической ситуацией. Директор Центрального казначейства при Минфине С. Зулпуев отметил, что в будущем году намечены определенные вливания зарубежных грантовых и кредитных средств. «Один только Международный валютный фонд (МВФ), по линии грантовой помощи, собирался вложить в экономику Киргизии 30 млн долларов», – сказал глава казначейства. Сумма поддержки АБР (Азиатский банк развития) Кыргызстану увеличена с 40 млн до 70 млн долл. на грантовой основе. Из них 40 млн долл. на поддержание бюджета и 30 млн долл. на развитие [4].

Несмотря на довольно существенные суммы инвестиций, данные потоки нельзя рассматривать как средства, направляемые на модернизацию экономики, они смогут только помочь правительству государства поддержать финансовую систему и профинансировать беднейшие слои населения. В значительной степени состояние киргизской экономики будет зависеть от темпов развития экономики России, от стратегии ее социально-экономического развития, от региональных программ развития. Наибольшие перспективы развития ожидаются в золотодобывающей отрасли страны, поскольку существенные инвестиции

вложены и планируются именно сюда, а цены на золото на мировых рынках продолжают расти. Следует обратить внимание и на нефтегазовую отрасль, учитывая вложения Китая и России в этот сегмент экономики. Интеграционное пространство, в которое вступил Кыргызстан, а именно ЕАЭС, занимает пятую часть газовых запасов в мире и 16% нефти.

Таможенный союз ЕАЭС (Евразийский экономический союз) – форма торгово-экономической интеграции Белоруссии, Казахстана, России, Армении и Киргизии, предусматривающая единую таможенную территорию, в пределах которой во взаимной торговле товарами не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, за исключением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер [2]. При этом страны-участники Таможенного союза применяют единые таможенные тарифы и другие меры регулирования при торговле с третьими странами.

Макроэкономический эффект от интеграции стран в ЕАЭС создается за счет:

- снижения цен на товары, благодаря уменьшению издержек перевозки сырья или экспорта готовой продукции;
- стимулирования «здоровой» конкуренции на общем рынке ЕАЭС за счет равного уровня экономического развития;
- увеличения конкуренции на общем рынке стран-членов Таможенного союза, благодаря вхождению на рынок новых стран;
- увеличения средней заработной платы, благодаря уменьшению издержек и повышению производительности труда;
- наращивания производства, благодаря увеличению спроса на товары;
- увеличения благосостояния народов стран ЕАЭС, благодаря снижению цен на продукты и увеличению занятости населения;
- повышения окупаемости новых технологий и товаров благодаря увеличенному объёму рынка.

Государства – члены союза планируют проводить скоординированную политику по целому ряду ключевых отраслей, в том числе в промышленности, сельском хозяйстве, транспорте, энергетике. Это именно те отрасли, на которые необходимо сконцентрировать свое внимание экономике Кыргызстана. Невозможно развить экономику только перепродажей товаров, работ, услуг. Благодаря вступлению в ЕАЭС создается общий емкий рынок с более чем 170 млн потребителей, обеспечена свобода передвижения товаров, услуг, капитала и рабочей силы. Для товаропроизводителей очень удобно выходить через Кыргызстан на большой рынок с таким большим населением. К тому же в Кыргызстане тариф на электро-

энергию относительно низкой, рабочей силы достаточно, хотя и не хватает квалифицированных работников, налоговые выплаты либеральные, значительно улучшена защита законных интересов иностранных инвесторов. Бизнес получит возможность реализовывать себя по универсальным, прозрачным правилам международной торговли, основанным, в том числе, на принципах Всемирной торговой организации. Именно расширение межрегионального сотрудничества способствует сегодня эффективному поиску механизма решения множества задач как отдельного региона, так и всей страны в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аязбеков А., Ногойбаева Э. Политические элиты Кыргызстана: оценка и анализ// Экономические стратегии. Центральная Азия. – 2006. – № 3.
2. Договор о Евразийском экономическом союзе (Подписан в г. Астане 29.05.14) (ред. от 10.10.14, с изм. от 23.12.14) (29 мая 2014 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_170264/– Загл. с экрана.
3. Межгосударственный статистический комитет СНГ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cisstat.com/>– Загл. с экрана.
4. Национальные особенности проявления мирового финансового кризиса в постсоветских странах / Под общ. ред. Л. Б. Вардомского. – М.: ИЭ РАН, 2010. 330с. – С. 234.
5. Отчет Всемирного банка о состоянии экономики в Кыргызской Республике. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://documents.worldbank.org/curated/en/2014/03/19456169/kyrgyz-republic-growth-rebounds-risks-remain> – Загл. с экрана.

УДК 378.1

Кривошеев Максим Владимирович

kmb4@yandex.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

доцент кафедры гуманитарных и социальных дисциплин

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА «ПОГРУЖЕНИЯ» В ПРЕПОДАВАНИИ ИСТОРИИ В ВУЗЕ

Аннотация: данная статья очерчивает возможное применение метода «погружения» (концентрированного обучения) в высшей школе на основе опыта автора, применяемого в Международном банковском институте.

Ключевые слова: метод погружения, суггестология, суггестопедия, гипермнезия, доминанта, концентрированное обучение, субмерсивный метод, «выездное погружение», метапредметное погружение, погружение в культуру, эвристическое погружение, «метод Лозанова», Тубельской, Ухтомский, Писарев.

Maxim Krivosheev

kmb4@yandex.ru

Russia, Saint-Petersburg

International Banking Institute

191011, Saint-Petersburg, Nevsky pr., 60

Associate Professor of Humanities and Social Sciences

APPLYING IMMERSION METHOD IN TEACHING HISTORY TO STUDENTS OF HIGHER SCHOOL

Abstract: This article outlines the application potential of the immersion method (accelerative learning and teaching method) in higher school based on the experience of the author and being practiced in International Banking Institute.

Keywords: immersion method, suggestology, suggestopedia, hypermnesia, dominating idea, accelerative learning and teaching, submersion method, «field immersion», transdisciplinary immersion, immersion into culture, heuristic immersion, the Lozanov method, Tubelskoi, Uchtomski, Pisarev.

Моя педагогическая практика начиналась ещё в прошлом веке и в целом насчитывает более двадцати лет. Впрочем, приятнее сказать, что мой педагогический стаж составляет не одно десятилетие. За это время сложился некий стереотипный стиль преподавания. Одним он нравится, другим не совсем. Но я сам никогда серьёзно не задумывался о том, что он, быть может, имеет какое-либо название, и точно не пытался его авторизовать, поскольку был уверен, что

преподаю классическим способом, который укладывается в следующий алгоритм: лектор вещает на лекции, студент внимает материал и отвечает на семинаре. На этом общение преподаватель–студент в целом и заканчивается, ну разве что в экспедиции ходим. Однако в последнее время возник интерес к теоретической составляющей педагогики, что заставило меня обратиться к истокам «учительской» профессии с прицелом на высшую школу. И чем больше я углублялся в хитросплетения и нюансы методов и закономерностей воспитательно-образовательной деятельности, тем более возрастало моё удивление.

Оказалось, что я во многом опираюсь на открытый А.А. Ухтомским эффект доминант, являюсь последователем «вальдорфской педагогики», поклонником суггестологии, использую в преподавании элементы суггестопедии. Мне явно по душе субмерсивный метод и релаксопедия. Кроме того, я пытаюсь в своей работе применять элементы школ Л.Н. Толстого, Г. Лозанова, А.Н. Тубельского, Г.А. Китайгородской, М.П. Щетинина... Этот список специалистов можно было бы продолжить. Тем не менее, для себя я выяснил, что же может всё перечисленное объединять. Проведённый экскурс в творчество мастодонтов педагогики выявил, что это так называемый «метод погружения» или метод концентрированного обучения. История профессионального описания элементов метода и попыток применения восходит к XIX в. и продолжается ныне.

Безусловно, психофизиологическую основу метода составляет учение А.А. Ухтомского о доминанте. По словам учёного, деятельность человека во многом определяется именно доминантой – устойчивым очагом повышенной возбудимости в коре и (или) подкорке головного мозга, который способен стягивать на себя внешние раздражители. Из-за последних, а также постоянной подпитки ими доминанты, даже случайные впечатления могут вызывать в воспалённом мозге искомое, необходимое решение. Временно господствующий в центральной нервной системе очаг возбуждения создаёт скрытую готовность организма к определённой сконцентрированной деятельности при торможении других рефлекторных актов. Перекладывая это научное открытие на педагогику, получаем следующие выводы: чтобы человек лучше освоил, запомнил и анализировал свои знания, необходимо искусственно создать доминанту, позволяющей сложить некий «образ». Всякий образ есть продукт пережитой нами доминанты. Образ – это знание, которое определяет интеллектуальный уровень человека. Ухтомский не только ввёл в научный оборот и описал эффект доминанты, но и как истинный учёный дал советы по его применению. Он считал, что лучше всего иметь много доминант, истоки которых могут дать, например, поездки, новые встречи. Любое осознанное путешествие даёт повыше-

ние образовательного ценза. Позволю себе напомнить, что в рамках образовательного процесса МБИ проводятся ежегодные этно-культурологические экспедиции, которые, я считаю, являются проявлением метода погружения и отражением истины учения о доминанте. В дальнейшем в статье я буду ссылаться на деятельность экспедиции и в тексте обозначать её как: «экспедиция». Доминанту нужно осознавать и быть не её жертвой, а её руководителем, иначе она станет минусом, как навязчивая мелодия, часто застревающая у нас в сознании. Ну и, конечно, свои полезные и вновь создаваемые доминанты нужно постоянно подпитывать.¹

Пожалуй, одним из первых о концентрированном обучении заговорил в своих трудах Д.И. Писарев. Несмотря на неприятие идеологических взглядов революционера-разночинца и нигилиста XIX в., я с ним давно ретроспективно полемизирую в отношении модели университетского образования. Писарев, как известно, предлагал уничтожить деление на факультеты, отвергнуть историю из научных доминант как дисциплину малозначную, а в основу заложить математику и естественные науки. В сущности это была заявка на так называемый блочный метод преподавания дисциплин, т. е. количество преподаваемых предметов в один день должно быть сведено к минимуму или дисциплины должны быть родственными. Впоследствии подобный подход был развит в трудах М. Щетинина, А. Эллиса и Д. Фоутса, А.А. Остапенко, А.Н. Тубельского и др.² «Реальное образование, – писал Писарев, – естественнонаучное и математическое – создаёт предпосылку для воспитания, становления в обществе людей, которые могут его – общество – пересоздать».³ Соглашаясь с перспективой блочного образования, понимаем, что вместе с таким посылом западник Писарев не только не разделяет Европу и Россию («у нас одна – европейская – история»), но и не даёт права студенту сформировать нравственно-патриотические чувства, а вместе с тем и объёмное мировоззрение, которое даётся через преподавание гуманитарных дисциплин.⁴ Здесь лучше согласиться с таким столпом преподавания истории в Московском университете, как В.О. Ключевский. Рассматривая опыт выдающегося русского историка С.М. Соловьёва, он усмотрел и оценил нравственный аспект челове-

¹ Ухтомский А.А. Доминанта. СПб., 2002. С. 448.

² См. напр.: Тубельской А.Н. Погружение – методика будущего. М., Парсифаль, 1999; Щетинин М.Н. Объять необъятное: Записки педагога. Педагогика. М., 1986.; Остапенко А.А. Концентрированное обучение: модели образовательной технологии. Краснодар, 1998; Эллис А., Фоутс Д. Педагогические инновации. М, 1993.

³ Писарев Д.И. Избранные сочинения. М., 1984. С. 368.

⁴ Гагаев А.А., Гагаев П.А. Русские философско-педагогические учения XVIII-XIX вв.: культурно-исторический аспект. М., 2008. С. 156.

ской истории, видя в нём одно из начал увлечения студентов этой наукой в частности и науками в целом. Соловьёв «будил» аудиторию, заинтересовывал, побуждал к самостоятельности взглядов. «Чтение Соловьёва не трогало и не пленяло, не било ни на чувства, ни на воображение, но оно заставляло размышлять. С кафедры слышался не профессор, читающий в аудитории, а учёный, размышляющий вслух в своём кабинете. Вслушиваясь в это говорящее размышление, мы старались ухватиться за нить, развиваемых перед нами мыслей и не замечали слов. Я бы назвал такое размышление прозрачным. Оттого и слушалось так легко: лекция Соловьёва далеко не была для нас развлечением, но мы выходили из аудитории без чувства утомления».¹ Без проявления у студентов хоть какой-либо заинтересованности к предмету – результат уровня знаний будет сводиться к нулевому. Понятие заинтересованность обучаемого как толчок к дальнейшему путешествию в науку не ново, но одно из довлеющих, основополагающих элементов метода погружения. Сильно прав В.О. Ключевский!

О немеханическом, творческом, активном, интересном воспитательно-образовательном процессе много писал Л.Н. Толстой, по сути экспериментировавший в Яснополянской школе. Лев Николаевич разработал целую систему различных методов и приемов, стимулирующих активность обучаемых, их творческую деятельность, создающих раскованную и благоприятную для учения атмосферу на уроке: методика эмоциональных воздействий, «ситуация затруднения», индивидуальный подход к учащимся, самостоятельную работу, экскурсии. Но определяющим моментом в его концепции становится личность преподавателя, главная задача которого становится – «возбуждение интереса к учению, и всякая учёба должна быть ответом на вопрос, возбуждённый жизнью». Метод обучения при этом – живое общение двух людей – учителя и ученика. «Так должна достигаться свобода обучения в свободной школе, где нет свободы от учения, а где великолепно учат, и потому ученики чувствуют себя свободными».² Собственно говоря, на этих принципах будет рождаться и Вальдорфская школа. Возникшая в 1919 г. усилиями Р. Штайнера, она пропагандировала цели открыть широкому кругу методы саморазвития и духовного познания с помощью мышления человека. Придавалось исключительное значение исследовательскому экспериментальному характеру умственного труда, где удивление должно стать мощным фактором и источником желания знать.³

¹ В.О. Ключевский. Исторические портреты: И.Н. Болтин. Н.М. Карамзин. С.М. Соловьёв. М., 1991. С. 623.

² Толстой Л. Н. Полн. Собр. Соч.: в 90 тт. М., 1928-1958. Т 8. С 118.

³ См. напр.: Штайнер.Р. Как достигнуть познания высшего мира. Берлин, 1914.

Удивлять – задача учителя, лектора. Удивляться – задача студента, обучаемого! – стиль, как нельзя лучше подходящий к методу погружения.

В начале XX в. в России стараниями статского советника П.М. Луговского производились попытки изменить существующую систему образования, которую он называл «плохосфабрикованным учением». Критикуя её, Луговской рекомендовал «отбросить ... систему одновременного обучения многими научными предметами, заменив её обучением каждому предмету особо, которое, сосредотачивая внимание на одном научном предмете, тем самым непременно будет способствовать к более основательному его изучению».¹ Кроме того, блочная система позволит дать концентрированный толчок к самостоятельному знанию, которое в том числе предполагает позицию, при которой обучаемый не столько всё помнит, сколько знает, где найти ту или иную информацию, т. е. речь идёт о структурированном знании. Надо признать, что изменения предполагались, прежде всего, в общеобразовательных учреждениях, но их автор не скрывал, что введение его системы можно распространить и в университетах. К сожалению, Первая мировая война, да и во многом косность чиновников не позволили Луговскому провести свои реформы...

Какие же принципы воспитательно-образовательной работы человечество в рамках концентрированного обучения уже освоило к 1930 гг.? Это учение доминанты, когда жизненно значимая деятельность осваивается быстрее и лучше. Условия для складывания доминанты создаются при блочном составлении расписания, в противном случае при традиционном расписании каждая последующая доминанта обесценивает предыдущую. Важное значение имеет при этом процесс обучения, который обязан быть интересным, чтобы «заставить» студента самостоятельно формулировать вопросы и ставить себе задачи, развивая при этом творческую активность. Ну и главным элементом процесса становится личность преподавателя, создающего свободную атмосферу на занятии, умеющего и могущего удивить слушателей, участников образовательного действия. Опыт преподавания элементов складывающегося метода погружения, хотя он и не был цельно описан в XIX – в начале XX в., нашёл весьма широкое продолжение в дальнейшем. Наиболее полно, на мой взгляд, описание, объяснение и структурирование метода погружения встречается у Р.М. Грановской² и А.А. Остапенко.³ Ориентированные прежде всего на школьные образцы

¹ Луговской П.М. Ещё несколько мыслей по школьному вопросу. Новгород, 1900. С. 4-5.

² Грановская Р.М. Элементы практической психологии. Л., 1988.

³ Остапенко А.А. Концентрированное обучение: модели образовательной технологии. Краснодар, 1998.

и преподавание иностранных языков, их представления могут иметь полезность и для высшего образования и для достижения всяческих знаний любым человеком. Итак, давайте пройдёмся по основным элементам психологии и педагогики в методе погружения, и одновременно попытаемся скореллировать их на преподавание дисциплин через такую форму, как «экспедиция».

Целью метода погружения является необычайно высокая концентрация внимания и усиление (раскрепощение) творческих возможностей. Достигается это посредством внушения. Учение о внушении практически создал и развил болгарский учёный Г.К. Лозанов, назвав его суггестией. Развитие учения суггестии (то есть внушения, создания уверенности через удивление) привело к провозглашению цельной педагогической системы – суггестопедии, в основе которой, кроме суггестии, лежат ещё две составляющих: явление гипермнезии (суперпамяти) и подход, доставшийся ещё от И.П. Павлова, «пассивность – активность). То есть мы внушаем студенту уверенность в том, что у него есть прекрасная память, только надо её активизировать, а помощником в этом будет переход от активных методов обучения к релаксационным¹, что должно привести к атмосфере, при которой пропадают стеснение, робость, страх ошибок.²

Метод погружения опирается на три принципа: 1) удовольствие и релаксация на занятиях; 2) единство сознательного и подсознательного; 3) двусторонняя связь в процессе обучения.³

Реализация данных принципов осуществляется тремя группами средств. Психологические средства должны настраивать на активацию личности, а неспецифическая психологическая отзывчивость студентов создаётся специальной обстановкой занятий. Думается, что занятие на фоне реальных памятников истории и культуры должно соответствовать торжественности, сопричастности. «Никуда не деться» от авторитетного преподавателя. Надо понимать, что авторитет создаёт более высокую степень суггестивных воздействий. Поскольку наши экспедиции продолжаются, а студенчество продолжает в них участвовать, то, будем надеяться, что руководителю не только доверяют и подчиняются, но и уважают. Надо только отметить, что авторитет должен быть стимулирующий, а не угнетающий. И, слава Богу, насильственных методов воздействия у нас не

¹ Методические приёмы релаксации в учебно-воспитательном процесс также разработывал И.Е.Шварц в Пермском пединституте. См. напр.: Шварц И. Е. Внушение в системе методов педагогического воздействия // Ученые записки Пермского педагогического института. Пермь, 1971. Т. 82.

² Лозанов Г.К. Суггестология. София, 1971. С. 13.

³ Грановская Р.М. Элементы практической психологии. С. 499.

применяется. На психологическую заинтересованность участников влияет ещё и успех товарищей по предыдущим аналогичным мероприятиям: «мы то уже были – это интересно, познавательно и незабываемо!»

Дидактическими средствами для одновременного логического и эмоционального восприятия и усвоения вполне становятся сами пейзажи, памятники природы и культуры (пещерные города Таврии), исторические дороги (например, «старая римская дорога» в Крыму), карты и схемы маршрута, просматриваемые как до, так и в ходе экспедиции, постоянные разговоры о предстоящем и пройденном.

Артистические средства достигаются созданием обстановки здорового ажиотажа, важности и пиетета предстоящего события. Создаются условия к художественному переживанию, ожиданию экспедиции схожего с наслаждением похода в театр. Вся экспедиция весьма ритмична, как с точки зрения передвижения, так и с точки зрения загрузки информации и сопровождается творческим подходом всех к распространению и впитыванию материала. Кстати, есть мнение, что музыка в стиле барокко XVIII в. более эффективно влияет на восприятие.¹ Как пишет Грановская, этот элемент педагогического мастерства требует некой магии. Крым как ничто располагает к данному процессу. Да просто брошенная якобы случайно и вскользь фраза «Вы завтра увидите такое!!!» уже способствует настрою на буйную фантазию. А многочисленные легенды только подогревают интерес.

В рамках реализации метода погружения существуют разные модели. Одна из распространённых – модель «погружения в культуру», впрочем, она весьма может перейти в модель «выездного погружения». И та и другая модели демонстрируют желание и возможность «вживания в культуру», как правило, длительным погружением. Наша экспедиция, как известно, продолжается от двух до трёх недель. При этом нет жесткой регламентации временных занятий, они могут быть и вечером, и утром, даже ночью мы всегда находимся на историческом месте и, таким образом, нахождение в теме существует практически всегда. С другой стороны, формы занятий свободны и разнообразны: от экскурсий и докладов, до социологических опросов. В частности два года мы методом выборки опрашивали население Крыма на предмет их политических перспектив. Что интересно, даже крымские татары на 80% соответственно два и три года назад стремились войти в состав РФ. Получается, что мы косвенным образом приучили жителей полуострова к опросам и подготовили к событиям весны 2014 г. «Погружение в культуру» предусматривает существование специализи-

¹ Лозанов Г.К. Суггестология. С.29.

рованных сообществ (Турклуб МБИ «Крымьянки»), направленных на заблаговременную подготовку к экспедиции, привлечение информации, способствующей предварительному знакомству с объектом погружения, формированию творческих групп студентов, объединённых по интересам. Например, часть готовит материалы по заданным темам, часть осваивает специфику и правила соцопросов, а часть их составляет, кто то разрабатывает символику и т. д. Большим подспорьем данной модели является субмерсивный¹ способ, становящийся весьма востребованным в современном мире, иначе говоря, это способ, максимально воспроизводящий эпоху, исторический процесс, создание исторического духа, географическую идентификацию. Например, географическая реконструкция стала для нашего турклуба не только интересным, но и удивительно познавательным методом изучения истории. Мы следуем по тем маршрутам, которые были пройдены теми или иными историческими деятелями и приблизительно в то время года, которое соответствует исторической правде. Нами были освоены «тропа генерала Родзянко», а также часть вспомогательного пути «из варяг в греки» по о. Кильпола. А сами крымские экспедиции изобилуют целым рядом географических реконструкций.

Есть ещё одна полезная модель, применяемая нами – «межпредметное погружение» – универсальное средство познания, складывания объёмного знания, мировоззрения в своеобразном 3D формате. Дело в том, что мы не ограничиваем занятия и, как следствие, знания сугубо исторической дисциплиной, в обьёме нашей экспедиции находятся социология, культурология, политология, философия, пускай больше и в прикладном виде, психология, геополитика. И при наличии, а в это стоит поверить, совпадения метрических и умственных знаний студентов, результаты могут быть весьма высокими.

Модель «эвристического (метапредметного) погружения» несёт в себе понимание уже упоминавшихся «занятий-блоков», которые призваны не только концентрированно проходить материал, но и приводить студентов к мысли: «Нас учат думать!!» Методологической основой подхода является «дидактическая эвристика» согласно которой тип познавательного процесса определяется самими студентами с умело организованной подачи преподавателя: «Давайте сформулируем проблему». Составляющие данной модели напрямую соответствует нашей идее крымских экспедиций. В частности изначально вбрасывается идея, как предполагаемая доминанта, потом при подготовке отрабатывается возможный материал, выливающийся впоследствии в реализацию собственных

¹ Чуклина Т. И. Метод погружения как актуальный метод построения музейной экспозиции.: Автореф. дис. ... канд. культурологи. – СПб., 2011. С. 5–6.

знаний (доклады) и составлению культурно-исторических выводов в виде, например, итогов соцопросов.

Таким образом, теоретический анализ «метода погружения», развивающийся ещё с середины XIX в., привёл нас к пониманию, что весьма полезно иногда обращаться к опыту титанов педагогики для понимания и развития собственного преподавательского действия. Само существование и развитие метода «концентрированного обучения» это не что иное, как путешествие по ресурсам нашей психики. И если мы попытаемся пройти эти пути, мы не только избавимся от вредных установок, сдерживающих наш гносеологический потенциал, но и получим истинное наслаждение от процессов познания и преподавания.

Научное издание

**УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
МЕЖДУНАРОДНОГО БАНКОВСКОГО ИНСТИТУТА**

Выпуск № 10

**Материалы научных исследований преподавателей,
магистрантов и аспирантов МБИ**

ЦО НИР МБИ
191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60
тел. (812) 570-55-04

Подписано в печать 08.12.14.
Печ. л. 12,25. Тираж 100. Заказ 302.