

## **ГЛАВА 6. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА И ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ**

---

### **ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ОРГАНИЗАЦИЙ**

*И. А. Астраханцева*

Красноярский институт экономики, Россия, Красноярск

*В статье представлены результаты исследований по вопросам оценки инвестиционных ресурсов организации в процессе разработки финансовой политики хозяйствующих субъектов.*

*Results of researches on questions of an assessment of investment resources of the organization are presented in article in the course of development of financial policy of managing subjects.*

В основе управления экономическим ростом хозяйствующих субъектов лежит концепция стратегического управления, следование которой позволяет организациям быть успешными и конкурентоспособными. Эти результаты достигаются за счет своевременной и грамотной разработки стратегических инициатив и их практической реализации в результате целенаправленной концентрации ресурсов и всего экономического потенциала на приоритетных направлениях развития.

Как отмечают специалисты, «концепция стратегического менеджмента отражает четкое позиционирование организации (включая и ее инвестиционную позицию), представленное в системе принципов и целей ее функционирования, механизме взаимодействия субъекта и объекта управления, характере взаимоотношений между элементами хозяйственной и организационной структур и формах адаптации к изменяющимся условиям внешней среды» [2].

Современный этап развития экономических отношений диктует необходимость внесения уточнений в эту характеристику. Дело в том, что курс на инвестиционное и инновационное развитие экономики обуславливает ориентацию системы корпоративного менеджмента на формирование стратегического потенциала организаций, который позволяет оценить стартовые условия, ресурсные возможности на начальном этапе реализации той или иной базовой стратегии.

Известна методика диагностики системы управления предприятием, которая предполагает оценку стратегического потенциала как совокупности локальных потенциалов в составе: информационного, производственно-технического, организационно-кадрового, ресурсного и инновационного [6].

Необходимо отметить, что все выделенные потенциалы между собой взаимосвязаны. Напрямую этот факт прослеживается в оценке трех из них – информационного, ресурсного и инновационного. Так, в состав индикаторов инновационного потенциала включены инвестиционные ресурсы, стоимость (затраты на инновацию), стратегический бюджет, эффективность инновационных программ и проектов и ряд других. В рамках оценки ресурсного потенциала выполняется диагностика финансового потенциала, который характеризует возможности предприятия мобилизовывать, привлекать финансовые ресурсы на приемлемых, выгодных для организации условиях. Модель оценки финансового потенциала у Т. П. Лихачевой включает следующие подсистемы: денежные ресурсы, инвестиционные ресурсы, кредитные ресурсы, ценные бумаги, уставный капитал, стратегический бюджет и другие. Как видно, область пересечения, взаимодействия анализируемых потенциалов обширна. Этот факт объясняется необходимостью финансового обеспечения инвестиционных планов организации, когда решается задача достижения соответствия инвестиционных потребностей финансовым возможностям хозяйствующих субъектов.

Достоверная оценка инновационного и финансового потенциалов должна формироваться не в статике, а в динамике на базе соответствующего информационного потенциала, включающего, в том числе информационные сети и системы, информационные технологии и программные средства. Это требование обусловливается изменчивостью внутренней и внешней среды функционирования организации и связанной с этим неопределенностью большего числа факторов, формирующих ее экономическую политику. Таким образом, процесс диагностики стратегического потенциала хозяйствующего субъекта предполагает не только выбор тех подсистем, которые формируют определенный вид локального потенциала, но и разработку точных, конкретных технологий оценки отдельных индикаторов и потенциала в целом.

В такой постановке предметом выполненного исследования являлись те подсистемы финансового потенциала, которые напрямую взаимодействуют с инновационным потенциалом организаций. В качестве концептуальных, базовых ориентиров была принята концепция заслуженного деятеля науки И. А. Бланка по вопросам трактовки понятия «финансовые ресурсы» и «инвестиционные ресурсы» суть, которой кратко выражается в следующих положениях [1]:

- возможности формирования инвестиционных ресурсов определяют темпы стратегического развития организации;
- формирование инвестиционных ресурсов представляет собой непрерывный процесс, который связан с процессом первоначального накопления капитала;

– инвестиционные ресурсы в денежной форме считаются наиболее значимыми для оценки инновационного потенциала, так как являются «универсальными», абсолютно ликвидными;

– общий объем инвестиционных ресурсов определяется возможным объемом формирования собственных инвестиционных ресурсов и возможным объемом привлечения заемных инвестиционных ресурсов.

Разработка схемы финансирования инвестиционных планов и проектов предполагает всестороннее исследование комплекса вопросов:

– уточнение потребности предприятия в инвестиционных ресурсах, как по объемам финансовых средств, так и временному периоду их поступления в распоряжение организации;

– оценка финансовых возможностей компании по варианту самофинансирования планов развития и расширения бизнеса, так и по кредитному варианту их финансирования;

– отбор финансовых инструментов долевого и долгового характера в соответствии с принятой схемой финансирования инвестиционных проектов;

– финансовый контроль за соблюдением соотношения планируемого общего объема инвестиций с объемом активов, не позволяющих утрачивать права собственности на предприятие в случае неудачной реализации инвестиционных проектов.

При смешанной схеме финансирования состав инвестированного капитала расширяется за счет заемного и привлеченного капитала. В первую группу входят долгосрочные и краткосрочные заемные средства, во вторую – привлеченные средства в форме средств целевого финансирования, формируемые на отраслевом, территориальном или федеральном уровне.

Основной принцип работы на этапе финансового обеспечения планируемых инвестиций – это сбалансированность текущих и перспективных целей и задач предприятия. Отвлечение значительной части собственных финансовых средств на инвестиционную деятельность может привести к проблемам в финансировании обычных видов деятельности. В финансовом менеджменте такое состояние обозначается как разрыв текущей ликвидности компании, когда нарушается устойчивое финансирование текущих операций, снижается доходность бизнеса, что напрямую сказывается на ухудшении общего финансового состояния, а, следовательно, на снижении качества финансового обеспечения хозяйственной деятельности и истощении финансового потенциала компании.

При обосновании инвестиций уточняются также условия заимствования средств, которые определяются по основным аспектам управления заемным капиталом.

Политика управления заемным капиталом разрабатывается в целях обеспечения наиболее эффективных форм и условий привлечения заемных средств в соответствии с текущими и стратегическими планами организации. На основе концептуальных положений финансовой стратегии руководство предприятия принимает управленческие решения по большому числу вопросов и задач, основные из которых следующие:

- определение целей привлечения заемных средств в плановом периоде;
- определение предельного объема привлечения заемных средств;
- формирование приемлемых условий кредитования предприятия;
- обеспечение эффективного использования заемного капитала.

Остановимся на задаче, требующей выполнения специальных финансовых расчетов – принятие решения по предельному объему внешних заимствований.

По обсуждаемому вопросу обязательно следует привести традиционный для отечественной практики подход к планированию предельного объема заемных средств:

предельный заемный капитал = сумма собственных средств на планируемый период \* ЗК/СК.

Последнее соотношение ЗК/СК называют коэффициентом, плечом финансового рычага. Количественное значение коэффициента может быть различным:

- *оптимальным*, которое следует из оптимального значения коэффициента автономии 0,5, тогда оптимальное значение ЗК/СК = 1 (специалистами такое соотношение заемного и собственного капитала называют еще «консервативным»);

- *предельным*, когда формирование структуры капитала осуществляется с ориентацией на минимально-допустимую величину собственного капитала, что детально прописано в публикациях А. А. Васиной [4];

- *устойчивым*, когда структура капитала на плановый период сохраняется в оценках отчетного года: принимается за правило, что заемный капитал будет изменяться пропорционально собственному.

Определение величины собственного капитала, необходимого для данного предприятия в сложившихся условиях работы, базируется на всем известном правиле финансового менеджмента: для обеспечения приемлемого уровня ликвидности и финансовой устойчивости необходимо, чтобы за счет собственных средств компании были профинансированы наименее ликвидные активы, т.е. риск вложения капитала в которые высокий. Таким образом, авторская методика расчета минимально необходимой (допустимой) величины собственного капитала выглядит следующим образом [4]:

собственный капитал, необходимый для обеспечения финансовой устойчивости = наименее ликвидные активы, которые должны быть профинансированы за счет собственных средств.

Расчет базируется на простом и прозрачном правиле, не вызывающем споров и возражений. Однако некоторую проблему может вызвать определение величины наименее ликвидных активов: различные отрасли, различные компании будут отличаться активами, которые могут быть отнесены к разряду наименее ликвидных. Возможно, предложить два варианта решения данного вопроса. Первый, более справедливый – проводить оценку отдельных элементов активов на предмет ликвидности непосредственно для конкретной компании на основе данных управленческого учета. Второй, более универсальный, который представлен в публикациях, заключается в отнесении к наименее ликвидным внеоборотных активов, материальных запасов, незавершенного производства и авансов поставщикам.

В качестве одного из доказательств отнесения материальных запасов, незавершенного производства и авансов поставщикам к наименее ликвидным активам можно привести формулы среднесрочной ликвидности, которая широко представлена в методике финансового анализа для коммерческих организаций. Данная формула предполагает оценку способности предприятия расплачиваться по краткосрочным обязательствам за счет активов со средней степенью ликвидности. В ее числителе присутствуют денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность и готовая продукция на складе. Следовательно, прочие элементы – запасы материалов, незавершенное производство и авансы поставщикам – расцениваются как наименее ликвидные активы.

Сравнивая минимально необходимый собственный капитал, определенный расчетным путем, с фактической величиной собственных средств, обосновывается вывод о достаточности или недостаточности собственного капитала данной компании. В зависимости от результатов анализа может быть сформировано более агрессивное соотношение заемный капитал/собственный капитал.

Помимо требования обеспечения допустимой кредитной нагрузки, другим важнейшим условием обоснованного использования заемного финансирования будет обеспечение эффекта роста финансового рычага. ЭФР предполагает превышение общей экономической рентабельности над ставкой процента по инвестициям. Чем больше это превышение, тем меньше риск инвестиций.

В заключение расчетов необходимо сравнить все возможные варианты схем финансирования.

Современные теории структуры капитала формируют обширный методический инструментарий оптимизации соотношения собственных и

заемных финансовых средств предприятия. В его состав включаются как приоритетные критерии оптимизации, так и ограничения по приемлемому уровню доходности и риска в деятельности организации. При этом критерии и ограничения финансового характера являются взаимосвязанными, взаимозависимыми, что должно учитываться в процессе выполнения финансовых расчетов.

В качестве одного из критериев оптимизации рекомендуется использовать показатель рентабельности собственного капитала, увеличение которого отвечает основной цели финансового менеджмента – это достижение роста благосостояния собственников. Фактором, возникающим с появлением заемных средств в общей сумме источников финансирования и позволяющим получить прирост прибыли на собственный капитал, является финансовый рычаг. Эффект финансового рычага (ЭФР) оценивает величину прибавки к рентабельности собственных средств в условиях пользования кредитом, несмотря на платность последнего.

Модифицированная формула расчета эффекта имеет вид:

$$\text{ЭФР} = \left[ (1 - t)(R_{AK} - r) - r^1 \right] \frac{3K}{СК},$$

где:

$t$  – ставка налога на прибыль;

$R_{AK}$  – экономическая рентабельность активов, рассчитанная по операционной прибыли ЕВИТ;

$r$  – средняя расчетная ставка по заемному капиталу в пределах ставки рефинансирования Банка России, увеличенной на соответствующий коэффициент;

$r^1$  – ставка процента по кредиту, превышающая ставку рефинансирования, увеличенную на коэффициент;

$3K$  – среднегодовое значение заемного капитала;

$СК$  – среднегодовое значение собственного капитала.

В случае использования ЭФР в качестве ограничения контролируется его соответствие оптимальному или предельному значению. При выполнении плановых расчетов, в том числе при разработке схемы финансирования инвестиционных планов организации, выполняется расчет прогнозируемого, ожидаемого эффекта.

По мнению и опыту большинства специалистов, использование формулы ЭФР в практических расчетах, в том виде, в котором она приводится в большинстве литературных источников, затруднено и в ряде случаев некорректно. Проблема заключается в том, что применение данного инструмента не всегда осуществляется с учетом особенностей бухгалтерского и налогового учета на российских предприятиях. Также следует отметить трудности, вызванные работой с англоязычными

терминами, принятыми в зарубежной теории и практике управления корпоративными финансами. Наблюдается неоднозначная трактовка последних в традиционных финансовых показателях. Варианты методов расчета эффекта финансового рычага, которые встречаются в различных изданиях, представлены ниже (см. табл. 14).

Таблица 14

Варианты расчета эффекта финансового рычага

Показатель расчета	Фактор, определяющий различие вариантов расчета показателя	Варианты расчета показателя
1. Экономическая рентабельность активов	Метод расчета финансового результата, на основе которого определяется уровень доходности активов. Условное обозначение показателя – ЕВІТ – операционная прибыль до выплаты процентов и налога на прибыль (Earnings before interest and taxes)	1.1. ЕВІТ = выручка – себестоимость, включая амортизацию – коммерческие и управленческие расходы 1.2. ЕВІТ = прибыль от продаж + прочие доходы – прочие расходы + сумма процентов по кредитным ресурсам 1.3. ЕВІТ = чистая прибыль + сумма процентов по кредитным ресурсам + текущий налог на прибыль
2. Налоговый корректор (показатель налоговой защиты)	Учет предельной величины процентов по долговым обязательствам, признаваемых расходом	2.1. Учет ограничений ст. 269 Налогового кодекса, согласно которым на уменьшение налогооблагаемой базы относится только сумма процентов в пределах ставки рефинансирования, увеличенной на определенный коэффициент 2.2. Методика не учитывает предельную величину процентов, признаваемых расходом
3. Плечо финансового рычага (коэффициент рычага)	Период, за который рассчитывается заемный и собственный капитал по данным бухгалтерской отчетности	3.1. Использование в расчетах среднегодовых значений заемного и собственного капитала 3.2. Использование абсолютных значений собственного и заемного капитала на конкретную дату (обычно на конец года)
4. Заемный капитал	Виды заемных средств, принимаемых к расчету	4.1. Долгосрочные и краткосрочные займы и кредиты 4.2. Долгосрочные и краткосрочные обязательства, включающие, помимо займов и кредитов, кредиторскую задолженность
5. Средняя расчетная ставка процентов по долговым обязательствам	Состав финансовых издержек (расходов), обусловленных мобилизацией заемных финансовых ресурсов	5.1. Финансовые издержки = сумма процентов по долговым обязательствам 5.2. Финансовые издержки = сумма процентов по долговым обязательствам + штрафы, пени по просроченной кредиторской задолженности + прочие расходы

Информация, обобщенная в табл. 14, отражает многообразие технологий расчета, представленных в литературе, что обуславливает возможность существенного изменения способа расчета ЭФР, а значит и качества принимаемых управленческих решений.

Нет сомнений в том, что расчет эффекта следует выполнять в двух оценках: первая – это значение эффекта в отчетном периоде, т.е. его фактическое значение на конкретную дату; вторая – это его значение в плановом периоде.

Сформулируем рекомендации по расчету первого показателя, который может называться как реальный, подтвержденный эффект финансового рычага. По бухгалтерской отчетности предприятий, нами предлагается его расчет выполнять следующим образом.

1. Налоговый корректор рассчитывать не по номинальной, а по реальной ставке налога на прибыль, которая устанавливается расчетным путем по данным отчета о прибылях и убытках: текущий налог на прибыль (код 2410)/прибыль до налогообложения код (2300).

Следование этой рекомендации позволит максимально учесть особенности финансовой политики организации в части амортизационной, учетной и налоговой политики отчетного года.

2. Экономическую рентабельность активов определять по такому варианту расчета операционной прибыли, который в полной мере учитывает целевой характер использования кредитных ресурсов. В алгоритм расчета обязательно должна включаться та прибыль, которая отражает отдачу от инвестирования кредитных ресурсов. Следование этой рекомендации позволит учесть специфику отдельных бизнес-процессов в организации и в первую очередь особенности учета доходов отчетного периода в бухгалтерской отчетности.

Так, в ПБУ 9/99 выделены виды доходов, которые могут относиться либо к доходам от обычных видов деятельности, либо к прочим доходам. К ним относятся:

– арендная плата за активы, переданные организацией во временное владение и пользование;

– лицензированные платежи, включая роялти, за пользование объектами интеллектуальной собственности; указанные платежи получает организация, предоставившая за плату права, возникающие из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;

– поступления, связанные с участием организации в уставных капиталах других организаций.

Если операции, от которых организация получила один из перечисленных доходов, является предметом деятельности организации, то этот доход признается доходом от обычных видов деятельности. В



ином случае это – прочие доходы. Если неверно выбрать технологию расчета операционной прибыли ЕВИТ, то расчет ЭФР потеряет свою ценность для принятия управленческого решения по оптимальной, целевой структуре капитала.

3. Плечо, коэффициент рычага ЗК/СК рассчитывать только по процентному заемному капиталу, так как это отвечает экономической природе эффекта финансового рычага, который может быть обозначен как эффект налоговой защиты или налогового щита. Финансовая логика ЭФР заключается в том, что он позволяет на законных основаниях уменьшать налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. Следовательно, в составе заемного капитала рекомендуется учитывать только среднегодовые значения по заемным средствам долгосрочного и краткосрочного характера (коды 1410 и 1510 бухгалтерского баланса). Прочие виды финансовых обязательств, в том числе кредиторскую задолженность в расчет не принимаем, так как в противном случае можем получить искаженную оценку участия заемного капитала в процессе формирования показателя рентабельности собственного. Эта рекомендация вполне согласуется с общепринятой трактовкой инвестированного капитала как суммы собственного капитала и процентного заемного или как разница между общей суммой источников финансирования по пассиву за минусом кредиторской задолженности.

4. При оценке дифференциала рычага, следуя единой логике расчета составляющих эффекта, рекомендуется учитывать только прямые финансовые расходы в сумме процентов к уплате, понимая, что средняя процентная ставка за кредит не тождественна показателю стоимости заемного капитала. Если плечо рычага ЗК/СК рассчитывается только по процентному заемному капиталу, то и уровень финансовых расходов должен быть ограничен данным видом заемных средств. При этом проценты к уплате могут приниматься как по отчету о прибылях и убытках (код 2330), так и по отчету о движении денежных средств (код 4123).

Средняя процентная ставка за кредит рассчитывается как проценты к уплате/получение кредитов и займов. При этом по знаменателю информация принимается по данным отчета о денежных потоках от финансовых операций (код 4311). Дополнительно могут учитываться переходящие остатки заемных средств с предшествующих периодов по данным бухгалтерского баланса.

Обоснованность данных рекомендаций проверяется известным методом: значения показателя, полученные по различным вариантам, моделям расчета, должны быть одинаковыми. Отклонения можно считать приемлемыми, если они не превышают 5%, допускаемом в бухгалтерском учете. При этом не возникает сомнений в том, что более достоверным можно считать результат расчета рентабельности собственного капитала

по двухфакторной модели вида: чистая прибыль/среднегодовое значение собственного капитала. В этой связи, результат расчета этого же показателя по расширенной модели с использованием значения ЭФР должен сходиться с результатом расчета по прямому методу расчета.

Данные рекомендации были апробированы в учебном процессе при руководстве курсовыми и дипломными работами, что дало основания для их представления.

Значимость точного расчета реального, фактического ЭФР заключается в том, что он является одним из элементов, блоков, формирующих локальный информационный потенциал в составе стратегического потенциала. Основываясь на результатах расчета подтвержденного эффекта финансового рычага, исследователь получает ценную информацию для формирования следующих оценок и суждений:

1) оценка уровня финансового риска при существующей схеме финансирования всех видов деятельности; допустимый уровень риска соответствует положительному значению эффекта, нулевое или отрицательное значение ЭФР сигнализирует об уровне риска выше среднего или о его критическом уровне, то есть о наличии реальной угрозы потери платежеспособности в ближайшей перспективе;

2) оценка запаса финансовой прочности, резерва финансовой устойчивости: чем выше значение дифференциала рычага, который рассчитывается как разница между экономической рентабельностью активов и средней процентной ставкой за кредит, тем больше возможностей у организации сохранить такие ценные качества как самокупаемость и самофинансирование при ухудшении конъюнктуры сырьевого, товарного и финансового рынков;

3) оценка финансового потенциала по заемным средствам при реализации финансовой стратегии, выступающей гарантом достижения стратегических целей развития.

## **Литература**

1. *Бланк И. А.* Управление финансовыми ресурсами. – М.: Издательство: Омега-Л, 2010.

2. *Бясов Т. П.* Роль стратегического управления в инвестиционной деятельности организации / Финансовый менеджмент, – №1, – 2005, – С. 19-26.

3. *Ван Хорн Дж. К.*: Пер. с англ. / Гл. ред серии Я. В. Соколов. Основы управления финансами. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 800 с.

4. *Васина А. А.* Финансовая диагностика и оценка проектов. – СПб.: Питер, 2004. – 448 с.

5. *Лисицина Е. В., Токаренко Т. С.* Управление финансовыми результатами компании / Финансовый менеджмент, – №6, – 2005, – С. 125-140.

6. Лихачева Т. П. Диагностика системы управления предприятием / В сб. Экономическая диагностика деятельности предприятий. – Красноярск, КГТУ, 1999. – С. 13-35.

## **ВЫБОР МЕТОДОВ РАСЧЕТА СЕБЕСТОИМОСТИ УСЛУГ АВИАПЕРЕВОЗЧИКА**

*С. И. Дробязко*

ГВУЗ «Украинский государственный химико-технологический университет», Украина, Днепропетровск

*В статье рассмотрен состав эксплуатационных расходов авиационного перевозчика, проведен анализ существующих методик определения себестоимости перевозок. Внесены предложения по распределению прямых эксплуатационных расходов по видам коммерческой нагрузки.*

*The structure of operational expenses of an air carrier was considered. The existing cost estimation methods of an air freight was analyzed. A proposals for the distribution of direct operating expenses by the kinds of payloads were introduced.*

Основными направлениями деятельности предприятия в части управления расходами являются поиск путей снижения и оптимизации структуры расходов и увеличение их, пропорционально увеличению объемов услуг. Себестоимость услуг авиакомпании – это основной показатель экономической эффективности и целесообразности работы как отдельной авиакомпании, так и отрасли в целом. Решению проблемы определения себестоимости услуг посвятили свои труды ведущие отечественные и зарубежные ученые: П. Й. Атамас, Ф. Ф. Бутынец, Dr. Nigel Dennis, Джон К. Шанк, Виджей Говиндараджан, К. Друри, Е. В. Костромина, В. П. Савчук.

Для определения и формирования себестоимости услуг украинские авиакомпании руководствуются «Методическими рекомендациями по формированию себестоимости перевозок (работ, услуг) на транспорте», утвержденные приказом Министерства транспорта Украины № 65 от 05 февраля в 2001 году [6] и Положением (стандартом) бухгалтерского учета 16 «Расходы» [8], которые не дают возможности точно определить себестоимость авиационных услуг, так как носят обобщающий характер.

Разработка методики определения и формирования себестоимости авиационных перевозок жизненно необходима для авиаперевозчиков, так как позволит контролировать и снижать уровень эксплуатационных расходов, учитывая реалии украинской экономики.

Расходы на выполнение авиаперевозок, которые рассматриваются в соответствующий период, называются эксплуатационными. Планирование, анализ и контроль эксплуатационных расходов, осуществляются по двум основным направлениям – по экономическим элементам и по калькуляционным статьям, что обеспечивает полноту учета таких расходов.

По экономическим элементам расходы разделяют на *однородные* – по их экономическому составу, что позволяет определить объемы каждого вида ресурсов и *комплексные*. По статьям калькуляции расходы формируются по их функциональному участию в производственном процессе [1].

В структуре эксплуатационных расходов авиационного перевозчика есть некоторые особенности:

- отсутствуют расходы на незавершенное производство;
- расходы на топливо и запчасти – преобладают;
- расходы на амортизацию воздушных судов и авиационных двигателей – выше средних показателей по промышленности.

По классификации IATA (Международной ассоциации воздушного транспорта) эксплуатационные расходы разделяются на *основные* (82%) и *накладные* (18%). Основные расходы подразделяются на *прямые эксплуатационные* (52%) и *непрямые эксплуатационные* (30%) [5].

Существует несколько методик определения себестоимости авиаперевозок, проанализировав которые, можно выявить их преимущества и слабые стороны.

Согласно «Методическим рекомендациям по формированию себестоимости перевозок (работ, услуг) на транспорте» эксплуатационные расходы формируются по статьям [6]:

- 1) расходы на авиационные ГСМ – расходы на заправку топлива для полета с учетом расходов на земле и аэронавигационного запаса;
- 2) амортизация воздушных судов (ВС) и авиационных двигателей (АД) – сумма амортизационных отчислений на полное восстановление ВС и АД с учетом их дооценки;
- 3) отчисление на ремонт ВС и АД – расходы на капитальный ремонт авиатехники;
- 4) заработная плата летного состава – заработная плата летного (командно-летного) состава за выполненную работу по должностным окладам и сдельным расценкам, надбавками и пр.;
- 5) заработная плата бортпроводников – заработная плата бортпроводников за выполненную работу по должностным окладам, сдельным расценкам, надбавкам;
- 6) отчисления на социальное страхование – по действующим тарифам;

7) расходы на техническое обслуживание – расходы на техническое обслуживание и ремонт в соответствии с интенсивностью использования техники и норм безопасности;

8) аэропортовые сборы – по ставкам аэропортов на обслуживание ВС: взлет-посадка, обслуживание пассажиров, обработка и сортировка грузов, техническое обслуживание ВС и сбор, за метеорологическое обслуживание;

9) аэронавигационные сборы – сборы за пользование аэронавигационным оборудованием в полете. Ставка сбора определяется в зависимости от типа ВС на 100 км полета каждым государством самостоятельно;

10) административные расходы – расходы на зарплату аппарата управления персонала учебно-тренировочных и вычислительных центров, амортизация наземных основных средств, затраты на фирменную одежду и питание летного состава, питание пассажиров, затраты на страхование. Эти расходы определяются в процентах от суммы прямых эксплуатационных расходов;

11) агентские отчисления – отчисление агентствам за распространение билетов авиаперевозчика (в процентах от суммы дохода).

Эта методика не учитывает влияние отдельных факторов на уровень себестоимости авиационных услуг, что необходимо для определения себестоимости отдельного рейса, а именно: тип ВС, степень износа ВС и АД, направление авиаперевозок, сезонность, районирование и дальность беспосадочного перелета и пр.

Расчет себестоимости рейса можно осуществлять также с помощью группировки расходов на [7]:

1) прямые эксплуатационные расходы, которые непосредственно связаны с выполнением рейса: аэропортовые расходы; расходы на техническое обслуживание; расходы на авиационные ГСМ; аэронавигационные сборы; расходы на питание пассажиров и экипажа при выполнении рейса; расходы на страхование пассажиров и грузов и агентские сборы;

2) прямые эксплуатационные расходы, которые зависят от количества часов полета и вида ВС: амортизация ВС и АД; лизинговые платежи за ВС; расходы на зарплату летного состава и бортпроводников; единый социальный взнос; расходы на капитальный ремонт ВС и АД; расходы на страхование ВС;

3) накладные расходы – связанные с управлением авиакомпанией, на содержание общепроизводственных отделов. Они распределяются на рейс или на ВС пропорционально прямым эксплуатационным расходам.

Использование этой методики дает возможность более точно

определять себестоимость авиационных перевозок, однако сумма общепроизводственных расходов не детализирована по видами перевозок и типами ВС, что не дает полного представления о состоянии отдельных видов перевозок [2].

Большинство авиакомпаний Украины используют упрощенную методику расчета себестоимости авиаперевозок, при которой разделяются расходы на летный час и расходы на взлет-посадку (отправление). Основной принцип этой методики – это определение прямых расходов, которые непосредственно относятся к соответствующему ВС на соответствующей авиалинии, а другие расходы (непрямые) распределяются пропорционально к установленной базе.

1. Расходы на летный час включают [10]:

- авиационные ГСМ;
- амортизация ВС и АД;
- расходы на капитальный ремонт ВС и АД;
- страхование воздушных судов;
- лизинговые платежи;
- расходы на оплату труда и единый социальный взнос авиационно-технических бригад;
- оплата труда, единый социальный взнос, страхование, фирменная одежда летного состава;
- питание на борту летного состава и пассажиров;
- аэронавигационное обслуживание ВС.

2. Расходы на отправление включают:

- расходы на оплату труда, единый социальный взнос авиационно-технических бригад, которые выполняют оперативные формы технического обслуживания;
- оплата труда, единый социальный взнос прочего наземного персонала;
- прочие производственные расходы.

Себестоимость летного часа по соответствующему типу ВС определяется как соотношение общей суммы расходов на общее количество летных часов соответствующего типа ВС на соответствующей линии. Расчет расходов может осуществляться также на летный километр и пассажиро-километр, что позволяет устанавливать тарифы на авиаперевозку с учетом спроса.

Методика формирования себестоимости по сумме покрытия применяется в большинстве крупных зарубежных авиакомпаний. В соответствии с классификацией IATA расходы разделяются на прямые и непрямые. Прямые расходы формируют группы расходов по каждому виду перевозок, они непосредственно связаны с выполнением рейсов. Непрямые расходы связаны с формированием и обеспечением деятельности

авиакомпаний, они распределяются на рейсы пропорционально тонно-километрам, кресло-километрам, летным часам, самолето-вылетам.

Прямые расходы разделяются на [4]:

1) прямые переменные расходы – включают расходы, которые зависят от условий полета, типа ВС, его загрузки, характера полета. Они в свою очередь разделяются на:

2) расходы, связанные с пассажирами, – сервис наземный и на борту;

3) расходы, связанные с полетом, – обслуживание ВС перед и во время рейса;

4) прямые постоянные расходы – включают расходы, связанные с содержанием летного состава, с обслуживанием и ремонтом техники.

Непрямые расходы разделяются на [9]:

1) прочие производственные и непрямые расходы – обеспечение авиационной деятельности (реклама, продажа билетов, содержание представительств, охрана труда и др.);

2) административные расходы – содержание аппарата управления авиакомпаний.

Основной проблемой украинских авиакомпаний является определение себестоимости перевозок отдельных видов коммерческой загрузки на воздушных судах пассажирского типа. Для этого чаще всего применяют такие способы определения себестоимости:

1) все расходы относят на транспортировку пассажиров, а транспортировка грузов, багажа и почты, считается бесплатной, что приводит к неверной оценке деятельности каждого центра ответственности и определения его рентабельности;

2) все расходы на пассажирские перевозки распределяют пропорционально массе каждого из видов коммерческой нагрузки (пассажиры, багаж, груз, почта), что тоже не является корректным.

Применение любой из проанализированных методик может привести к принятию руководством авиакомпании ошибочных стратегических решений.

Поэтому было бы целесообразнее применять методику расчета расходов на прямые расходы по пассажирским перевозкам, перевозкам багажа, грузов и почты. А непрямые расходы распределять пропорционально прямым по каждому виду коммерческой нагрузки.

Предложенные мероприятия позволят решить следующие вопросы:

– распределять непрямые расходы по видам коммерческой нагрузки;

– определять себестоимость авиаперевозок на 1 пассажира, 1 кг багажа, 1 кг груза, 1 кг почты;

– определять основные принципы формирования цен на авиаперевозки;

– рассчитывать финансовый результат по каждому из направлений деятельности.

Используя положения управленческого учета и принципы управления расходами, предложенные мероприятия, позволят контролировать и снижать уровень эксплуатационных расходов авиаперевозчика и значительно влиять на уровень цен на авиабилеты.

### **Литература**

1. *Атамас П. Й.* Управленческий учет: Учебное пособие. – Д.-К.: Центр учебной литературы, 2008. – 440 с.

2. *Джон К. Шанк, Виджей Говиндараджан.* Стратегическое управление затратами / пер. с англ. – СПб.: ЗАО «Бизнес Микро», 1999. – 288 с.

3. *Dr. Nigel Dennis.* Airline cost structures: University of Westminster, London, July 2006.

4. *Друри Колин.* Управленческий и производственный учет (перевод с англ.): Учебник. – М.: Юнити, 2007. – 140 с.

5. IATA ECONOMIC BRIEFING OCTOBER 2007 PASSENGER AND FREIGHT FORECASTS 2007 TO 2011.

6. Методические рекомендации по формированию себестоимости перевозок (работ, услуг) на транспорте: утвержденные приказом № 65 от 05.02.2001 г. Министерства транспорта Украины.

7. *Костромина Е. В.* Управление экономикой авиакомпании: Научное издание. – М.: ВКШ «Авиабизнес», 2007. – 351 с.

8. Положение (Стандарт) бухгалтерского учета № 16 «Расходы», утвержденное приказом Министерства финансов Украины № 318 от 31.12.1999 г.

9. *Савчук В. П.* Практическая энциклопедия. Финансовый менеджмент. – К.: Издательский дом «Максимум», 2005. – 884 с.

10. «Управление расходами предприятий воздушного транспорта» – раздаточные материалы семинара ИАТВТ – М.: ВКШ «Авиабизнес», 2006. – 25 с.

## **НАЛОГОВЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИЙ**

*Е. А. Краус*

Красноярский институт экономики, Россия, Красноярск

*Рассматривается такая категория как налоговая нагрузка предприятия, а также оптимизация налоговых выплат как важный инструмент управления стоимостью компании, посредством систематического осуществления мероприятий налогового планирования. Актуализируется проблема осознания воздействия налогообложения на перспективы развития организаций.*



*Such category as tax loading of the enterprise, and also optimization of tax payments as the important tool of management in cost of the company, by means of regular realization of actions of tax planning is considered. The problem of comprehension of influence of the taxation on prospects of development of the organizations is staticized.*

Механизм принятия стратегических решений формируется в соответствии с главной целью финансового менеджмента – созданием дополнительной стоимости. При этом процесс принятия управленческих решений основывается на учете ключевых факторов стоимости – параметров деятельности хозяйствующих субъектов, фактически определяющих стоимость бизнеса. В качестве таковых в экономической литературе приводится: величина инвестированного капитала, размер операционной прибыли, стоимость источников финансирования, структура капитала и др.

К сожалению, авторы работ по управлению стоимостью компаний не уделяют должного внимания вопросу воздействия налогообложения на перспективы развития организаций. В качестве фактора, определяющего возможность эффективного роста бизнеса, следует обязательно рассматривать такую характеристику, как налоговая нагрузка. Логика подобного утверждения основывается на существующей обратной зависимости величины денежного потока и доли налоговых платежей, направляемых в пользу государства. Чем больше денежных средств изымается из оборота предприятия в виде налогов, тем меньше величина свободного денежного потока, и наоборот.

Как известно, большой денежный поток порождает большую стоимость предприятия. В связи с этим деятельность менеджмента любого предприятия должна быть ориентирована на максимизацию притока и минимизацию оттока денежных средств и бизнес-системы.

Компания стоит больше или меньше, чем инвестированный капитал, лишь в той мере, в какой она зарабатывает больше или меньше своих средневзвешенных затрат на капитал. Рентабельность активов и доля рефинансируемой прибыли определяют величину свободного денежного потока, а от нее, в свою очередь, зависит стоимость бизнеса. Таким образом, каждое управленческое решение должно приниматься на основе анализа его воздействия на величину будущего денежного потока.

Оптимизация налоговых выплат является важным инструментом управления стоимостью компании. Следует отметить, что в стратегической перспективе целесообразно осуществлять планирование налога на прибыль, поскольку прочие налоги включаются в себестоимость продукции (работ, услуг) и возмещаются при поступлении выручки от реализации. Потребность расчета величины данных налогов особо остро проявляется в процессе текущего функционирования, поскольку сроки осуществления

расходов и инкассации дебиторской задолженности могут существенно отличаться, кроме того, в данный период возможно появление неликвидов в структуре активов предприятия. Все это способствует образованию кассовых разрывов, ведет к росту затрат финансирования и влияет на финансовую устойчивость хозяйствующего субъекта.

Следовательно, при разработке финансовых планов, прежде всего, важно определить оптимальную с позиции увеличения стоимости бизнеса эффективную ставку налогообложения прибыли.

В целях количественной оценки размера налоговых изъятий из прибыли могут быть использованы имитационные модели финансово-хозяйственной деятельности. Построение подобных моделей позволяет идентифицировать механизм взаимодействия множества факторов, определяющих возможности бизнеса генерировать положительные денежные потоки, а также взаимосвязь предприятия с внешней средой.

Иными словами, в качестве объекта анализа рассматривается предприятие, достигшее устойчивого состояния, то есть получающее одинаковую отдачу от инвестиций и ежегодно вкладывающее в свою деятельность постоянную долю прибыли.

Таким образом, в результате построения имитационной модели должна быть получена зависимость между величиной отчислений от прибыли предприятия и важнейшими показателями финансового менеджмента: структура капитала, цена источников финансирования, рентабельность активов, объем инвестиций в финансово-хозяйственную деятельность.

Данная зависимость позволит определить в дальнейшем оптимальную величину налоговых обязательств по налогу на прибыль путем сопоставления различных вариантов ведения операционной деятельности, инвестирования и финансирования. Критерием оптимальности при этом служит увеличение рыночной стоимости предприятия. Приемлемым считается процент отчислений в бюджетную систему, позволяющий максимизировать благосостояние собственников при заданной цене источников финансовых ресурсов и сохранении тенденций роста бизнеса.

Кроме того, с позиции управления финансами целесообразно идентифицировать зависимость между долей отчислений от прибыли предприятия и темпом роста бизнеса при фиксированных значениях рентабельности и стоимости различных элементов капитала (целевой структуре капитала), а также между долей налоговых платежей и ценой отдельных видов источников финансирования при неизменности размера предприятия и эффективности использования его активов.

Для более детального исследования воздействия налогообложения на перспективы предприятия рекомендуется использовать графические методы анализа зависимостей. Выделить области финансово-хозяйственной деятельности в соответствии с представлениями об оптимизации налоговых

изъятий и политикой управления капиталом. Предприятию, находясь в области убытков, необходимо корректировать параметры финансирования, так как в подобных условиях прибыль бизнес-системой не генерируются. Роль налогового планирования повышается в области оптимизации. Достижение намеченных ориентиров деятельности становится возможным только в случае обеспечения величины реальной ставки налога на прибыль, не превышающую установленную законодательством.

Таким образом, оптимум функционирования предприятия будет достигнут в случае реализации одной из альтернатив: осуществление налогового планирования, и приведение реальной ставки налога на прибыль, и образовавшаяся при этом налоговая экономия должна быть направлена на финансирование инвестиций в деятельность предприятия; или корректировка финансовых параметров деятельности в соответствии с действующими требованиями налогового законодательства.

Итак, в результате анализа параметров действующей системы налогообложения можно сделать вывод о том, что существующая на современном этапе налоговая система обладает сдерживающим по отношению к потенциальному росту предприятий воздействием. Устранение отмеченных неблагоприятных влияний возможно посредством систематического осуществления мероприятий налогового планирования. Следовательно, оптимизация налоговых изъятий создает необходимые условия стабилизации деятельности хозяйствующих субъектов и роста благосостояния их собственников.

### **Литература**

1. Грязнова А. Г. Оценка бизнеса. – М.: Финансы и статистика, 2006. – С. 75-78.
2. Евстигнеев Е. Н. Налоги и налогообложение. 4-е изд. – СПб.: Питер, 2010. – С. 223-258.

## **ФИНАНСОВО- ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ГОРОДСКОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ ЕНИСЕЙСКОЙ ГУБЕРНИИ (1870-1892 ГГ.)**

*Д. В. Кускашев*

Красноярский институт экономики, Россия, Красноярск

*В статье рассматриваются основные направления деятельности органов городского самоуправления Енисейской губернии в финансово-экономической сфере в 1870-1892 годах. Проведен структурный анализ городских бюджетов, источников, формирования доходных статей, проанализирована динамика изменения соотношения «обязательных» и «необязательных» расходов. Дана оценка эффективности деятельности*

*муниципальных властей в управлении городским хозяйством, осуществлении полномочий в области охраны общественного порядка.*

*In article the main activities of bodies of city self-government of the Yenisei province in the financial and economic sphere in 1870-1892 are considered. The structural analysis of city budgets, sources, formations of revenues is carried out, dynamics of change of a ratio of "obligatory" and "optional" expenses is analysed. The assessment of efficiency of activity of municipal authorities in urban governance, implementation of powers in the field of protection of a public order is given.*

Финансово-экономические основы системы городского самоуправления Енисейской губернии сложились в ходе осуществления в регионе муниципальной реформы Александра II, на ход и содержание которой, особый отпечаток наложила государственная теория местного самоуправления. В рамках актуализации основных положений данной теории впроект Городового положения 1870 года был внесен целый ряд норм, определивших границы самостоятельности органов городского самоуправления, в осуществлении закрепленных за ними полномочий в финансово-экономической сфере, но и одновременно с этим регламентировавших порядок и условия их реализации.

Городские думы, как представительные органы, имели лишь относительную самостоятельность в области бюджетной деятельности. Доходная часть бюджета была в определенной степени регламентирована Городовым положением 1870 года, а именно установлением максимального предела взимания городских налогов.

Наиболее значительные поступления составляли доходы от городских недвижимых имуществ, оброчных статей и городских предприятий. В 1876 году их совокупный объем варьировал от 23,2% в Минусинске до 50,7% в Канске, что свидетельствует о том, что экономика городов носила преимущественно аграрный характер [1]. Следует отметить, что основную долю данной статьи составляли доходы от аренды муниципальных земель, большая часть которых имела сельскохозяйственный характер, меньшая – арендовалась под различные торгово-промышленные заведения.

Удельный вес торгово-промышленных сборов в доходной части городских бюджетов, в указанный период, был значительно меньше – от 17,1% в Минусинске до 20,9% в Енисейске и Канске, что отражало низкий уровень развития городской промышленности, особенно если учесть, что большую их часть составляли поступления от городской торговли. В отличие от промышленности торговля развивалась более динамично и соответственно приносила более высокий и стабильный доход.

Ведущую роль в формировании доходной части городских бюджетов занимал оценочный налог с городских недвижимых имуществ. Оценочный налог взимался со всей недвижимости. От него освобождались только имущества, принадлежавшие царскому двору, здания казенных, учебных и благотворительных учреждений, бездоходные имущества духовного ведомства, земли и железнодорожные сооружения. По Городовому положению 1870 года оценочный налог не мог превышать 1% со стоимости или 10% чистого дохода недвижимого имущества. В этих пределах городские думы имели право устанавливать размер налога самостоятельно [2].

Наиболее высокий удельный вес оценочного налога в 1876 году наблюдался в бюджетах Красноярска и Енисейска – 18,2% и 22% соответственно. Эти города являлись центрами экономической жизни Енисейской губернии и, следовательно, имели более высокую стоимость городской недвижимости. В бюджетах малых городов губернии, в силу бедности подавляющего большинства населения, удельный вес оценочного налога был незначительным.

Нередко значительный доход приносили и косвенные налоги. Их совокупный объем в городских бюджетах был крайне неоднородным – от 4,8% в Минусинске до 37% в Ачинске.

Вспомогательные доходы составляли поступления из государственной казны, которые должны были компенсировать затраты городских дум на содержание местных органов государственного управления: полиции, пожарной команды, тюрем, армии и т.д. В действительности же эти компенсационные пособия поступали не всегда регулярно и зачастую в значительно меньшем размере, чем реально требовалось. Кроме этого, в структуру вспомогательных доходов входили и всевозможные пособия частных лиц на какие-то конкретные благотворительные цели и проекты.

В 1876 году вспомогательные доходы присутствовали лишь в городских бюджетах Канска и Минусинска, они составляли 16,2% и 24,8% соответственно.

Все города Енисейской губернии в 1876 году имели бездефицитные бюджеты. Исключение составлял Енисейск, где наблюдался бюджетный дефицит в объеме 8,5%.

При формировании расходной части бюджета приоритетное значение, согласно Городовому положению, отводилось финансированию так называемых «обязательных» расходов. К их числу были отнесены: затраты на содержание аппарата городского общественного управления, полиции, пожарной команды, правительственных учреждений, в том числе расходы на отопление и освещение тюрем, финансирование воинской квартирной повинности, городское благоустройство,

содержание городских имуществ, а также уплата долгов по займам и другим обязательствам [3].

Совокупный удельный вес этих немунципальных расходов в городских бюджетах 1876 года составлял от 71,35% в Минусинске до 93,1% в Красноярске. Причем в числе «обязательных» расходов объем средств, выделяемых на городское благоустройство, был сравнительно небольшим – от 3,2% в Канске до 21,4% в Красноярске.

Оставшаяся часть денежных средств могла быть использована на «необязательные» или факультативные расходы, т.е. на народное образование, здравоохранение, культуру и т.д. В расходной части городских бюджетов 1876 года совокупный объем средств, выделенных на развитие социальной сферы, составлял от 6,2% в Красноярске до 28,4% в Минусинске [4].

В период с 1876 по 1892 года произошел рост городских доходов, разной степени интенсивности, во всех городах, за исключением Минусинска. Индекс роста городских доходов составлял: в Енисейске – 7,7%, в Красноярске – 57%, в Ачинске – 74,7%, в Канске – 137,2%. В Минусинске сокращение доходов городского бюджета составило 14,2% от уровня 1876 года.

При этом увеличение доходов происходило несколько более медленными темпами, чем рост расходов, в результате в 1892 году во всех городах Енисейской губернии наблюдался бюджетный дефицит. Его объем варьировал от 10,5% в Минусинске до 25% в Енисейске.

Структура городских доходов, процентное соотношение доходных статей городских бюджетов в период с 1876 по 1892 года, в целом, не претерпело значительных изменений [5].

В 1892 году наибольший удельный вес в доходной части городских бюджетов составляли поступления от городских недвижимых имуществ и оброчных статей – от 37,7% в Минусинске до 55,6% в Канске.

Значительно менее доходной статьей городских бюджетов являлись торгово-промышленные сборы, они составляли от 13,5% в Ачинске до 20,8% в Минусинске, что свидетельствовало о слабых темпах развития промышленности в городах Енисейской губернии.

За вышеуказанный период произошло незначительное уменьшение удельного веса оценочного налога с недвижимости в городских бюджетах Красноярска и Енисейска, он составил 15% и 19,3% соответственно. В бюджетах остальных городов Енисейской губернии удельный вес оценочного налога оставался невысоким – от 0,9% в Ачинске до 9,6% в Минусинске.

Совокупный объем так называемых «обязательных» расходов в городских бюджетах колебался от 66,8% в Минусинске до 88,6% в Красноярске.

Удельный вес «необязательных» или факультативных расходов в городских бюджетах варьировал от 10% в Красноярске до 30% в Минусинске [6].

Таким образом, в период с 1876 по 1892 года наметилась тенденция постепенного сокращения объема «обязательных» расходов в городских бюджетах и соответственно увеличение расходов на развитие социальной сферы. Но вместе с тем, «обязательные расходы», статьи которых не имели непосредственного отношения к развитию муниципального хозяйства, отнимали свыше половины средств городских бюджетов, уменьшение их объемов происходило слабыми темпами.

Сложное финансовое положение городских бюджетов определяло низкий уровень развития муниципального хозяйства, что непосредственно отражалось на санитарном состоянии и благоустройстве городов.

Антисанитарное состояние городов Енисейской губернии влекло за собой систематические вспышки инфекционных заболеваний, включая и такие опасные эпидемии, как холера, оспа, тиф, дифтерит, дизентерия и т.д., провоцирующие высокую смертность не только среди детей, но и взрослых [7].

Значительный ущерб городской экологии наносили промышленные и ремесленные предприятия, загрязняющие окружающую среду. Так, кожевенники Закачинской слободы Красноярска вымачивали кожи прямо в воде р. Кача, демонстративно игнорируя запретительные постановления Красноярской городской думы. Причина данного явления, во многом заключалась в практике лоббирования купеческим большинством интересов промышленников, многие из которых являлись гласными городской думы [8].

К началу 90-х годов XIX века проблема антисанитарного состояния городов так и не была решена.

Енисейский губернатор Л. К. Теляковский в письме Минусинскому исправнику 13 апреля 1893 года подвел итоги подготовки к ожидаемой эпидемии холеры в Енисейской губернии. По мнению губернатора, она выявила отсутствие личной инициативы и заинтересованности со стороны городского самоуправления и полиции, представители которых были включены в состав санитарно-исполнительных комиссий. Наиболее ярко это проявилось в Минусинске. «Посетив в конце февраля и начале марта этот город, – писал губернатор Л. К. Теляковский, – я, к сожалению, убедился в самом безотрадном состоянии города в санитарном отношении; оказалось, что, для улучшения санитарных условий города ... не только никакой самостоятельной инициативы не было проявлено ни местным общественным самоуправлением, ни местной полицией, но что и распоряжения мои, имевшие целью возможно лучше подготовить город к ожидаемой эпидемии, исполнены далеко не все» [9]. Проезжая по

Минусинску, внимание губернатора привлекла свалка мусора, «украшающая» площадь перед зданием городской управы. В целях приведения в порядок центральной площади города губернатору пришлось подвергнуть городского голову и членов управы денежному взысканию, и объявить им строгий выговор.

Все это свидетельствовало о нежелании городских властей заниматься решением простых и насущных проблем городского благоустройства.

Причиной неудовлетворительной санитарно-эпидемиологической обстановки в городах Енисейской губернии являлось не только отсутствие необходимых финансовых средств, незаинтересованность муниципальных властей, но и прежде всего низкий культурный уровень большинства горожан. Яркой иллюстрацией этому служат обязательные постановления городских дум.

В 1877 году Минусинская городская дума приняла обязательные постановления для жителей города, запрещающие хранить во дворах домов склады сена, дров и других, легко воспламеняющихся материалов, в целях профилактики пожаров; постановления, запрещающие устраивать свалки мусора и навоза в городской черте, особенно на берегах реки, в целях поддержания чистоты в городе и предотвращения эпидемий, а также постановления, регулирующие порядок содержания в чистоте улиц, площадей и тротуаров [10]. Поскольку принудительной властью городские думы не обладали, то контроль над выполнением населением обязательных постановлений возлагался на городскую полицию. Доходило до курьезов: полицейские, нередко даже во главе с исправником (председателем окружного полицейского управления), ходили по домам и проверяли у домовладельцев наличие правильно устроенных туалетов, следили за своевременной очисткой печных труб, за тем, чтобы сено и дрова вывозились домовладельцами в специально отведенные для хранения места, а мусор и нечистоты не сваливались вблизи домов. Виновные в несоблюдении обязательных постановлений городской думы подвергались штрафным санкциям. Страницы «Енисейских губернских ведомостей» – официального печатного органа губернской администрации пестрели сообщениями о наложении денежных взысканий на домовладельцев, виновных в подобных правонарушениях.

Однако небольшой штат полицейских был не в силах бороться с преступностью и одновременно следить за соблюдением домовладельцами правил ведения домашнего хозяйства. В итоге, равнодушные горожане продолжали загрязнять свои дворы и улицы мусором, а берега Минусинской протоки р. Енисей превратились в свалку хозяйственно-бытовых отходов, отравляющих воду. Сведения о пожарах и эпидемиях стали неотъемлемой частью городских хроник местных сибирских газет.



В условиях хронического дефицита бюджетных средств городским думам приходилось решать благоустройства городов за счет средств самих горожан.

Согласно постановлению Красноярской городской думы от 22 декабря 1888 года, домовладельцы обязаны были напротив своих домов, за счет собственных средств, устраивать тротуары, следить за их состоянием и при необходимости ремонтировать их [11].

Малочисленность штата городской полиции, узость ее материально-технической базы составляло серьезную преграду в решении проблем охраны общественного порядка и имущества граждан. Поэтому решение этих проблем городскими думами было возложено непосредственно на самих горожан, путем создания своеобразных народных дружин, действовавших на территории жилых кварталов.

В целях профилактики пожаров, предотвращения краж и грабежей Канская городская дума 19 сентября 1875 года постановила учредить в городе ночные обходы из числа домовладельцев в порядке очередности [12]. Было принято решение обязать жителей Канска через каждые 10 домов иметь ночных караульных и караульного старосту [13].

Согласно обязательным постановлениям Красноярской городской думы от 17 марта и 27 июня 1888 года «...караул, как натуральная повинность, должен относиться или самими обывателями, ... или путем найма месячных караульных, причем последние должны находиться под непосредственным наблюдением Красноярского городского полицейского управления» [14].

Указанная позиция городских дум во многом была связана с бедственным положением муниципальных бюджетов, недостаточностью правительственного финансирования. Городские думы не имели средств на расширение штата полиции, пожарной команды, оснащение их современным техническим арсеналом.

Выход из финансового кризиса городские власти видели в увеличении доходной базы муниципального бюджета, за счет повышения эффективности проводимой торгово-экономической политики.

Указом Правительствующего Сената от 17 ноября 1881 года за №38137 были изменены правила Городового положения 1870 года, регламентирующие порядок формирования и деятельности учреждений, контролирующих городскую торговлю. В Енисейской губернии процедура формирования и регламент деятельности торговой полиции определялись городскими думами с утверждения губернатора. Городские думы могли самостоятельно определять и порядок контроля торговой деятельности в городе с утверждения губернатора и по согласованию с управляющим казенной палатой [15].

В сфере компетенции торговой полиции входили в основном

надзорные функции по соблюдению торговыми учреждениями и лицами, торгующими на городских рынках правил торговли, установленных обязательными постановлениями городских дум. Но при этом торговая полиция могла только информировать городскую или окружную полицию о фактах нарушений, которые обладали правом применения определенных санкций в отношении нарушителей. Во многом благодаря несогласованности действий полиции и городских контролирующих органов, виновным удавалось многократно избегать ответственности.

Одним из распространенных видов нарушений правил торговли была спекуляция продуктами питания, приводившая к безудержному росту цен и усилению социальной напряженности в городах.

В Красноярске массовый характер приобрели нарушения обязательных постановлений городской думы от 2 июля 1879 года и 27 марта 1880 года, запрещавших оптовые закупки продуктов питания на городских базарах до 12 часов дня, т.е. до завершения их работы. Спекулянты рано утром при въезде крестьян в город скупали у них большие партии продуктов, затем привозили их на рынки, где продавали по завышенным ценам. Корреспонденции местных газет пестрели многочисленными жалобами горожан на невозможность приобрести по доступным ценам продукты на рынках и слабую эффективность работы полиции [16].

18 января 1884 года Красноярская городская дума приняла новое обязательное постановление, регулирующее порядок городской торговли. В соответствии, с которым категорически запрещалась всякая покупка продуктов питания и жизненных припасов (сена, дров и т.д.) в любое время, за пределами рынков, в городской черте и на окраинах. Были запрещены также любые оптовые закупки на городских базарах ранее 12 часов дня (так как в это время опускался торговый флаг, т.е. прекращалась базарная торговля). Указанная мера была продиктована тем, чтобы горожане могли приобрести продукты питания и товары первой необходимости по низким ценам непосредственно у самих производителей, минуя перекупщиков.

Торговля хлебом на городских базарах разрешалась только в специально предоставленных городской управой торговых помещениях. Все лица, торгующие на рынке, должны были иметь торговые свидетельства и квитанции об уплате акциза, выданные городской управой [17].

8 августа 1889 года аналогичное постановление приняла Минусинская городская дума, ограничив максимальную партию покупки хлеба, количеством, не превышающим одного воза [18].

Однако изданием подобных обязательных постановлений не удалось искоренить спекуляцию, поскольку большинство мест в городских думах принадлежало представителям торгово-промышленного сословия, многие,

из них получали прибыль за счет спекуляции продуктами питания, либо лоббировали интересы спекулянтов. Поскольку органы городские думы принудительной властью не обладали, контроль над исполнением горожанами обязательных постановлений, включая применение санкций, составлял прерогативу городских или окружных полицейских управлений, небольшой штат которых составлял основное препятствие успешной реализации указанной функции.

Значительно улучшить уровень жизни горожан, путем принятия эффективных мер против спекулянтов удалось Енисейскому городскому самоуправлению под руководством городского головы М. М. Бородкина.

Ранее Енисейская городская дума в целях предотвращения голода среди малоимущего населения, осенью закупала хлеб по низким ценам, создавая стратегический запас. Зимой и весной, когда рыночные цены на хлеб увеличивались, городские власти продавали его беднейшим жителям по сниженной цене. Однако хлеба на все нуждающееся население города не хватало, чем и пользовались спекулянты, еще больше повышая цены [19].

Новый городской голова купец М. М. Бородкин, избранный на эту должность осенью 1888 года, изменил тактику борьбы со спекулянтами. Зимой 1888-1889 гг. он стал вывозить хлеб из стратегического запаса городской думы, а также лишний хлеб из своего личного резерва, на рынок и продавать его по низким ценам, провоцируя конкуренцию. Снижали цену спекулянты, снижал ее и городской голова. В итоге к весне 1889 года цена на хлеб в Енисейске стала ниже осенней, составив 1р. 05 коп. – 1р. 10 коп. за пуд [20].

Таким образом, в результате проведения муниципальной реформы 1870 года в Енисейской губернии городскому самоуправлению была предоставлена относительно широкая самостоятельность в управлении городским хозяйством, но вместе с тем серьезно ограничены его финансовые возможности.

Законодательно установленный максимальный предел взимания городских налогов и сборов, низкий уровень социально-экономического развития, преимущественно аграрный характер экономики городов, бедность его населения, все это лишало муниципальные бюджеты возможности увеличения доходных статей. Свыше половины всех бюджетных средств направлялось на софинансирование местных органов государственной власти и управления – полиции, пожарной службы, тюрем, армии и др., вследствие реализации обязательств, возложенных на органы городского самоуправления, законодателем. Вышеуказанными факторами были обусловлены ограниченные финансовые возможности в развитии системы муниципального хозяйства, что отражалось на неразвитости инфраструктуры, антисанитарном состоянии городов, росте преступности и социальной напряженности.

## Литература

1. Енисейские губернские ведомости. – 1876. – 21 февраля, №8. – С.26 – 27; 15 мая, №20. – С.68; 12 июня, №24. – С.86; 1877. – 8 января, №2. – С. 5.
2. Нардова В. А. Самодержавие и городские думы в России в конце XIX – нач. XX в. – СПб., 1994. – С. 50.
3. Городовое положение со всеми относящимися к нему узаконениями, судебными и правительственными разъяснениями / Сост. М. И. Мыш. – СПб., 1890. – ст. 139, С. 287-303; ст. 140, С. 322.
4. Енисейские губернские ведомости. – 1876. – 27 февраля, №8. – С. 26 – 27; 8 мая, №19. – С. 65; 12 июня, №24. – С. 86; 1877. – 8 января, №2. – С. 5.
5. Енисейские губернские ведомости. – 1892. – 14 марта, №11. – С.7 – 9; 28 марта, №13. – С. 7 – 8; 1893. – 9 января, №2. – С. 5 – 6; 16 января, №3. – С. 6-7.
6. Енисейские губернские ведомости. – 1892. – 7 марта, №10. – С. 5 – 6; 14 марта, №11. – С. 9 – 10; 28 марта, №13. – С. 8; 4 апреля, №14. – С. 4 – 5; 1893. – 9 января, №2. – С. 6 – 7; 16 января, №3. – С. 7-9.
7. Сибирь. – 1878. – 13 августа, №28. – С. 4; 1881. – 24 мая, №20. – С. 3; Восточное обозрение. – 1888. – 14 февраля, №6. – С. 6; 3 июля, №26. – С. 4; 1889. – 4 июня, №23. – С. 9.
8. Енисейские губернские ведомости. – 1882. – 16 января, №3. – С. 2.
9. Енисейские губернские ведомости. – 1893. – 17 апреля, №16. – С. 5; Енисейский листок. – 1893. – 2 мая, №18. – С. 3.
10. Енисейские губернские ведомости. – 1877. – 2 июля, №27.
11. Енисейские губернские ведомости. – 1889. – 28 января, №4. – С. 7.
12. Енисейские губернские ведомости. – 1875. – 22 ноября, №47. – С. 204.
13. Сибирь. – 1875. – 14 декабря, №25. – С. 3.
14. Енисейские губернские ведомости. – 1888. – 27 августа, №35. – С. 9.
15. Енисейские губернские ведомости. – 1882. – 16 января, №3. – С. 2.
16. Енисейские губернские ведомости. – 1884. – 7 апреля, №14. – С. 14.
17. Там же. – С. 15.
18. Енисейские губернские ведомости. – 1889. – 18 сентября, №37. – С. 7.
19. Восточное обозрение. – 1888. – 20 ноября, №46. – С. 8-9.
20. Восточное обозрение. – 1889. – 9 апреля, №15 – 16. – С. 7.

# ПРИМЕНЕНИЕ РОССИЙСКИМИ КОМПАНИЯМИ ПРОИЗВОДНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ СРОЧНОГО РЫНКА ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ

*Ю. Ф. Зубов*

Красноярский институт экономики, Россия, Красноярск

*О. Н. Зубова*

Сибирский федеральный университет, Россия, Красноярск

*В статье рассмотрены причины растущего интереса российских компаний к операциям хеджирования на рынке производных инструментов для управления финансовыми рисками.*

*The article describes the reasons for the growing interest of Russian companies in hedging transactions in the derivatives market for financial risk management.*

Финансовому риску компания подвергается из-за своей зависимости от таких рыночных факторов, как цены товаров, обменные курсы и процентные ставки. В развитой рыночной экономике, страхование, или хеджирование, подобных рисков зачастую является неотъемлемой частью бизнес-планирования.

По оценкам экспертов, сегодня лишь незначительная часть российских предприятий использует технологии хеджирования, в частности, крупные экспортеры, энергетические компании и предприятия с иностранным участием. В этих компаниях уже наработана практика хеджирования, но их опыт остается недоступным для использования другими российскими предприятиями.

Крупными российскими сырьевыми предприятиями уже накоплен существенный опыт хеджирования ценовых рисков. Так, нефтяная компания ОАО «Лукойл» начала проводить операции хеджирования еще в 1996 году вследствие падения цен на сырую нефть и кризиса сбыта нефтепродуктов на внутреннем рынке. В настоящий момент в компании разработано несколько вариантов долгосрочного стратегического хеджирования ценовых рисков, включая использование свопов и опционов. Горно-металлургическая компания ОАО «Норильский Никель» в зависимости от динамики цен на никель, использует в управлении ценовым риском несколько стратегий: создание стабилизационного фонда, хеджирование риска краткосрочными фьючерсными контрактами и опционами на никель.

Для российских компаний нефинансового сектора, как и в мировой практике, основным и наиболее актуальным направлением использования

производных финансовых инструментов в управлении финансами является хеджирование рыночных рисков изменения валютных курсов, цен на продукцию и процентных ставок финансирования. Несмотря на все затраты, связанные с хеджированием, и проблемы, с которыми компания может встретиться при разработке и реализации стратегии хеджирования, эффект от его внедрения значителен и обнаруживается в обеспечении стабильного развития бизнеса.

Тщательно подготовленная стратегия хеджирования финансовых рисков уменьшает как возможные негативные последствия рыночных рисков, так и связанные с хеджированием затраты. Хеджирование фактически высвобождает ресурсы компании и помогает руководству сосредоточиться на тех аспектах ведения бизнеса, в которых компания имеет конкурентное преимущество. Применение хеджирования способствует минимизации влияния рыночных рисков на деятельность компании, снижая неопределенность в отношении будущих финансовых потоков, и обеспечивая более эффективное управление финансовыми ресурсами компании в целом.

Однако, несмотря на успешное применение хеджирования во всем мире, менеджеры многих российских компаний продолжают игнорировать потери от изменения цен. Руководители, однажды столкнувшись с хеджированием, впоследствии отказываются от его применения из-за недопонимания сути проблемы и незнания механизмов хеджирования.

Появление хеджирования, осуществляемого компаниями и кредитными организациями с использованием операций с производными финансовыми инструментами, обусловлено потребностью в защите от возрастающих финансовых рисков. Осуществляя операции хеджирования, экономические агенты получают возможность фиксировать в момент заключения контракта будущую стоимость лежащего в основе этого контракта базисного актива. Это позволяет хеджерам оградить свою будущую деятельность от неопределенности, а финансовые результаты сделать независимыми или менее зависимыми от складывающейся в перспективе рыночной стоимости товаров и услуг.

Цель хеджирования – это устранение ценового риска, а не получение дополнительной прибыли. Например, компания через два месяца должна купить 250 тонн нефти. Какая будет цена у нефти через два месяца, не знает никто, поэтому, опасаясь роста цен, компания может сейчас купить два фьючерсных контракта, что примерно соответствует 250 тоннам. Если через два месяца сырье подорожает, то купленные фьючерсные контракты принесут компании прибыль, которая компенсирует это подорожание. То есть в момент покупки фьючерсных контрактов компания уже знает, по какой стоимости ей достанется нефть, следовательно, цена зафиксирована,

и ценовой риск устранен. Если же цена на сырье через два месяца упадет, то компания недополучит прибыль. Это тоже реализация риска, но другой природы.

Таким образом, хеджирование не может полностью исключить риск. Он всегда будет присутствовать в хозяйственной деятельности, которая ведется в условиях свободного ценообразования. Другое дело, что один вид риска может быть заменен другим его видом. А какой из них опасней для компании в данный момент, должны решать хедж-менеджер и руководство компании. В этом и состоит искусство хеджирования. При грамотном проведении хеджирования возможно получение очень больших дополнительных доходов, что в немалой степени зависит от квалификации и таланта хедж-менеджера.

Основная задача, стоящая перед хедж-менеджером, заключается в том, чтобы определить типы риска, допустимые для компании, и те, которые фирма предпочитает передать другим участникам рынка с помощью хеджирования. В конечном итоге толковый хеджмейкер увеличивает капитал компании, уменьшая стоимость использования средств и стабилизируя доходы.

С учетом изученной мировой практики и некоторого опыта российских компаний, уже приступивших к реализации хеджирования своих рисков, можно утверждать, что необходимыми процедурами в управлении существующими финансовыми рисками с помощью операций хеджирования являются следующие:

- идентификация конкретных видов риска исходя из понимания бизнеса;
- установление методов количественной денежной оценки рисков;
- выявление объектов и цели хеджирования рыночных рисков;
- определение необходимой степени внутренней формализации;
- выбор стратегии, принципов, методов и подходящих инструментов;
- формулировка принципов оценки эффективности операций хеджирования;
- установление лимитов и полномочий по проведению операций, определение мероприятий по анализу и мониторингу контрагентов и рынка;
- регулярная проверка соблюдения установленных процедур, лимитов, полномочий на основе соответствующей управленческой отчетности.

Также функции специалистов по хеджированию заключаются в анализе и прогнозировании ситуации на рынке, на котором ведет свой бизнес компания (нефть, драгметаллы и т.д.), в работе с брокерами и финансовыми консультантами.

МДМ Банк предлагает комплексный подход по хеджированию финансовых рисков корпоративных клиентов банка, который включает следующее: анализ финансовых рисков компании; помощь в составлении оптимальной стратегии хеджирования (устранения) финансовых рисков; реализация утвержденной стратегии; предоставление консультаций по управлению позицией после заключения сделки. Потребность в хеджировании валютных рисков возникает у экспортеров, импортеров и заемщиков в иностранной валюте. Банк предлагает захеджировать (устранить) валютный риск с помощью форвардов, опционов и опционных стратегий. Биржевые срочные контракты – один из самых эффективных инструментов обезопасить предприятие от незапланированных потерь на разнице валютных курсов. Потенциал рынка огромен: ежегодный объем внешнеторговых операций российских компаний превышает 1 трлн. долл. [1]. Потребность в хеджировании ценовых рисков возникает у экспортеров и потребителей сырьевых товаров. Банк предлагает захеджировать (устранить) ценовой риск с помощью расчетных товарных свопов, опционов и опционных стратегий. Доступные базовые активы: нефть, нефтепродукты, цветные и драгоценные металлы. Хеджирование процентных рисков возникает, прежде всего, у компаний, привлекающих займы под плавающую ставку, привязанную к значениям Libor, Euribor или Mosprime. Банк предлагает захеджировать (устранить) процентный риск с помощью процентных свопов, контрактов FRA, опционов и опционных стратегий [2].

Хеджирование финансовых рисков путем осуществления соответствующих операций с производными инструментами является по сравнению с другими методами управления рисками высокоэффективным инструментом снижения возможных финансовых потерь в случае наступления рискованного события.

Производные инструменты срочного рынка имеют двойное отношение к финансовым рискам. С одной стороны, они способствуют нейтрализации рисков, лежащих в их основе базисных активов. С другой стороны, применение производных инструментов порождает риски самих производных инструментов. Поэтому, принимая решение о проведении операций по хеджированию, хеджер всегда должен сопоставлять свои издержки или даже потери, к которым может привести использование производных инструментов, с теми издержками, которые возникают при нейтрализации рисков базисных активов другими методами.

Недостаточная мотивация у российских компаний для проведения хеджирующих операций заключалась в очень низком на момент начала его функционирования уровне риск-менеджмента. Востребованность операций хеджирования компаниями в основном реализовалась на зарубежных торговых площадках. Усиливающаяся заинтересованность компаний в применении



операций хеджирования обусловлена ростом рисков, сопровождающих их деятельность. Под влиянием мирового финансового кризиса увеличилась волатильность показателей российского валютного рынка.

Другой причиной возрастания рисков у компаний является значительная их зависимость от привлечения заемных средств для финансирования текущей и инвестиционной деятельности (см. табл. 15).

Таблица 15

Привлечение кредитных ресурсов в формировании активов предприятия [3]

Доля банковских кредитов	Значение на начало 2008 г.	Ожидаемое значение к 2015 г.	Ожидаемое значение к 2020 г.
в источниках финансирования вложений в основной капитал	9% (по данным ЦБ РФ)	не менее 14%	не менее 23%
в источниках пополнения оборотного капитала	Около 30% ВВП (оценка «Эксперта РА»)	50-60%	50-70%

Фактором ценовых рисков в российской экономике остается сохраняющийся уровень инфляции. Инфляция в России по итогам 2011 года стала самой низкой в новейшей истории России – 6,1% (наименьшее значение с 1991 годом), но уже в 2012 году (прогноз Минфина РФ) она составит 7%. В 2013 году инфляционные ожидания остаются на высоком уровне. К ценовой неопределенности наиболее чувствительны предприятия – производители продукции, имеющей важное значение в структуре внутреннего потребления и импорта. Это относится в первую очередь к такой продукции, как нефть, газ, продукция продовольственного назначения – зерно, сахар, масло и др. Нестабильность цен на товары на внутреннем и внешнем рынках предопределяет заинтересованность как производителей товаров, так и их потребителей в нейтрализации возникающих ценовых рисков. Для российских компаний растущий спрос на использование производных инструментов в первую очередь связан с возможностью хеджирования именно ценовых рисков, что предопределяет перспективы дальнейшего расширения товарных производных инструментов.

Основными внутренними факторами, обуславливающими растущий интерес российских компаний к операциям хеджирования на рынке производных инструментов, являются осознание необходимости повышения значимости управления рисками, формирование внутренних структур риск-менеджмента, отработка методологии оценки рисков и методов управления ими, необходимость перехода к средне- и долгосрочному финансовому планированию и прогнозированию финансовых результатов.

Для компаний реального сектора экономики развитие сектора производных инструментов на товары представляется самым перспективным направлением в развитии всего рынка производных инструментов. Это подтверждается тем фактом, что в условиях дестабилизации российского финансового рынка в 2008 году и, как следствие, сокращения объемов многих инструментов срочного рынка товарные производные инструменты оказались наиболее востребованными участниками рынка. С учетом особенностей роли нашей страны на мировом рынке наиболее интересными для российских компаний являются контракты на нефть, цветные и драгоценные металлы, сахар, кофе, пшеницу и кукурузу. Объемы контрактов не очень велики, и возможно их использовать даже при небольшом объеме операций – 100 тройских унций золота, 50 тонн сахара, 25 тонн меди и т. д.

В условиях нестабильности и повышенной волатильности на мировых финансовых рынках все большее количество инвесторов обращает внимание на товарные контракты, в частности, агрофьючерсы. Благодаря совместному проекту Санкт-Петербургской биржи и Группы РТС появилась возможность работать в российском биржевом пространстве с подобными контрактами, котируемыми в рублях, с фьючерсами на пшеницу. Для торговли на FORTS доступны контракты на сахар-сырец, а с 2011 года – фьючерсы на кукурузу, соевые бобы и хлопок [4].

Исследование конъюнктуры товарного рынка выявило высокую перспективность для рынка производных инструментов внедрения фьючерсов на цветные металлы (в первую очередь на медь) и строительные материалы (на строительный цемент). Инструменты, базисным активом которых являются цветные металлы, прежде всего, должны быть интересны российским компаниям, осуществляющим их экспорт на мировой рынок. Фьючерсы на медь могут быть также востребованы российскими покупателями этого металла, поскольку более 30% ее мирового потребления приходится на Россию (а также Китай). Несмотря на ежегодный прирост производства меди на 5-7%, ее сохраняющийся дефицит создавал предпосылки для дальнейшего удорожания. Повсеместное сокращение производства и снижение спроса в результате мирового финансового кризиса привели к падению цен на все группы промышленных металлов, за исключением цен на медь [5].

Особенностью современного этапа развития рынка производных финансовых инструментов в России является быстрый рост числа опционных контрактов, что связано с более гибким процессом ценообразования опциона, в сравнении с фьючерсами и форвардами. Кроме того, опцион является более привлекательным для участников рынка с точки зрения надежности, как классический биржевой инструмент имеет достаточно невысокий риск контрагента. Хеджирующая стратегия,

совмещающая использование опциона и его базового актива таким образом, чтобы один из них защищал другого от потерь, позволяет снизить финансовый риск систематического характера.

Для российских компаний операции с производными инструментами, проводимые в целях хеджирования возникающих в их деятельности финансовых рисков, являются относительно новым элементом их финансового менеджмента. Эффективность применения ими производных инструментов резко возрастает, если операции с ними рассматриваются не просто как отдельное заключение сделок, а как составная часть стратегии управления корпоративными рисками.

### **Литература**

1. Емельянов Д. Навстречу хеджерам // «Фьючерсы и опционы». 2012. №7.
2. МДМ Банк: управление валютными рисками компании, 2011. <http://mdm.ru/moskow/corporate/hedging>.
3. Прогнозная модель банковского сектора-2020. [www.raexpert.ru/strategy/conception/part2/3](http://www.raexpert.ru/strategy/conception/part2/3).
4. Емельянов Д. Аграриям и нефтяникам // «Фьючерсы и опционы». 2011. № 7.
5. Чекмарев К. С. Инструменты срочного рынка в управлении финансовыми рисками компаний: автореф. дисс. на соискание ученой степени к.э.н., 2009.

## **АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ФОРМ И ВИДОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В ТУРИСТСКО- РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЕ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ**

*М. С. Злотников*

Красноярский институт экономики, Россия, Красноярск

*Развитие туризма оказывает непосредственное влияние на развитие всей связанной с ним инфраструктуры. Прежде всего, это касается создания новых рабочих мест, обеспечения занятости населения, роста доходов бюджетов разных уровней, сохранения природных ресурсов, развития культурно-исторического потенциала. Современный туризм базируется на высоком уровне развития сферы услуг, социальной сферы. Особенно важную роль для регионов играет развитие внутреннего и въездного туризма. В последнее время наблюдается повышение интереса к Красноярскому краю, как объекту туризма, имеющему богатый природно-рекреационный и культурно-исторический потенциал.*

*Tourism development has a direct impact on the development of all related infrastructure. First of all, it concerns the creation of new jobs, employment, income growth budgets of different levels, preservation of natural resources, development of cultural and historical potential. Modern tourism is based on the high level of service and the social sphere. A particularly important role for the regions is the development of domestic tourism. Recently there has been increasing interest in Krasnoyarsk region as a tourism destination with rich natural and recreational, cultural and historical potential.*

Развитие туризма оказывает непосредственное влияние на развитие всей связанной с ним инфраструктуры. Прежде всего, это касается создания новых рабочих мест, обеспечения занятости населения, роста доходов бюджетов разных уровней, сохранения природных ресурсов, развития культурно-исторического потенциала. Современный туризм базируется на высоком уровне развития сферы услуг, социальной сферы. Особенно важную роль для регионов играет развитие внутреннего и въездного туризма. В последнее время наблюдается повышение интереса к Красноярскому краю, как объекту туризма, имеющему богатый природно-рекреационный и культурно-исторический потенциал. Размеры организованного туризма (путешествия лиц, воспользовавшихся услугами туристских фирм-туроператоров, турагентов и др.) отражают данные о деятельности туристских фирм, которые являются одной из основных составляющих туристской индустрии.

Таблица 16

Основные показатели деятельности туристских фирм

	2008 год	2009 год	2010 год
<b>Число туристских фирм – всего, единиц</b>	<b>61</b>	<b>77</b>	<b>97</b>
в том числе занимались:			
туроператорской деятельностью	6	9	12
турагентской деятельностью	51	65	82
иной туристской деятельностью	4	3	3
<b>Средняя численность работников (включая внешних совместителей и работников несписочного состава) - всего, человек</b>	<b>593</b>	<b>535</b>	<b>574</b>
<b>Число реализованных туристских путевок - всего, единиц</b>	<b>36268</b>	<b>49107</b>	<b>45181</b>
из них непосредственно населению	34555	44096	39597
в том числе:			
гражданам РФ по территории России	19949	12934	13065
гражданам РФ по зарубежным странам	14605	31162	26519
иностранцам по территории России	1	-	13
<b>Стоимость реализованных населению туристских путевок - всего, млн. руб.</b>	<b>877,4</b>	<b>1264,9</b>	<b>1708,7</b>
в том числе:			

гражданам РФ по территории России	297,1	296,1	307,1
гражданам РФ по зарубежным странам	580,2	968,9	1401,4
гражданам СНГ и гражданам вне СНГ по территории России	0,04	0,00	0,29

Число туристских фирм с 2008 по 2010 года увеличилось в 1,6 раза и составило 97. Из их количества более 75% составляют туристские фирмы г. Красноярска (приложение). В 2010 году почти все турфирмы (96,9%) имели частную форму собственности. Средняя численность работников туристских фирм в 2010 году составила 574 человека, около 40,0% персонала – менеджеры (221 человек). Большинство менеджеров работало в туристских агентствах (165 человек). Турфирмы, занимающиеся формированием, продвижением и продажей туров (туроператоры), оказывают основное влияние на развитие туризма в крае. Туроператоры занимаются не только продвижением и реализацией туристского продукта, но и его формированием.

Таблица 17

## Основные показатели деятельности туроператоров

	2008 год	2009 год	2010 год
Число турфирм, занимающихся туроператорской деятельностью (на конец года), единиц	6	9	12
Средняя численность занятых туристской деятельностью, человек	195	86	185
в расчете на одну турфирму	33	10	15
Выручка от реализации туристских услуг			
всего, млн. руб.	276,9	457,1	558,2
в расчете, тыс. руб.:			
на одну турфирму	46149,5	50791,9	46517,4
на одного работника	1420,0	5315,4	3017,3

К 2010 году наблюдалось расширение деятельности туроператоров. При этом средняя численность занятых туристской деятельностью по сравнению с 2008 годом сократилась. Выручка от реализации туристских услуг на одну турфирму увеличилась на 0,8%, на одного работника – в 2,1 раза. При этом услуги в сфере туризма в 2010 году по сравнению с 2008 годом стали дороже на 36,9%, стоимость полета в салоне экономического класса самолета увеличилась на 78,1%, а проезд в поезде дальнего следования – на 26,3%. При создании туристского продукта туроператоры используют как собственные возможности, так и пользуются услугами сторонних организаций.

**Структура затрат туроператоров по приобретению прав на услуги  
сторонних организаций**

	2008 год	2009 год	2010 год
<b>Затраты по приобретению прав на услуги сторонних организаций - всего</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
в том числе:			
размещение и проживание	54,0	23,8	34,9
транспортное обслуживание	39,5	71,3	61,7
питание	5,5	3,4	2,3
экскурсионное обслуживание	0,2	0,2	0,2
медицинское обслуживание	0,5	0,3	0,1
визовое обслуживание (включая затраты по оформлению поездки)	0,3	0,6	0,1
иные услуги, используемые при производстве туристского продукта	0,0	0,4	0,7

Наибольшую долю затрат туроператоров в 2010 году составляли затраты на транспортное обслуживание и средства размещения и проживания – 61,7% и 34,9% соответственно. Затраты на медицинское и визовое обслуживание – 0,2%. Затраты на питание, иные услуги, используемые при производстве туристского продукта и экскурсионное обслуживание в 2010 году незначительны и составляют в общем объеме 2,3%, 0,7% и 0,2% соответственно. Турагенты являются посредниками на рынке туристских услуг, покупая у туроператоров разработанные ими туры и продавая их непосредственно населению. Турагентства представляют в основном интересы туроператоров других регионов и зарубежья. Посреднические туристские услуги, измеренные суммой комиссионных вознаграждений турагентам, в 2010 году составили 124,9 млн. руб., или в расчете на одну турфирму – 1523,5 тыс. руб. (в 2008 году соответственно 85,1 млн. руб. и 1373,2 тыс. руб.). Прибыль турагентств в 2010 году уступает прибыли туроператоров в 5,4 раза.

В 2010 году число проданных путевок населению Красноярского края увеличилось по сравнению с 2008 года на 24,6%, количество обслуженных туристов увеличилось на 51,9%. Это свидетельствует об увеличении спроса на групповой туризм, при котором услуги предоставляются в целом группе туристов. В последние годы туристские компании края могут предложить индивидуальное обслуживание туров, то есть подбор услуг согласно личным предпочтениям клиентов. Тем не менее, групповой туризм занимает лидирующие позиции по количеству продаж. Это связано с тем, что для создания группового тура необходимы меньшие затраты, чем для создания индивидуального, что соответственно уменьшает стоимость путевки.

Большинство туристов отдавали предпочтение путевкам с меньшей стоимостью тура. Для путешествия за рубеж (выездной туризм) в 2010 году услугами турфирм воспользовалось 63,1 тыс. граждан Красноярского края (69,2% от всех обслуженных туристов), что на 16,8 процентного пункта больше, чем в 2008 году. В 2010 году туристы чаще выбирали Турцию – 28,9% от общей численности туристов (в 2008 году – 16,4%), Таиланд – 25,3% (18,6%). Также у туристов пользовались спросом страны: Китай – 4,5% (5,0%), Египет – 2,5% (1,8%), Объединенные Арабские Эмираты – 1,3% (1,0%), Испания – 0,9% (1,1%), Италия – 0,7% (0,8%). Кроме этого, в 2010 году в комплексных турах отдохнуло 347 человек. Красноярцы на внутрироссийских маршрутах охотнее всего путешествовали по родному краю (внутренний туризм) – 53,5% от общей численности туристов, отдохнувших в России (в 2008 году – 64,5%), Краснодарскому краю – 16,0% (10,9%), Санкт-Петербургу – 4,2% (4,8%), Москве – 3,7% (0,9%).

Несмотря на то, что большая часть туристов предпочитает отдыхать в Красноярском крае, в регионе нет таких компаний, которые занимались бы только внутренним туризмом. Путевки, приобретенные для отдыха на территории края, намного дешевле, чем поездки по России и за рубеж. Но внутренний туризм, в большей степени, представлен походами выходного дня, водными, обзорными, тематическими и пешеходными экскурсиями. Как такового внутреннего туризма, который мог бы успешно конкурировать с выездным туризмом по уровню сервиса и другим туристским услугам, в регионе практически нет, что указывает на необходимость их разработки с целью привлечения новых целевых аудиторий.

### **Литература**

1. Википедия. Официальный сайт. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>. Дата обращения 02.11.2012 г.

2. Информационно-издательский центр «Статистика Красноярского края». Официальный сайт. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.ias-stat.ru/module/Free/News.aspx>. Дата обращения 01.11.2012 г.

3. АВАРУС Market Research. Официальный сайт. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.abarus.ru/cnt/news/abarusnews>. Дата обращения 02.11.2012 г.

## **РОЛЬ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РАЗВИТИИ НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ ЗА РУБЕЖОМ И РОССИИ**

*В. Г. Акулич*

Московский институт экономики и статистики, Россия, Красноярск



*Е. А. Краус*

Красноярский институт экономики, Россия, Красноярск

*В статье рассмотрены особенности финансирования научных исследований на базе высших учебных заведений в развитых зарубежных странах. Дана характеристика распределительных отношений в сфере высшего образования и науки в России.*

*In article features of financing of scientific researches on the basis of higher educational institutions in the developed foreign countries are considered. The characteristic of the distributive relations in the sphere of the higher education and science in Russia is given.*

В условиях рыночной экономики распределительные отношения выполняют важнейшую функцию, обеспечивающую соблюдение принципа эквивалентности меры труда и меры потребления, прямого обмена квалификации и времени наемного работника на соответствующую оплату труда и доход от участия в прибыли. Рыночная экономика отличается характером распределения доходов и заинтересованностью наемного работника в результатах своего труда.

Традиционно основным источником финансирования сферы образования является государственный бюджет. Доля бюджета страны, распределяемая для осуществления научно-образовательной деятельности высших учебных заведений в большинстве зарубежных стран, имеет тенденцию к уменьшению. Это связано с тем, что огромные масштабы доступа к высшему образованию стали просто непосильны финансированию со стороны государства на должном уровне. В связи с этим «Государство начинает по-новому интерпретировать свою роль в поддержании системы высшего образования как общественного блага, обеспечивающего научное, культурное и социальное развитие страны, оно переходит к определению себя в качестве крупнейшего и значимого заказчика и покупателя, образовательных и научных услуг университета» [4]. Финансирование научно-исследовательской деятельности университетов из государственных источников достигало 80% [4]. За десять лет «(с 1990 по 2000 года) доля научно-исследовательских работ, финансируемых из государственных источников, сократилась с 40% до 29%»[4]. В результате чего в сферу высшего образования стали поступать средства из негосударственных источников – промышленности, частных компаний и т.д.

Сокращение бюджетного финансирования отнюдь не имело отрицательного влияния на развитие вузовской науки и образовательного процесса в университетах зарубежных стран. Скорее наоборот, государство включило в систему распределительных отношений помимо бюджетных



средств, еще и средства крупнейших отраслей промышленного производства и средства так называемого малого и среднего бизнеса. При этом правительство развитых стран мира не просто отпустило «побираться» высшие учебные заведения в поисках благодетелей, а создало условия для максимально выгодного сотрудничества бизнеса и вуза.

Государство «приняло на себя решение следующих задач:

- разработка политики, устанавливающей приоритетность сотрудничества университетов с промышленностью, как одного из важнейших условий развития инновационной экономики и социального развития;

- обеспечение реализации политики через создание реальных финансовых механизмов (например, создание венчурных фондов);

- совершенствование законодательства с тем, чтобы предоставить университетам больше возможностей и стимулов в осуществлении деятельности по коммерциализации результатов научных исследований (например, внесение изменений в патентное законодательство) [4].

Положительные результаты такой политики не заставили себя долго ждать. Имея в лице университетов научную базу для развития инновационной деятельности, а в лице государства законодательную поддержку, промышленные предприятия и бизнес «в период с 1981 по 2001 года увеличили поддержку научных исследований в вузах Франции на 80%, в Канаде – на 50%, в Германии, Финляндии, Италии – на 40%, в Нидерландах, Великобритании и США – в среднем на 26%» [4].

Частные компании «финансируют университеты в форме контрактов на выполнение каких-то конкретных исследований обычно прикладного характера, и финансирование фундаментальных исследований не входит в прерогативу промышленных предприятий» [6]. Объясняется это просто, рыночная экономика «частично подвержена кризисным эффектам, и есть существенные проблемы, связанные с экономическими потрясениями и неопределенностями» [6]. Правительства развитых стран не допускают риска приостановления научной деятельности высшего учебного заведения, в случае финансового кризиса предприятия его субсидирующего, поэтому основная доля расходов на вузовские фундаментальные исследования ложится на государственный бюджет.

Чтобы заинтересовать высшие учебные заведения в сотрудничестве с промышленным сектором экономики в ряде государств, правительством были учреждены гранты. «Например, в Австралии для того, чтобы сфокусировать внимание университетов на установлении связей с возможными внешними заказчиками научных услуг, в первую очередь с промышленными предприятиями, была разработана новая формула распределения государственных средств на научно-исследовательскую деятельность университетов через схему институциональных грантов

(Institutional Grants Scheme). Согласно этой формуле, успехам университета в привлечении средств из промышленности и от других заказчиков придается самый большой вес – 60%. Два других критерия распределения государственных средств – привлечение аспирантов, а так же качество и количество научных публикаций – имеют гораздо меньший вес, 30% и 10% соответственно» [4].

Китайская Народная Республика, перейдя на приоритетную политику разработки собственных научных исследований, увеличила вложения в НИОКР в 2006 году до «37,7 млрд. долл., что ставит Китай по этому параметру на пятое место в мире» [1]. А конкретно в университетскую науку в 2006 году инвестируется 13,3 млрд. долл. [3], что составляет 35% всех затрат на научно-исследовательские разработки в КНР.

Особенностью финансирования сферы высшего профессионального образования в Германии сейчас является то, что «большую часть финансовых расходов по обеспечению жизнедеятельности вузов берут на себя земли. Годовые бюджеты вузов являются частью бюджетов земель, которые принимаются соответствующими парламентами земель» [7]. На долю финансирования университетской науки в ФРГ выделяется «16,5% национальных затрат на науку» [3].

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод, что развитые страны мира большую долю фундаментальных исследований проводят в высших учебных заведениях, при этом наблюдается тесная связь научной и образовательной деятельности университетов, по которую подведена система финансирования, осуществляемая из различных источников.

В Российской системе распределительных отношений получается следующая картина. Принцип распределения средств в сферу высшего образования и науки в России принято называть остаточным. В 2003 году Министерству образования России из федерального бюджета было выделено по разделу «Финансирование фундаментальных исследований и содействие научно-техническому прогрессу» 2,4 млрд. руб., что почти в 5 раз меньше чем РАН. Налицо значительная диспропорция в объемах финансирования вузовской и академической науки. Результаты расчетов свидетельствуют о том, что на проведение НИР в 2003 году в среднем на одного научно-педагогического работника государственного сектора высшей школы было выделено 485 руб. в месяц. Приведенное значение финансового обеспечения вузовской науки свидетельствует о том, что сколько-нибудь значительных результатов в этом секторе науки ожидать не приходится» [8].

«По объему затрат из всех источников на научные исследования и разработки российская вузовская наука (в 2006 году – 1,1 млрд. долл. В расчете по паритету покупательной способности) находится примерно на уровне Финляндии, Норвегии, Дании и Израиля (1,1-1,3 млрд. долл.),

заметно уступая не только крупнейшим державам – лидерам мировой экономики, но и таким развивающимся государствам, как Турция (2,5 млрд. долл.), Тайвань (1,7 млрд. долл.) и Мексика (1,6 млрд. долл.)» [3]. Получается, что государство совершенно не заинтересовано в развитии вузовского сектора науки. Система раздельного финансирования науки и образования продолжает оставаться, хотя в настоящее время, «Действующее законодательство РФ (ст.ст. 9 и 13 ФЗ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании») наделило образовательные учреждения правом и обязанностью ведения научно-исследовательской деятельности» [2]. Права вузам, предоставили, но где взять средства на проведение научных разработок? Весь цивилизованный мир выделяет значительные средства в эту область из разных источников, а в России «В 2005 году на всю гражданскую науку в РФ было выделено 56 млрд. руб., меньше двух миллиардов долларов. РАН получила третью часть – меньше, чем в США выделяется одному университету» [5].

В связи с этим в России остро стоит вопрос совершенствования механизма финансирования фундаментальных научных исследований на базе высшей школы. Другими словами в высших учебных заведениях должно быть финансирование единого учебно-научного процесса. Что приведет, помимо развития фундаментальных научных исследований, к возможности приобщения выпускников университетов к научной, исследовательской и практической деятельности, и поможет им лучше адаптироваться к профессиональной среде. В свою очередь, разрабатывая прогрессивную методику обучения, наука обогащает образование новыми знаниями, являясь своеобразным источником подготовки для научной деятельности молодых кадров. Получается, что научная и образовательная составляющие высшего учебного заведения теснейшим образом связаны между собой и объективно не могут существовать друг без друга.

### **Литература**

1. *Бергер Я.* Инновационные перспективы Китая // Отечественные записки.-2008.-№3(42).
2. *Гордеева Н. А.* Правовое обеспечение интеграции науки и образования. <http://www.courier-edu.ru>.
3. *Гохберг Л., Китова Г., Кузнецова Т.* Стратегия интеграционных процессов в сфере науки и образования // Вопросы экономики. – 2008. – №7. – С. 115.
4. *Дрантусова Н. В., Князев Е. А.* Многоканальность и диверсификация финансирования научных исследований. <http://www.umj.ru>.
5. *Карпенгер А.* «Реформаторы» против науки. // Золотой лев. – 2006. – № 77-78. <http://www.zlev.ru>.

6. Материалы круглого стола «Молодые ученые в инновационном развитии России». <http://www.strf.ru>.

7. Обзор системы высшего образования стран ОЭСР. Приложение. Центр ОЭСР – ВШЭ. – 2004. [www.oecdcentre.hse.ru](http://www.oecdcentre.hse.ru).

8. *Тодосийчук А. В.* Инновационные процессы. <http://bim-bad.reability.ru>.

## **ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЙ МЕТОД В УПРАВЛЕНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНОВ**

*Т. В. Лемескина*

Красноярский институт экономики, Россия, Красноярск

*С. Н. Макарова*

Сибирский Федеральный Университет, Россия. Красноярск

*В статье представлен сравнительный анализ правил формирования и оценки эффективности региональных бюджетных программ различных субъектов РФ. Даны рекомендации по совершенствованию программно-целевого метода управления социально-экономическим развитием регионов.*

*The article deals with the comparative analysis of rules of development and evaluation of regional budget programmes efficiency of the Russian Federation counties. The article gives recommendations how to improve program-targeted methods of social and economic government of each Russian region.*

Важнейшим направлением развития бюджетной политики является внедрение, начиная с 2014 года, программно-целевого принципа деятельности органов власти и, соответственно, программных бюджетов на всех уровнях управления.

Принципиальное отличие программного бюджета от традиционного в том, что значительная часть расходов включена в программы и каждая программа непосредственно увязана со стратегическими результатами социально-экономического развития территории. Основу программного бюджета составляет классификация расходов по типу услуг и целей.

Задача целевых бюджетных программы – определить основные цели развития региона, описать уровни решения проблем и требуемые для этого ресурсы, проконтролировать расходование выделенных средств и степень достижения запланированных результатов. Кроме того, они позволяют сконцентрировать дефицитные ресурсы на наиболее приоритетных направлениях, поэтому их следует рассматривать как

эффективный инструмент управления социально-экономическим развитием территории [2].

Отбор проблем для программной разработки и их решения на уровне Красноярского края определяется следующими критериями:

- 1) соответствие приоритетам социально-экономического развития края;
- 2) соответствие полномочиям органов государственной власти;
- 3) краевая значимость проблемы и ее комплексный характер;
- 4) направленность на реформирование отрасли, достижение качественно нового уровня развития, в том числе повышение доступности и качества государственных и муниципальных услуг, снижение расходов на их оказание.

Для оценки эффективности реализации долгосрочной целевой программы применяются целевые индикаторы и показатели результативности, указанные в паспорте каждой программы.

Оценка эффективности реализации программы осуществляется государственным заказчиком (государственным заказчиком-координатором) программы по итогам ее реализации за отчетный финансовый год и за весь период реализации программы после завершения ее реализации по балльной системе: при выполнении целевого индикатора на 100% присваивается 1 балл, на 50% 0,5 балла, при невыполнении целевого индикатора 0 баллов.

Средний балл сравнивается с результатом оценки предыдущего отчетного года. На основе выявленной динамики делаются выводы. Если эффективность снижена по сравнению с предыдущим отчетным годом, результат оценки реализации долгосрочной целевой программы отрицательный. Если эффективность сохранилась на уровне предыдущего года, результат оценки равен «0». Если эффективность выше уровня предыдущего года, результат оценки «положительный». Эффективность программ первого года реализации определяется путем достижения ожидаемых конечных результатов реализации программы за первый год ее реализации.

Предлагаем усовершенствовать методику в части расчета баллов при выполнении целевых индикаторов более чем на 50% и менее 50%. В указанных случаях балл рекомендуется рассчитывать как отношение фактического значения целевого индикатора к плановому [4].

В целом в Красноярском крае уровень исполнения бюджетных программ достаточно высок. Являясь важным инструментом осуществления структурной политики, долгосрочные программы решают задачи социально-экономического развития Красноярского края.

Использование на практике методического инструментария оценки программ позволяет не только сделать общий вывод об уровне эффективности их формирования, но и подготовить конкретные рекомендации для принятия своевременных управленческих решений.

Субъектам бюджетного планирования необходимо обратить внимание на финансирование долгосрочных целевых программ, поскольку выявлены факты неполного финансирования запланированных мероприятий, что отражается на эффективности решения поставленных задач.

В практике бюджетного процесса в Красноярском крае долгосрочные программы продолжительностью пять и более лет практически отсутствуют. Это негативная тенденция должна быть преодолена, поскольку долгосрочные программы должны формироваться в соответствии со стратегическими направлениями развития публично-правового образования.

Положительным моментом является рост реализованных межведомственных долгосрочных целевых программ, однако их недостаточно в структуре программных расходов, что не позволяет использовать в полной мере потенциал долгосрочного бюджетного планирования. Необходимо продолжить работу по формированию программных целей и мероприятий, реализуемых совместными усилиями различных органов государственной власти, по совершенствованию организации деятельности различных органов государственной власти в процессе управления программными расходами краевого бюджета. Отрицательным фактом является низкая инвестиционная направленность программных расходов.

Приоритетным направлением современной бюджетной политики становится повышение достоверности и результативности планирования бюджетных расходов на основе комплексного подхода, синтезирующего в единую концепцию теоретические, методологические и методические разработки по организации бюджетного процесса на основе программно-целевых принципов управления социально-экономическим развитием регионов и их муниципальных образований.

Подводя итог, отметим, что устойчивость бюджетной системы региона, повышение эффективности расходования бюджетных средств обеспечивается нормативно-правовой базой, в основе которой должны быть научно-обоснованные методики формирования и оценки эффективности долгосрочных и ведомственных целевых программ. Для этого необходимо руководствоваться опытом различных субъектов РФ, совершенствуя теоретические и методические основы программного бюджетирования.

### **Литература**

1. *Доржиева И. Ц.* Целевые программы как инструмент реализации бюджетной политики / И. Ц. Доржиева // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2011. – № 4. – С. 21-24.

2. *Исакин М. А., Шакина Е. А.* Подходы к мониторингу и оценке бюджетных целевых программ // Экономический анализ. – 2008. – № 10. С. 40-56.

3. *Караваяева Ю. С.* К вопросу об эффективности и рациональной использовании бюджетных средств / Ю. С. Караваяева // Вестник Брянского государственного университета. – 2011. – № 3. – С. 265-269.

4. *Макарова С. Н.* Особенности аудита эффективности использования государственных средств в условиях программного бюджета / С. Н. Макарова // Аудит и финансовый анализ. – 2012. – №4. – С. 211-219.

5. *Фадейкина Н. В.* Развитие методологии и инструментария оценки эффективности использования бюджетных средств / Н. В. Фадейкина // Бухгалтерский учет и анализ. – 2011. – №3. – С. 85-96.

## **ГЕОЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ЭКОНОМИКИ ЛЕСНОГО СЕКТОРА КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ**

*И. А. Целитан*

Красноярский институт экономики, Россия, Красноярск

*В статье обсуждаются актуальные вопросы геоэкологической оценки и экологизации экономики лесного сектора Красноярского края, а также необходимость разработки новой лесной политики в отрасли.*

*Problems at the topical questions of geoecological assessment and ecologization of forest sector economy and the necessity for elaboration of new forest policy at forest economy branch of Krasnoyarsk territory are discussed in the paper.*

Во многом, благодаря системе государственного управления лесами в России за прошедшие два столетия, удалось сохранить лесные ресурсы края, которые составляют важнейшую часть лесных ресурсов страны и профессиональные кадры работников лесного хозяйства.

В тоже время, геоэкологическая оценка и механизмы экологизации экономики лесного сектора Красноярского края используются недостаточно эффективно. За последние два десятка лет объемы заготовки древесины сократились более чем в три раза, значительно снизились объемы лесохозяйственных мероприятий. Интенсивная вырубка хвойных (в основном – сосновых) лесов, крупные лесные пожары, очаги вредителей и болезней леса оказали негативное влияние на состояние лесов Красноярского края [2, 3].

В последние годы в лесной и деревообрабатывающей промышленности края идет активное формирование инфраструктуры рыночной экономики и присущей ей механизмов, присутствуют признаки конкуренции, формируются механизмы спроса и предложения на лесную

продукцию. В тоже время, в значительной степени, сохраняется кризисное состояние отрасли лесного хозяйства, вызывающее ухудшение работы предприятий лесного комплекса в целом.

Выполненный нами анализ показал, что такое положение обусловлено рядом факторов. Значительная часть лесных предприятий края являются градообразующими и имеющими сезонный характер работы, что в значительной степени усугубляет их финансовое положение, особенно в сложившихся условиях многократного опережающего роста индекса цен на топливно-энергетические ресурсы и транспортные затраты [3, 4].

Негативное влияние на финансовое положение в экономику лесных предприятий Красноярского края оказывает инфляция, несвоевременные платежи, а также несовершенная и непостоянная налоговая политика государства. Из-за отсутствия инвестиций заморожено строительство большого количества начатых объектов лесного комплекса. Существенно уменьшилась валютная выручка от экспорта лесобумажной продукции. Красноярский край в значительной степени утратил позиции и престиж на мировых лесных рынках [3, 5].

Экономическую основу для осуществления неистощительного и постоянного лесопользования, реализации комплекса лесовосстановительных, при-родоохранных, геоэкологических, исследовательских мероприятий, создает рентабельно работающий лесопромышленный комплекс [1-5].

Основные причины возникновения кризисного состояния лесопромышленного комплекса края следующие:

1) непродуманная приватизация и полная потеря государственного управления предприятиями деревообрабатывающего комплекса, как на федеральном, так и на краевом уровнях;

2) сокращение объемов строительства в Красноярском крае (существенное снижение спроса на пиломатериалы);

3) потеря значительной части рынка сбыта экспортных пиломатериалов;

4) отсутствие у руководителей многих предприятий опыта работы в условиях высококонкурентного внутреннего и мирового рынков;

5) неплатежеспособность деревообрабатывающих предприятий, вызванная государственной политикой в области взаиморасчетов и др.

Целью данной политики, прежде всего, является разработка эффективных экономических механизмов в лесном секторе Красноярского края, обеспечивающих повышение эффективности ведения лесного хозяйства, сохранение средообразующей, экологической функции лесов, их биологического разнообразия.

Для достижения поставленной цели в процессе разработки основных подходов, должны быть решены следующие задачи:

– проанализирован отечественный и зарубежный опыт управления



лесами, нормативная правовая база организации ведения лесного хозяйства в Красноярском крае;

– разработан сценарий устойчивого развития лесного фонда с учетом программ создания и реорганизации сети особоохраняемых территорий по Красноярскому краю;

– разработаны предложения и практические рекомендации по совершенствованию управления лесами на краевом уровне в условиях высококонкурентной рыночной экономики;

– пересмотрена инвестиционная политика с участием российского и иностранного капитала развития экспортного потенциала, внедрения в лесном комплексе края новых технологий заготовки и переработки древесины, лесовосстановления, повышения производительности труда и увеличения занятости населения;

– преобразована плата за лесные ресурсы в экономический регулятор рациональности лесопользования;

– изучена техническая, экономическая и организационная целесообразность развития энергетики лесной отрасли на базе малоценной древесины и ее отходов.

Комплексная геоэкологическая оценка экономики лесного сектора, реализация новой лесной политики и решение перечисленных выше задач позволит в значительной степени улучшить экономическую и экологическую ситуацию в лесном комплексе Красноярского края.

### **Литература**

1. *Писаренко А. И., Страхов В. В.* О лесной политике России. 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ИД «Юриспруденция», 2012. – 600 с.
2. Проблемы устойчивого лесопользования / В. А. Соколов, И. М. Данилин, С. К. Фарбер и др. – Красноярск: Изд-во СО РАН, 1998. – С. 87-93.
3. *Соколов В. А., Семечкин И. В., Данилин И. М. и др.* Основы лесной политики в Красноярском крае. – Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2000. – С. 64-67.
4. *Шевелев С. Л.* Правовые основы лесопользования и лесопользования. – Красноярск: СибГТУ, 2005. – С. 76-78.
5. *Юмаев М. М.* Платежи за пользование лесными ресурсами. – М., 2005. – С. 244-249.

## **ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧЕСКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ**

*О. А. Черная*

Академия таможенной службы Украины, Украина,  
Днепропетровск

*Формирование и реализация стратегии является инновационным процессом, результатом инновационной активности высокотехнологического предприятия не зависимо от вида стратегии: маркетинговая, экологическая или любая другая. Инновационный характер процесса допускает поиск альтернативных решений, новых управленческих решений, поиск модели функциональной стратегии, источников и факторов роста.*

*Formation and realization of strategy is innovative process, result of innovative activity of the highly technological enterprise is not dependent on a type of strategy: marketing, ecological or any another. Innovative character of process supposes search of the alternative decisions, new administrative decisions, search of model of functional strategy, sources and factors of growth.*

Для решения задачи формирования инновационной стратегии предлагается классический процесс формирования стратегического поведения.

В инновационном процессе выделяют следующие этапы [1-2]:

- 1) фундаментальные исследования (получение новых научных знаний);
- 2) научно-исследовательские работы (создание и испытание образца);
- 3) исследовательско-конструкторские разработки;
- 4) коммерциализация и производство (осуществление маркетинга, бизнес-планирование, патентно-правовая и экономическая защита, обеспечение оборудованием, выпуск продукции);
- 5) продажа товара, а также лицензий и патентов (организация системы эксплуатации и сервиса, предоставление технической помощи, консультирование);
- б) завершение инновации.

*Условно объединив стратегическую и инновационную деятельность предприятия, представим ее в виде четырех ключевых блоков:*

- 1) стратегический анализ (оценка внешнего и внутреннего окружения, определение миссии, формулирование целей);
- 2) планирование (планирование стратегии, постановка задач);
- 3) реализация (разработка планов, проведение структурных изменений);
- 4) контроль (формирование бюджетов, оперативное управление, оценка и контроль).

Начальным этапом формирования инновационной стратегии есть анализ стратегических факторов международной среды, в котором действует предприятие. Среду любого предприятия принято рассматривать, как такое что состоит из трех сфер: общее (или

макросреда), рабочее (или непосредственное окружение) и внутренняя среда.

Макросреда создает общие условия существования предприятия во внешней среде. В этой части анализа рассматриваются политико-правовые, технико-экономические, социокультурные, экологические и подобные факторы.

Изучение рабочей среды нуждается в анализе тех составных внешнего окружения, с которыми предприятие находится в непосредственном взаимодействии, это: покупатели, поставщики, конкуренты, кредиторы, акционеры, научные институты, научные организации.

Анализ внутренней среды направлен на определение потенциала предприятия и, как правило, проводится по следующим основным направлениям: маркетинг, производство, финансы, персонал, структура предприятия.

Известное достаточно большое количество методов для проведения стратегического анализа, и часто выбор оптимального метода представляется достаточно сложной задачей. Существует ограниченное число признаков, общих для всех результатов анализа и которые представляют большую ценность. Эти признаки относятся как к результатам, так и к процессам анализа. Система, которая помогает определить оптимальные в той или другой ситуации методы анализа, получила название FAROUT [3].

Система FAROUT базируется на предположении, которое для того, чтобы результаты анализа были обоснованы и ценными для лиц, которые принимают решение, дает этим лицам некоторые общие характеристики: «Future Orientation» (ориентация на будущее), «Accuracy» (точность), «Resource efficiency» (ресурсная эффективность), «Objectivity» (объективность), «Usefulness» (полезность) и «Timeliness» (своевременность). Каждому признаку присваивается рейтинг за пятибалльной шкалой (от 1 до 5).

Главная цель системы FAROUT – это помощь в оценке результатов аналитических методов. Если результаты анализа отвечают всем шести характеристикам, аналитики и лица, которые принимают решение, могут быть уверенными в ценности информации, полученной в ходе анализа.

*Система инновационных показателей (СИП)* – это количественная оценка совокупности факторов, которые влияют на инновационное развитие предприятия. В СИП входят оценки таких показателей, как инновационная стратегия, инновационный процесс, инновационная культура, нацеленность предприятия на инновации и обеспечение ресурсами.

Целью оценки инновационного развития с помощью СИП есть выявления инновационных способностей предприятия. С помощью СИП можно сравнивать «инновационность» разных предприятий. Итогом оценки является какой-либо рейтинг – число от 0 до 1, которое и оценивает инновационные способности предприятия.

С учетом результатов, полученных в ходе проведения анализа внешней среды, определяется миссия предприятия. Устанавливаются миссия-назначение, миссия-ориентация, миссия-политика предприятия.

В мировой практике под миссией, в общем виде, принято понимать основную, четко выраженный ориентир существования предприятия, его стратегическое стремление. При формировании миссии необходимо учитывать не только внешнюю направленность, но и внутреннюю значимость. В миссии предприятия может быть подчеркнута благосклонность к инновационной деятельности.

После формулирования миссии задаются стратегические цели предприятия. В современной теории планирования принято выделять восемь ключевых пространств или основных сфер деятельности, в пределах которого каждое предприятие определяет свои главные цели. Это – положение предприятия на рынке, инновационная деятельность, уровень производительности, наличие производственных ресурсов, степень стабильности системы управления, профессионализм персонала и социальная ответственность. В рамках этих сфер выделяют такие основные цели, как прибыльность, финансовая стабильность, рост частицы рынка, научные исследования и разработки, ресурсное обеспечение, диверсификация, производительность, качество продукции и услуг, благосостояние работников, развитие системы менеджмента и тому подобное.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что стратегический анализ на высокотехнологическом предприятии носит сложный характер и требует учета множества факторов. Вместе с тем это разрешает проявить вокруг проблем, которые стоят перед предприятием и некоторый набор разных способов их решения. Чтобы стать стратегией, этот набор должен сформироваться в систему.

Общие цели необходимо превратить в четко поставленные задачи с указанием ожидаемых результатов, на достижение которых будет направлена деятельность предприятия. Для реализации разнохарактерных задач нужна разработка комплексной стратегии предприятия, которое определяет способы достижения миссии и целей. Здесь необходимо оценить всю хозяйственную деятельность с целью принятия решения, с целью привлечения средств в перспективные проекты и отказ от неэффективных проектов.

В пределах стратегического анализа особое внимание при формировании инновационных стратегий нужно уделить оценке инновационного потенциала.

Под инновационным потенциалом предлагается понимать экономические возможности предприятия по эффективному привлечению новых технологий к хозяйственному обращению. К таким возможностям нужно отнести следующую совокупность ресурсов, необходимых для эффективного осуществления инновационной деятельности: интеллектуальные, материальные, финансовые,

кадровые, инфраструктурные, дополнительные источники повышения результатов инновационной деятельности.

Наличие и масштабы развития этих сфер инновационной деятельности определяют как текущая степень готовности, так и будущая степень эффективности освоения предприятием новых технологий.

От величины инновационного потенциала зависит выбор той или другой инновационной стратегии. Если у предприятия есть все необходимые ресурсы, то оно может реализовывать наступательные стратегии. Если же у предприятия инновационные возможности ограниченные, то целесообразно их наращивать и избирать оборонительную инновационную стратегию.

Следующий этап формирования инновационной стратегии – «планирование». Данный этап определяет наиболее эффективный способ достижения поставленных целей. Для этого в экономической теории существует система стратегий и перечень механизмов изготовления стратегического поведения.

Выбор той или другой корпоративной стратегии осуществляется, как правило, с помощью портфельного анализа. Планирование конкурентной стратегии, в свою очередь, осуществляется на основе модели «Пяти сил конкуренции» М. Портера.

*Портфельный анализ* – это инструмент, который разрешает оценить всю хозяйственную деятельность предприятия с целью вложения средств в наиболее прибыльные перспективные направления и сокращение или прекращение инвестиций в неэффективные проекты. Предполагается, что портфель предприятия должен быть сбалансированным, т.е. необходимо добиться равновесия в середине предприятия между теми хозяйственными подразделениями, которые нуждаются в дополнительных инвестициях и теми, которые способны их предоставить. Основным приемом портфельного анализа является построение матриц. Использование портфельных матриц несет в себе ряд преимуществ, которые делают их более привлекательными. Во-первых, портфельные матрицы есть относительно простым и достаточно эффективным способом декомпозиции и сравнение деятельности предприятий на основе бизнесов-областей. Во-вторых, портфельный подход разрешает оценить роль бизнес-областей с точки зрения внешних факторов (привлекательности области) и внутренних параметров (конкурентной позиции на рынке). На основе полученных результатов предприятие направляет инвестиции в те области, которые есть наиболее конкурентоспособными. Таким образом, в результате проведения портфельного анализа предприятие может оценить свою конкурентоспособность и определить направления своего развития – инновационное и неинновационное (рост, стабильность или сокращения), определить размеры вложения или наоборот изъятие капитала по отношению к каждой конкретной бизнес-области. После выбора

корпоративной стратегии предприятие формирует деловые и функциональные стратегии. При этом целесообразно представлять данные инновационные стратегии в форме инновационных проектов и осуществлять отбор наиболее перспективных из них на основе внешних и внутренних параметров эффективности инвестиций в продуктовые и технологические инновации.

Постановка задач завершает этап планирования стратегии. «Постановка задач» служит связующим звеном между этапами «планирование» и «реализации», и является количественной конкретизацией целей предприятия с указанием способов и сроков их достижения для каждого уровня: корпоративного, делового, функционального. Задачи традиционно принято формулировать с определением миссии и целей. Тем не менее, конкретизация целей после выбора и комплексной оценки стратегического плана разрешает не допустить сопоставления задач не только сильным и слабым сторонам, возможностям и угрозам (определяемых при стратегическом анализе), но и разработанным стратегиям.

Этап «планирование» включает выбор корпоративных, принятие деловых, построение функциональных стратегий, а также постановку задач по ключевым функциям. Этап «планирование» является центральным звеном в процессе разработки стратегии развития предприятия. На этом этапе избирается направление развития предприятия, определяются важные стратегические решения по вложению средств в перспективные и прекращение инвестиций в нерентабельные проекты. С долгосрочной точки зрения наиболее важное значение имеет формирование сбалансированного бизнес-портфеля предприятия, т.е. россосредоточение направленности бизнеса, а значит всех возможных черточек, в краткосрочном и долгосрочном периодах.

Таким образом, выбор той или другой стратегии зависит от условий функционирования предприятия, его позиции на рынке, финансово-экономического обеспечения, инновационного потенциала, наличия лидера-новатора и многих других факторов.

Следующим этапом процесса формирования стратегии есть этап «реализации». На данном этапе предполагается создание «базы» для наиболее эффективного выполнения стратегии. Для этого необходимо оформить стратегические цели и задачу в форме планов, внести соответствующие изменения в организационную структуру, цифрами обозначить распределение финансово-экономических ресурсов в планах-бюджетах. В целях реализации инновационной стратегии на этом этапе также необходимо оценить финансовую стойкость предприятия, с целью определения достаточности финансово-экономических ресурсов для обеспечения не только стратегической инновационной, но и одновременно-текущей производственной деятельности.

Завершающим этапом процесса формирования инновационной стратегии есть контроль реализации стратегии. Важное значение для

повышения эффективности инновационного менеджмента имеют проведение оценки и мониторинг реализованных стратегий. На этом этапе стратегического управления важно проанализировать результаты инновационного процесса в целом, а именно, эффективность принятых и выполненных экономических решений, чтобы учесть возможные недостатки при разработке дальнейших стратегий инновационного развития и формирование будущей инновационной политики.

На основании выше изложенного можно сделать следующий вывод. Суть формирования стратегии предприятия состоит в определении направления развития, разработке системы мероприятий по эффективному достижению поставленного ориентира, а также оценке и контролю процесса и реализации избранной стратегии. При этом основное значение имеет поведение предприятия на рынке и уровень его инновационного потенциала.

### **Литература**

1. *Coombs R.* Technology and business strategy. In *The Handbook of Industrial Innovation*, eds. M. Dodgson & R. Rothwell / R. Coombs. – Cheltenham: Edward Elgar, 2003. – 314 p.

2. *Davenport T. H.* Successful knowledge management projects / T.H. Davenport, D.W. De Long, M. C. Beers // *Sloan Management Review*. – 2008 39(2). – P. 41-56.

3. *Ткаченко В. А.* Концепція розвитку технологічного потенціалу України / В. А. Ткаченко, В.І. Ткаченко, Б.І. Холод. – Д.: МАБЕТ, Монолит, 2009. – 320 с.