

Основан в 2012 г.

КАРЕЛЬСКИЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

№ 1 (1)
2012

Ежеквартальный
научный журнал

Учредитель – Некоммерческое партнерство «Институт направленного образования»

Главный редактор

Коростелев Александр Алексеевич, доктор педагогических наук

Заместители главного редактора:

Осадченко Инна Ивановна, доктор педагогических наук, доцент

Курилова Анастасия Александровна, доктор экономических наук, профессор

Понедельчук Татьяна Васильевна, кандидат экономических наук, доцент

Редакционная коллегия:

Базылюк Анатолий Васильевич, доктор экономических наук, профессор

Беседин Василий Фёдорович, доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник

Бех Иван Дмитриевич, действительный член НАПН Украины, доктор педагогических наук, профессор

Бибиц Надежда Михайловна, действительный член НАПН Украины, доктор педагогических наук, профессор

Бородин Александр Иванович, доктор экономических наук, профессор

Бочарова Елена Анатольевна, доктор педагогических наук, профессор

Бужин Алексей Андреевич, доктор экономических наук, профессор

Вашуленко Николай Самойлович, действительный член Национальной Академии педагогических наук Украины, Заслуженный деятель науки и техники Украины, доктор педагогических наук, профессор

Газизова Назигуль, кандидат педагогических наук, доцент

Гладышев Владимир Владимирович, доктор педагогических наук, профессор

Глуховцева Екатерина Дмитриевна, доктор филологических наук, профессор

Гончаренко Ирина Васильевна, доктор экономических наук, профессор

Данилюк Оксана Климовна, кандидат филологических наук, доцент

Денисенко Николай Павлович, доктор экономических наук, профессор

Денисюк Александр Николаевич, доктор экономических наук, профессор

Коновалова Елена Юрьевна, кандидат педагогических наук, доцент

Крамин Тимур Владимирович, доктор экономических наук, профессор

Кудинова Галина Эдуардовна, кандидат экономических наук, доцент

Курмаев Петро Юрьевич, доктор экономических наук, доцент

Ласкавый Дмитрий Васильевич, доктор исторических наук, профессор

Лыч Владимир Николаевич, доктор экономических наук, профессор

Максимук Лариса Михайловна, кандидат педагогических наук, доцент

Мельник Алексей Михайлович, доктор экономических наук, профессор

Мингалева Жанна Аркадьевна, доктор экономических наук, профессор

Минка Татьяна Павловна, доктор юридических наук, профессор

Музыченко Анатолий Степанович, доктор экономических наук, профессор

Пенькова Оксана Георгиевна, доктор экономических наук, доцент

Пометун Елена Ивановна, член-корреспондент НАПН Украины, доктор педагогических наук, профессор

Россоха Владимир Васильевич, доктор экономических наук, профессор, ведущий научный сотрудник

Савченко Александра Яковлевна, действительный член НАПН Украины, доктор педагогических наук, профессор

Семенюк Олег Анатольевич, доктор филологических наук, профессор

Сироткин Владислав Борисович, доктор экономических наук, профессор

Стеченко Дмитрий Николаевич, доктор экономических наук, профессор

Тарлопов Игорь Олегович, доктор экономических наук, доцент

Торчинский Михаил Николаевич, доктор филологических наук, профессор

Уманцев Юрий Николаевич, доктор экономических наук, доцент

Федурко Мария Юлиановна, доктор филологических наук, профессор

Яцьшин Михаил Михайлович, доктор юридических наук, профессор

Ответственный секретарь

Полтарецкий Денис Александрович

Входит в перечень рецензируемых научных журналов, зарегистрированных в системе «Российский индекс научного цитирования».

Зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций

Компьютерная верстка:
А.А. Коростелёв

Технический редактор:
А.А. Коростелёв

Адрес редакции: 185000,
Россия, г. Петрозаводск,
улица Судостроительная, 12

Тел.: (8482) 69-46-47

E-mail: kaa1612@yandex.ru

Сайт: <http://napravo.ru>

Подписано в печать 10.01.2013.
Формат 60x84 1/8.
Печать оперативная.
Усл. п. л. 5,8.
Тираж 500 экз. Заказ 2-17-12.

СВЕДЕНИЯ О ЧЛЕНАХ РЕДКОЛЛЕГИИ

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР:

Коростелев Александр Алексеевич, доктор педагогических наук
(Тольяттинский государственный университет, Россия)

ЗАМЕСТИТЕЛИ ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА:

Осадченко Инна Ивановна, доктор педагогических наук, доцент
(Уманский государственный педагогический университет, Украина)

Курилова Анастасия Александровна, доктор экономических наук, профессор
(Тольяттинский государственный университет, Россия)

Понедельчук Татьяна Васильевна, кандидат экономических наук, доцент
(Уманский государственный педагогический университет, Украина)

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Базылюк Анатолий Васильевич, доктор экономических наук, профессор
(Национальный транспортный университет, Киев, Украина)

Беседин Василий Фёдорович, доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник
(Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономики Украины, Киев, Украина)

Бех Иван Дмитриевич, действительный член НАПН Украины, доктор педагогических наук, профессор
(Институт проблем воспитания НАПН Украины, Киев, Украина)

Библик Надежда Михайловна, действительный член НАПН Украины, доктор педагогических наук, профессор
(Института педагогики НАПН Украины, Киев, Украина)

Бородин Александр Иванович, доктор экономических наук, профессор
(Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва, Россия)

Бочарова Елена Анатольевна, доктор педагогических наук, профессор
(Горловский государственный педагогический институт иностранных языков, Украина)

Бужин Алексей Андреевич, доктор экономических наук, профессор
(Академия пожарной безопасности имени Героев Чернобыля, Черкассы, Украина)

Вацуленко Николай Самойлович, действительный член Национальной Академии педагогических наук Украины,
Заслуженный деятель науки и техники Украины, доктор педагогических наук, профессор

(Глуховский национальный педагогический университет, Украина)

Газизова Назигуль, кандидат педагогических наук, доцент
(Семипалатинский государственный университет, Семей, Казахстан)

Гладышев Владимир Владимирович, доктор педагогических наук, профессор
(Николаевский национальный университет, Украина)

Глуховцева Екатерина Дмитриевна, доктор филологических наук, профессор
(Луганский национальный университет, Украина)

Гончаренко Ирина Васильевна, доктор экономических наук, профессор
(Николаевский национальный аграрный университет, Украина)

Данилюк Оксана Климовна, кандидат филологических наук, доцент
(Восточноевропейский национальный университет, Луцк, Украина)

Денисенко Николай Павлович, доктор экономических наук, профессор
(Киевский национальный университет технологии и дизайна, Украина)

Денисюк Александр Николаевич, доктор экономических наук, профессор
(Винницкий торгово-экономический институт, Украина)

Коновалова Елена Юрьевна, кандидат педагогических наук, доцент
(Поволжский государственный университет сервиса, Тольятти, Россия)

Крамин Тимур Владимирович, доктор экономических наук, профессор
(Институт экономики, управления и права, Казань, Россия)

Кудина Галина Эдуардовна, кандидат экономических наук, доцент
(Институт экологии Волжского бассейна РАН, Тольятти, Россия)

Курмаев Петро Юрьевич, доктор экономических наук, доцент
(Уманский государственный педагогический университет, Украина)

Ласкавый Дмитрий Васильевич, доктор исторических наук, профессор
(Луганский национальный университет, Украина)

Лыч Владимир Николаевич, доктор экономических наук, профессор
(Киевский национальный университет строительства и архитектуры, Украина)

Максимук Лариса Михайловна, кандидат педагогических наук, доцент
(Брестский государственный университет, Белоруссия)

Мельник Алексей Михайлович, доктор экономических наук, профессор
(Киевский национальный экономический университет, Украина)

Мингалова Жанна Аркадьевна, доктор экономических наук, профессор
(Национальный исследовательский Пермский государственный политехнический университет, Россия)

Минка Татьяна Павловна, доктор юридических наук, профессор
(Днепропетровский государственный университет внутренних дел, Украина)

Музыченко Анатолий Степанович, доктор экономических наук, профессор
(Уманский государственный педагогический университет, Украина)

Пенькова Оксана Георгиевна, доктор экономических наук, доцент
(Уманский национальный университет садоводства, Украина)

Пометун Елена Ивановна, член-корреспондент Национальной Академии педагогических наук Украины,
доктор педагогических наук, профессор

(Института педагогики НАПН Украины, Киев, Украина)

Россоха Владимир Васильевич, доктор экономических наук, профессор, ведущий научный сотрудник
(Институт аграрной экономики НАН Украины, Киев, Украина)

Савченко Александра Яковлевна, действительный член НАПН Украины, доктор педагогических наук, профессор
(Институт педагогики НАПН Украины, Киев, Украина)

Семенюк Олег Анатольевич, доктор филологических наук, профессор
(Кировоградский государственный педагогический университет, Украина)

Сироткин Владислав Борисович, доктор экономических наук, профессор
(Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения, Россия)

Стеченко Дмитрий Николаевич, доктор экономических наук, профессор
(Национальный технический университет «Киевский политехнический институт», Украина)

Тарлопов Игорь Олегович, доктор экономических наук, доцент
(Бердянский университет менеджмента и бизнеса, Украина)

Торчинский Михаил Николаевич, доктор филологических наук, профессор
(Хмельницкий национальный университет, Украина)

Уманцев Юрий Николаевич, доктор экономических наук, доцент
(Киевский национальный торгово-экономический университет, Украина)

Федурко Мария Юлиановна, доктор филологических наук, профессор
(Дрогобыцкий государственный педагогический университет, Украина)

Яцышин Михаил Михайлович, доктор юридических наук, профессор
(Восточноевропейский национальный университет, Луцк, Украина)

СОДЕРЖАНИЕ

УПРАВЛЕНИЕ ЗАЕМНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ Бурганов Александр Николаевич.....	5
РЕАЛИЗАЦИЯ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА В ПОДГОТОВКЕ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ТЕХНИЧЕСКИХ ВУЗОВ Гаврилова Мария Ивановна.....	7
К ВОПРОСУ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДА НАБЛЮДЕНИЯ В ИССЛЕДОВАНИИ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ СЛЕПЫХ И СЛАБОВИДЯЩИХ ЛЮДЕЙ В ПРОЦЕССЕ ИХ АДАПТАЦИИ Криводонова Юлия Евгеньевна.....	9
ПОВЫШЕНИЕ РЫНОЧНОЙ КАПИТАЛИЗАЦИИ КАК ЦЕЛЬ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ Курилов Кирилл Юрьевич.....	11
УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ Лысов Иван Александрович.....	16
О НЕОБХОДИМОСТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЛИКВИДНОСТИ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ Мазанова Ольга Александровна.....	19
ЛИЗИНГ КАК СПОСОБ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОДАЖ И ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ Мальцев Алексей Геннадьевич.....	23
ПОНЯТИЕ РИСКА. СУЩНОСТЬ И СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЫ. ХЕДЖИРОВАНИЕ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕХАНИЗМ ЗАЩИТЫ Помелов Дмитрий Валериевич.....	27
ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВОЗНИКНОВЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ Сидорова Анна Константиновна.....	30
СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ Тимофеева Кристина Андреевна.....	33
ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ (ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ) НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА (АПК) Чушкаев Денис Александрович.....	36
ИНДУКТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ КАК КОМПОНЕНТ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ Ярыгин Олег Николаевич, Кондурар Марина Викторовна.....	40
Наши авторы.....	43

CONTENT

MANAGEMENT OF THE COMPANY'S BORROWED CAPITAL Burganov Alexander Nikolaevich.....	5
IMPLEMENTATION OF COMPETENCE APPROACH IN THE PREPARATION OF TEACHERS OF TECHNICAL UNIVERSITY Gavrilova Maria Ivanovna.....	7
METHOD TO THE QUESTION OF SURVEILLANCE IN THE STUDY OF INTERPERSONAL RELATIONS BLIND AND VISUALLY IMPAIRED IN THEIR ADAPTATION Krivodonova Julia Evgenyevna.....	9
IMPROVING MARKET CAPITALIZATION AS A GOAL FINANCIAL STRATEGIES FOR COMMERCIAL COMPANIES Kurilov Kirill Yuryevich.....	11
WORKING CAPITAL MANAGEMENT Lisov Ivan Aleksandrovich.....	16
ON THE NEED TO IMPROVE LIQUIDITY INDICATORS IN THE BANKING SECTOR Mazanova Olga Aleksandrovna.....	19
LEASING AS A METHOD OF FINANCING OF SALES AND ECONOMIC ACTIVITY AUTOMOTIVE INDUSTRY Maltsev Alexey Gennadievich.....	23
THE CONCEPT OF RISK. THE ESSENCE AND METHODS OF ENTERPRISE RISK MANAGEMENT OF THE PRODUCTION SPHERE. HEDGING AS AN EFFECTIVE PROTECTION MECHANISM Pomelov Dmitry Valerievich.....	27
THE CONCEPT, NATURE, AND THE FACTORS THAT INFLUENCE THE EMERGENCE OF ECONOMIC RISKS Sidorova Anna Konstantinovna.....	30
SCORECARD PROFITABILITY Timofeeva Kristina Andreevna.....	33
FORMATION SYSTEMS BUDGETING (FINANCIAL PLANNING) BY ENTERPRISES OF AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX (AIC) Chushkaev Denis Aleksandrovich.....	36
INDUCTIVE REASONING AS A COMPONENT OF INTELLECTUAL COMPETENCE Yarygin Oleg Nikolaevich, Kondurar Marina Viktorovna.....	40
Our authors.....	43

А.Н. Бурганов, финансовый директор
ООО «Верона-Моторс-Тольятти», Тольятти (Россия)

Аннотация: В современной экономической ситуации для успешного ведения хозяйственной деятельности предприятию необходимо привлечение заемных ресурсов. От эффективного управления заемным капиталом зависят результаты деятельности предприятия.

Ключевые слова: заемные средства, финансовый рычаг, эффективность управления заемным капиталом, стоимость кредита.

В современных экономических условиях практически ни одно предприятие не способно функционировать без использования заемных средств. Необходимость применения заемных средств связана с тем, что они позволяют значительно расширить масштаб хозяйственной деятельности, обеспечить эффективное применение собственного капитала, увеличить рыночную стоимость организации. Использование заемных средств экономически целесообразно в тех случаях, когда оно повышает рентабельность всей деятельности капитала, то есть когда доходность основной деятельности становится выше процентов по займам и кредитам.

Обоснованное привлечение заемных средств соответствует принятой финансовой стратегии компании. Управление заемным капиталом считается одной из важнейших функций финансового менеджмента.

Политика привлечения заемных средств осуществляется в следующей очередности:

1. Анализ существующей практики привлечения и применения заемных средств, в результате которого принимается решение о целесообразности использования заемных ресурсов в сложившихся объемах и формах. На первом этапе анализа исследуется динамика объема привлечения заемных средств; темпы роста сравниваются с темпами прироста суммы собственных денежных ресурсов, объемов текущей и инвестиционной деятельности, общей суммы активов предприятия.

2. Определение целей привлечения заемных средств, при этом вероятными целями привлечения заемных ресурсов в будущем могут выступать пополнение оборотных активов, формирование недостающих объемов инвестиционных ресурсов и другие.

3. Определение максимального объема заимствований в хозяйственной деятельности, который определяется следующими факторами:

- эффектом финансового рычага;
- финансовой стабильностью предприятия в длительной перспективе с позиций как самого хозяйствующего субъекта, так и его возможных кредиторов. С учетом данных требований предприятие устанавливает для своей хозяйственной деятельности предел использования заемных средств.

4. Оценка стоимости привлечения заемного капитала из различных источников и объем средств, которого будет достаточно для обслуживания желаемого размера заимствований. Результаты такой оценки служат базой для разработки управленческих решений относительно выбора альтернативных источников привлечения заемных средств, обеспечивающих удовлетворение потребностей предприятия в заемном капитале.

5. Определение структуры заемных средств, привлекаемых на краткосрочной и долгосрочной основе; состав основных кредиторов; формирование приемлемых условий привлечения заимствований.

6. Обеспечение эффективного использования кредитов и своевременных расчетов по ним.

Эффективность управления заемным капиталом должна обязательно оцениваться, таким образом проверяется эффективность политики управления заемным капиталом и реализации финансовой стратегии. Для этого могут использоваться показатели рентабельности,

оборачиваемости, структуры и динамики заемного капитала и другие коэффициенты [1, с.470]. Эффективность управления заемным капиталом должна постоянно отслеживаться с целью принятия оперативных и своевременных решений.

Главными критериями эффективного привлечения кредитов являются:

- а) срок предоставления кредита;
- б) процентная ставка за пользование кредитом;
- в) условия выплаты суммы начисленных процентов;
- г) условия выплаты основной суммы долга;
- д) прочие условия, связанные с получением кредита.

Полный срок использования заемных средств представляет собой период времени с начала их поступления до окончательного погашения всей суммы долга. Он включает в себя три временных периода:

а) срок полезного использования – это период времени, в течение которого предприятие непосредственно использует привлеченные средства в своей хозяйственной деятельности;

б) льготный период – это период времени с момента окончания полезного использования заемных средств до начала погашения долга. В течение данного периода аккумулируются необходимые финансовые ресурсы;

в) срок погашения – это период времени, в течение которого происходит полная выплата основного долга и процентов за пользование заемными средствами. Этот показатель используется в тех случаях, когда выплата основного долга и процентов осуществляется не сразу после окончания срока использования заемных средств, а частями в течение определенного периода времени по предусмотренному графику.

Расчет полного срока использования заемных средств осуществляется в разрезе перечисленных составляющих исходя из целей их применения и сложившейся на финансовом рынке практике установления льготного периода и срока погашения.

Одним из определяющих условий привлечения кредита является срок его предоставления. Оптимальным считается срок, в течение которого полностью реализуется цель привлечения кредита (к примеру, ипотечный кредит – на срок реализации инвестиционного проекта; товарный кредит – на период реализации закупленных товаров).

По используемым видам различают фиксированную ставку процента (устанавливаемую на весь срок кредита) и плавающую ставку процента (с периодическим пересмотром ее размера исходя из ставки рефинансирования Центрального банка, темпов инфляции и конъюнктуры финансового рынка). Время, в течение которого ставка процента не меняется, называется процентным периодом. В условиях высокой инфляции для предприятия предпочтительнее фиксированная ставка либо плавающая ставка с высоким процентным периодом. Размер процентной ставки является определяющим условием при оценке стоимости кредита.

Условия выплаты начисленных процентов сводятся к трем вариантам: выплате всей суммы начисленных процентов в момент предоставления кредита (единовременно); выплате суммы процентов равномерными частями; выплате всей суммы начисленных и неуплаченных про-

центом в момент уплаты основной суммы долга (при погашении кредита). При прочих равных условиях третий вариант является предпочтительным для предприятия.

Условия погашения основной суммы долга характеризуются периодичностью, с которой предприятие обязано его возратить. Эти условия сводятся к трем основным вариантам: частичному возврату основной суммы долга в течение общего периода использования кредита (по графику погашения); полному возврату всей суммы долга по истечении срока использования кредита; возврата основной или части суммы долга с предоставлением льготного периода по истечении срока использования кредита. При прочих равных условиях третий вариант является для предприятия предпочтительней.

Прочие условия, связанные с получением кредита, могут предусматривать необходимость дополнительного страхования, выплаты комиссионного вознаграждения банку, разный уровень размера кредита по отношению к сумме залога или обеспечения и так далее.

В общем виде финансовый рычаг (леверидж) – это финансовый механизм управления рентабельностью собственного капитала за счет оптимизации соотношения используемых собственных и заемных средств. Эффект финансового рычага – это приращение к рентабельности собственных средств, получаемое благодаря использованию кредита, несмотря на его платность. Эффект финансового рычага возникает из-за разницы между экономической рентабельностью и стоимостью заемных средств. Экономическая рентабельность активов представляет собой отношение величины эффекта производства (то есть прибыль до уплаты начисленных процентов за пользование кредитными средствами и налога на прибыль) к суммарной величине совокупного капитала фирмы (то есть всех активов или пассивов предприятия) [1, с.422].

Высокая доля заемного капитала определяет высокий эффект финансового рычага, но, в то же время, и повышенный риск утраты финансовой устойчивости предприятия. При выборе политики финансирования финансовый менеджер, используя финансовый рычаг, должен правильно соотносить увеличение рентабельности капитала и риск потери финансовой устойчивости (независимости) предприятия. Суть данного риска заключается в том, что платежи по кредитам и займам являются обязательными, в случае недостатка средств предприятие будет вынуждено ликвидировать часть своих активов для погашения данного обязательства, что, в свою очередь, приведет к прямым и косвенным потерям.

В процессе финансового управления заемный капитал оценивается по следующим основным элементам:

- 1) стоимость кредита (банковского и лизингового).
- 2) стоимость капитала, привлекаемого за счет эмиссии облигаций;
- 3) стоимость товарного (коммерческого) кредита (в форме краткосрочной или долгосрочной отсрочки платежа);
- 4) стоимость текущих обязательств по расчетам.

Цена банковского кредита, несмотря на разнообразие его видов, форм и условий, определяется на основе процентной ставки за пользование кредитом, которая формирует основные издержки предприятия по его обслуживанию. В процессе оценки требуется внести два уточнения: процентную ставку необходимо увеличить на размер расходов предприятия, обусловленных условиями кредитного соглашения (например, страхование за счет заемщика) и уменьшить на ставку налога на прибыль с целью отражения реальных затрат предприятия.

Если предприятие не несет дополнительных затрат по привлечению банковского кредита или данные расходы несущественны относительно суммы привлекаемых средств, то приведенная формула оценки используется без ее знаменателя (базовый вариант).

Управление стоимостью банковского кредита сводится к выявлению таких предложений на финансовом

рынке, которые данную стоимость минимизируют как по процентной ставке за использование кредита, так и по иным условиям его привлечения (при неизменности привлекаемой суммы кредита и срока его использования) [2, с.159].

б) Стоимость финансового лизинга определяется на основе ставки лизинговых платежей (лизинговой ставки). При этом следует предусмотреть, что данная ставка включает две составляющие:

1) постепенный возврат суммы основного долга (представляет собой годовую норму финансовой амортизации актива, привлеченного на условиях лизинга, согласно которому после его оплаты он передается в собственность арендатору);

2) стоимость непосредственного обслуживания лизингового долга.

Как правило, заемный капитал формируется за счет займов, кредитов, лизинговых операций, а также средств от размещения акций, субсидий, дотации, инвестиции из бюджетных и внебюджетных фондов. Соотношение вышеперечисленных элементов в их общем объеме образует структуру заемного капитала [3, с.133].

Источники и формы привлечения заемных средств предприятием многообразны. Заемные средства классифицируются по целям, источникам, формам и периоду привлечения, а также по форме обеспечения. Следует отметить, что в современных условиях на российских предприятиях, как правило, в структуре заемных средств наибольший удельный вес занимают краткосрочные кредиты банков.

Основными способами предоставления кредитов являются:

- Кредит;
- Кредитная линия;
- Овердрафт.

Рассмотрим подробнее каждый способ предоставления кредитов.

1. Кредит – разовое зачисление денежных средств на счет заемщика (предприятия).

2. Кредитная линия – предоставление денежных средств частями (траншами) в течение заранее определенного периода времени и в пределах установленного лимита выдачи либо лимита задолженности. Возврат денежных средств осуществляется в соответствии со сроками погашения траншей с обязательным погашением всей суммы задолженности в конце срока кредитной линии.

Условиями предоставления кредитной линии может быть предусмотрено предоставление траншей после полного погашения предыдущего транша. По каждому из траншей при этом устанавливается максимальная сумма транша, срок использования и погашения, также может быть ограничено количество возможных траншей [4, с.12].

Выделяют два типа кредитных линий:

1) Кредитная линия с лимитом выдачи. Лимит выдачи – максимальная сумма денежных средств, предоставляемая банком предприятию в течение определенного срока (независимо от графика погашения). Указанный тип кредитной линии применяется, если представляется возможным и целесообразным точно определить общую сумму необходимых денежных средств для осуществления финансирования в соответствии с целью кредитной сделки.

Как правило, кредитная линия с лимитом выдачи применяется для финансирования платежей по контрактам, в которых определены общая сумма и сроки, для финансирования крупных проектов по воспроизводству основных средств.

2) Кредитная линия с лимитом задолженности. Лимит задолженности – максимальный размер единовременной задолженности по кредитной линии, которую может иметь предприятие перед банком на любую дату в течение срока действия кредитного соглашения.

Указанный тип кредитной линии применяется, если не представляется возможным точно определить общую сумму необходимых денежных средств для осуществления финансирования. В основном используется, если в соответствии с целями финансирования требуется осуществлять периодические платежи по контрактам, сроки действия и сумма которых могут изменяться, или производить объемные закупки для хозяйственной деятельности в определенные периоды. Как правило, кредитная линия с лимитом задолженности применяется для пополнения оборотных средств.

3. Овердрафт – кредитование банком расчетного счета предприятия при недостаточности или отсутствии на нем денежных средств в целях оплаты расчетных документов с указанного счета в пределах определенного лимита (лимита кредитования).

Овердрафт используется в случае возникновения у предприятия при осуществлении основной деятельности разрывов в поступлении денежных средств, период которых обычно составляет не более месяца, при этом предприятие обеспечивает стабильные и достаточные обороты по расчетным счетам, открытым в банке.

Наиболее выгодными, на наш взгляд, для предприятия являются долгосрочные займы и кредиты, к которым относятся обязательства со сроком погашения свыше одного года. Долгосрочные источники привлечения являются полноценными инвестиционными ресурсами, которые могут быть вложены в масштабные проекты,

способные окупить издержки предприятия к моменту погашения задолженности [5, с.99].

Использование заёмного капитала является фактором успешного непрерывного функционирования предприятия, способствующим оперативному сокращению дефицита финансовых ресурсов, свидетельствующим о высокой степени надежности среди кредиторов и обеспечивающим повышение рентабельности собственных средств.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. // Управление финансами: Учеб. пособие для вузов. – 3-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. 639 с.
2. Ковалев В.В. Управление финансовой структурой фирмы: учеб.-практ.пособие. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. 256 с.
3. Курилова А.А., Курилов К.Ю. Хеджирование валютных и товарных рисков с использованием опционов предприятиями автомобильной промышленности // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 2. С. 132-137.
4. Курилова А.А. Прогноз развития отечественных и зарубежных предприятий автомобильной промышленности // Международный научный журнал. 2011. № 3. С. 10-14.
5. Курилова А.А., Курилов К.Ю. Механизм управления затратами на предприятиях автомобилестроения на основе финансового планирования // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2010. № 20. С. 98-103.

MANAGEMENT OF THE COMPANY'S BORROWED CAPITAL

© 2012

*A.N. Burganov, financial Director
LLC «Verona-motors-Togliatti, Togliatti (Russia)*

Annotation: In the current economic conditions for the successful conduct of business activity, the company needs in borrowed resources. The effective management of the borrowed capital depend on the company's results.

Keywords: borrowed current assets, financial instruments, management efficiency of borrowed capital, value of credit.

УДК 372.881.1

РЕАЛИЗАЦИЯ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА В ПОДГОТОВКЕ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ТЕХНИЧЕСКИХ ВУЗОВ

© 2012

*М.И. Гаврилова, старший преподаватель
Тольяттинский филиал Московского государственного университета пищевых производств,
Тольятти (Россия)*

Аннотация: Статья посвящена внедрению компетентностного подхода для подготовки преподавателей технических вузов.

Ключевые слова: методологический подход; компетентностный подход; компетентность; конкурентоспособность; инвариантные компетенции.

В соответствии с Федеральным законом «Об образовании» (преамбула), образование понимается как «целенаправленный процесс воспитания и обучения в интересах человека, общества, государства, сопровождающийся констатацией достижения гражданином (обучающимся) образовательных уровней (образовательных цензов)». Исходя из этого определения, можно сказать, что образование – это процесс, а значит ему присуще такое свойство, как протяженность во времени и наличие определенных стадий.

Получение хорошего высшего образования имеет определяющее значение для успешного развития практически любой страны. Меняющиеся технологии на рубеже веков, опираются на высочайший уровень интеллектуальных ресурсов и связываются с геополитической конкуренцией ведущих стран мира за такие ресурсы, которые становятся важнейшими факторами, определяющими не только экономику, но и политику нового века.

На сегодняшний день существует проблема совершенствования методики обучения спецдисциплин

при подготовке преподавателей, которая основана на требованиях ГОС ВПО нового поколения, а также может реализовываться с помощью компетентностного подхода в образовании. Вследствие чего происходит формирования у студентов знаний, умений, навыков и профессиональных компетенций в области специальных технических дисциплин.

В данный момент в России складывается ситуация в образовании определяющая необходимость переосмысления ключевых методологических подходов к практике принятия и реализации решений, а так же связь с обучением и профессиональной подготовкой молодежи к динамично изменяющимся рыночным условиям. Процесс подготовки специалиста в сфере образования играет огромную роль в ориентации на личность и компетентность, которая позволяет существенно облегчить процесс адаптации молодежи к профессиональной среде, повысить ее конкурентоспособность. В наше время все более востребованными становятся компетентные специалисты в образовательной среде, которые способны эффективно действовать в новейших динамичных

социально-экономических обстановках. Целью профессионального образования является приобретение профессиональной квалификации, а так же получения возможности справляться с различными жизненными и профессиональными ситуациями.

Повысить качество образования это одна из актуальных проблем не только для России, но и для всего мирового сообщества. Решить эту проблему можно с помощью связи с модернизацией образования, оптимизацией способов и технологий организации образовательного процесса и, конечно, переосмыслением целей и результатов образования. Формируемый на этой основе компетентностный подход к образованию рассматривается и в контексте Болонского процесса. Как подчеркивает Н.А. Селезнева, «использование подобного подхода может способствовать преодолению традиционных когнитивных ориентаций высшего образования, ведет к новому видению самого содержания образования, его методов и технологий».

Умения использовать эти технологии, понимать их применения, знать слабые и сильные стороны и способы к критическому суждению в отношении информации, распространять массмедийные средства и рекламу; способность учиться на протяжении жизни в качестве основы непрерывного обучения в контексте как личной профессиональной, так и социальной жизни». По мнению специалистов, ключевая компетенция – это адекватное проявления социальной жизни человека в современном обществе. По своей природе они являются социальным отражением особенности взаимодействия, общения, применения информационных технологий.

Как показала практика образовательной деятельности высших учебных заведений, в научно-педагогических исследованиях актуальной становится проблема учебно-методического обеспечения подготовки учителей на основе инновационных подходов, к числу которых относится компетентностный.

Компетентностный подход – это попытка привести образование, в том числе и высшее профессиональное, в соответствие с потребностями рынка труда, а так же это метод моделирования результатов обучения и их представления как норм качества высшего образования (система обеспечения качества). Под результатами мы понимаем набор компетенций, которые включают знания, понимание и навыки обучения, и определяют для программы в целом. Созданная система степеней потребует модификации всей парадигмы высшего образования, таких как метод обучения, процедура и критерии оценки, способы обеспечения качества образования. Разработанная квалификация содержит термины компетенций и результатов обучения, которые находят решения задач по выработки общеевропейского консенсуса в определении степеней с точки зрения того, что выпускники должны уметь делать по завершении обучения. Компетентностный подход позволяет сохранить гибкость и автономию в структуре и содержании учебного плана, что является его преимуществом. Компетентностная модель специалиста, сориентированного на сферу профессиональной деятельности, привязанная к конкретному объекту и предмету труда, тем самым позволяет обеспечить маневренность выпускника в изменяющихся условиях рынка труда. Представленная модель описывается таким набором компетенций, которым должен обладать выпускник вуза, при этом он должен быть подготовлен и иметь степень готовности к выполнению конкретных обязанностей. На сегодняшний день в Российской Федерации (РФ) Департаментом государственной политики в сфере образования основана рабочая группа, которая занимается вопросами по созданию макета структуры государственных образовательных стандартов высшего профессионального образования нового поколения. В ее задачу входит описание характеристик общих целей высшего образования, а

также разработка компетентностных моделей бакалавра и магистра. Сущность модели содержится в том, что компетенции бакалавра по специальности заключаются из компетенций инвариантных к области деятельности и специальных. Так, инвариантными к области деятельности будут являются социально-личностные, общенаучные, общепрофессиональные, экономические и организационно-управленческие компетенции, а специальные компетенции будут разрабатываться применительно к области деятельности для конкретных направлений и специальностей. Если рассматривать к сфере деятельности «техника и технология» то эти компетенции будут описываться производственно-технологическими, расчетно-проектными, экспериментально-исследовательскими, эксплуатационными, а специальные компетенции, которые относятся к сфере деятельности «лингводидактика», будут, состоят из учебно-развивающей, научно-методической, научно-исследовательской, научно-педагогической.

При решении организационно-производственных задач, осуществления проектов магистр должен обладать компетенциями более высокого уровня, а так же владеть современными подходами к работе с персоналом, методикой создания инновационных коллективов. Наряду с этим, в основе магистра является подготовка основных методов организации научных исследований и управления инновационной деятельностью на всех этапах жизненного цикла продукции.

Сданным подходом связывают идеи открытого заказа на содержание образования со стороны развивающегося рынка труда и потенциальных работодателей.

Профессиональные компетенции можно формулировать через личные возможности студента, которые позволяют ему самостоятельно и эффективно решать задачи, выраженные им самим или руководством организации. При этом применять известные теоретические модели при анализе конкретных ситуаций, выработки алгоритма принятия решения, а также умения делать логические обобщения и выводы, используя доступную информационную базу.

Главным условием компетентностного подхода при реализации организации воспитательно-образовательного процесса вуза является использование комплекса профессиональных компетенций, которые обеспечиваются организационно-педагогическим учебным процессом в соответствии с главным направлениям формирования профессиональной компетентности студентов.

Анализируемый подход дает вузам большую академическую свободу, создавая учебные планы и программы, при этом задача преподавателей является выработать у учащихся определенные профессиональные компетенции.

Исходя из выше сказанного, можно сказать, что на сегодняшний день образования педагогов по специальным дисциплинам в условиях информатизации и принятия Болонской декларации показывает, что достаточно остро ощущается востребованность в образовании преподавателей в области технических специализаций. В настоящее время также испытывается отставание вариативной части обучения от социального заказа общества в целом, и рынка труда в частности. Отсюда следует, что необходимы корректировка и предложение методики обучения направленной на адаптацию вариативности содержания к быстро меняющимся потребностям общества в профессионально-компетентностных преподавателей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сенько Ю. В. Стиль педагогического мышления в вопросах: Учебное пособие – М.: Дрофа, 2009. – 272 с.
2. Ярыгин О.Н. Математические аспекты сравнения компетентностей: субъектность, недизъюнктивность, нетранзитивность // Вектор науки ТГУ. 2011. 2. С. 24-28.

3. Сыротюк С.Д. Самообучающиеся организации как перспективная форма управления компетентностью персонала // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. 2012. № 2. С. 72-77.
4. Ярыгин О.Н., Роганов Е.С. Изучение системной динамики как инструмент формирования компетентности менеджера и исследователя // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. 2012. № 2. С. 206-209.
5. Денисова О.П. Система мотивации профессорско-преподавательского состава как показатель качества образования в высшей школе // Вектор науки ТГУ. 2010. № 2. С. 179-184.
6. Третьякова Е.М. Двухуровневое инженерное образование: требования к компетенциям и содержанию образования // Вектор науки ТГУ. 2012. № 1. С. 309-313.
7. Бабошина Э.С. Реализация внутреннего контроля системы управления государственными образовательными учреждениями // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. 2011. № 4. С. 7-12.
8. Денисова О.П. Оценка деятельности образовательной организации на основе аналитического подхода // Вестник Бурятского государственного университета. 2012. № 1.1. С. 78-83.
9. Козак И.В. Ценностно-смысловое ядро как основа становления воспитательной системы инновационной школы // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2012. № 1. С. 32-35.
10. Денисова О.П. Профессиональная успешность сотрудников вуза и эффективность работы в высшей школе при подготовке к экспертизе качества // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. 2012. № 3. С. 17-21.
11. Ярыгин А.Н. Управление качеством подготовки будущих специалистов // Вектор науки ТГУ. 2011. 4. С. 504-510.
12. Андреев А. Знания или компетенции? // Высшее образование в России. 2005. № 2.
13. Богданова А.В., Коновалова Е.Ю. Управление качеством образования в контексте основных противоречий глобализации // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2012. № 1. С. 13-16.
14. Зеер Э.Ф. Компетентностный подход к образованию // Образование и наука. 2005. № 3.
15. Зимняя И.А. Ключевые компетентности как результативно-целевая основа компетентностного подхода в образовании/ И.А. Зимняя. – М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки бакалавра, 2004.
16. Кузьминов, Я.И. Европейский опыт формирования общего понимания содержания квалификаций и структур степеней. Компетентностный подход / Я.И. Кузьминов, Л.Л. Любимов, М.В. Ларионов.

IMPLEMENTATION OF COMPETENCE APPROACH IN THE PREPARATION OF TEACHERS OF TECHNICAL UNIVERSITY

© 2012

M.I. Gavrilova, senior lecturer

Togliatti branch of Moscow State University Food Production, Togliatti (Russia)

Annotation: This paper is devoted to introducing kompetentnostnogo approach for training teachers of technical colleges.
Keywords: methodological approach, competence-based approach, competence, competitiveness, competence invariant.

УДК 376.3

К ВОПРОСУ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДА НАБЛЮДЕНИЯ В ИССЛЕДОВАНИИ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ СЛЕПЫХ И СЛАБОВИДЯЩИХ ЛЮДЕЙ В ПРОЦЕССЕ ИХ АДАПТАЦИИ

© 2012

Ю.Е. Криводонова, психолог отделения социальной реабилитации несовершеннолетних с ограниченными умственными и физическими возможностями здоровья
Бийский территориальный центр социальной помощи семье и детям, Бийск (Россия)

Аннотация: В данной статье наглядно раскрываются особенности межличностного взаимодействия слепых и слабовидящих людей в процессе их адаптации. Метод наблюдения является фактором, способствующим коррекции неадекватности в поведении слепых и слабовидящих.

Ключевые слова: адаптация, межличностное взаимодействие, слепота и слабовидение, метод наблюдения.

В тифлопсихологии и коррекционной педагогике немаловажную роль играет использование метода наблюдения в психологических и педагогических исследованиях личности, поведения и межличностных отношений слепых и слабовидящих людей.

Актуальность проведения наблюдения для педагогов, непосредственно участвующих в реабилитационном процессе объясняется наличием негативных особенностей личности и поведения у слепых и слабовидящих людей, обусловленных дефектом зрения. В результате возникновения сенсорной депривации у человека возникает стресс, который тем или иным образом сказывается на его поведении, межличностных отношениях. Поэтому, проведение метода наблюдения в диагностических целях позволяет наиболее безболезненно выявить негативные особенности слепых и слабовидящих людей, препятствующие их адаптации в обществе, и наметить пути для дальнейшей психолого-педагогической коррекции.

Цель экспериментального исследования стало выявление особенностей поведения, межличностного взаимодействия слепых и слабовидящих людей.

База экспериментального исследования: Центр реабилитации слепых г. Бийска, БПГУ им. В.М. Шукшина.

Выборка испытуемых состояла из 2 групп: 1 группа состояла из слепых и слабовидящих людей, 2 группу составляли зрячие люди (студенты пятого курса факультета психологии). В экспериментальном исследовании принимало участие 66 слепых и слабовидящих людей в возрасте от 17-70 лет и 30 зрячих людей в возрасте от 23-30 лет. Всего в экспериментальном исследовании принимало участие 96 человек.

Введение в экспериментальный план группы зрячих людей позволило сравнить особенности их межличностного взаимодействия с особенностями межличностного взаимодействия слепых и слабовидящих.

Для определения стратегий межличностного взаимодействия людей со зрительными дефектами и зрячих людей нами использовался метод наблюдения.

Метод наблюдения представлял из себя включенное наблюдение в непосредственную деятельность. Экспериментатор общался с испытуемыми в свободно организованной деятельности. Особенности межличностного взаимодействия фиксировались на диктофон.

Информация с диктофона обрабатывалась по следующим выделенным нами критериям, составленными на основе вопросов включенных в методику экспрессивной оценки.

Параметры обработки результатов наблюдения:

Дополняет ли испытуемый содержание своих слов при общении с собеседником другими средствами.

Понимает ли испытуемый эмоции собеседника по интонации его голоса и какие эмоции с какой интонацией у него ассоциируются.

Может ли он найти подходящие интонации голоса для выражения своих чувств другим людям: любви, ненависти, радости.

Умеет ли испытуемый понимать значение слов собеседника: проявление симпатии, интереса, отвлечения внимания? Что помогает понять?

Бывают ли у испытуемого лишние слова, когда он пытается выразить свои мысли и чувства окружающим.

Умеет ли он сдерживать проявления своих отрицательных эмоций и отношений к окружающим людям при общении?

Реагирует ли испытуемый при общении на изменение голоса собеседника, на проявление иронии, волнения.

Чувствует ли испытуемый, что поведение собеседника не соответствует тому, о чем он говорит. В чем это выражается?

Умеет ли испытуемый по выражению голоса собеседника понимать проявление его внимания к вам?

Может ли испытуемый управлять интонацией и выражением голоса в конфликтной ситуации?

Отличается ли его голос выразительностью и помогает ли это вам в общении?

Что может оттолкнуть испытуемого от собеседника при общении?

Использует ли испытуемый мягкие, доверительные интонации, чтобы снять у другого напряженность, вызвать на откровенность, расположить к себе?

Может ли испытуемый по голосу и походке собеседника определить его самочувствие, настроение, состояние?

Может ли испытуемый передать оттенки своих чувств и эмоций окружающим людям при общении с ними?

Может ли испытуемый достаточно тонко и понятно показать с помощью голоса свое доброжелательное отношение к собеседнику?

Можно ли понять по голосу испытуемого, какие чувства он испытывает к собеседнику?

Каким образом испытуемый понимает отношение окружающих к себе, даже если они не демонстрируют это специально?

Бывает ли так, что испытуемый скован и зажат, по-пав в непривычную ситуацию?

Понимает ли испытуемый, когда окружающие огорчены, расстроены, не расположены к общению.

Наблюдение проходило непосредственно в группе, в естественных условиях, но каждый раз в центре внимания находился один из испытуемых представленной выборки.

В последствии диктофонные записи обрабатывались тремя независимыми экспертами. Усредненные данные использовались при обработке и интерпретации результатов.

Для более глубокого анализа и подтверждения достоверности выдвинутой гипотезы использовался метод математической статистики.

В результате проведения качественного анализа, были сделаны следующие выводы. Различия в способе выражения своих чувств – жесты и движения, в группе зрячих и в группе людей со зрительными дефектами незначимы, обе группы считают, что в разговоре, при общении у них появляются лишние движения и жесты.

В то же время обнаружены различия в реагирования

на изменение голоса собеседника и проявления в нем волнения или иронии ($t\text{-}Ст=2,28$, $a=0,03$), причем слепые и слабовидящие люди также реагируют на изменение голоса и появления в нем эмоциональных составляющих (73%), но в меньшей степени, чем зрячие (93%).

Нами были обнаружены значимые различия ($t\text{-}Ст=2,04$, $a=0,04$) в умении выразить отношение к собеседнику невербальными средствами общения (мимикой). Зрячие люди продемонстрировали достаточное умение владения мимикой для выражения чувств и доброжелательного отношения к собеседнику (97%). По сравнению с ними, люди со зрительным дефектом (слепые и слабовидящие) менее успешно могут продемонстрировать свое отношение к собеседнику (81%).

Зрячие, долго общавшиеся со слепыми, сходятся в том, что многие слепые хорошо чувствуют людей. У каждого человека в процессе восприятия людей присутствуют два начала: разумное (рациональное) и эмоциональное.

В процессе восприятия человека человеком, преобладает эмоциональное начало, поэтому при общении с человеком у слепых невольно рисуется его взгляд, улыбка, посадка головы, выражение лица [1].

В понимании отношения к ним других людей, обе группы проявили высокие показатели, но зрячие в большей степени чувствуют положительное или отрицательное отношение собеседника в процессе общения (90%). В то время как у людей со зрительными дефектами, это качество менее выражено (0,70%).

При попадании в непривычную ситуацию и зрячие люди (1%), и люди со зрительными дефектами - зажаты в движениях и позах (78%), при уровне значимости различий ($t\text{-}Ст=2,87$, $a=0,01$).

Большинство слепых людей, как правило, имеют низкую или заниженную самооценку и повышенный уровень критичности к себе и своей внешности, свое появление в незнакомом обществе они переживают также болезненно, как и многие зрячие. Находясь в обществе, слепые стараются общаться только со слепыми, некоторые слепые избегают общения со зрячими из-за чувства своей малоценности. Социально-психологические последствия дефектов зрения проявляются особенно ярко в смешанных коллективах слепых и зрячих, так как в новых условиях возникают затруднения в свободном общении. Слепые становятся заткнутыми, уходящими от контактов со зрячими, занимают позицию изолированного, зависимого от мнения зрячих.

Итак, существуют различия в межличностных взаимоотношениях слепых и слабовидящих людей от межличностных взаимоотношений зрячих: слепые чувствуют отношение других людей, через речь, мимику и жесты; различают основные эмоции – радость, удивление и т.д.; умеют выразить свое отношение к человеку с помощью вербальных и невербальных средств общения [2, 3, 4, 5].

Таким образом, проведенное исследование подтверждает, что метод наблюдения является эффективным в диагностической работе со слепыми и слабовидящими людьми и позволяет наметить пути их адаптации и социализации в обществе зрячих.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Литвак А.Г. Психология слепых и слабовидящих. – М., 1980.
2. Кривонова Ю.Е. Основные подходы к проблеме ценностных ориентаций личности слепых и слабовидящих и их влияние на поведение в процессе выбора профессии // Балтийский гуманитарный журнал. 2012. № 1. С. 12-13.
3. Никашина Н.А. Особенности показателей самореализации личности людей с ограниченным зрением // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2011. № 3. С. 227-230.

4. Криводонова Ю.Е. Влияние ценностных ориентаций личности слепых, слабовидящих на особенности выбора профессии // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2012. № 1. С. 45-51.

5. Криводонова Ю.Е. Основные подходы к проблеме ценностных ориентаций слепых и слабовидящих в процессе их профессиональной подготовки // Самарский научный вестник. 2012. № 1 (1). С. 26-27.

METHOD TO THE QUESTION OF SURVEILLANCE IN THE STUDY OF INTERPERSONAL RELATIONS BLIND AND VISUALLY IMPAIRED IN THEIR ADAPTATION

© 2012

Ju.E. Krivodonova, the psychologist of office of social rehabilitation of minors with limited intellectual and physical opportunities of health

Biysk territorial center of the social help to a family and children, Biisk (Russia)

Annotation: This article clearly describes the peculiarities of interpersonal interaction of the blind and visually impaired people in the process of adaptation. Observation method is a contributing factor to correct inadequate behavior of blind and visually impaired.

Keywords: adaptation, interpersonal interaction, blindness and low vision, the method of observation.

УДК 338.24.01

ПОВЫШЕНИЕ РЫНОЧНОЙ КАПИТАЛИЗАЦИИ КАК ЦЕЛЬ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2012

К.Ю. Курилов, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»

Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Аннотация: Существует множество понятий финансовой стратегии предприятия. Является актуальным уточнение многообразия понятий финансовая стратегия. Также является актуальным уточнение набора элементов, составляющих структуру финансовой стратегии. С учетом этого, в работе дано определение финансовой стратегии, уточнен набор составляющих финансовой стратегии, определена цель финансовой стратегии, заключающаяся в повышении стоимости компании.

Ключевые слова: финансовая стратегия, финансовый механизм, стоимость компании, структура финансовой стратегии, элементы финансовой стратегии.

Планирование является важнейшей функцией управления. Важность этой функции управления подчеркивалась как американскими учеными А.Месконом Дж. Хедуори, советскими исследователями в области управления и новейшими исследованиями в области управления.

Реализация этой функции представляет собой формулирование стоящих перед предприятием целей и задач. При планировании различают различные горизонты – краткосрочное, среднесрочное и долгосрочное.

Планирование деятельности предприятия, особенно на долгосрочную перспективу тесно связано со стратегией предприятия, которая представляет долгосрочный курс целенаправленного управления предприятием для выполнения миссии предприятия.

Различают различные составляющие стратегии предприятия – маркетинговая стратегия, инвестиционная стратегия, корпоративная стратегия и т. д. Каждая из стратегий направлена на достижение конкретных стратегических задач обеспечивающих выполнение общей цели – миссии предприятия см. рис. 1.

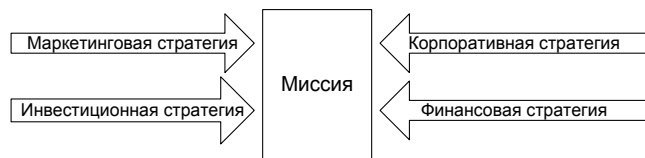


Рис.1 – Взаимосвязь многообразия стратегий предприятия

Среди многообразия составляющих общей стратегии предприятия необходимо выделить финансовую стратегию предприятия. Причина этого в том, что финансы это отношения связанные с процессами накопления, распределения и использования денежных средств которые являются наиболее ликвидным активом, представляющим своеобразную «кровь» в «теле» предприятия. Отсутствие должного внимания к финансам предприятия может привести к кризису в хозяйственной деятельности предприятия и к его банкротству. Наоборот,

эффективная финансовая стратегия, представляющая собой долговременный план управления финансами, в целях достижения стратегических задач будет являться залогом успешной деятельности предприятия в долгосрочной перспективе.

Термин стратегия происходит от греческого *στρατηγία* — «искусство полководца» и поначалу использовалось в области военного дела для обозначения высшей ступени воинской науки. По мере развития хозяйственных отношений внутри общества и хозяйствующих субъектов термин стратегия перешел и в область экономики, финансов и менеджмента.

Важность финансов в хозяйственной деятельности предприятия привело к тому, что среди многообразия стратегий предприятия была выделена финансовая стратегия.

Необходимо отметить, что наряду с финансовой стратегией выделяют и финансовую тактику, которая представляет собой процесс оперативного управления финансами предприятия. Оперативное управление финансами или финансовая тактика является способом достижения стратегических задач поставленных перед финансовой стратегией предприятия. При этом решение этих задач достигается через решение ряда тактических задач см. рис. 2.

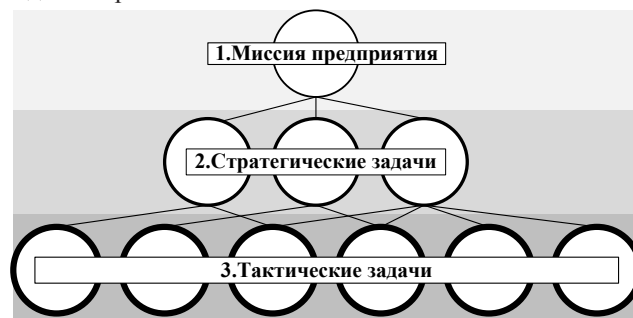


Рис.2 – Взаимосвязь тактики, стратегии и миссии предприятия

Необходимо отметить, что тактическое управление является более простым, так как при тактическом управ-

лении лицо принимающее решение обычно напрямую сталкивается с необходимой для решения задачей и видит ее возможные пути решения и последствия своих решений.

Стратегическое управление является более сложным так задача, требующая решений объективно не определена, а существует множество задач с различными количественными и качественными характеристиками.

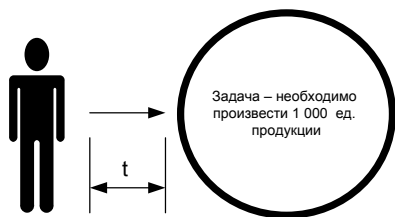


Рис.3 – Процесс определения задачи требующей решения в тактическом управлении



Рис.4 – Процесс определения задачи требующей решения в стратегическом управлении

Таким образом, вопросу стратегического управления должно уделяться больше внимания, чем вопросам тактики, также необходимо уделять большее внимание вопросам подготовки соответствующих специалистов.

Существует несколько подходов к вопросу формирования стратегии, которые можно разделить на две основные группы.

1.Преднамеренные стратегии типичны для бюрократических организаций с жестким централизованным контролем. Они предусматривают последовательное исполнение ранее выбранных стратегических задач предприятия. Преднамеренные стратегии обычно характеризуют наличие четко регламентированных планов, которые исполняются в дальнейшем.

2.Стихийные стратегии – это образ действий, который предполагает наличие согласованности и последовательности в поведении организации, несмотря на отсутствие четко сформулированных до начала действий намерений относительно целей и/или методов их достижения. Стихийные стратегии чаще встречаются в децентрализованных организациях и обычно применяются в условиях неопределенности.

Процесс формирования преднамеренной и стихийной стратегии показан на рис. 5.

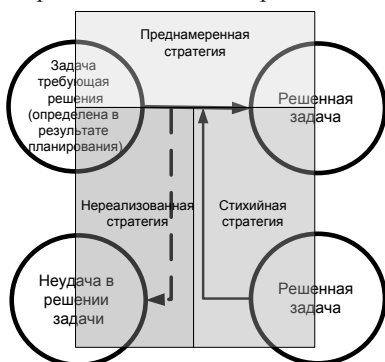


Рис. 5 - Процесс формирования преднамеренной и стихийной стратегии

Необходимо отметить, что стратегия предприятия и ее составляющие являются частью финансового механизма предприятия, который представляет собой часть хозяйственного механизма, который представляет собой систему финансовых отношений с использованием методов и инструментов формирования и распределения финансовых ресурсов, функционирующую с целью увеличения стоимости предприятия [1, с.28] см. рисунок 2. При этом финансовая стратегия предприятия является своеобразным механизмом второго уровня внутри финансового механизма, объединяющая различные «родственные» элементы и методы в единое целое, например дивидендную политику, кредитную политику, инвестиционную политику и пр.

При этом необходимо отметить, что стратегия предприятия с одной стороны является элементом финансового механизма участвующая в преобразовании поступающих ресурсов и информации, а с другой стороны сама определяет его различные составляющие и условия их взаимодействия в зависимости от выбранного долгосрочного плана развития предприятия. Например, многие предприятия обходятся без использования финансовых инструментов, однако по мере роста предприятия, расширения его деятельности и усложнения хозяйственных процессов в финансовую стратегию предприятия могут быть включены различные финансовые инструменты для хеджирования различных валютных, финансовых рисков, а также риска изменения стоимости сырья из которого производится продукция или которое используется для оказания услуг [2, с. 66; 3].

Таким образом, финансовая стратегия выполняет двойственную функцию, с одной стороны - выполняет роль элемента финансового механизма, а с другой - определяет ее содержание и взаимодействие элементов, что подчеркивает ее важность и значение.

Учитывая то, что финансовая стратегия выполняет роль своеобразного механизма внутри более глобального финансового механизма предприятия, составляющие финансовой стратегии можно разделить на две группы - элементы финансовой стратегии и набор отношений между ними.

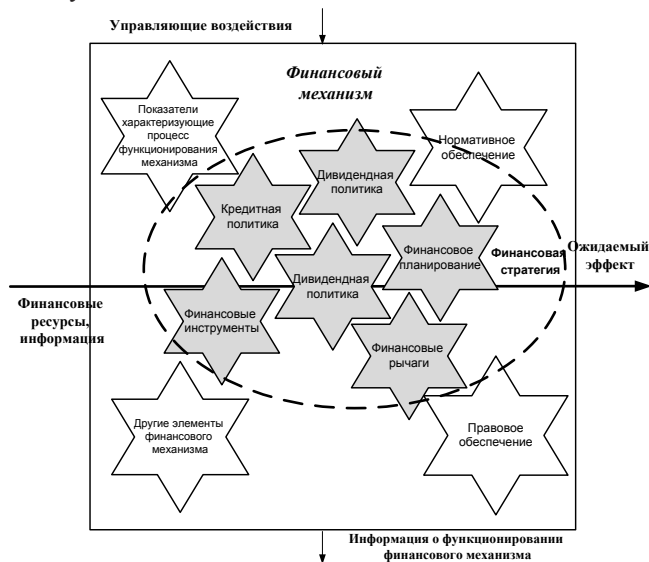


Рис. 6 - Взаимосвязь элементов финансового механизма и финансовой стратегии

Элементы финансовой стратегии в свою очередь подразделяются на финансовые методы и инструменты финансовой стратегии. Под финансовыми методами понимают совокупность приемов и способов позволяющих достичь установленной цели финансовой стратегии.

Инструменты финансовой стратегии – это ее составляющие преобразующие финансовые ресурсы и информацию для дальнейшего использования. Они в свою очередь подразделяются на финансовые инструменты,

финансовые рычаги и показатели, отражающие эффективность функционирования финансовой стратегии. При этом по финансовым рычагам понимается составляющая финансовой стратегии позволяющим получать кратный входящему объему, объем финансовых ресурсов за счет взаимодействия с риском. К финансовым рычагам в соответствии с этим определением можно отнести производные ценные бумаги, кредитования, лизинг, страхование.

Взаимосвязь между элементами финансовой стратегии обеспечивает набор отношений, в который входит правовое обеспечение, которое разрабатывает и утверждает законодатель, а также нормативное обеспечение, формируемое внутри предприятия.

Конкретный набор элементов финансовой стратегии может изменяться в зависимости от отрасли, в которой функционирует предприятия, размера предприятия, задач стоящих перед стратегией предприятия и т. д. Фактически финансовая стратегия предприятия и набор ее составляющих должен пересматриваться каждый раз, когда происходит существенное изменение параметров внутренней и внешней среды.

Например, использование финансовых инструментов позволяющих хеджировать валютные риски выгодно в условиях нестабильного валютного рынка и может привести к значительным убыткам во время бокового тренда на валютном рынке. Поэтому такая составляющая финансовой стратегии как производные финансовые ценные бумаги должна быть включена в состав элементов, а во втором случае удалена из ее составляющих.

С учетом вышесказанного схематично составляющие финансовой стратегии предприятия показаны на рис. 7 в виде блок схемы.

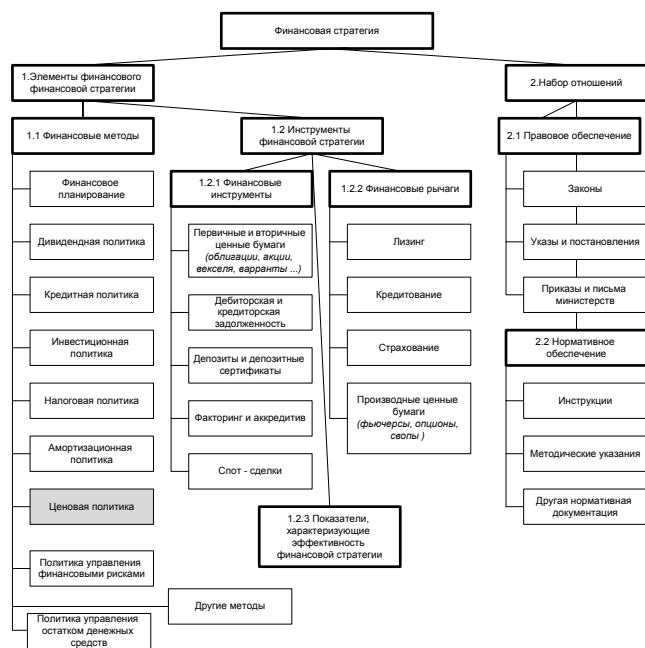


Рис. 7 - Блок схема составляющих финансовой стратегии

Остановимся на основных элементах финансовой стратегии объединенных на рисунке 7 в подгруппу финансовые методы.

Наиболее важной из составляющих является финансовое планирование, которое представляет собой систему обеспечивающую формирование финансовых планов, корректировки финансовых планов и контроля их выполнения. Финансовое планирование обычно осуществляется как на оперативном, так и на стратегическом уровне при этом должна быть обеспечена соответствующая связь.

Дивидендная политика представляет собой комплекс мер направленных на управление дивидендными вы-

платами в целях повышения капитализации компании и одновременного сохранения ее ликвидности. При этом компания при участии мажоритарных акционеров должна найти баланс между возможностью осуществлять инвестиционные проекты за счет снижения объемов или полного прекращения выплаты дивидендов и необходимым объемом дивидендных выплат в благополучные периоды, когда часть прибыли может быть направлена на выплату дивидендов для мотивации акционеров компании. Прозрачность, доступность и последовательность дивидендной политики позволяет довести для всех акционеров компании процедуру выплаты дивидендов и обеспечить прогнозируемость денежных потоков от активов (акций) которые находятся в их собственности.

Кредитная политика связана с определением необходимых объемов финансирования из внешних источников путем привлечения кредитов и займов. Кредитная политика должна быть направлена на снижение стоимости заимствования, обеспечения ликвидности предприятия, а также на поддержание оптимального баланса между сроками заимствования. Например, для финансирования инвестиционных программ финансовые ресурсы должны привлекаться на долгосрочной основе, тогда как для пополнения оборотного капитала должны привлекаться краткосрочные кредиты. В открытых акционерных обществах помимо кредитной политики должна быть предусмотрена и эмиссионная политика, которая должна обеспечивать привлечение средств акционеров для финансирования развития предприятия. Цель политики обеспечить привлечения финансовых ресурсов от существующих и новых акционеров предприятия. Эмиссионная политика должна сохранять баланс между интересами существующих акционеров и задачами предприятия по привлечению финансирования, так как бесконтрольная эмиссия акций может привести к смене мажоритарных акционеров предприятия или привести к корпоративным конфликтам.

Инвестиционная политика связана с поиском, оценкой и выбором наиболее эффективных проектов в производственном процессе предприятия охватывающим процесс закупок, производства и сбыта продукции и услуг. Помимо этого инвестиционная политика должна включать в себя процесс воспроизводства морально и физически устаревших активов предприятия – оборудования, зданий и т. д. В процессе реализации инвестиционной политики предприятия формируется портфель наиболее эффективных и необходимых проектов, определяются направления диверсификации инвестиций, определяются риски каждого инвестиционного проекта и определяются методы их снижения. Инвестиционная политика должна быть связана с кредитной и эмиссионной политикой, так как последние являются поставщиком необходимых финансовых ресурсов для реализации инвестиционных проектов предприятия.

Налоговая политика направлена на оптимизацию сроков и размеров налоговых платежей предприятия в целях повышения ликвидности предприятия и снижения потерь от упущенной выгоды с учетом действующего российского законодательства. Как и инвестиционная политика, налоговая политика должна быть связана с кредитной политикой, а также политикой управления свободными денежными средствами предприятия, так как для своевременной уплаты налогов на счетах предприятия в момент уплаты налогов должен находиться соответствующий объем свободных финансовых ресурсов.

Амортизационная политика предприятия представляет собой выбранное предприятием направление в области списания амортизации и восстановления объектов внеоборотных активов, на которые начисляется амортизация. Правилами бухгалтерского и налогового учета установлены различные способы начисления амортизации объектов внеоборотных активов позволяющие распределить начисляемую амортизацию на себестоимость

продукции (услуг) равномерно или наоборот начислить ее большую часть в необходимом периоде. Таким образом, у предприятия появляется возможность регулировать объем амортизационных по различным группам внеоборотных активов начислений в зависимости от выбранной амортизационной политики. Объем амортизационных отчислений также может влиять на прибыль предприятия, в том числе на объем налогооблагаемой прибыли, которую предприятие может регулировать в зависимости от выбранной налоговой политики (налог на прибыль) и дивидендной политики.

Финансовые риски преследуют коммерческие предприятия практически повсюду - от сделок по кредитованию в виде риска повышения процентных ставок до риска изменения стоимости валюты в валютных контрактах. При этом необходимо понимать, что риск несет в себе не только угрозу потери финансовых ресурсов, но и возможность получения дополнительной прибыли. Поэтому политика управления финансовыми рисками должна быть направлена не только на снижение финансовых рисков предприятия, но и на использования риска как финансового рычага с целью получения дополнительной прибыли, например от спекулятивных операций с производными ценными бумагами. Политика управления финансовыми рисками должна быть связана с частью других политик, например с кредитной политикой в целях обеспечения хеджирования соответствующих рисков. Например, в случае с кредитной политикой должна быть обеспечена своевременное хеджирование рисков роста процентных ставок по заключенным кредитным договорам.

Денежные средства предприятия являются наиболее ликвидным активом предприятия, позволяющим в любой момент погасить задолженность предприятия, оплатить налоги или извлечь до от размещения средств на депозите или от спекуляций с ценными бумагами. Поэтому политика управления свободным остатком денежных средств предприятия является одной из важных составляющей финансовой стратегии. В данной политике должен быть определен минимальный остаток денежных средств на расчетном счете предприятия для удовлетворения наиболее срочных платежей, а также определены способы размещения свободных денежных средств в доходных операциях – депозиты, инвестиции в ценные бумаги, спекуляции и т. д. Успешное управление остатком денежных средств позволит создать дополнительный доход и обеспечить предприятие свободными денежными средствами для обеспечения срочных платежей.

Взаимодействуя между собой элементы финансовой стратегии, обеспечивают выполнение ее цели. В целом они образуют структуру финансовой стратегии S которая определяется элементами M и отношениям между элементами R, $S=(M;R)$. Набор элементов и отношений между ними определяется целью функционирования финансового механизма, которая может быть различна для различных уровней финансового механизма.

При этом цель финансовой стратегии обычно совпадает с целью деятельности организации и достигается за счет решения поставленных перед финансовой стратегией задач.

Определение цели деятельности организации является дискуссионным и определяется по-разному различными авторами.

Рассмотрим общепринятые подходы к определению цели деятельности организации.

- 1.Максимизация прибыли (Maximization Profit);
- 2.Гармонизация конфликтующих целей различных групп юридических и физических лиц, имеющих непосредственное отношение к данному предприятию;
- 3.Максимизация добавленной стоимости (Economic Value Added Maximization)
- 4.Максимизация стоимости предприятия (Firm Wealth Maximization).

Проведем сравнение указанных выше подходов к определению цели деятельности коммерческого предприятия см. табл. 1.

Таблица 1 - Сравнение подходов к определению цели деятельности коммерческой организации

Критерий для сравнения	Максимизация прибыли	Гармонизация конфликтующих целей	Максимизация добавленной стоимости предприятия	Максимизация стоимости предприятия
Значимость для собственников предприятия	+	+	-	+
Значимость для других заинтересованных лиц	-	+	+	-
Объективность определения значения показателя	+	-	+	+
Простота и оперативность расчета показателя	+	-	+	+
Наличие доступной информации для расчетов	+	-	+	+
Учет факторов риска	-	-	-	+
Учет отраслевой специфики предприятия	-	-	-	+
Учет размера бизнеса	-	-	-	+
Учет национальных особенностей	-	-	-	+

Сравнительный анализ подходов к определению цели деятельности организации говорит о том, что наиболее важной является цель максимизации стоимости организации.

С точки зрения собственников предприятия максимизация стоимости предприятия является также основной целью. Благополучие собственников предприятия может увеличиваться за счет выплаты предприятием дивидендов и/или увеличения стоимости вложенного в предприятие капитала.

Выплата дивидендов - это краткосрочный процесс, который происходит один раз в год. При этом увеличивая прибыль, необходимую для выплаты дивидендов, можно упустить стратегическую перспективу, приняв решение о выплате дивидендов в ущерб развитию стратегии предприятия. Выплата дивидендов приводит к оттоку денежных средств предприятия, снижая ликвидность предприятия и может привести к финансовым проблемам в случае несогласованности дивидендных выплат с текущими и стратегическими потребностями предприятия [4, с.27].

Доход в виде дивидендов обычно составляют очень незначительную сумму, тогда как рост стоимости предприятия увеличивает вложенный акционерами капитал несколько раз.

Хорошим примером является известная интернет компания Google. На рис. 8 показана динамика изменения стоимости акций данной компании. За период с августа 2004 года цена акций компании выросла в 8,97 раз.

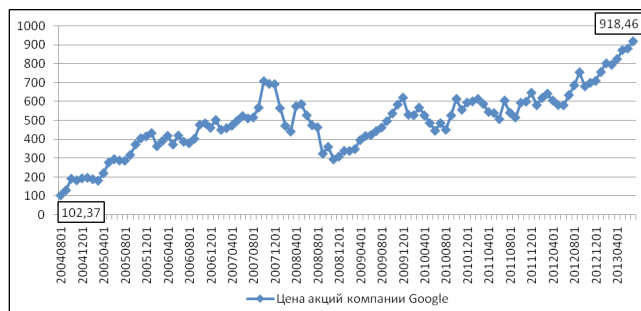


Рис. 8 - Динамика изменения стоимости акций Google за период с 2004 по 2013 годы

При этом компания на протяжении всего периода с 2004 по 2012 год, при наличии чистой прибыли не выплачивала дивидендов.

Из рис. 9 видно что доходность акций компании Google выше чем доходность индекса Доу Джонса.

Таким образом, компания Google не выплачивая дивидендов акционерам компании увеличила их благосостояние с 2004 года почти в 9 раз.

Необходимо отметить, что рост стоимости предприятия происходит при достижении очень широкого спектра целей, которые включают в себя:

- a. рост прибыльности предприятия и стабильность выплаты дивидендов (доходов) акционеров;
- b. оптимизация затрат;
- c. рост доли рынка, увеличение темпов роста продаж;
- d. улучшение показателей оборачиваемости капитала, ликвидности, платежеспособности предприятия;
- e. развитая и эффективная политика в области персонала предприятия;
- f. эффективная политика мотивации менеджеров предприятия;
- g. эффективная экологическая политика;
- h. эффективная антикоррупционная политика.



Рис. 9 - Динамика изменения доходность акций компании Google и индекса Доу Джонса

Следовательно, критерий «увеличение стоимости предприятия» можно использовать в качестве оценки эффективности деятельности предприятия и его финансовой стратегии. Выбор определен следующими аргументами:

- рост капитализации отвечает ожиданиям собственников (акционеров) – главных субъектов в системе экономических интересов и соответствует принципиальным интересам стейкхолдеров;
- положительная динамика показателя характеризует не только рост финансового потенциала, но и отражает факт внешнего признания наличия нематериальных активов, превращающихся в решающий фактор инновационного развития организации в долгосрочной перспективе;
- показатель интегрирует в единый комплекс различные цели и задачи отдельных структурных подразделений и функциональных служб организации, позволяя обеспечить единую направленность и координацию их действий, обеспечивая эффективность предприятия и может являться целью финансовой стратегии предпри-

ятия. Таким образом, стоимость предприятия является обобщающим показателем, объединяющим в себе различные задачи деятельности предприятия (увеличение прибыли, гармонизация отношений и пр.) который может использоваться для оценки эффективности финансовой стратегии предприятия [5-6].

Объективно это подтверждает анализ корреляции рыночной стоимости компаний и их основных показателей деятельности – стоимости поглощения, кэш-фло, выручки за текущий и прошлый год, чистой прибыли, EBIT, EBITDA проведенный по данным сайта «Дамодаран онлайн» для фондовых рынков США, Японии, Великобритании, России и других 10 стран, для более чем 100 компаний акции и депозитарные расписки которых котируются на биржах мира.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Курилова А.А. Принципы формирования и реализации риск-ориентированного финансового механизма управления затратами на основе теории активных систем // Финансовая аналитика: Проблемы и решения. 2011. № 16. С. 27-37.
2. Курилова А.А. Использование инструментов финансового инжиниринга в финансовом механизме управления затратами на предприятии автомобильной промышленности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2010. № 2. С. 65-70.
3. Латанова Е.В., Курилова А.А. Понятие финансовой стратегии и этапы ее формирования // Балтийский гуманитарный журнал. 2012. № 1. С. 16-18.
4. Шуклов Л.В. Управление финансами в контексте жизненного цикла организации // Финансовая аналитика: Проблемы и решения. 2011. № 25. С. 23-30.
5. Аюпов А.А., Макеева Ю.Н. Анализ применения финансовых инноваций зарубежных банков в деятельности российских финансово-кредитных организаций // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2010. № 1. С. 57-59.
6. Аюпов А.А., Курилов К.Ю., Курилова А.А. Применение инструментов финансового инжиниринга в финансовом механизме управления затратами предприятиями автомобильной промышленности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2010. № 2. С. 20-26.

IMPROVING MARKET CAPITALIZATION AS A GOAL FINANCIAL STRATEGIES FOR COMMERCIAL COMPANIES

© 2012

K.Yu. Kurilov, candidate of economic sciences, associate professor of the department “Finance and Credit”
Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Annotation: There is a set of concepts of financial strategy of the enterprise. Specification of variety of concepts financial strategy is actual. Actual specification of a set of the elements making structure of financial strategy also is. In view of it, in work definition of financial strategy is given, the set making financial strategy is specified, the purpose of financial strategy consisting in increase of cost of the company is determined.

Keywords: financial strategy, the financial mechanism, cost of the company, structure of financial strategy, elements of financial strategy.

Аннотация: Тема управления оборотным капиталом актуальна для любого предприятия, вне зависимости от того, крупное оно или малое. Принято выделять такие компоненты оборотного капитала, как производственные запасы, дебиторская и кредиторская задолженность, денежные средства. Предлагается рассмотреть роль и значение оборотного капитала, основные элементы оборотного капитала и стратегии финансирования оборотного капитала.

Ключевые слова: оборотный капитал, элементы, стратегии финансирования, дебиторская, кредиторская задолженность, структура.

Наличие оборотного капитала является обязательным условием производства и реализации продукции предприятием. Оборотный капитал, обеспечивает непрерывность процесса производства, во многом определяет его эффективность. При рентабельной работе и рациональном налогообложении прибыли предприятия имеют возможность направлять часть прибыли на пополнение собственного оборотного капитала, участвуя в расширенном воспроизводстве. С другой стороны, скорость оборачиваемости средств, вложенных в оборот, влияет на финансовое положение предприятия, его платежеспособность.

Материальной основой производственной деятельности предприятия являются производственные фонды в виде средств труда. В процессе функционирования средства труда и предметы труда по-разному и в разной степени переносят свою стоимость на стоимость производимого продукта. Этим и обусловлено деление производственных фондов на основные и оборотные.[1,с.72]

Оборотный капитал по составу подразделяется на две составляющие: оборотные фонды и фонды обращения. Объединение оборотных фондов и фондов обращения в единую систему оборотного капитала обеспечивает бесперебойный кругооборот средств. При этом происходит постоянная и закономерная смена форм авансированной стоимости: из денежной она превращается в товарную, затем в производственную, снова в товарную и денежную.[2,с.34]

Движение оборотных производственных фондов и фондов обращения носит одинаковый характер и составляет единый процесс. Это дает возможность объединить оборотные производственные фонды и фонды обращения в единое понятие — оборотный капитал.

Оборотный капитал (его синоним в отечественном учете — оборотные средства) — мобильные активы предприятия, возобновляемые для обеспечения текущей деятельности предприятия, вложения в которые как минимум однократно оборачиваются в течение одного производственного цикла. По материально-вещественному признаку в состав оборотного капитала включаются: предметы труда (сырье, материалы, топливо и т. д.), готовая продукция на складах предприятия, товары для перепродажи, денежные средства и средства в расчетах. Оборотный капитал обеспечивает непрерывность текущей деятельности предприятия и при этом в любой момент времени находится в каждой стадии кругооборота (рис. 1).

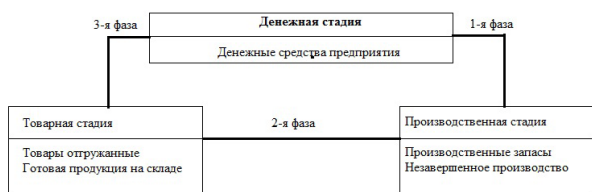


Рис.1 – Схема кругооборота оборотного капитала
Оборотный капитал принято подразделять на :

— постоянный оборотный капитал (синоним: системная часть текущих активов) — та часть текущих активов денежных средств, дебиторской задолженности и производственных запасов, потребность в которых относительно постоянна в течение всего операционного цикла;

— переменный оборотный капитал (синоним: варьирующая часть текущих активов) — та часть текущих активов, потребность в которых возникает лишь в пиковые моменты операционного цикла или необходима в качестве страховки. Например, потребность в дополнительных производственно-материальных запасах может быть связана с поддержкой высокого уровня продаж во время сезонной реализации. В то же время по мере реализации возрастает дебиторская задолженность. Добавочные денежные средства необходимы для оплаты поставок сырья и материалов, а также трудовой деятельности, предшествующих периоду высокой деловой активности.

Оборотный капитал типичной компании составляет большую часть всех ее активов. Контроль за состоянием товарно-материальных запасов и дебиторской задолженности как составляющими оборотного капитала является необходимым условием успешной работы фирмы. Это особенно важно для быстро растущих компаний, так как вложения в такие активы могут быстро выйти из-под контроля. Управление денежными средствами, дебиторской задолженностью, кредиторской задолженностью, начислениями и другими средствами краткосрочного финансирования — прямая обязанность финансистов предприятия. Принятие решений по вопросам, связанным с оборотным капиталом, является непрерывным процессом, поэтому финансовому руководству необходимо уделять ежедневное внимание этим вопросам.

В процессе производственной деятельности происходит постоянная трансформация отдельных элементов оборотного капитала. Предприятие покупает сырье и материалы, производит продукцию, затем продает ее, часто в кредит, в результате образуется дебиторская задолженность, которая через некоторый промежуток времени превращается в денежные средства (рис. 2).



Рис.2 – Кругооборот оборотного капитала

Таким образом, в управлении оборотным капиталом основную роль играет оптимизация значений его элементов, поэтому необходимо подробно их рассмотреть.

Важнейшей финансово-хозяйственной характеристикой предприятия является ликвидность, т. е. способность вовремя гасить краткосрочную кредиторскую задолженность. Для любого предприятия достаточный

уровень ликвидности является одной из важнейших характеристик стабильности хозяйственной деятельности. Потеря ликвидности чревата не только дополнительными издержками, но и периодическими остановками производственного процесса. Принятие финансовых решений в отношении оборотного капитала базируется на поиске оптимального сочетания риска и доходности на вкладываемые средства. Под риском в данном случае понимается риск потери ликвидности при невозможности погасить обязательства из-за нехватки денежных средств. В связи с этим при принятии решений необходимо рассчитать все альтернативы вложений в оборотный капитал и выбрать наиболее приемлемые в данной организации. [3, с.123]

Если денежные средства, дебиторская задолженность и товарно-материальные запасы поддерживаются на относительно низких уровнях, то вероятность неплатежеспособности и нехватки средств для осуществления рентабельной деятельности велика. С этой точки зрения можно сформулировать простейший вариант управления оборотным капиталом, сводящий к минимуму риска потери ликвидности: чем больше превышение текущих активов над текущими обязательствами, тем меньше степень риска. Таким образом, нужно стремиться к наращиванию чистого оборотного капитала (рис. 3).

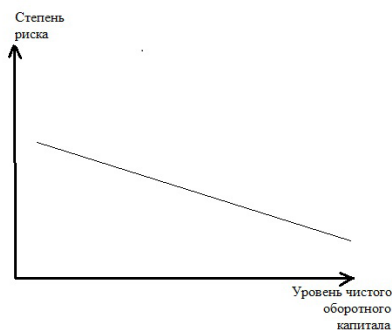


Рис.3 – Риск и уровень оборотного капитала

Совершенно иной вид имеет зависимость между прибылью и уровнем оборотного капитала (рис. 4.). При низком уровне оборотного капитала производственная деятельность не поддерживается должным образом, отсюда — возможная потеря ликвидности, периодические сбои в работе и низкая рентабельность.

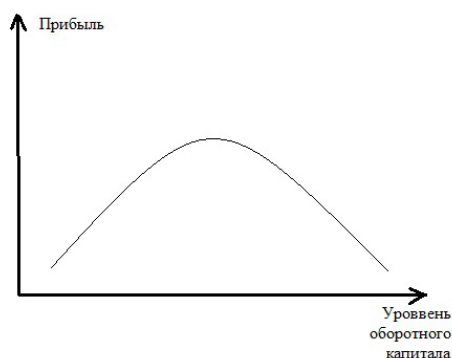


Рис.4 – Взаимосвязь прибыли и уровня оборотного капитала

При оптимальном уровне оборотного капитала прибыль становится максимальной. Дальнейшее повышение величины оборотного капитала приведет к тому, что предприятие будет иметь в распоряжении свободные, бездействующие текущие активы, а также излишние издержки финансирования, что повлечет снижение прибыли. В связи с этим сформулированный выше вариант

управления оборотным капиталом, связанный со снижением риска ликвидности, не совсем верен.

Таким образом, управление оборотным капиталом — это поиск компромисса между риском потери ликвидности и эффективностью работы, который сводится к решению двух основных задач:

1) обеспечение платежеспособности. Предприятие, не имеющее достаточного уровня оборотного капитала, может столкнуться с риском неплатежеспособности;

2) обеспечение приемлемого объема, структуры и рентабельности активов. Каждое решение, связанное с определением уровня денежных средств, дебиторской задолженности и производственных запасов, должно быть рассмотрено как с позиции рентабельности данного вида активов, так и с позиции оптимальной структуры оборотного капитала. [4, с.181]

Любая организация устанавливает наиболее оптимальную для себя стратегию в отношении управления оборотным капиталом и придерживается ее на протяжении своего существования. Наиболее часто на практике используются три стратегии в области формирования объема и структуры оборотного капитала (рис. 5).

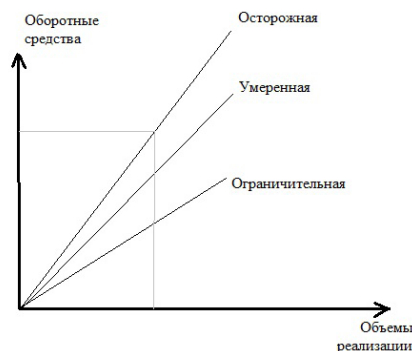


Рис.5 – Стратегии формирования объема и структуры оборотного капитала

Осторожная стратегия характеризует организации, которые допускают относительно высокий уровень денежных средств, запасов и ликвидных ценных бумаг, имеющихся в наличии. При этом объем реализации стимулируется политикой кредитов, предоставляемых покупателям, что также приводит к высокому уровню дебиторской задолженности. При ограничительной стратегии денежные средства, товарные запасы и задолженность сведены до минимума. Умеренная стратегия является средней между двумя описанными.

Оптимально для любой организации было бы поддерживать минимально необходимый уровень оборотного капитала, так как превышение этого уровня приводит к увеличению потребностей в финансировании без соответствующего увеличения прибыли. При ограничительной же политике необоснованное сокращение оборотного капитала приводит к падению объема реализации, неэффективности производства по причине нехватки товарно-материальных запасов.

В условиях неопределенности осторожная стратегия не может быть эффективной, так как при этом фирме помимо минимально необходимой суммы денежных средств и запасов (в зависимости от ожидаемых выплат и объема реализации) потребуются дополнительные суммы — страховой запас на случай непредвиденных отклонений от ожидаемых величин.

Ограничительная стратегия в отношении оборотного капитала предполагает получение выгоды от меньшего объема финансовых ресурсов, находящихся в обороте, но вместе с тем она несет и наибольший риск. Для осторожной стратегии верно обратное. Таким образом, в отношении двух данных стратегий не выполняется условие оптимального соотношения между уровнем до-

ходности и риска.

Кроме того, ограничительная стратегия ведет к ускоренно оборачиваемости запасов и дебиторской задолженности. Следовательно, ее результатом является относительно короткий период обращения денежных средств. При осторожной стратегии допускаются более высокие уровни запасов и дебиторской задолженности и, следовательно, более продолжительные периоды обращения запасов, задолженности и денежных средств. В результате проведения умеренной стратегии продолжительность обращения денежных средств находится на промежуточном уровне между описанными.

В области финансирования оборотного капитала также можно выделить несколько основных стратегий:

Консервативная стратегия — стратегия минимизации краткосрочных обязательств и максимизации размера чистого оборотного капитала. Она гарантирует постоянную ликвидность, но является дорогостоящей, так как долгосрочные обязательства имеют большую стоимость и требуют постоянного обслуживания. В связи с этим большие издержки по привлечению финансирования порождают риск снижения доходности собственного капитала. Такая стратегия оптимальна в случаях инфляции, увеличивающей стоимость краткосрочных источников финансирования; нестабильности работы и отсутствия надежных поступлений денежных средств; при льготных условиях долгосрочного заемного финансирования.

Агрессивная стратегия — стратегия покрытия текущих активов преимущественно текущими обязательствами и минимизации чистого оборотного капитала. Риск потери ликвидности при такой стратегии максимален, так как при возникновении потребности погасить все краткосрочные обязательства компания будет вынуждена реализовать основные средства.

Соотношение отдельных составляющих оборотного капитала в общей величине характеризует структуру оборотного капитала. Структура оборотного капитала зависит от ряда факторов и изменяется во времени. В различных отраслях она имеет существенные отличия и выражает особенности производственного процесса, технологии, организации производства и условий реализации продукции. Выделяют факторы, влияющие на оборачиваемость оборотного капитала К факторам внешнего характера относятся: сфера деятельности предприятия, отраслевая принадлежность, масштабы предприятия, экономическая ситуация в стране и связанные с ней условия хозяйствования предприятия. Внутренние факторы — система управления оборотным капиталом, стратегия его финансирования, ценовая политика предприятия, структура активов, методика оценки запасов и др. [5, с.234]

Тема управления оборотным капиталом актуальна для любого предприятия, вне зависимости от того, крупное оно или малое. Неадекватная оценка финансовых проблем способна разрушить самую перспективную идею. Управление оборотным капиталом подразумевает оптимизацию его величины, структуры значений его компонентов. Принято выделять такие компоненты оборотного капитала, как производственные запасы, дебиторская и кредиторская задолженность, денежные средства. В процессе производственной деятельности происходит постоянная трансформация отдельных элементов оборотного капитала. Предприятие покупает сырье и материалы, производит продукцию, затем продает ее, как правило, в кредит. В результате образуется дебиторская задолженность, которая через некоторый промежуток времени превращается в денежные средства. Этот кругооборот средств происходит постоянно. [6, с.113]

Грамотное управление этими процессами имеет принципиальное значение для итогов деятельности предприятия. Необоснованные управленческие решения могут привести к банкротству фирмы. Можно утверждать, что значительная часть из тех российских предприятий, которые близки к банкротству, находятся в состо-

янии неплатежеспособности именно из-за того, что принимаемые их управленцами решения были неадекватны сложившимся условиям. Необоснованно большие кредиты, высокая и растущая доля постоянных издержек, нерациональная структура собственного капитала — типичные причины банкротства российских фирм [7, с.33]

Принятие финансовых решений в отношении оборотного капитала сводится к поиску компромисса между риском потери ликвидности и эффективностью работы. И это приводит к необходимости решения двух задач: обеспечение платежеспособности и обеспечение приемлемого объема, структуры и рентабельности активов [8, с.156; 9-16].

Основным показателем, характеризующим степень интенсивности использования оборотного капитала, выступает финансовый цикл. Данный показатель позволяет судить, в течение какого времени оборотный капитал проходит все стадии кругооборота на данном предприятии.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бернштейн Л. А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика, интерпретация. М., 2009.
2. Финансы предприятий / под ред. Е. И. Бородиной. М., 2008.
3. Бланк И. А. Управление активами и капиталом предприятия. Киев.: Ника-Центр, Эльга, 2009. 448 с.
4. Дубров А. М., Лагоша Б. А., Хрусталева Е. Ю. Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе. М., 2006; Качалов Р. М. Управление хозяйственным риском. М., 2012.
5. Карпик Я.М. Анализ оборотных средств предприятий в условиях рыночных отношений. Новосибирск, 2009. 50 с.
6. Курилов К.Ю. Место и роль российского автопрома в мировой автомобильной промышленности по итогам 2010 г // Аудит и финансовый анализ. 2012. № 3. С. 411-419.
6. Курилов К.Ю. Разработка корпоративного механизма управления дочерними обществами // Тольятти, 2004.
7. Курилова А.А. Использование инструментов финансового инжиниринга в финансовом механизме управления затратами на предприятиях автомобильной промышленности // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. 2010. № 2. С. 65-70.
8. Курилова А.А. Методология и инструментарий финансового механизма управления затратами на предприятиях автомобильной промышленности. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук // ГОУВПО «Марийский государственный технический университет». Йошкар-Ола, 2011.
9. Латанова Е.В., Курилова А.А. Понятие финансовой стратегии и этапы ее формирования // Балтийский гуманитарный журнал. 2012. № 1. С. 16-18.
11. Ушанов И.Г. Основные направления интеграции моделей EVA, BSC и технологий ABC // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. 2010. № 2. С. 77-81.
12. Чирков С.В. Стратегическое планирование // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. 2011. № 1. С. 46-49.
13. Ильяшенко В.А. Институциональный подход в снижении издержек на предприятиях в машиностроении // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. 2010. № 2. С. 44-49.
14. Чирков С.В. методы и подходы к формированию цены // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. 2011. № 2. С. 48-52.
15. Кобелева И.В. Основные направления реализации концепции устойчивого развития экономики // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. 2011. № 4. С. 34-38.
16. Чирков С.В. Классификация затрат, включаемых в себестоимость продукции // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. 2010. № 3. С. 42-47.

I.A. Lisov, economist
Ltd. "Red-M", Togliatti (Russia)

Annotation: The theme of working capital management is relevant for any business, regardless of whether large or small. Make working capital components such as inventory, accounts receivable and accounts payable, cash. A review of the role and value of working capital, working capital and main elements of the strategy for financing working capital.

Keywords: working capital items accounts receivable funding strategy, accounts payable debts, structure.

УДК 336.7

О НЕОБХОДИМОСТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЛИКВИДНОСТИ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

© 2012

О.А. Мазанова, начальник юридического отдела
ЗАО КБ «МОА-КРЕДИТ», Тольятти (Россия)

Аннотация: В статье отмечается, что в связи с кризисными явлениями проблема совершенствования системы показателей ликвидности в банковском секторе приобрела большую актуальность. Рассмотрены международные подходы к решению проблем управления ликвидностью банков с анализом предстоящего внедрения принципиально новых регулятивных стандартов.

Ключевые слова: банк, ликвидность, управление риском, базельские стандарты.

В современных рыночных условиях встает вопрос о необходимости совершенствования показателей ликвидности в банковском секторе. Это обусловлено тем, что по результатам оценки причин, факторов и последствий прошедшего банковского кризиса российским и международным банковскими сообществами был сделан вывод о ненадлежащем и неэффективном управлении риском ликвидности в кредитных организациях.

Глобальный финансовый кризис 2008 г. показал, что состояние ликвидности отдельных банков:

- оказывает влияние на ликвидность банковской системы в целом;
- провоцирует кризис платежеспособности в нефинансовом секторе;
- отрицательно влияет на темпы экономического развития страны.

В целях устранения недостатков в управлении риском ликвидности в банках Базельским комитетом по банковскому надзору разработаны международные стандарты по оценке и мониторингу риска ликвидности [1].

Комитет предлагает два стандарта регулирования риска ликвидности, разработанные для разных, но взаимно дополняющих целей. Первая цель состоит в том, чтобы обеспечить надежный уровень ликвидности банков в краткосрочном периоде посредством создания запаса высоколиквидных ресурсов, позволяющего продолжать деятельность в условиях стресса в течение одного месяца. Для этого Комитет разработал показатель краткосрочной ликвидности (LGR).

Вторая цель заключается в том, чтобы обеспечить устойчивость в долгосрочном периоде посредством создания дополнительных стимулов для банков по привлечению финансирования из более надежных источников на постоянной структурной основе. Для достижения этой цели разработан показатель чистого стабильного фондирования (NSFR), отражающий структурные аспекты выбора источников финансирования.

Таким образом, Базель III для оценки стабильности банков вводит два норматива ликвидности, которые должны стать внешними индикаторами устойчивости банков на случай возникновения кризисных проблем с ликвидностью [2].

В российской банковской практике стандарты ликвидности будут применяться: в качестве обязательных по краткосрочной ликвидности – с 01.01.2015; по показателю чистого стабильного фондирования – с 01.01.2018.

В настоящее время банками проводится подготовительная работа по использованию данных показателей. Банком России, как отмечено в Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до

2015 года, определен период наблюдения за этими показателями с 2012 г. до момента обязательного применения [3].

Основным стандартом является показатель краткосрочной ликвидности (LGR), определяемый как отношение не обремененных высоколиквидных активов, которые можно конвертировать в денежные средства в течение 30 дней, к чистому оттоку денежных средств за 30 дней.

Смысл этого показателя состоит в том, что банки должны постоянно поддерживать запас высоколиквидных активов в размере не менее величины вероятного чистого оттока средств в течение 30 дней. Вероятный отток средств рассчитывается с учетом возникновения стрессовой ситуации. Сценарные параметры стрессовой ситуации будут определяться органами банковского надзора.

Базельский комитет предлагает учитывать семь различных стресс-факторов, влияющих на возникновение дефицита ликвидных средств в кредитных организациях. Думается, что наиболее актуальными для наших банков являются отдельные стресс-факторы:

- отток вкладов населения;
- отсутствие доступа к необеспеченным источникам финансирования;
- колебание рыночной стоимости залога.

Отечественные органы банковского надзора в качестве параметров стрессовой ситуации могут также применять следующие:

- одномоментное использование всех неиспользованных кредитных линий клиентами банков;
- наличие средств для финансирования запланированного роста активов;
- потребность в ресурсах, не вытекающую из уже заключенных договоров, но в целях минимизации репутационного риска.

Учет этих стресс-факторов при определении потребности в ликвидных средствах может предотвратить или смягчить ситуацию резкого прекращения кредитования экономики в момент кризиса ликвидности банков, как это случилось в кризис 2008г.

В соответствии с представленными рекомендациями в состав доступных ликвидных активов будут входить: наличность; резервы в центральном банке; ценные бумаги как требования, гарантированные государствами, центральными банками, нефедеральными публичными компаниями, Международным валютным фондом и иными международными организациями. Предполагается включать эти активы в расчет коэффициента в размере 100 %.

Активы, подверженные значительной рыночной во-

латильности или кредитному риску (корпоративные ценные бумаги или ценные бумаги, выпущенные банками), будут включаться в расчет со значительными дисконтами. При этом они должны отвечать ряду требований.

Наиболее сложен механизм расчета чистых оттоков наличности, который банки будут обязаны применять с учетом стресс-сценариев. Под чистыми оттоками понимаются кумулятивные ожидаемые оттоки за минусом кумулятивных ожидаемых притоков в специфических стресс-сценариях в конкретный период времени.

Таким образом, этот нормативный коэффициент может способствовать более глубокому анализу ликвидности на прогнозируемый – краткосрочный период и стимулировать банки поддерживать более высокий уровень ликвидных активов. Он должен базироваться не только на данных балансовых отчетов, но и на прогнозе денежных потоков в ближайшем будущем.

Данный стандарт по рекомендации Базельского комитета должен стать ключевым элементом в управлении ликвидности банков.

Представляется, что предлагаемый стандарт ликвидности не заменяет действующих нормативов краткосрочной ликвидности, установленных Банком России и обязательных для выполнения кредитными организациями.

В настоящее время кредитные организации рассчитывают:

- норматив мгновенной ликвидности (Н2), определяемый как отношение высоколиквидных активов к обязательствам до востребования;

- норматив текущей ликвидности, определяемый как отношение ликвидных активов (до востребования и сроком до 30 дней) к обязательствам сроком до востребования и до 30 дней [5].

Данные нормативы характеризуют соотношение активов и пассивов по видам и срокам на определенную дату в прошлом (в лучшем случае на настоящий момент). Но они не являются сигналом об ожидаемом уровне ликвидности в будущем периоде. Это так называемая оценка ликвидности банка по остатку (на основе данных по остаткам балансовых счетов), для которой характерна такая положительная черта, как достоверность.

По динамике фактических значений нормативов ликвидности дается оценка уровню управления ликвидностью в банке, и сами банки могут принимать решения для поддержания определенного уровня ликвидности в будущем.

Базельский стандарт краткосрочной ликвидности отличается также и от применяемой некоторыми банками системы оценки уровня ликвидности по денежному потоку. Оценка ликвидности «по денежному потоку» основана на сравнении ожидаемых поступлений средств в банке и ожидаемых оттоков средств из банка. Результат сравнения позволяет выявить дефицит или излишек средств в горизонте планирования, а также управлять ликвидностью в предстоящем периоде.

Поскольку Базельский стандарт характеризует соотношение запаса высоколиквидных средств и чистого оттока средств, это делает его более надежным показателем оценки уровня ликвидности банка, основанным на денежном потоке в предстоящем периоде и критериях необходимой величины запаса высоколиквидных средств с учетом стресс-факторов в кризисной ситуации.

Первые пробные расчеты базельского показателя краткосрочной ликвидности, выполненные банками, показывают, что у них накоплено достаточно высоколиквидных денежных средств для покрытия чистого оттока средств в соответствии с выбранными стресс-сценариями. Основным стресс-фактором являлся предполагаемый отток вкладов физических лиц в пределах 10 % от имеющихся к моменту расчета средств. Аргументом для этого уровня оттока стали фактические оттоки средств физических лиц осенью 2008 г.

Ожидаемые оттоки и притоки средств определялись экспертным путем, исходя из динамики последних периодов. Выполненные расчеты показали, что у многих российских банков показатель краткосрочной ликвидности превышен почти вдвое, т.е. запас высоколиквидных средств превышает чистый денежный отток в тридцатидневном периоде в 2 раза. Интересно, что и фактическое значение норматива текущей ликвидности (Н3), установленного Банком России, на соответствующую отчетную дату у этих банков также превышено.

Очевидно, что достоверность определения потребности в высоколиквидных активах зависит от следующих факторов:

- точность расчета притока и оттока средств в заданном периоде;
- правильный выбор стресс-факторов;
- точность оценки их влияния на структуру баланса банка.

Думается, что в периоды относительно спокойного развития ситуации в экономике банки справятся с этими задачами. В моменты кризиса, шока (как это случилось осенью 2008 г.) прогнозировать величину чистого оттока будет сложнее из-за непредсказуемости поведения контрагентов. Еще труднее будет создать необходимый запас высоколиквидных средств при повышенном спросе на такие ресурсы со стороны всех кредитных организаций. Например, у одного из московских банков отток средств осенью 2008 г. составил свыше 50%, восполнить который оказалось возможным только за счет кредитов, полученных от Банка России. Меры по трансформации долгосрочных активов в краткосрочные лишь отчасти могли компенсировать недостаток ликвидности. Результатом кризиса ликвидности в данном банке стало сокращение кредитного портфеля банка более чем на 50%. Несомненно, применение Базельских стандартов ликвидности позволило бы кредитной организации, в частности, в большей степени быть готовым к решению проблем ликвидности и преодолеть кризис с меньшими потерями.

Также, Базельский комитет обобщил практику осуществления мониторинга уровня ликвидности в различных странах и выделил наиболее эффективные инструменты мониторинга, которые как минимальный набор инструментов должны использоваться в банковском секторе.

К таким инструментам отнесена оценка несоответствия сроков по поступлениям и оттоку средств у кредитной организации. Она характеризует дефицит (потребность, недостаток) или излишек ликвидных средств в определенном периоде. В российской практике такая оценка делается на основании обязательной отчетности «Сведения об активах и пассивах по срокам востребования и погашения» (форма № 0409125) [4]. Сведения предусматривают расчет показателя излишка или дефицита ликвидности как разницы между общей суммой активов и обязательств нарастающим итогом по срокам погашения. Определяется коэффициент излишка или дефицита как процентное отношение величины избытка (дефицита) к общей сумме обязательств. По одному из тольяттинских банков, например, имеет место дефицит ликвидности по срокам «до востребования» и «до 180 дней», а по срокам «до года» и «свыше трех лет» - избыток ликвидности. Величины активов и обязательств по сроку «до 30 дней» отличаются незначительно.

Такое соотношение активов и обязательств по указанным срокам характерно для многих банков. При этом дефицит ликвидных средств в отдельных срочных группах может достигать 100% [5]. Это объясняется:

- отсутствием длинных ресурсов при значительном спросе на кредиты сроком свыше года;
- стремлением банков заработать прибыль в ущерб ликвидности.

Понятно, что с наступлением стрессовой ситуации такой банк может не справиться с угрозой утраты лик-

видности. К сожалению, со стороны Банка России мониторинг с помощью данной формы отчетности носит пассивный характер. Не принято каких-либо сдерживающих либо запретительных мер для ограничений разрывов между активами и пассивами в срочных группах. Целесообразно, как представляется, ввести предельные значения коэффициента дефицита ликвидности в наиболее уязвимых для наших кредитных организаций группах срочности, а при их нарушении корректировать требования к капиталу кредитной организации.

Отдельно следует подчеркнуть, что значимым объектом мониторинга Банка России является также наличие крупных источников финансирования (фондирования) активов кредитных организаций в разрезе контрагентов, инструментов, валют. Излишняя концентрация источников фондирования содержит риск возникновения дефицита ликвидных средств в случае значительного снижения доступности одного из них. Известно, что традиционным таким источником для банковской системы России являются вклады физических лиц, динамика которых во многом зависит от поведенческой линии населения во время кризисных ситуаций на финансовых рынках. Мониторинг банков в этом направлении позволит выявить проблемные кредитные организации, которые не применяют один из основных методов управления рисками - диверсификацию пассивов и нарушения принцип 7 документа Базельского комитета «Принципы надлежащего управления и надзора за риском ликвидности», в соответствии с которым «...банк должен обеспечить эффективную диверсификацию источников и направлений фондирования» [6]. Однако результаты мониторинга Банк России может лишь косвенно учитывать при оценке деятельности кредитных организаций.

Показатель концентрации вкладов населения не сопряжен с мерами воздействия на исправление ситуации. В настоящее время в экономической литературе широко обсуждается возможность применения дифференцированных нормативов регулирования кредитных организаций. Есть основания полагать, что было бы целесообразно применять к таким банкам норматив максимальной величины привлечения средств (вкладов) от населения размером, кратным величине капитала.

Определенные трудности при управлении ликвидностью кредитной организации связаны с отзывностью всех вкладов населения в соответствии со ст. 837 Гражданского кодекса РФ. По договору банковского вклада любого вида банк обязан выдать вклад по первому требованию вкладчика. Условие договора об отказе гражданина на получение по первому требованию признается ничтожным.

Значимость проблем управления таким ресурсом банков, как средства населения, определяется также и величиной этого ресурса. По состоянию на 01.09.2013 вклады физических лиц в кредитных организациях составили 15945,7 млрд руб. В структуре пассивов кредитных организаций на 01.09.2013:

- вклады физических лиц составляли 29,6 %;
- депозиты юридических лиц 20,4 %;
- средства на расчетных счетах организаций 10,9 %;
- выпущенные облигации 2,1 %;
- выпущенные векселя 2,1 % [7, с. 114].

У отдельных банков и групп банков доля вкладов физических лиц значительно превышает средний российский уровень. У региональных средних и малых банков доля средств физических лиц в пассивах по состоянию на 01.01.2013 превышала 42,8 %, а у банков, контролируемых государством, составляла 32,4 %. У крупных частных банков доля таких средств была несколько ниже – 25,9 % [8, с. 26].

Приведенные данные свидетельствуют о том, что не случайно именно небольшие региональные банки не справились с массовым оттоком вкладов населения в кризис 2008г. Структура вкладов по срочности на первый взгляд неплохая: 17,1 % – до востребования и сроч-

ком до 30 дней; 20,1 % – сроком от 31 дня до 1 года; 62,8 % – сроком свыше года [7, с. 27].

Однако, как было подчеркнуто, положение ст. 837 Гражданского кодекса РФ преобразует все вклады населения в условиях стресса во вклады до востребования.

Вместе с тем в целях ослабления разрушительной волны кризиса необходимо создать сбалансированную систему управления ликвидностью банковской системы, в которой главная роль должна отводиться Банку России:

- как органу надзора за эффективностью систем управления рисками в кредитных организациях;
- как кредитору последней инстанции, организующему систему рефинансирования в целях поддержания ликвидности банковского сектора и защиты интересов вкладчиков и кредиторов.

Эксперты Банка России считают, что пока еще законодательство Российской Федерации не предоставляет ему всех полномочий определять для кредитных организаций правила организации управления рисками, что затрудняет внедрение решений Базельского комитета в российскую банковскую практику [9]. Эта проблема решается постепенно. В частности, Федеральным законом от 23.07.2013 N 251-ФЗ с 1 сентября 2013 года на Банк России возложены функции мегарегулятора финансовых рынков, что, несомненно, будет способствовать повышению стабильности на финансовом рынке. Единое регулирование позволит снять проблему противоречивости стандартов и правил, обеспечить более качественный анализ системных рисков, а также повысить качество и эффективность регулирования и надзора, обладая способностью оперативного реагирования на изменение ситуации на рынке и в банковском секторе.

Следует подчеркнуть, что в условиях экономической неопределенности возрастает роль качественного мониторинга уровня ликвидности. Эффективный мониторинг уровня ликвидности позволит своевременно выявить проблемные банки и нейтрализовать источник проблем для всей банковской системы либо путем предоставления недостающей ликвидности на определенных условиях, либо принуждением кредитной организации к изменению структуры активов и пассивов.

Второй расчетный показатель – показатель чистого стабильного финансирования (NSFR) позволяет оценивать ликвидность банка с временным горизонтом в один год. Он предназначен для повышения эластичности на долгосрочную перспективу при помощи создания дополнительных стимулов для банков финансировать свою деятельность из более стабильных источников на постоянной структурной основе. NSFR определяется как отношение имеющихся в наличии стабильных источников финансирования к необходимому объему стабильного финансирования. Этот показатель должен быть выше 100 %.

Показатель чистого стабильного финансирования направлен на ограничение чрезмерной зависимости от крупных источников финансирования в периоды избытка ликвидности на рынке и способствует более точной оценке риска ликвидности по всем балансовым и внебалансовым статьям. Такой подход поможет минимизировать возможное резкое ухудшение показателя ликвидности и предотвратить создание банками запаса ликвидных активов за счет краткосрочных источников финансирования, срок погашения которых наступает сразу после установленного в надзорном порядке нормативного периода.

Доступный объем стабильных фондов определяется как сумма ряда обязательств банка, скорректированных на соответствующий дисконтный коэффициент: 1) капитала; 2) привилегированных акций сроком более 1 года; 3) обязательств сроком более 1 года; 4) части депозитов до востребования, которые останутся в банке даже в условиях кризиса.

Требуемый органами надзора объем стабильных

фондов определяется как сумма стоимостей имеющихся у банка активов, умноженных на соответствующие каждому виду активов коэффициенты (факторы). Чем выше ликвидность актива, тем меньше корректирующий фактор ему присваивается.

Коэффициент чистой стабильности фондирования должен побуждать банки опираться на депозиты вкладчиков и обязательства свыше одного года в качестве ресурсной базы и в то же время мотивировать инвестирование средств в корпоративные ценные бумаги с высоким рейтингом и в государственные обязательства. Кредиты, выданные частным лицам, получают неблагоприятную оценку с точки зрения соблюдения данного стандарта (от 85 до 100 %).

Думается, что во время действия так называемой стадии наблюдения для выявления возможных негативных последствий применения NSFR (до 1 января 2018 г.), особое внимание будет уделено перебалансировке слишком жестких факторов доступности и требования.

Проанализировав ситуацию, можно сделать следующие выводы, что необходимость совершенствования системы показателей ликвидности в банковском секторе обусловлена потребностью в устойчивости финансовой системы в целом и повышением качества систем управления ликвидностью в частности. В то же время, предложенные международные подходы по усилению надежности регулирования ликвидности банков неизбежно приведут к снижению показателей их прибыльности в кратко- и среднесрочной перспективе [10, с.381].

Вводимые нормативы ликвидности могут оказаться излишне жесткими для банков. Новые требования по ликвидности предполагают необходимость существенного увеличения объема ликвидных активов у банков.

Так, по сравнению с действующим в России нормативом текущей ликвидности введение предлагаемого Базельским комитетом коэффициента ликвидного покрытия (показатель краткосрочной ликвидности) будет означать:

- сужение перечня признаваемых ликвидными активов;

- более жесткие требования по покрытию отдельных категорий привлеченных средств со сроком погашения до 30 дней, в первую очередь, по депозитам и прочим привлеченным средствам без обеспечения от нефинансовых организаций, а также государства и общественно-сектора, которые должны быть покрыты ликвидными активами на 75 %; от финансовых организаций (включая банки) – на 100 % [11, с.251].

Даже максимально возможное смягчение подходов (в рамках принятой концепции ориентации указанных нормативов на условия стресса) может создать банкам весьма неблагоприятный режим функционирования [12, с.65].

Следует подчеркнуть, начатая Банком России подготовка к переходу на новые принципы нормативного регулирования ликвидности банков должна быть основана на детальном прогнозировании денежных потоков с учетом стрессовых сценариев. Это поможет банковской системе быть готовой к новым вызовам. Коррекция системы показателей ликвидности, использование между-

народного опыта организации риск-менеджмента призывает: избежать потерь в ситуации снижающейся ликвидности финансовых рынков; не допустить системного кризиса банковского сектора России.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Международные стандарты по оценке риска ликвидности, стандартам и мониторингу: Базельский комитет по банковскому надзору. Декабрь 2009г.: [сайт]. URL: <http://www.cbr.ru/today/ms/bn/2.pdf> (дата обращения 14.10.2013).

2. Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring: [сайт]. URL: <http://www.bis.org/publ/bcbs188.htm>. (дата обращения 14.10.2013).

3. О Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года: заявление Правительства РФ N 1472п-П13, Центрального банка N 01-001/1280 от 05.04.2011: [сайт]. URL: <http://www.minfin.ru/ru/regulation/bank/> (дата обращения 14.10.2013).

4. О перечне, формах и порядке составления и представления форм отчетности кредитных организаций в Центральный банк Российской Федерации: Указание Банка России от 12.11.2009 N 2332-У (ред. от 03.06.2013).

5. Глухова А.А., Бурганова Ю.А., Кулагина А.В., Макеева Ю.Н. Эффективность использования инновационных финансовых продуктов в деятельности организаций в условиях кризиса // Вестник Казанского технологического университета. 2009. № 4. С. 310-318.

6. О документе Базельского комитета по банковскому надзору «Принципы надлежащего управления риском ликвидности и надзора»: письмо Банка России от 04.02.2009 № 15-1-4/536: [сайт]. URL: <http://bazazakonov.ru/doc/?ID=1033777> (дата обращения 13.10.2013).

7. Обзор банковского сектора Российской Федерации № 132. Октябрь 2013 г.: [сайт]. URL: http://www.cbr.ru/analyt-ics/bank_system/obs_1306.pdf?pid=bnksyst&sid=ITM_43323 (дата обращения 16.10.2013).

8. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2012 г.: [сайт]. URL: http://www.cbr.ru/publ/root_get_blob.asp?doc_id=9410 (дата обращения 16.10.2013).

9. О методических рекомендациях по организации кредитными организациями внутренних процедур оценки достаточности капитала: письмо Банка России от 29.06.2011 № 96-Г.

10. Курилов К.Ю. К вопросу о причинах цикличности экономических процессов // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 3. С. 380-386.

11. Курилова А.А. Принципы формирования и реализации риск-ориентированного финансового механизма управления затратами на основе теории активных систем // Финансовая аналитика: Проблемы и решения. 2011. № 16. С. 27-37.

12. Курилова А.А. Использование инструментов финансового инжиниринга в финансовом механизме управления затратами на предприятиях автомобильной промышленности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2010. № 2. С. 65-70.

ON THE NEED TO IMPROVE LIQUIDITY INDICATORS IN THE BANKING SECTOR

© 2012

O.A. Mazanova, Head of the Legal Department
ZAO KB "MOA-CREDIT", Togliatti (Russia)

Annotation: It is emphasized in the article that due to crisis effects, performance of bank liquidity indicators has become a major issue in the banking sector of the economy. The author considers some international approaches to tackling bank liquidity management and provides an analysis of fundamentally new forthcoming regulative standards which are yet to be implemented.

Keywords: bank, liquidity, risk management, Basel Standards.

УДК 338.24.01

ЛИЗИНГ КАК СПОСОБ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОДАЖ И ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

© 2012

А.Г. Мальцев, заместитель директора по развитию
ГУП Самарской области «Эксон», Тольятти (Россия)

Аннотация: В настоящее время большинство предприятий испытывает недостаток средств для финансирования расширенного воспроизводства производственных мощностей. Одна из причин отсутствие необходимых средств для финансирования покупки оборудования. Также многие предприятия сталкиваются с проблемой реализации своей продукции покупателям в связи со снижением платежеспособности населения. Вместе с тем ведущими зарубежными компаниями наряду с традиционным кредитованием используется лизинг. В работе рассмотрены перспективы применения лизинга на предприятиях автомобильной промышленности.

Ключевые слова: кредит, лизинг, долгосрочная аренда, лизингодатель, лизингополучатель.

Юридические лица достаточно часто прибегают к услугам банков для получения кредита с целью дальнейшего развития своего бизнеса. Однако существует альтернатива традиционному банковскому кредитованию, которая в последние годы приобретает все большую популярность. Это лизинг. В лизинг можно приобрести оборудование, легковые автомобили, грузовой автотранспорт, строительную технику, недвижимость и даже самолеты.

Лизинг подразумевает аренду на определенный срок на основе договора между лизинговой компанией (лизингодателем), приобретающей имущество за свой счет и сдающей его в аренду, и лизингополучателем, который постепенно вносит арендную плату за использование этого самого имущества [1, с.14].

Лизинг (англ. leasing) – 1) долгосрочная аренда машин, оборудования, транспортных средств, сооружений производственного назначения, при которой арендатор постепенно погашает задолженность по мере использования имущества; по окончании срока лизингового контракта возможны: покупка оборудования арендатором по остаточной стоимости, пролонгация срока (продление срока действия договора, соглашения, займа, векселя и т.д.), возврат материальных ценностей.

2) выдача оборудования напрокат.

Арендная плата в лизинге - плата, которая вносится лизингополучателем по договору лизинга (лизинговые платежи). Арендная плата осуществляется равными долями и состоит из стоимости оборудования и лизинговой ставки. В арендную плату включаются налоги, таможенные пошлины, расходы по техническому обслуживанию. Транспортные расходы обычно несет лизингополучатель.

Лизингодатель – физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных или собственных средств приобретает в ходе реализации лизинговой сделки в собственность имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование [2, с.67]

Лизингополучатель – физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование в соответствии с договором лизинга.

Продавец (поставщик) – физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором купли-продажи с лизингодателем, продает лизингодателю в обусловленный срок производимое (закупаемое) им имущество, являющееся предметом лизинга.

Предметами лизинга могут быть любые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество (имущества, которое федеральными законами запрещено для свободного обращения). Предмет лизинга, переданный в пользование лизингополучателю, является

собственностью лизингодателя (лизинговой компании). Лизингополучатель становится владельцем предмета лизинга при условии выплаты всех лизинговых платежей.

Существует несколько форм лизинга: оперативный (операционный, возвратный) и финансовый. В последнем случае в течение срока договора лизингополучатель возмещает лизингодателю стоимость оборудования, а после полной выплаты предмет лизинга переходит в собственность лизингополучателя. При оперативном лизинге оборудование не полностью амортизируется за время аренды и может быть вновь сдано в аренду или возвращено арендодателю. Этот вид лизинга предлагается сегодня в основном компаниями, специализирующимися на автотранспорте [3, с.99].

Существует несколько трактовок оперативного лизинга, но обычно его отличают от финансового по двум основным признакам. Во-первых, оперативный лизинг подразумевает расширенный спектр дополнительных услуг, которые лизинговая компания предлагает вместе с основной - передачей оборудования в лизинг. Это может быть, например, установка, отладка, гарантийное обслуживание, решение юридических вопросов, ремонт.

Во-вторых, оперативный лизинг отличается от финансового фиксацией остаточной стоимости и отсутствием обязательств по переходу прав собственности. Другими словами, в оперативном лизинге право собственности на имущество может и не переходить по окончании срока договора к лизингополучателю. Стоимость оборудования возмещается собственнику-лизингодателю в течение всего срока службы предмета аренды, и не одним, а несколькими лизингополучателями поочередно. Фактически по завершении срока контракта, заключенного с одним лизингополучателем, имущество может быть вновь сдано в аренду или возвращено собственнику (лизингодателю). За счет этих особенностей снижается размер лизинговых платежей.

Однако между кредитованием и лизингом различий очень много. Они заключаются как в форме, в которой производятся заимствования, так и в характере требований, которые предъявляют банки и лизинговые компании к заемщикам. Основными отличиями, которые можно назвать преимуществами лизинга перед кредитованием в банке, является снижение налогооблагаемой базы и ускоренная амортизация оборудования (в случае финансового лизинга). Это позволяет снизить расходы предприятия на приобретение основных производственных средств.

По словам участников рынка, лизинговые компании более гибко, чем банки, подходят к рассмотрению клиента и к самой сделке, в частности устанавливая сезонность или заключая договор даже с теми клиентами, чье финансовое состояние могло бы стать причиной отказа, если они приобретают ликвидное оборудование. Это связано с тем, что риски лизинговых компаний ниже, чем у других финансовых структур, так как право собственности на предмет лизинга принадлежит лизингодателю до окончания срока лизинга и уплаты всех лизин-

говых платежей [4, с.49].

Кроме того, лизинговая компания может оказать целый ряд дополнительных услуг, таких как регистрация в ГИБДД или Гостехнадзоре на свое имя, страхование по достаточно низким корпоративным тарифам, организация доставки и таможенного оформления оборудования и т.д.

Российские перспективы

По словам экспертов, в России оперативный лизинг развит достаточно слабо, а вот на Западе, наоборот, мало распространен лизинг финансовый. С одной стороны, для лизинговых компаний оперативный лизинг означает принятие на себя ряда дополнительных обязательств и рисков. Так, лизингодатель несет повышенные расходы, когда принимает на себя обязательства по установке, монтажу и техническому обслуживанию оборудования. Кроме того, при оперативном лизинге существует риск возникновения перерывов в эксплуатации оборудования и повышения расходов по его хранению при поиске следующего лизингополучателя. С другой стороны, с точки зрения лизингополучателя, этот продукт несет массу преимуществ, прямо вытекающих из укороченного срока использования оборудования и расширения сервисного обслуживания.

Зачем лизинг Вам как продавцу?

Несколько тенденций и фактов определяют российский рынок сегодня:

1. Все меньше и меньше предприятий / компаний готовы и желают платить живые деньги в полном объеме за средства производства (транспорт, оборудование);

2. Продавцы все чаще и все больше сталкиваются с обращениями за рассрочкой / кредитом / лизингом.

Лизинговые схемы призваны облегчить предприятиям приобретение основных фондов. Покупка оборудования отвлекает из оборотных средств бизнеса серьезные суммы, а получить большой и «длинный» банковский кредит без хорошей кредитной истории возможно далеко не всегда. Кроме того, банк может потребовать ликвидный залог на всю сумму кредита.

В этой ситуации лизинг становится самым реальным способом для предприятия получить необходимое оборудование для развития бизнеса. К тому же большим преимуществом лизинга эксперты называют налоговые льготы. Так, на период действия договора лизинга лизингополучатель освобождается от уплаты налога на имущество. После передачи предмета лизинга в собственность данный налог также не уплачивается, так как имущество уже полностью амортизировано и учитывается с нулевой стоимостью. Кроме того, все платежи, осуществляемые в рамках договора лизинга, относятся на производственные затраты лизингополучателя, что уменьшает налог на прибыль. Если в процессе исполнения договора применяется механизм ускоренной амортизации предмета лизинга, лизингополучатель быстрее окупает приобретенные основные средства производства и проводит их замену на более современные и эффективные. Наконец, в составе лизинговых платежей выделяется НДС, что позволяет лизингополучателю производить взаимозачет сумм НДС, уплаченных лизинговой компании и полученных в ходе реализации товаров или услуг.

При любом виде лизинга его схема в основе своей выглядит одинаково. Компания-лизингодатель в интересах своего клиента покупает у производителя имущество, которое затем передает в аренду клиенту (лизингополучателю). Он со своей стороны оплачивает сразу часть стоимости имущества (как правило 10-30%), а остальное выплачивает в течение срока договора аренды. По этой схеме в лизинг можно передавать самое разнообразное имущество: оборудование, транспорт, даже целые предприятия [5, с.230].

Но среди всех видов имущества, которое предоставляется в финансовую аренду, наиболее распространен лизинг автомобилей. За пять прошедших лет стоимость

ежегодно заключаемых договоров лизинга выросла в шесть раз, среднегодовые приросты составили 45,1%. Динамичное развитие автолизинга обусловлено тем, что транспортные средства остаются самыми популярными предметами арендных операций.

Что же касается грузового транспорта, то продолжается стремительное внедрение новых финансовых инструментов в систему продаж дилеров КАМАЗа. Это несет выгоды не только клиентам компании, получающим новые автомобили наиболее экономически выгодным на сегодня способом, а и самим дилерам, которые тем самым формируют устойчивую клиентскую базу и дополнительные возможности для развития своих сервисных подразделений.

Сегодня более 60% автомобилей КАМАЗ, передаваемых в лизинг от производителя, проходят через руки дилеров. Это позволяет клиентам КАМАЗа получить полный сервис от производителя, включающий как лизинг, так и обмен старого автомобиля на новый, техническое обслуживание, обеспечение запасными частями и многое другое по принципу одного окна.

Долгое время лидером автолизинга оставалась аренда грузового транспорта, но, как отмечают эксперты, на рынке появилась новая тенденция. В последнее время некоторые компании все больше специализируются как раз на легковых автомобилях. Да и в универсальных компаниях доля грузовиков снижается. На легковые автомобили приходится уже больше половины всех сделок. Причем, крупными российскими компаниями и представительствами западных компаний наиболее востребован оперативный автолизинг. Такие компании держат большой парк корпоративных автомобилей. Автотранспорт достаточно быстро устаревает, требует обновления, а расходы на его содержание достаточно велики. Естественно, что привлекательным решением целого ряда проблем в этом случае является предложение лизинговой компании, которая не только берет на себя заботы об обновлении парка, но и занимается юридическим оформлением транспорта и технической поддержкой».

Автотранспортные средства - один из наиболее популярных и успешных объектов лизинга. Благодаря высокой ликвидности, лизинг авто не требует дополнительного обеспечения по договору лизинга, а застрахованные транспортные средства служат для лизинговой компании достаточной гарантией заключенного контракта.

Лизинг дает возможность без крупных единовременных затрат и необходимости привлечения заемных ресурсов приобрести необходимые автотранспортные средства.

Теоретически имущество, приобретаемое по лизингу, предназначено не для личного потребления, а для коммерческой деятельности - производства товаров или услуг. А потому считается, что частным лицам этот инструмент не бывает нужен.

Тем не менее, существует достаточное количество исключений. Во-первых, лизинг регулярно используется индивидуальными предпринимателями. А в силу специфики их статуса трудно порой определить, для личных или для коммерческих целей используется имущество. Особенно когда речь идет об автомобиле.

Во-вторых, некоторые лизинговые компании и даже банки сами предлагают гражданам услуги лизинга. Причем и пакет документов, и прочие условия, как правило, сходны.

Разница между традиционным автокредитом и автолизингом в том, на кого оформлено право собственности авто. При кредите собственником сразу становится покупатель, а банк оформляет машину в залог. При автолизинге автомобиль остается в собственности лизингодателя, а клиент просто пользуется им. Впрочем, многие компании предусматривают и такой вариант, как выкуп авто клиентом по его остаточной стоимости по истечении срока договора. Кроме того, раз автолизинг

не кредитование, то по нему не существует никаких процентных ставок. Впрочем, этот вовсе не значит, что компании работают без прибыли. На стоимость имущества делается наценка, которая и составляет прибыль компании. Как правило, эта наценка соответствует ставке банковского кредита.

Что касается лизинга легковых авто, то для отечественного потребителя это стало реально и доступно. На ряде сайтов лизинговых компаний, Вы не выходя из дома можете просчитать все составляющие лизинга практически любой машины иностранного производства.

Так для покупателей с доходом от 18000 до 25000 рублей лизинг открыл возможность обладать автомобилями таких марок как Chevrolet, Opel и пр., а ежемесячный платеж по этим автомобилям составит всего от 6400 рублей до 7900 рублей в месяц.

По оценкам экспертов, в частности специалистов Центра автомобильных кредитов, лизинг для физических лиц быстро заместит многие виды классических автокредитов и рассрочки 0%, а доля автомобилей, покупаемых по программам «Лизинг для физических лиц» будет уже в ближайшее время составлять не менее 30% от общего числа продаж новых автомобилей. Лизинговые продукты реализованы в максимальном соответствии с их европейскими аналогами.

Основным преимуществом лизинга стало снижение платежа за автомобиль более чем в 10 раз по сравнению с прокатом автомобилей и почти в два раза по сравнению с классическим автокредитом.

Впрочем, несмотря на ожидаемые оптимистические перспективы лизинга для физических лиц, пока речи о том, что он вытеснит или хотя бы сравнится по востребованности с автокредитованием, не идет.

Для предприятий же, развивающих свой бизнес, лизинг может стать эффективным финансовым инструментом и оптимальным способом модернизировать и расширить производственную базу, приобрести современное оборудование, транспорт, имущественный комплекс, внедрить новые технологии.

Итак, подводя итоги, выделим основные преимущества лизинга:

- модернизации производства без отвлечения значительных финансовых средств из оборота - лизингополучатель выплачивает аванс, равный 15-20 % от стоимости приобретаемых материальных активов, остальное оплачивает лизинговая компания. Фактически лизингополучатель, имея лишь часть средств на переоснащение производственной базы, приобретает оборудование, модернизирует производство, приступает к эксплуатации, выпускает готовую продукцию и получает прибыль. Часть средств, полученных от реализации продукции используется на оплату лизинговых платежей;

- отсрочки платежа - Лизинговые платежи растянуты во времени. Лизингополучатель определяет удобный для него график выплаты лизинговых платежей, исходя из своих возможностей;

- ускоренная амортизация - Амортизация оборудования с ускоренным коэффициентом влечет за собой снижение расходов на уплату налога на имущество. По окончании срока лизинга предприятие выкупает имущество по остаточной стоимости, которая отличается от первоначальной в выгодную для лизингополучателя сторону;

- снижения налога на прибыль - Все лизинговые платежи относятся на себестоимость, что существенно снижает налог на прибыль. При получении банковского кредита, на себестоимость относятся только проценты по кредиту

- оптимизации финансовой отчетности - При лизинге материальные активы находятся на балансе лизинговой компании, что повышает показатель ликвидности предприятия;

- снижения требований к гарантийному обеспечению

сделки по сравнению с банковским кредитом - В течение срока действия договора лизинга материальные активы являются собственностью лизинговой компании и выступают в качестве залога лизинговой сделки.

А также преимущества автолизинга в частности:

- Затраты на приобретение равномерно распределяются на весь срок действия договора;

- Обеспечением сделки выступает приобретаемый автомобиль;

- Возможность проведения полной амортизации автомобиля за 24 месяца (кроме автомобилей с объемом двигателя более 3500 куб. см., в этом случае срок может увеличиться по согласованию с клиентом до 48 месяцев);

- Возможность предъявлять к вычету из бюджета НДС со всей суммы лизингового платежа;

- Возможность применения ускоренной амортизации с трехкратным повышающим коэффициентом.

Возможность дополнительной оптимизации налогообложения по налогу на прибыль и НДС при условии учета лизингового имущества на балансе лизингополучателя.

Внедрение лизинга является актуальным и для ОАО «АВТОВАЗ».

Как и большинству предприятий России, предприятиям сервисно-сбытовой сети (ПССС) ОАО «АВТОВАЗ» необходимы инвестиции для расширения, реконструкции и модернизации производственных мощностей для технического обслуживания автомобилей. Остро стоит вопрос о внедрении новых способов продаж автомобилей в целях повышения спроса на продукцию, производимую ОАО «АВТОВАЗ».

Наиболее приемлемыми вариантами решения проблем финансирования реконструкции и модернизации производственных мощностей ПССС и организации новых видов продаж продукции ОАО «АВТОВАЗ» являются:

- лизинг производственного оборудования;
- организация оперативного лизинга (проката) производимой продукции;
- реализация производимой продукции (реализуемой продукции) на условиях лизинга.

Рассмотрим возможные варианты внедрения лизинга в деятельность ПСС и его использования для финансирования продаж автомобилей ОАО «АВТОВАЗ».

1. Лизинг производственного оборудования, необходимого для реконструкции и модернизации производственных мощностей.

Поставка необходимого оборудования производится лизинговой компанией на условиях финансового лизинга, при которых лизингополучатель в период действия договора о лизинге выплачивает лизингодателю всю стоимость полученного производственного оборудования. При этом дилер не отражает получаемое производственное оборудование на своем балансе, тем самым, уходя от обязательств по уплате налога на имущество, который уплачивает лизинговая компания. Лизингополучатель также имеет возможность уменьшить налогооблагаемую прибыль на сумму уплаченных лизинговых платежей, что дает определенное преимущество перед вариантом приобретения оборудования за счет привлеченных средств кредитных организаций, так как проценты за пользование кредитом уменьшают налогооблагаемую прибыль в размере ставок, установленных Центральным банком РФ или ставок LIBOR (при получении финансовых ресурсов от нерезидента РФ).

Существуют следующие варианты осуществления операций по передаче в лизинг производственного оборудования, необходимого дилеру для модернизации и реконструкции производственных мощностей.

а) Централизованное заключение договоров с одной или несколькими независимыми лизинговыми компаниями.

В этом случае ОАО «АВТОВАЗ» на основе прове-

денного анализа заключается партнерское соглашение с лизинговой компанией (лизинговыми компаниями). Соглашение определяет существенные условия договоров, заключаемых между дилерами и лизинговой компанией (лизинговыми компаниями), а именно: условия оплаты, цены на поставляемое оборудование, сроки лизинга и т. д. Следующим этапом будет являться заключение договоров с дилерами, которым необходима реконструкция и модернизация производственных мощностей.

Преимущество данного способа заключается в возможности предоставления значительных скидок дилерам как клиентам, входящим в корпоративную группу. К числу недостатков необходимо отнести отсутствие подобной разработанной программы у ОАО «АВТОВАЗ».

б) Другим вариантом осуществления реконструкции и модернизации производственных мощностей при помощи лизинга является делегирование полномочий по выбору лизинговой компании (компаний) дилерам.

ОАО «АВТОВАЗ» осуществляет только согласование некоторых условий договоров (например, номенклатуру поставляемого оборудования).

Преимуществом данного способа финансирования реконструкции и модернизации производственных мощностей дилера является достаточно широкие возможности по выбору «удобной для дилера лизинговой компании».

Однако возможность получения значительных скидок на поставляемое в оборудование в лизинг отсутствует.

Анализируя вышесказанное, можно сделать вывод: в существующей ситуации наиболее возможным является использование второго варианта реконструкции и модернизации производственных мощностей.

2. Реализация продукции (товаров) на условиях лизинга

Подразумевает привлечение (создание) лизинговой компании для оказания услуг по продажам продукции ОАО «АВТОВАЗ» в лизинг.

При этом продукция (автомобили) может реализовываться как на условиях финансового лизинга, т.е. на протяжении лизингового контракта происходит полное погашение стоимости объекта лизинга лизингополучателем, и оперативный лизинг, при котором расходы лизингодателя, связанные с приобретением и содержанием сдаваемых в лизинг объектов, не покрываются лизинговыми платежами в течение одного лизингового контракта.

Под внедрением схемы реализации продукции (товаров) на условиях лизинга может подразумеваться участие дилера в процессе послепродажного обслуживания и гарантийного обслуживания автомобилей производства ОАО «АВТОВАЗ».

Как и в случае с лизингом производственного оборудования существуют два варианта использования лизинга при реализации продукции ОАО «АВТОВАЗ». Это централизованное привлечение лизинговой компании (ий) и делегирование полномочий по выбору лизинговой компании дилеру.

Преимущества и недостатки указанных вариантов реализации продукции ОАО «АВТОВАЗ» в лизинг схожи с аналогичными вариантами при использовании лизинга для финансирования реконструкции и модернизации производственных мощностей, которые приведены выше.

4. Оперативный лизинг (прокат) производимой продукции

Подразумевает организацию оперативного лизинга (проката) производимых ОАО «АВТОВАЗ» автомобилей путем предоставления дополнительных услуг на базе производственных мощностей дилера.

Как и в описанных выше случаях возможны два варианта. Выбор компаний для осуществления лизинга

продукции ОАО «АВТОВАЗ» может осуществляться централизованным путем или путем выбора компании самими дилерами.

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

-на данный момент лизинг является эффективным вариантом финансирования реконструкции и модернизации производственных мощностей по техническому обслуживанию автомобилей ОАО «АВТОВАЗ», а также способом повышения продаж автомобилей производства ОАО «АВТОВАЗ»;

-использование финансового и оперативного лизинга автомобилей ОАО «АВТОВАЗ» позволяет не только увеличить продажи автомобилей дилером, но и получить дополнительный объем услуг по техническому обслуживанию передаваемых в лизинг автомобилей;

-существуют два варианта внедрения лизинговых схем – централизованная инициатива, во внедрение которой принадлежит ОАО «АВТОВАЗ» (на данный момент не используется) и при помощи инициативы дилера продукции ОАО «АВТОВАЗ»;

-наиболее предпочтительным вариантом является централизованная схема по внедрению лизинга, однако, в силу отсутствия инициативы у ОАО «АВТОВАЗ» по ее внедрению, ее реализация не возможна.

В заключение хочется отметить, что возможно, со временем, развитие лизингового рынка и совершенствование законодательства, повышение конкуренции и изменение стоимости заемных средств приведут к все большему распространению лизинга в России, что приведет к дальнейшему расширению спектра предоставляемых в лизинг услуг, увеличению объемов лизинга, повышению его популярности и снижению лизинговых платежей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Курилов К.Ю., Курилова А.А. Определение приоритетных направлений развития и ключевых показателей оценки эффективности механизма управления затратами предприятий автомобилестроительной отрасли с помощью метода кластерного анализа // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 38. С. 13-24.
2. Курилова А.А. Использование инструментов финансового инжиниринга в финансовом механизме управления затратами на предприятиях автомобильной промышленности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2010. № 2. С. 65-70.
3. Курилова А.А., Курилов К.Ю. Механизм управления затратами на предприятиях автомобилестроения на основе финансового планирования // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2010. № 20. С. 98-103.
4. Курилов К.Ю., Третьяк А.Г. Эмиссия акций как инструмент финансирования развития предприятий дилерской сети российских автопроизводителей // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2012. № 1[25]. С. 47-54.
5. Курилова А.А. Формирование системы финансового планирования на предприятиях автомобильной промышленности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2011. № 2. С. 224-228.

LEASING AS A METHOD OF FINANCING OF SALES AND ECONOMIC ACTIVITY
AUTOMOTIVE INDUSTRY

© 2012

A.G. Maltsev, Deputy Director of Development
SUE Samara region «Exxon», Togliatti (Russia)

Annotation: At present, most enterprises lack of funds to finance the expanded reproduction capacity. One reason for the lack of the necessary funds to finance the purchase of equipment. Also, many companies face the challenge of selling their products to customers in connection with a reduction in the population's solvency. However, the leading foreign companies, along with the traditional lending used leasing. The paper discusses the application prospects of leasing companies for the automotive industry.

Keywords: credit, lysine, long-term lease, the lessor, the lessee.

УДК 338.24.01

**ПОНЯТИЕ РИСКА. СУЩНОСТЬ И СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ
ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЫ. ХЕДЖИРОВАНИЕ КАК
ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕХАНИЗМ ЗАЩИТЫ**

© 2012

Д.В. Помелов, ведущий инженер
ОАО «АВТОВАЗ», Тольятти (Россия)

Аннотация: Определено понятие риска. Описаны сущность и основные способы управления рисками на предприятиях производственного сектора экономики. Подробно рассмотрен механизм хеджирования как один из наиболее эффективных способов защиты от рисков.

Ключевые слова: риск, финансовая деятельность предприятия, управление рисками, хеджирование.

Процесс принятия решений в экономике на всех уровнях управления происходит в условиях постоянно присутствующей неопределенности состояния внешней и внутренней среды, которая обуславливает частичную или полную неопределенность конечных результатов деятельности.

В финансовом риск-менеджменте под риском преимущественно понимается возможность потери части своих ресурсов, недополучения доходов и появления дополнительных расходов в результате осуществления предпринимательской деятельности, что соответствует понятию неопределенности. [1, с.85].

Проблема оценки рисков финансовой и производственной деятельности предприятий, включая различные методы учета и способы снижения рисков, является на сегодняшний день наиболее актуальной. Оценка финансовых рисков становится неотъемлемой частью производственного процесса, частью влияя на само направление его развития. Использование же финансовых инструментов при верном определении рисков, позволяет устранить возможные негативные последствия в изменчивых рыночных условиях. Существуют определенные виды рисков, действию которых подвержены все без исключения предпринимательские организации, но наряду с общими есть, специфические виды риска, характерные для определенных видов деятельности [2, с.31].

Существует множество различных классификаций видов риска с которыми сталкивается современная компания. Следует учитывать, как минимум, следующие виды рисков:

- производственные, связанные с различными нарушениями в производственном процессе или процессе поставок сырья, материалов и комплектующих;
- коммерческие, связанные с реализацией продукции на рынке не в полном объеме;
- финансовые риски, которые вызываются инфляционными процессами, неплатежами, колебаниями валютных курсов и т.п [3, с.134].

Руководителям предприятия ставится задача организации управления всеми рисками бизнеса, и в первую очередь теми, которые влияют на достижение компанией стратегических, производственных и финансовых целей. При этом понятие «управление рисками» включает выявление и идентификацию ключевых рисков, принятия решения о методах измерения их вероятности и количественной оценки их последствий для бизнеса,

принятие решения о мерах контроля за рисками и их последствиями, организацию мониторинга рисков.

Рассмотрим подробную классификацию финансовых рисков предприятий, занимающихся производственной деятельностью. Принято различать следующие разновидности их финансового риска:

Риск потери финансовой устойчивости и ликвидности – обусловлен несовершенством структуры капитала и несбалансированностью денежных потоков организации.

Риск неплатежеспособности – обусловлен снижением уровня ликвидности оборотных активов и неспособностью организации отвечать по своим краткосрочным обязательствам.

Риск снижения рентабельности – обусловлен снижением эффективности деятельности организации, в частности повышением уровня ее расходов и снижением уровня доходов.

Риск принятия неверного финансового решения – опасность потери организацией денежных средств в результате неправильной оценки факторов внешней и внутренней среды.

Риск снижения инвестиционной привлекательности организации – обусловлен снижением ее рыночной стоимости и потерей финансовой устойчивости.

Инфляционный риск – сопровождает практически все финансовые операции организации и характеризуется возможностью обесценения реальной стоимости капитала (в форме финансовых активов организации), а также ожидаемых доходов от осуществления финансовых операций в условиях инфляции.

Процентный риск – состоит в непредвиденном изменении процентной ставки за счет роста или снижения предложения свободных денежных ресурсов, изменения конъюнктуры финансового рынка под воздействием государственного регулирования и др.

Валютный риск – проявляется в недополучении организацией предусмотренных доходов в результате непосредственного воздействия изменения обменного курса иностранной валюты, используемой во внешнеэкономических операциях.

Депозитный риск – возникает в связи с возможностью невозврата депозитных вкладов, размещенных организацией в банках.

Кредитный риск – проявляется в виде неплатежа или несвоевременного расчета за отпущенную организацией в кредит готовую продукцию, а также превышения раз-

мера расчетного бюджета по инкассированию долга.

Инвестиционный риск – характеризует возможность возникновения финансовых потерь в процессе осуществления организацией инвестиционной деятельности.

Налоговый риск – обусловлен возможностью введения новых видов налогов и сборов; возможностью увеличения уровня ставок действующих налогов и сборов; изменением сроков и условий осуществления отдельных налоговых платежей; возможностью отмены действующих.

В условиях «турбулентной» экономической среды предприятия производственного сектора сталкиваются с рисками изменения стоимости сырья. Комплекующих, изменением валютных курсов и ростом процентных ставок [4, с.66].

В рамках данной статьи рассмотрим хеджирование как эффективный механизм защиты от вышеперечисленных рисков.

Хеджирование (от англ. hedge — страховка, гарантия) — позиция по срочным сделкам, устанавливаемая на одном рынке, для компенсации воздействия ценовых рисков равной, но противоположной срочной позицией (позицией по срочным сделкам), на другом рынке. Хеджирование осуществляется с целью страхования рисков изменения цен путем заключения сделок на срочных рынках. [5]

Механизм хеджирования заключается в балансировании обязательств на наличном рынке (товаров, ценных бумаг, валюты) и противоположных по направлению на срочном рынке.

Результатом хеджирования является не только снижение рисков, но и снижение возможной прибыли.

Различают хеджирование покупкой и продажей. Хеджирование покупкой (хедж покупателя, длинный хедж) связано с приобретением фьючерса, что обеспечивает покупателю страхование от возможного повышения цен в будущем. При хеджировании продажей (хедж продавца, короткий хедж) предполагается осуществить продажу на рынке реального товара, и в целях страхования от возможного снижения цен в будущем осуществляется продажа срочных инструментов.

Существует несколько типов хеджирования:

классическое (чистое) хеджирование - хеджирование путем занятия противоположных позиций на рынке реального товара и фьючерсном. Первый вид хеджирования, который применялся торговцами сельскохозяйственной продукции в Чикаго (США);

полное и частичное хеджирование - предполагает страхование рисков на срочном рынке на полную сумму сделки. Данный вид хеджирования полностью исключает возможные потери, связанные с ценовыми рисками. Частичное хеджирование страхует только часть реальной сделки;

предвосхищающее хеджирование - предполагает покупку или продажу срочного контракта задолго до заключения сделки на рынке реального товара. В период между заключением сделки на срочном рынке и заключением сделки на рынке реального товара фьючерсный контракт служит заменителем реального договора на поставку товара. Также предвосхищающее хеджирование может применяться и путем покупки или продажи срочного поставочного товара и его последующее исполнение через биржу. Данный вид хеджирования наиболее часто встречается на рынке акций;

селективное хеджирование - характеризуется тем, что сделки на срочном рынке и на рынке реальных товаров различаются по объему и времени заключения;

перекрестное хеджирование - перекрестное хеджирование характеризуется тем, что на срочном рынке совершается операция с контрактом не на базовый актив рынка реального товара, а на другой финансовый инструмент. Например, на реальном рынке совершается операция с акцией, а на фьючерсном рынке с фьючерсом на биржевой индекс.

Наиболее часто встречающийся вид хеджирования — хеджирование фьючерсными контрактами. Зарождение фьючерсных контрактов было вызвано необходимостью страхования от изменения цен на товары. Первые операции с фьючерсами были совершены в Чикаго на товарных рынках именно для защиты от резких изменений конъюнктуры рынка. До второй половины 20 века хеджирование (данный термин был уже тогда закреплён в некоторых нормативных документах) использовалось исключительно для снятия ценовых рисков. В настоящее время целью хеджирования выступает не снятие рисков, а их оптимизация.

Фьючерс (фьючерсный контракт) (от англ. futures) — производный финансовый инструмент — стандартный срочный биржевой контракт купли-продажи базового актива, при заключении которого стороны (продавец и покупатель) договариваются только об уровне цены и сроке поставки актива, оговаривая заранее все параметры актива и несут обязательства перед биржей вплоть до его исполнения [6, с.83].

Фьючерс можно рассматривать как стандартизованную разновидность форварда, который обращается на организованном рынке и взаимными расчётами, централизованными внутри биржи.

Поставочный фьючерс предполагает, что на дату исполнения контракта покупатель должен приобрести, а продавец продать установленное в спецификации количество базового актива. Поставка осуществляется по расчётной цене, зафиксированной на последнюю дату торгов.

Расчётный (беспоставочный) фьючерс предполагает, что между участниками производятся только денежные расчёты в сумме разницы между ценой контракта и фактической ценой актива на дату исполнения контракта без физической поставки базового актива. Обычно применяется для целей хеджирования рисков изменения цены базового актива или в спекулятивных целях.

Помимо операций с фьючерсами операциями хеджирования могут считаться и операции с другими срочными инструментами: форвардными контрактами и опционами. Продажа опциона согласно нормам МСФО не может признаваться операцией хеджирования.

Форвард (форвардный контракт) — договор (производный финансовый инструмент) по которому одна сторона (продавец) обязуется в определенный договором срок передать товар (базовый актив) другой стороне (покупателю) или исполнить альтернативное денежное обязательство, а покупатель обязуется принять и оплатить этот базовый актив, и (или) по условиям которого у сторон возникают встречные денежные обязательства в размере, зависящем от значения показателя базового актива на момент исполнения обязательств, в порядке и в течение срока или в срок, установленный договором [7, с.50; 8].

Форвард может быть расчетным или поставочным:

расчетный (беспоставочный) форвард (NDF) не заканчивается поставкой базового актива;

поставочный форвард (DF) заканчивается поставкой базового актива и полной оплатой на условиях сделки (договора).

Срочная внебиржевая сделка (сделка с отсроченными обязательствами) является поставочным форвардом.

Форвард с открытой датой — форвардный контракт, по которому не определена дата расчетов (дата исполнения).

Форвардная цена актива — текущая цена форвардных контрактов на соответствующий актив.

Опцион (англ. option) — договор, по которому покупатель получает право (но не обязанность) совершить покупку или продажу актива по заранее оговорённой цене.

Оценка эффективности хеджирования риска.

В затраты на хеджирование могут быть включены следующие статьи расходов:

- разница между ценами покупателя и продавца на рынке;
 - потери вследствие неблагоприятных изменений базиса;
 - комиссионные брокерам и банкам;
 - издержки, связанные с неполучением процентов по денежным средствам; внесенным в качестве маржи;
 - премия опциона;
 - и т.д.

Можно определить пять различных мер эффективности хеджирования. Какую из них применить, зависит от целей хеджирования:

Цель: добиться планируемого финансового результата («больше - лучше, меньше - хуже»).

Конкретным результатом может быть планируемая ставка инвестирования или планируемые финансовые поступления от сделки. Эффективность хеджирования можно определить по формуле

$$\text{Эффективность хеджирования} = \frac{T_{ACT}}{T_{TGT}}$$

где T_{ACT} - действительный финансовый результат,
 T_{TGT} - планируемый финансовый результат.

Цель: добиться планируемого финансового результата («меньше - лучше, больше - хуже»).

Это похоже на предыдущий случай, исключая то, что риск имеет противоположную направленность. Применяется к планируемой заемной ставке или планируемой стоимости проекта, товаров, услуг и т.д. и рассчитывается по формуле

$$\text{Эффективность хеджирования} = \frac{T_{TGT}}{T_{ACT}}$$

Цель: добиться планируемого финансового итога с ограничением на минимально приемлемый результат, для расчета используется формула

$$\text{Эффективность хеджирования} = \frac{T_{ACT} - T_{MIN}}{T_{TGT} - T_{MIN}}$$

где T_{MIN} - минимально приемлемый результат;

Цель: добиться планируемого финансового итога с ограничением на максимально приемлемый результат, для расчета используется формула

$$\text{Эффективность хеджирования} = \frac{T_{MAX} - T_{ACT}}{T_{MAX} - T_{TGT}}$$

где T_{MAX} - максимально приемлемый результат;

Цель: любое отклонение текущей ситуации считается нежелательным.

Используется при хеджировании портфеля финансовых инструментов, от любых колебаний рыночных ставок, для расчета используется формула

$$\text{Эффективность хеджирования} = \min\left(1 - \frac{\Delta T}{\Delta U}; 1 + \frac{\Delta T}{\Delta U}\right)$$

где ΔT - изменение суммарной стоимости хеджированного портфеля,

ΔU - изменение суммарной стоимости нехеджированного портфеля.

Данное определение эффективности хеджа не допускает эффективности выше 100%. Наилучший достижимый результат - это эффективность 100%, получающаяся при $\Delta T = 0$, то есть когда стоимость хеджированного портфеля вообще не меняется. При любых изменениях стоимости портфеля, будь они положительными или отрицательными, $\Delta T \neq 0$, и эффективность становится меньше 100%. Если хедж абсолютно неэффективен, то $\Delta T = \Delta U$, оценка эффективности хеджа будет равна нулю. Можно зафиксировать и отрицательные эффективности, если хедж усилит влияние флуктуаций рыночных ставок.

Финансовые результаты по хеджу и риску должны быть представлены как единое целое.

Для управления рыночными рисками возможно использование инструментов хеджирования с определенной стратегией управления уровнем риска, в зависимости от аппетита к риску. Возможность применения инструментов хеджирования и необходимость управления риском можно оценить по результатам анализа их влияния на деятельность предприятия, особенностей ценообразования контрактов, т.е. наличия корреляции цены контрактов с инструментами хеджирования, представленными на финансовом рынке.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Лобанов А.А., Чугунов А.В. Энциклопедия финансового риска-менеджмента/ Под ред. А.А.Лобанова и А.В.Чугунова - М.:Альпина Бизнес Бук, 2009 - 936 с.
2. Курилова А.А. Методология выбора инструментов хеджирования предприятиями автомобильной промышленности // Финансовая аналитика: Проблемы и решения. 2011. № 17. С. 29-38
3. Курилова А.А., Курилов К.Ю. Хеджирование валютных и товарных рисков с использованием опционов предприятиями автомобильной промышленности // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 2. С. 132-137.
4. Курилова А.А. Использование инструментов финансового инжиниринга в финансовом механизме управления затратами на предприятиях автомобильной промышленности // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. 2010. № 2. С. 65-70.
5. Случак Е. Сравнительный анализ страхования валютных рисков стандартными инструментами хеджирования / Е.Случак, Д.Фонов, П.Дорохов, А.Шишорин // Управление финансовыми рисками. - 2011. - №4.
6. Иванова Е.В., Финансовые деривативы: фьючерс, форвард, опцион, своп. Теория и практика. / Е.В. Иванова - М.: «Ось-89», 2009. -192 с.
7. Кандинская О. А. Современный рынок валютных производных инструментов // Управление корпоративными финансами. -2009. -№5. -С. 50-58.
8. Павлова Е.В. Инновационный фьючерсный контракт, как инструмент снижения финансовых рисков // Вестник Казанского технологического университета. 2011. № 8. С. 229-238.

THE CONCEPT OF RISK. THE ESSENCE AND METHODS OF ENTERPRISE RISK MANAGEMENT OF THE PRODUCTION SPHERE. HEDGING AS AN EFFECTIVE PROTECTION MECHANISM

© 2012

D.V. Pomelov, senior engineer
 JSC "AvtoVAZ", Togliatti (Russia)

Annotation: Defined the concept of risk. Describes the essence and basic methods of risk management on the manufacturing sector of the economy. Detail the mechanism of hedging as one of the most effective ways to protect against the risks.

Keywords: risk, financial activities of the company, risk management, hedging.

ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВОЗНИКНОВЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ

© 2012

А.К. Сидорова, главный специалист
Администрация Красноглинского района, Самара (Россия)

Аннотация: В статье систематизировано понятие экономической риск и предложено свое значение данного термина.

Ключевые слова: риск, убыток, неопределенность, ущерб, потери, вероятность.

Одной из важнейших составных частей теории и практики в настоящей сфере рыночных отношений стала проблема оценки и учета экономического риска.

Коммерсантам, предпринимателям и другим деятелям, работающим в условиях экономического рынка, множество управленческих решений приходится принимать в условиях риска, что обусловлено рядом обстоятельств – элементами эпизодичности, отсутствием полной информации, наличием разнополярных тенденций и многими другими.

Для того, чтобы выделить свое определение понятия и сущности риска нужно рассмотреть многие значения этого термина, который появился до начала новой эры, с первым появлением товарно-денежных отношений. С эволюционными процессами, которые претерпевало наше общество, менялась формулировка и трактовка этого сложного термина, у которого нет однозначного объяснения.

Начиная изучать многогранность понятия риск, первым делом надо обратиться к толковому словарю русского языка Ожегова С.И., в котором риск рассматривается, как возможная опасность, действия наудачу, в надежде на счастливый исход. Под опасностью принято понимать источник потенциального ущерба. То есть, риск представляет собой произведение степени вероятности самого опасного события, которое может привести к значительным потерям, и степени вероятности наступления такого события. Опасное событие здесь рассматривается, как реализация потенциальной угрозы [1, с.679].

В хозяйственной деятельности всегда есть позитивный и негативный опыт, так предприниматели, получившие отрицательный результат в прошлом, будут избегать повторения неблагоприятных моментов в будущем, тем самым определяя «экономический риск» в жизни общества. Так, и коммерсанты, потерявшие свои активы и доходы за рубежом в связи с внезапными военными действиями, имеющие неудачный опыт инвестирования своих ресурсов, предпринимают действия, направленные на снижение вероятности наступления потерь в будущем.

Приравнивая риск с возможным материальным ущербом, связанным с реализацией выбранного хозяйственного, организационного, технического решения, с форс-мажорными обстоятельствами, обусловленными окружающей средой, с неблагоприятным изменением рыночных условий, тем самым выделяем аспект специфичности экономического риска.

Рассматривая данное понятие нельзя обойти стороной работы известных экономистов, которые внесли самый существенный вклад в развитие экономического аспекта теории риска, это представители экономических школ: классической, маржиналистской, неоклассической, а также кейнсианской.

Классическая теория экономического риска (А.Смит) рассматривается на примерах оплаты труда наемных рабочих, функционирования лотерей, практики страхового дела. На мнение, что работники требуют более высокой оплаты труда в тех случаях, когда им не гарантировалась постоянная занятость, выстраивалась позиция формирования фактора риска, учитывая различия в уровнях заработной платы. Такой принцип фор-

мирования условий трудового контракта стал позднее основой одной из известных теорий, рассматриваемый как сделка между рабочим, избегающим риска, и фирмой, нейтральной к риску.

В частности, чтобы показать, что многие люди склонны преувеличивать шансы удачи и недооценивать шансы потери, можно привести примеры из практики проведения лотерей и страхового бизнеса.

В итоге изучаемой проблемы А.Смит пришел к выводу о том, что профессии с высоким уровнем риска обеспечивают высокую оплату труда, а в профессиях, где риск сведен к минимуму соответственно минимальную оплату.

Особое внимание в исследовании экономической теории представители неоклассической школы уделяли проблемам риска. А. Маршалл обратил внимание на то, что неподдающиеся вероятным оценкам условия могут действительно снизить средний уровень доходов в отрасли, к примеру, лица ведущие экономически-хозяйственную деятельность, задействованные в определенных товарно-денежных отношениях, являются азартными игроками, для которых сдерживающее влияние риска понесит убытки значит меньше, чем притягательность шанса получить большую выгоду.

Отличное от других развитие понятия риск определили экономисты кейнсианской школы. В частности Дж. М. Кейнс указал на тенденцию работников, осуществляющих свою деятельность в рамках экономических отношений, принимать больший риск ради получения большей ожидаемой прибыли. Кроме того, им выделена и обоснована, необходимость введения «издержек риска» для покрытия возможного отклонения действительной выручки от планируемой. Дж. М. Кейнс выделил основные виды риска, которые не возможно не учитывать в сфере товарно-денежных отношений, и не считаться с их влиянием на развитие в ситуации риска: риск предпринимателя или работодателя; риск кредитора и риск, связанный с возможным уменьшением и обесцениванием денежной единицы.

Изучая предпринимательские риски, серьезный подход в проработке данного аспекта представил Ф. Найт. Он первым выделил два вида рисков, имеющих по его мнению особое значение в развитии ситуации риска:

- риски, объективная вероятность которых исчисляема, и которые могут быть застрахованы (эти риски, вычитаемые из прибыли, становятся статьей издержек производства);

- и риски, объективная вероятность которых нечислима, которые объясняют существование характерного дохода коммерческих организаций, а точнее неопределенность.

На сегодняшний день нет однозначного понимания сущности риска. Российские и зарубежные исследователи дают ряд определений риска, а именно:

- потенциальная, численно измеримая возможность потери. Понятием риска характеризуется неопределенность, связанная с возможностью возникновения в ходе реализации деятельности неблагоприятных ситуаций и последствий;

- вероятность возникновения потерь, убытков, недопоступлений планируемых доходов, прибыли;

- неопределенность наших финансовых результатов

в будущем;

- степень неопределенности получения будущих чистых доходов;
- стоимостное выражение вероятностного события, ведущего к потерям;
- шанс неблагоприятного исхода, опасность, угроза потерь и повреждений;
- вероятность потери ценностей (финансовых, материальных, товарных ресурсов) в результате деятельности, если обстановка и условия проведения ее будут меняться в направлении, отличном от предусмотренного планами и расчетами;
- деятельность, совершаемая в надежде на удачный исход;
- вероятность ошибки или успеха того или иного выбора в ситуации с несколькими альтернативами [2, с.41-43].

В сформировавшейся экономической теории различают три официальных подхода к пониманию термина риск.

Первый подход гласит, что в массовом сознании риск предстает в виде возможной неудачи, опасности, материальных и других потерь, которые могут наступить в результате претворения в жизнь выбранного решения.

Второй подход подразумевает то, что риск понимается как «образ действий в неясной неопределенной обстановке» или как «ситуативная характеристика деятельности ее исхода и возможных неблагоприятных последствий в случаях неуспеха».

Итак, под риском принято понимать либо возможность получения ущерба от неудачного решения, либо непредсказуемое действие с неопределенным результатом [3, с.6].

Третий подход к пониманию риска предлагается американским экономистом Френком Найтом. Он определяет риск, как возможности положительного (шанс) и отрицательного (ущерб, убыток) отклонения в процессе деятельности от ожидаемых значений.

Таким образом, четко заметна тесная связь риска с вероятностью и неопределенностью. Следовательно, чтобы наиболее точно раскрыть категорию «риск», необходимо определить такие понятия, как «вероятность» и «неопределенность».

Еще Ф. Найт использовал в своих разработках понятия «объективной» вероятности (вероятность, с которой происходит действие в настоящее время, которая основывается на расчете чистоты), и «субъективной» вероятности (вероятность, которая предполагает о возможности получения какого-то достижения или результата) для обозначения соответственно риска и неопределенности. Оценка вероятности производится при помощи вычисления частоты, с которой происходит данное событие посредством идеи объективных вероятностей, которые строятся на интерпретации понятия вероятности, как предельного значения частоты при бесконечно большом числе экспериментов.

Сохранение условий, в которых происходили прошлые события, зависят от точности измерений объективных вероятностей, и объема статистических данных, а также возможности их использования для будущих событий.

Неопределенность предполагает наличие факторов, при которых результаты действий не являются детерминированными, то есть однозначно предопределенными, а степень возможного влияния этих факторов на результаты неизвестна (к примеру, это неполнота или полное отсутствие информации).

Риск, его существование, напрямую связано с наличием неопределенности, которая неоднородна по форме проявления и по содержанию [4, с.148; 5-7].

При этом характеризуя «риск», выделяем такую ситуацию, когда «неопределенность» предполагает невозможность оценки вероятности наступления некоторых событий, а наступление таких событий весьма вероятно

и может быть оценено количественно.

Из-за воздействия на предприятие изнутри и извне, множество факторов претерпели изменения, а экономический риск стал обусловлен возможностью отклонения полученного результата от запланированного. Совпадение оценок и прогнозов с действительными данными будут тем точнее, чем вернее расчеты. Позитивное отклонение означает шанс получить дополнительную, по сравнению с первоначальными расчетами, прибыль. Негативное отклонение означает шанс понести убытки. Каждому шансу получить прибыль противостоит возможность убытков. В этой ситуации и проявляется понятие риска.

Следовательно, более конкретно экономический риск можно охарактеризовать как вероятность понести потери в виде дополнительных расходов сверх предусмотренных прогнозом, программой действий, либо получения доходов ниже рассчитанных при осуществлении выбранного какого-либо из альтернативных вариантов решения в условиях неопределенности, сопутствующей деятельности любой коммерческой организации.

Таким образом, в основе оценки экономического риска лежит нахождение зависимости между определенными размерами потерь и вероятностью их возникновения.

Исходя из вышеизложенного, можно представить (рисунок 1) экономические риски в виде компонентов, оказывающих непосредственное влияние на возникновение рискованной ситуации:



Рис.1. Составляющие экономического риска.

На рисунке 2 представлены основные факторы, оказывающие негативное воздействие на эффект экономического риска:



Рис.2. Факторы, влияющие на возникновение экономического риска.

Силы природы и природные явления, стихийные бедствия такие как – землетрясения, наводнения, мороз, засуха, град и другие, могут оказать неблагоприятное влияние на ожидаемый эффект от предпринимательской деятельности и стать источником непредвиденных дополнительных затрат и существенных расходов, которые могут привести к полной остановке предпринимательской деятельности.

Эпизодичность. Многовариантность материальных отношений, социально-экономические и технологические процессы, в которые вступают элементы предпри-

нимательской деятельности, приводят к тому, что казалось бы похожих условиях одно и то же событие протекает неодинаково, то есть имеет место элемент случайности. Это предполагает невозможность однозначного предвидения наступления предполагаемого результата. Этот фактор, может навредить коммерческой деятельности, но не довести ее до завершения. Так же на результаты предпринимательской деятельности оказывают непредсказуемое влияние следующие факторы:

- техногенные катастрофы – пожары, взрывы, и тому подобное;
- выход из строя оборудования;
- несчастные случаи на транспорте, производстве и многое другое.

В моменты времени, когда происходят военные действия, коммерсант может столкнуться с запретом на экспорт или импорт, конфискацию товара и даже изъятие активов или доходов за рубежом, что также вредит развитию экономической деятельности.

При «черной» конкуренции или при недобросовестной конкуренции, коммерсанты могут усложнять друг другу осуществление экономической деятельности незаконными действиями такими, как подкуп должностных лиц, оговор конкурента и другими, это тоже может привести как к прекращению, так и к приостановке хозяйственной деятельности, что иногда наносит невосполнимый ущерб развитию экономической деятельности.

Заедно с этими элементами противоборства может иметь место простое не совпадение интересов, оказывающее негативное воздействие на результаты предпринимательской деятельности.

Следовательно, присутствие противодействующих и противоборствующих тенденций в экономическом развитии вносит в социально-экономическую жизнь элементы неопределенности, то есть риска.

Существование неопределенности связано и с неполнотой, и не достаточностью информации об объекте, процессе, явлении, по отношению к которому принимается решение, с ограниченностью в средствах сбора, обработки и постоянной изменчивостью информации [8, с.261].

При использовании информация часто оказывается разнотипной, разнохарактерной, неполной или искаженной. К примеру, происхождением информации о производительности оборудования могут служить проектные, нормативные или фактические данные, которые в свою очередь очень часто бывают усредненными и нередко имеют значительные расхождения.

Следовательно, чем ниже качество информации, которая используется для принятия решений, тем больше

риск наступления негативных последствий такого решения.

Так же способствуют возникновению неопределенности риска следующие источники:

- ограниченность различных ресурсов, которые способствуют принятию решений;
- невозможность однозначного познания объекта при сложившихся в данных условиях, уровне и методов научного познания;
- относительная ограниченность сознательной деятельности человека, существующие различия в социально-экономических установках и стереотипах поведения.

В результате анализа понятия экономической риск предлагаю нижеуказанную формулировку термина. Риск это всегда будущее, а будущее неопределенно. В условиях коммерческой деятельности надо рассматривать все факторы и причины, которые смогут прояснить неопределенность и дать возможность получить превосходный результат.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка.-М.:Азбуковник,1998.-с.944.
2. Романов В.С. Понятие рисков и их классификация классификация как основной элемент теории рисков// Инвестиции в России. 2000 № 12 с 41-43.
3. Курилов К.Ю. Прогнозы развития мировой автотранспортной промышленности // Международный научный журнал. 2011. № 5. С. 5-10.
4. Курилов К.Ю. Финансовый механизм, его содержание и основные компоненты // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2011. № 24. С. 146-152.
5. Забардаст А. Оценка степени риска инвестиций с нечеткой эффективностью // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2011. № 2. С. 16-20.
6. Далалиан Б.А.Р., Забардаст А. Оценка риска инвестиционного проекта на основе нечетких чисел // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2011. № 1. С. 16-20.
7. Назари Р.И., Мамедов К.С.О. Решение проблемы оптимизации условий риска в многопортфельной модели // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2010. № 3. С. 26-29.
8. Курилова А.А. Долгосрочный прогноз развития мировой автотранспортной промышленности // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2011. № 24. С. 259-266.

THE CONCEPT, NATURE, AND THE FACTORS THAT INFLUENCE THE EMERGENCE OF ECONOMIC RISKS

©2012

*A.K. Sidorova, chief specialist
Administration Krasnoglinsky district, Samara (Russia)*

Annotation: In this article the concept of the economic risk and asked its meaning of the term.

Keywords: risk, loss, uncertainty, damage, probability.

К.А. Тимофеева, экономист
ООО «Кварт-М», Тольятти (Россия)

Аннотация: Цель любой экономической деятельности состоит в достижении положительного экономического эффекта в виде абсолютного показателя прибыли или относительного – рентабельности. Тем самым рентабельность выступает главным объектом и целью финансового менеджмента предприятий. Чем больше уделяется внимания рентабельности, тем успешнее функционирует предприятие. В этой связи вопросы научного управления рентабельностью представляют собой актуальную проблему теории и практики предпринимательской деятельности. Главным критерием рентабельности на уровне предприятия является максимизация прибыли на единицу используемых производственных ресурсов. Для получения максимальной прибыли предприятие должно наиболее полно использовать находящиеся в его распоряжении ресурсы, также снижение себестоимости, улучшение уровня организации производства и оптимизация потоковых процессов на предприятии.

Ключевые слова: рентабельность, прибыль, себестоимость, максимизация прибыли.

Цель любой экономической деятельности состоит в достижении положительного экономического эффекта в виде абсолютного показателя прибыли или относительного – рентабельности. Тем самым рентабельность выступает главным объектом и целью финансового менеджмента предприятий. Чем больше уделяется внимания рентабельности, тем успешнее функционирует предприятие. В этой связи вопросы научного управления рентабельностью представляют собой актуальную проблему теории и практики предпринимательской деятельности. Вопросы рентабельности были и будут являются предметом особого внимания ведущих ученых-финансистов, аналитиков и практиков. Им посвящены монографии, многочисленные статьи в периодической печати, специальные разделы и параграфы в учебных пособиях финансовому анализу.

Как известно, непосредственным результатом коммерческой деятельности предприятия служит прибыль, но она часто весьма приблизительно отражает эффективность предпринимательской деятельности. Более точную оценку функционирования организаций дает рентабельность. В экономической литературе дается несколько понятий рентабельности. Одно из его определений звучит следующим образом: рентабельность (от нем. *rentabel* – доходный, прибыльный) представляет собой показатель экономической эффективности производства на предприятиях, который комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов. [1, с. 72] По мнению других авторов, рентабельность – показатель, представляющий собой отношение прибыли к сумме затрат на производство, денежным вложениям в организацию коммерческих операций или сумме имущества фирмы используемого для организации своей деятельности.

Рентабельность-это прибыльность или дохода капитала предприятия, ресурсов или продукции. [1, с. 34]. Так или иначе, рентабельность – относительный показатель экономической эффективности. Рентабельность комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных и др. ресурсов. Коэффициент рентабельности рассчитывается как отношение прибыли к активам или потокам, её формирующим. Это не просто статистический, расчетный параметр, а сложный комплексный социально-экономический критерий. В отличие от прибыли, он характеризует эффективность финансовой деятельности любого конкретного экономического субъекта, относительно всех других (индивидуальных предпринимателей, организаций, регионов, отдельных стран и мира в целом), независимо от размеров и характера экономической деятельности. Данное качество придает рентабельности форму экономической категории, выражающей экономические отношения между экономическими субъектами по поводу результативности использования факторов капитала. По значению уровня рентабельности можно оценить долгосрочное благополучие предприятия, т.е. способ-

ность предприятия получать достаточную прибыль на инвестиции. Для долгосрочных кредиторов инвесторов, вкладывающих деньги в собственный капитал предприятия, данный показатель является более надежным индикатором, чем показатели финансовой устойчивости и ликвидности, определяющиеся на основе соотношения отдельных статей баланса. Устанавливая связь между суммой прибыли и величиной вложенного капитала, показатель рентабельности можно использовать в процессе прогнозирования прибыли. В процессе прогнозирования с фактическими и ожидаемыми инвестициями сопоставляется прибыль, которую предполагается получить на эти инвестиции. Оценка предполагаемой прибыли базируется на уровне доходности за предшествующие периоды с учетом прогнозируемых изменений. Кроме того, большое значение рентабельность имеет для принятия решений в области инвестирования, планирования, при составлении смет, координировании, оценке и контроле деятельности предприятия и ее результатов.

Уровень рентабельности социалистических объединений, предприятий и отраслей производства определяется не законом средней нормы прибыли, а устанавливается государством в плановом порядке с учетом уровня цен и себестоимости продукции, потребностей в денежных средствах для развития производства, экономического стимулирования работников предприятий, объединений. Уровень рентабельности отраслей промышленности находится в прямой зависимости от рентабельности объединений, предприятий. Чем выше рентабельность объединений, предприятий, тем выше уровень рентабельности промышленности и всего народного хозяйства в целом. Общая рентабельность объединений, предприятий определяется отношением балансовой прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств и рассчитывается по формуле (1);

$$P = \frac{\Pi + 100}{\text{ОФ} + \text{Ос}}; P = \frac{\Pi + 100}{\text{ОФ} + \text{Ос}} (1)$$

где:

P — уровень рентабельности, %;

Π — прибыль;

ОФ — среднегодовая стоимость основных производственных фондов;

Ос — среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств.

Фактическая общая рентабельность определяется отношением балансовой прибыли к фактической среднегодовой стоимости производственных основных фондов и нормируемых оборотных средств, не про кредитованных банком. Фактические остатки нормируемых оборотных средств устанавливаются исходя из их остатка по балансу за вычетом задолженности поставщикам по акцептованным платежным требованиям, срок оплаты которых не наступил, и поставщикам по не отфактурованным поставкам, а также износа малоценных и бы-

строизнаживающихся предметов и резерва на возмещение плановых потерь и предстоящих расходов. Уровень рентабельности зависит не только от суммы прибыли, но и от фондоемкости производства. На предприятиях, объединения тяжелой промышленности с высокой фондоемкостью производства уровень рентабельности по отношению к производственным фондам ниже, чем в объединениях, на предприятиях легкой и особенно пищевой промышленности. С увеличением суммы прибыли и уменьшением стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств рентабельность повышается, и наоборот. Расчетная рентабельность представляет собой отношение балансовой прибыли за вычетом платы за производственные фонды, фиксированных платежей, процентов за банковский кредит, прибыли целевого назначения (прибыль от реализации товаров широкого потребления, новых товаров бытовой химии и т. п.), а также прибыли, полученной по причинам, не зависящим от деятельности объединения, предприятия, к среднегодовой стоимости основных производственных фондов (за вычетом основных фондов, по которым предоставлены льготы по плате) и нормируемых оборотных средств.

При анализе работы объединений, предприятий, особенно при планировании к оценке рентабельности изделиям, важное значение имеет рентабельность определяемая как отношение суммы прибыли к полной себестоимости реализованной продукции. Расчет рентабельности отдельных видов продукции производится по формуле (2)

$$P = \frac{O - C \cdot 100}{C}, P = \frac{O - C \cdot 100}{C}, (2)$$

где:

P — уровень рентабельности, %;

O — оптовая цена предприятия на изделие;

C — полная себестоимость изделия.

Показатель рентабельности по изделиям отражает эффективность затрат живого и овеществленного труда на производство продукции. В машиностроении и других обрабатывающих отраслях промышленности рентабельность определяют как отношение прибыли к себестоимости за вычетом стоимости использованного сырья, топлива, энергии, материалов, полуфабрикатов и комплектующих изделий. При этом может быть использована формула (3)

$$P_c - m = \frac{\Phi - P_\Phi}{C - M}, P_c - m = \frac{\Phi - P_\Phi}{C - M}, (3)$$

где:

$P_c - m$ — расчетный норматив рентабельности к себестоимости за вычетом материальных затрат;

Φ — производственные фонды отрасли (под отрасли) промышленности;

P_Φ — норматив рентабельности к производственным фондам;

C-M - себестоимость товарной продукции за вычетом прямых материальных затрат.

Использование показателя нормативной расчетной рентабельности в обрабатывающих отраслях промышленности обусловлено высоким удельным весом в себестоимости продукции этих отраслей материальных затрат, значительными их колебаниями в себестоимости отдельных видов изделий и широкими возможностями технологической замены используемого сырья, материалов. При определении норматива расчетной рентабельности к себестоимости продукции за вычетом стоимости использованных материальных затрат исключаются из себестоимости продукции в калькуляционном разрезе только прямые статьи затрат. Так, в машиностроении из себестоимости продукции вычитаются статьи затрат: Сырье и материалы, «Покупные комплектующие изделия, полуфабрикаты и услуги кооперированных предприятий», «Топливо и энергия на технологические цели». Рост любого показателя рентабельности зависит от единых экономических явлений и процессов. Это, прежде всего, совершенствование системы управления производством в условиях рыночной экономики на ос-

нове преодоления кризиса в финансово-кредитной и денежной системах. Это повышение эффективности использования ресурсов организациями на основе стабилизации взаимных расчетов и системы расчетно-платежных отношений. [2, с.123]

Показатели рентабельности характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса, рыночного обмена. Показатели рентабельности являются важными характеристиками факторной среды формирования прибыли предприятий. Поэтому они обязательны при проведении сравнительного анализа и оценке финансового состояния предприятия. При анализе производства показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования. И так, основные показатели рентабельности:

Таблица 1 - Показатели рентабельности

Показатель	Формула	Характеристика
1. Рентабельность реализованной продукции	$R_{rp} = \frac{\text{прибыль от реализации продукции, работ, услуг}}{\text{Реализация}} \cdot 100\%$	Характеризует какую прибыль приносит предприятию рубль вложенных средств
2. Рентабельность основных средств	$R_{oc} = \text{ЧП} / \text{Основные средства} \cdot 100\%$	Характеризует какая сумма чистой прибыли приходится на каждую единицу их стоимости
3. Рентабельность продаж	$R_{op} = \frac{\text{операционная прибыль}}{\text{Выручка}} \cdot 100\%$	Характеризует долю прибыли в каждом заработанном рубле
4. Рентабельность персонала	$R_{перс} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднесписочная численность}}$	Характеризует эффективность труда сотрудников в создании прибыли предприятия (организации)
5. Рентабельность активов	$R_a = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Активы}} \cdot 100\%$	Характеризует прибыль, получаемую предприятием с каждого рубля, инвестированного на формирование активов. Рентабельность активов выражает меру доходности предприятия в данном периоде
6. Рентабельность собственного капитала	$R_{ск} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}} \cdot 100\%$	характеризует наличие прибыли в расчете на вложенный собственниками данной организации (акционерами) капитал.
7. Рентабельность оборотных активов	$R_{oa} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Оборотные активы}}$	Характеризует прибыльность оборотных активов, то есть, сколько прибыли приносит единица оборотных активов.
8. Рентабельность внеоборотных активов	$R_{ва} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Долгосрочные активы}}$	Так как оценивается эффективность внеоборотных активов, то данный коэффициент показывает степень эффективности использования долгосрочных фондов предприятия, таких как здания, сооружения
9. Рентабельность инвестиций	$R_i = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства}}$	Характеризует прибыльность предприятия при использовании заемного и собственного капитала
10. Чистая рентабельность	$R_{ч} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от продажи товаров}}$	Характеризует прибыльность предприятия по созданию нормы чистой прибыли на 1 рубль реализованной продукции.
11. Валовая рентабельность	$R_v = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Выручка от продажи товаров}}$	Характеризует сколько рублей валовой продукции создается на 1 рубль проданной и реализованной продукции
12. Рентабельность затрат	$R_z = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Полная себестоимость проданных товаров}}$	Характеризует отношение прибыли до налогообложения к сумме затрат на производство и реализацию продукции.

Также есть такие показатели рентабельности, как

- Рентабельность примененного капитала;
- Рентабельность суммарных активов;
- Рентабельность активов бизнеса;
- Рентабельность чистых активов;
- Рентабельность производства;
- Рентабельность наценки. [3, с.150]

Анализ коэффициентов рентабельности осуществляется с помощью исследования исторической динамики изменения, направленности и темпов. Исходя из сущности повышения уровня рентабельности ее критерием на уровне предприятия является максимизация прибыли на единицу используемых производственных ресурсов. Во-первых, для получения максимальной прибыли предприятие должно наиболее полно использовать находящиеся в его распоряжении ресурсы, и в первую очередь оно должно использовать выявленный резерв по производству на имеющемся у него оборудовании дополнительной продукции. Увеличение выпуска снижает издержки на единицу продукции, т.е. затраты на ее изготовление в расчете на единицу продукции снижаются, а следовательно, снижается себестоимость, что в конечном итоге ведет к увеличению прибыли от реализации продукции. Ну а кроме этого, дополнительное производство рентабельной продукции уже само по себе дает дополнительную прибыль. Таким образом, при увеличении выпуска и, соответственно, реализации рентабельной продукции увеличивается прибыль в расчете на единицу продук-

ции, а также увеличивается количество реализуемой продукции, каждая дополнительная единица которой увеличивает общую сумму прибыли. Вследствие этого, увеличение выпускаемой рентабельной продукции при условии ее реализации дает значительный прирост объема прибыли. [4, с.73]

Снижение себестоимости также значительно может увеличить получаемую предприятием прибыль. Одним из факторов снижения себестоимости является увеличение объема выпускаемой продукции.

Другими факторами являются:

- улучшение уровня организации производства, имеющее своей целью свести к минимуму или вообще ликвидировать нерациональные издержки;
- слаженная работа всех составляющих производственного процесса (основного, вспомогательного, обслуживающего производства);
- оптимизация потоковых процессов на предприятии.

Немаловажным фактором получения дополнительной прибыли является оптимизация структуры сбыта. При проведении данной оптимизации удельный вес продукции, реализуемой по договорным, более высоким ценам, должен увеличиться до своего максимального уровня, а в идеале - до 100%. [5, с.116]

Соответственно, доля продукции, реализуемой предприятием другим организациям по линии взаимозачетов по более низким ценам должна быть как можно ниже.

Увеличение рентабельности производства можно достигнуть проводя следующие мероприятия:

- увеличение объема выпускаемой продукции;
- производство продукции, пользующейся спросом у потребителей (изменение структуры выпускаемой продукции);
- уменьшение затрат на производство за счет снижения затрат на энергоресурсы;
- развитие наиболее прогрессивных отраслей;
- применение современные методов организации производства и труда в соответствии с требованиями научно-технического прогресса;
- ускорение внедрения и освоения новой, более прогрессивной техники;
- повышение производительности труда;
- усиление режима экономии в расходовании материальных, трудовых и финансовых ресурсов и повышение материальной заинтересованности работников в результатах своего труда.

Таким образом, рентабельность является одним из

основных критериев оценки эффективности работы предприятия, повышение рентабельности характеризует цель предприятия любой отрасли в рыночной экономике; рост рентабельности способствует повышению финансовой устойчивости предприятия; для предпринимателей показатель рентабельности характеризует привлекательность бизнеса в данной сфере. [6, с.112]

Показатели рентабельности можно определить в 2 группы:

- 1)доходность продукции;
 - рентабельность продаж;
 - рентабельность производства;
- 2)Доходность имущества и использования капитала организации;
 - рентабельность всего капитала;
 - рентабельность активов;
 - рентабельность внеоборотных активов.

Комплексное использование рассмотренных выше параметров рентабельности является неотъемлемой частью экономического анализа предприятия. Особенно велика его роль на базовом уровне экономики – коммерческом предприятии. При этом важным условием полноценного анализа рентабельности в современных условиях является компьютерная обработка всех социально-экономических и производственных параметров информационного нормативной системы функционирования организаций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алексеева А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности –М.:ИНФРА-М, 2007. 180с.
2. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия -К.:Эльга, 2005.145с.
3. Шеремят А., Сайфуллин Р. Методика финансового анализа предприятия. –М.: ЮНИ-ГЛОБ, 2010г.215с.
4. Курилов К.Ю. Перспективы развития мировой и российской автомобильной промышленности // Проблемы прогнозирования. 2012. № 5. С. 72-86.
5. Курилов К.Ю. Хеджирование как важная составляющая финансового механизма управления предприятием автомобилестроения в условиях цикличности // Аудит и финансовый анализ. 2012. № 6. С. 114-122.
6. Курилов К.Ю., Курилова А.А. Формирование системы внутреннего аудита с учетом факторов влияния цикличности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4. С. 111-114.

SCORECARD PROFITABILITY

© 2012

*К.А. Timofeeva, economist
LLC "Quart-M", Togliatti (Russia)*

Annotation: The Goal of any economic activity consists in achieving a positive economic effect in the form of an absolute measure of profit or relative - profitability. Thus profitability is the main object and purpose of the financial management of enterprises. The more attention is paid to the profitability, the more successful the company is functioning. In this regard, issues of scientific profitability management represent the actual problem of the theory and practice of business activity. The main criterion of profitability at the enterprise level is the maximization of profit per unit of production resources. To maximize profits of the enterprise should more fully use the resources, also in cost reduction, improvement of the level of organization of production and optimization of stream processes at the enterprise.

Keywords: profitability, profit, cost, profitmaximization.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ (ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ) НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА (АПК)

© 2012

Д.А. Чушкаев, инженер-технолог
ОАО «АВТОВАЗ», Тольятти (Россия)

Аннотация: В данной статье предлагается рассмотреть бюджетирование на предприятиях АПК как инструмент развития данного комплекса в условиях текущих тенденций рыночных отношений. Обоснована необходимость в качестве ключевого управления финансами в АПК посредством финансового планирования.

Ключевые слова: бюджет, агропромышленный комплекс, управление финансами, планирование.

О сложностях развития АПК в России наши руководители жалуются давно и что интересно не зря жалуются. Но, как правило, выводы делают не правильные, данное доказывает тот факт, что порядка 90% финансовых проблем связано с неграмотным управлением финансами и только 10% вызваны остальными условиями факторами [1]. Дело все в том, что большинство возникших организаций, будь то кооперации, крупные компании, холдинги и т.п. имеющие собственную материально-техническую базу, так или иначе, унаследовали ее от ранее находившейся в государственной собственности структуры. И как эффективно вести данные хозяйство и понятия не имеют, ведь одно дело умело воровать из государственного бюджета, а другое грамотно управлять имеющимся капиталом в целях стратегического развития и занятия значимых позиций в своих сегментах.

Руководители организаций столкнулись не только с проблемами, куда и как реализовать свою продукцию, но и как обеспечить это с точки зрения финансовой составляющей (оплатить электричество, материалы, выдать заработную плату персоналу). Основной причиной данного является отсутствие понимания не только что будет со средствами по итогам проделанной работы, но и незнание текущей финансовой ситуации в которой находится организация ввиду отсутствия своевременной, полной и точной информации. Оно и не удивительно, ведь качественной отчетности, на которую можно было бы ориентироваться нет. Причина тому ориентированность предприятий, во время прежней существовавшей структуры в нашей стране, выпустить как можно больше продукции и «вытолкать» ее за дверь следующему, о проблемах ее реализации никто и не задумывался, а соответственно и получении прибыли с ее реализации. Соответственно и вся имеющаяся отчетность была в нормо-часах и различных физических единицах затрат на выпуск единицы продукции, финансовая составляющая имела второстепенный характер. В существующих производственно-рыночных отношениях применение данной схемы невозможно, только если вас не интересует прибыль от вашей деятельности.

Имеющаяся сегодня система планирования, там, где она есть, применяется либо для контроля отдельных показателей, таких как дебиторская задолженность (от кого, когда и как должны получить ДС) или кредиторская (кому, когда и как будем платить). О каком ни было полноценном планировании и речи не идет. Между тем для эффективного управления финансами, прежде всего движением денежных средств, принятия точных и финансово обоснованных управленческих решений нет.

Решить данные задачи возможно с помощью бюджетирования иными словами финансового планирования. Примеры применения данной схемы в настоящий момент можно найти в холдингах, где данная модель построена на финансовой зависимости предприятий АПК от других организаций, которыми являются, как правило, частные инвесторы, управляющие компаний. В данном случае речь идет о юридически самостоятельных организациях, но финансовое управление которыми, а соответственно и стратегическое развитие которых зависит от контролирующей организации.

Что же собой представляет бюджетирование и почему оно так необходимо. Бюджетирование - это технология финансового планирования, учета и контроля доходов и расходов, получаемых от бизнеса на всех уровнях управления, которая позволяет анализировать прогнозируемые и полученные финансовые показатели [1].

Под использованием данной технологии не имеется ввиду, только грамотное ведение бухгалтерской отчетности, которая при всех имеющихся формах в нашей стране ни как не нацелена обеспечить развитие предприятий, и обеспечить «прозрачность» (разве что для налоговых органов) для принятия своевременных управленческих решений. Но и разработка принципиально новой для предприятия формы отчетности, относящейся к управленческой и никак не ориентированной на ее проверку государством или иными организациями (за исключением в ряде случаев акционеров и инвесторов). Своевременных, означает в тот момент, в который еще можно исправить ситуацию. А это в большинстве случаев значительно меньше бухгалтерских отчетных периодов. Что в частности относится к предприятиям АПК, к которой применима поговорка «День год кормит» в связи с ярко выраженной сезонностью данного рода деятельности.

Итак, с что же необходимо сделать, что бы финансовое планирование на предприятиях АПК начало свое существование и успешно решало поставленные перед ним задачи. Ведь не смотря то, что в большинстве учебниках все модели одинаковы, на практике найти хотя бы две идентичных друг другу практически невозможно, данной в первую очередь связано с особенностью сферы деятельности каждой отрасли, организационно-управленческой схемы предприятия. Для АПК это еще и территориальное расположение (поскольку например: программы государственного финансирования различны в каждом регионе), и климатические условия (например: продолжительность летнего периода, что влияет на урожайность), которые в значительной мере влияют на его финансовые результаты.

Первоочередной задачей является определение цели внедрения бюджетирования, которая неразрывно связана с определением миссии компании, ее целей как финансовых, так и нефинансовых, определить показатели, к которым необходимо применение бюджетирования с целью выполнения задач, по выполнению которых будут достигнуты цели компании. А так же установление четкой процедуры по работе модели финансового планирования, путем внедрения формализованных регламентов. Исходя из этого, модель будет состоять из трех частей, а именно: технологии, организации и автоматизации. В технологии будут отображены инструменты при помощи которых будет осуществляться финансовое планирование, порядок объединения бюджетов различных структур и т.п. В организации найдут свое место финансовая структура, регламент и средства контроля, система документооборота. И наконец, автоматизация по предоставлению финансовых отчетов.

Все вышеперечисленное естественно сложно с точки зрения внедрения на предприятиях АПК не только по причине отсутствия оснащенности данной отрасли компьютерами и различного рода отчетности, но и компетентных

сотрудников. В виду не привлекательности данной сферы деятельности для молодых специалистов, высококачественного менеджерского состава, по причине сложившихся шаблонов о данной деятельности в том числе и ее финансовой составляющей, между тем из государственного бюджета всего за несколько лет в 90-е годы не по назначению в плане финансирования в данной отрасли, было пушено по самым скромным подсчетам 3 трлн. рублей [2]. Но радует тот факт, что качественные специалисты все же есть, тому подтверждение статьи и работы в сфере АПК. Как бы то ни было при помощи бюджетирования можно решить в короткие сроки (ввиду развития множества программ обучения, помогающих подготовить специалистов в короткие сроки, например отраслевой MBA) и эту проблему бюджетирование может помочь успешно решить, как именно будет описано ниже.

Технология бюджетирования является неким набором правил, на основании которой выстраивается система. Предприятие исходя из особенностей, о которых говорилось выше определяет, какими методами можно воспользоваться:

- Разрабатывается мастер бюджет
- Строятся бюджеты структурных подразделений, хозяйств, в состав которых они входят.

Какие же бюджеты бывают. Все модели финансового планирования можно консолидировать в четыре основные формы:

- Основные бюджеты (бюджет доходов и расходов, движения денежных средств и расчетный баланс)
- Операционные бюджеты (бюджет прямых материальных затрат, бюджет продаж, управленческих расходов и т.п.)
- Дополнительные или как их еще называют специальные бюджеты (бюджеты распределения прибыли, бюджеты отдельных программ и проектов)
- Вспомогательные бюджеты (бюджет налогов, кредитный план и т.п.) [1]

Все они служат для составления сводного (так же носит название мастер-бюджет) бюджета, который ориентирован на предоставление информации высшему руководству компании для оценки эффективности работы организации в целом, принятия на основании этого управленческих решений и оценки ее финансовой устойчивости. Мастер-бюджет может составляться как для всего предприятия, так и для отдельных ее подразделений, что достаточно удобно ввиду различного направления деятельности АПК. Ввиду большой значимости данного бюджета он должен содержать все три перечисленные в нем бюджета. Т.к. бюджет доходов и расходов показывает, будет ли прибыль от проделанной работы или нет. Бюджет движения денежных средств показывает все поступления и отчисления с расчетного счета компании, именно он показывает платежеспособность предприятия в настоящий момент времени. Соответственно при работе с ним, возможно, исключить отсутствие денег в любой момент времени для расчета за те или иные услуги, так например корм для скота необходимо заготавливать осенью, на что необходимы значительные денежные средства, а между тем конечный продукт с этих расходов, который можно будет продать и получить прибыль будет только через долгосрочный промежуток времени в виде нужного приплода у скота или молока, для выработки которого необходим данный корм. То есть данный инструмент позволяет организации не остаться «без живых» денег [1], а соответственно и исправить любые ошибки и бедствия.

Операционные и вспомогательные бюджеты необходимы для установления связи между натуральными единицами (шт, кг) со стоимостным их выражением, для более точного составления основных бюджетов с установлением норм и допущений, что характерно для АПК (как например: для расчета экономического эффекта от

удобрения полей). Достоинством данных является возможность отображения в них, а соответственно и планирования затрат на привлечение обучение персонала, затраты на мотивирование персонала, затраты на рекламу продукции, для увеличения ее спроса на рынке, а соответственно и появления потребности в большем ее производстве.

Вспомогательные и дополнительные бюджеты служат помощниками для более точного определения целевых показателей.

Организация финансового планирования начинается с создания финансовой структуры, то есть с выделения центров концентрации финансовых результатов они носят название центров финансовой ответственности (ЦФО), таковыми могут являться животноводческие фермы, тепличные хозяйства и т.п.

Для выстраивания бюджетов каждого подразделения необходимо провести анализ организационной структуры предприятия. От этого зависит не только образование бюджетов данных подразделений, но так же финансовая структура, которая может соответствовать или не соответствовать организационной структуре.

Последовательность анализа структуры организации можно разбить в несколько этапов. Первым будет: составление списка основных видов хозяйственной деятельности услуг и работ производимыми ими. Сопоставить их правовой статус и проверить насколько независимыми они являются в своей деятельности. Вторым будет: распределение видов деятельности по структурным подразделениям, выявить те, которые не приносят доход. Большое значение несет распределение доходов, расходов и затрат по каждому структурному подразделению и определение регулируемых и нерегулируемых затрат. Третьим: определение структурных подразделений, имеющих возможность в контроле, за движением денежных средств.

Финансовая структура разделяет предприятие не по его звеньям, обеспечивающие выполнение какой-либо операции, а по ЦФО. Данное позволяет строго отслеживать денежные потоки с выявлением источников появления доходов и расходов. Подобная детализация учета, проводить проверку предприятия и оценивать ее состояние.

Центры финансовой ответственности различают трех видов:

- Центры генерирующие прибыль – подразделения, приносящие прибыль. Руководители данных центров договариваются о распределении прибыли от результатов деятельности с вышестоящим руководством на индивидуальной основе, исходя из их потребностей (имеются ввиду потребности подразделения), как в расходной, так и в доходной частях. Подобное позволяет мотивировать деятельность данных подразделений, и в то же время в значительной мере уделяет их внимание на страхование рисков, по причине покрытия убытков в случае их возникновения за счет собственного бюджета.

- Центры инвестиций - структурные единицы, проводящие внедрение новых видов хозяйственной деятельности, которые не вышли на самоокупаемость, таковыми являются например рыб разводы в первые годы, пока особи не достигают нужных размеров для вылова с целью дальнейшей реализации. Данные подразделения предприятие финансирует из собственного бюджета.

- Центры генерирующие затраты – расходные структурные подразделения, осуществляющие обслуживание центров инвестиций и центров приносящих прибыль. Таковыми являются ремонтные бригады. Затраты на них формируются исходя из потребностей двух других центров и финансируются из центров прибыли [3].

Периодически свое место находит и четвертый вид ЦФО – центр доходов. В данном случае разговор идет о центрах финансовой ответственности, руководители которых несут ответственность только за получение доходов, то есть имеют возможность влиять на цены и объ-

ем деятельности.

Структура ЦФО представляет так же возможным их деление по разным уровням управления (первого, второго и т.д.) в зависимости от их подчиненности, целей, задач, контроля, планирования.

Принимается решение в необходимости составления бюджета для каждого уровня ЦФО. Так в случае принятия решения о составлении бюджета только для ЦФО первых двух уровней, следующие будут входить в их состав.

С целью получения общей оценки эффективности деятельность центров, вводятся реперные показатели производственно-финансовой деятельности, таковым может являться, например количество поставленного яйца категории С-1 в целом по птицефабрике, производящего яйцо разной категории. Эффективность работы центров ответственности проявляется в результате план-фактного анализа этих показателей. В результате анализа представленных данных руководитель центра ответственности в оперативные сроки принимает меры по выводу их на целевые показатели в случае каких-либо отклонений. Финансовая структура предприятия формализуется в положении о финансовой структуре.

После проведения децентрализации управления, руководители получают право на принятие решения в рамках своего центра ответственности без согласования его с вышестоящим руководством, данные рамки так же формализуются в положениях предприятия. Что позволяет распределять ответственность между руководителями по планированию, контролю затрат и деятельности их подразделений [3].

Основным достоинством при децентрализации, является мотивация руководителей подразделений на качественное и более полное погружение в управление своими подразделениями, так как именно они владеют наиболее полной информацией о ситуации в своих отделах. Что позволяет принимать верные решения в оперативные сроки, так как ответственность за выполнения целевых показателей «ложится на их плечи».

Делегирование руководителям ответственности, развивает навыки управления. Что одновременно позволяет высшему руководству сосредоточиться на выполнении стратегически важных задач, в результате освобождения от необходимости в решение ежедневной операционной деятельности.

Но не смотря на множество положительных моментов у децентрализации так же есть и весомый недостаток. Коем является принятие неверных решений, которые могут возникнуть в результате несогласованности целей подразделения с общими целями предприятия, а так же отсутствия нужного объема информации, на основании которой руководители подразделений могли бы определить результаты их деятельности на другие подразделения предприятия.

Достаточно частым является отсутствие внимания к деятельности других подразделений.

Данные проблемы решаются путем внедрения сбалансированного отчета показателей скор-кард. Данная система позволяет оценивать результаты влияния деятельности каждого подразделения в основных моментах на другие, а соответственно избежать неверных решений, которые могут принести ущерб деятельности предприятия. Примером может служить зависимость результатов несвоевременный забой скота на поставку готовой продукции в магазины.

Таким образом получается, что для проведения децентрализации, существует необходимость в формировании центров финансовой ответственности и разделении их на уровни в зависимости от подчиненности. Для оценки деятельности ЦФО существует необходимость в определении и закреплении за ними основных показателей деятельности. С целью контроля проводится ввод персонализации учетных документов. Для планирования деятельности, руководители центров финансовой

ответственности составляют бюджеты по фактическим затратам и результатам в детализированной разбивке по основным показателям. Решающим фактором является в определение ответственности каждого руководителя за бюджетные показатели и управленческие решения в рамках своего ЦФО.

Бюджеты центров финансовой ответственности являются списком доходов (расходов) по всем операциям проводимых в ЦФО в запланированный период времени. Обязательным для бюджетирования является установление неразрывных связей между бюджетами различных подразделений и мастер-бюджета предприятия. Например, бюджет транспортного отдела (определяющего количество необходимых единиц техники и топлива) в то же время является бюджетом ЦФО - отделом закупок. Выше говорилось о том, что для различных предприятий АПК требуется различные виды консолидации бюджетов центров финансовой ответственности.

Основной задачей, которую выполняет бюджетирование, является контроль, а как следствие регламентирование.

Одним из важных моментов финансового планирования, является разработка регламентов на всех уровнях. Задачей, данных регламентов будет четкая структуризация работы бюджетирования на предприятии. Регламенты формализуются в положении о бюджетировании. Требованием к регламентам является соответствие бюджетному циклы, в состав которого входят планирование деятельности целом на предприятии (разработка мастер-бюджета) и по отдельным его подразделениям, разработку проектов отдельных и консолидированных бюджетов, внесение изменений и согласование бюджетов, затем утверждение к исполнению последних, планирование возможных обратных связей, а также ведение учета по изменению условий.

При разработке финансового планирования необходимо построить систему, которая будет выполнять контроль, за исполнением бюджетов. Который заключается не только в соблюдении сроков предоставления данных по бюджетам, но и в анализе возможных отклонений фактических результатов от плановых. Основываясь на анализе по этим отклонениям, необходимо принятие управленческих решений необходимых на данном этапе. Уровень, на которых должны приниматься решения зависит от величины отклонения (например: 10%, 15% и т.д.), что должно так же найти свое отображение в регламентах, с описанием, как уровня ответственных лиц, так и сроков, в течение которых должно быть принято решения. Взяв за основу величину отклонений, необходимо построить систему мотивации руководителей и ответственных за данные показатели лиц. Примером системы на основе, которой это возможно сделать является МВО - система управления по целям, разработанная Александром Летягиным. Которая позволяет оценивать работу каждого сотрудника основываясь на результатах выполнения его КРІ. Однако практиковать данное необходимо с осторожностью, т.к. практика показывает, что внедрение данной систему оплаты труда неоднозначно воспринимается сотрудниками предприятия, оно и понятно ведь применять ее целесообразно только тогда, когда сотрудник реально может повлиять на выполнение той или иной задачи. Внедрение регламентов, как и весь процесс бюджетирования является долгим и сложным процессом, требующим проведения обучающих тренингов для персонала и систематичной проверки их знание, путем тестирования и т.п. Прямой экономический эффект от проведения регламентирования посчитать довольно сложно, но в данном и нет особой необходимости. Результат внедрения регламентов отображается на предприятии в целом, как в результатах ее финансовой деятельности, так и на «командном духе» ее сотрудников в целом. Так как каждый будет иметь понимание в необходимости качественного выполнения своих функциональных обязанностей и знании послед-

ствий нарушения регламентов. Одним из несомненных плюсов внедрения регламентов в АПК, позволяющим решить указанную выше сложность (в результате низкого размера оплаты труда, сотрудников невысоким набором компетенций работающих) в данной сфере, является возможность отображения в них точной причинно-следственной связи, что освободит специалистов от «головной боли» в выполнении поставленных задач руководством, а соответственно и уровень предъявляемых требований к данному уровню работников. Взяв за основу дисциплину и точное выполнение регламентов.

Для учета постоянно изменяющихся условий бизнеса используется анализ по сценариям. Формируются различные варианты бюджетов, которые моделируют разные прогнозы. В результате проведения план-фактного анализа, выбирается тот или иной сценарий наиболее подходящий для достижения первоначальной цели. Примером тому может служить, планирование предприятием получить прибыль с выращивания и реализации зерна, значение которой отображено в мастер-бюджете, разработанном в начале, но при появлении риска снижения на него цен на зерно, либо непланируемого роста цен на топливо, на третьем месяце года, предприятием может быть предпринято хеджирование по результатам которого получена прибыль и перекрытие сверх расходов, ход данных действий найдет свое отображение в девятимесячном сценарии. Количество сценариев зависит от особенностей деятельности предприятия, но основной задачей является корректировка бюджетных показателей с целью достижения первоначальных плановых значений.

Последней составной частью бюджетирования в АПК является его автоматизация, основной задачей которого является не только составление прогнозов и сценариев, но и предоставление информации в любой момент времени о текущих результатах ранее принятых управленческих решений [1]. Данное несомненно сложно в особенности для АПК в России не только по причине устаревшей технической базы (там где она, вообще существует), но и отсутствия компьютеризации в данной отрасли.

Для решения этой задачи необходимо не только автоматизация процессов сельского хозяйства, но и привязка их к отчетности путем создания программ позволяющих это делать, в противном случае рутинное написание и переделка отчетов, вызовет не желание не только использовать бюджетирование как инструмент управленческого учета, но и желание работать на данном предприятии, о каких-либо результатах и говорить не при-

ходится [7, 8]. Каким бы трудоемким не казался процесс автоматизации, без его использования бюджетирование не будет существовать в той мере в какой необходимо.

В заключении стоит отметить, что процесс внедрения бюджетирования на предприятиях АПК должен на всех этапах контролироваться процессной группой во главе с лидером проекта, человека, который будет обладать не только знаниями данного процесса в деталях, но и быть специалистом во всех основных спектрах деятельности, в которых планируется постановка финансового планирования.

В случае успешной реализации всего вышесказанного и нацеленности на развитие, АПК выйдет на принципиально новый уровень, позволяющий сделать данную отрасль не только высокорентабельной для частных предприятий, но и для государства в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Хруцкий В.Е. Внутрифирменное бюджетирование. Москва «Финансы и кредит» 2003 г.
2. Быстров Г.Е. Частно-правовое и публично-правовое регулирование земельной и аграрной реформы в Российской Федерации. Минск 1999 г.
3. Постановление бюджетирования в компаниях. Основные аспекты. URL: <http://superuchet.ru>
4. Курилов К.Ю. Место и роль российского автопрома в мировой автомобильной промышленности по итогам 2010 г // Аудит и финансовый анализ. 2012. № 3. С. 411-419.
5. Курилов К.Ю. Консолидация активов и эмиссия акций как инструмент преодоления негативных последствий, вызванных цикличностью изменения цен на углеводороды в хозяйственной деятельности российских предприятий // Аудит и финансовый анализ. 2012. № 4. С. 233-239.
6. Тарабрин О.А., Курилова А.А., Курилов К.Ю. теоретические основы формирования финансового механизма управления // Вестник УГАЭС. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. 2012. № 2. С. 49-59.
7. Музыченко А.С., Подзигун С.Н. Особенности государственного регулирования аграрной экономики в условиях рыночных отношений // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2011. № 3. С. 26-30.
8. Мамедов Э.А.О. Экономический механизм, цели и функции использования доходов от экспорта в аграрной сфере // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2011. № 1. С. 28-32.

FORMATION SYSTEMS BUDGETING (FINANCIAL PLANNING) BY ENTERPRISES OF AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX (AIC)

© 2012

*D.A. Chushkaev, engineer-technologist
 OJSC «AVTOVAZ», Togliatti (Russia)*

Annotation: In this article proposes to consider budgeting for agricultural enterprises as a tool for the development of this complex in the context of current trends in market relations. The necessity for quality financial management in AIC through financial planning.

Keywords: budget, agriculture, financial management, planning.

О.Н.Ярыгин, кандидат педагогических наук, доцент
Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

М.В. Кондурар, преподаватель спецдисциплин, аспирант
Тольяттинский политехнический техникум, Тольятти (Россия)

Аннотация: В работе рассматривается роль индуктивного мышления в аналитической деятельности и история развития логического и математического аппарата индукции от Дж.Милля до Р.Карнапа и современной психологии мышления и научного метода. Описывается роль индуктивного мышления в интеллектуальной компетентности.

Ключевые слова: индукция, абдукция, индуктивная компетентность, интуиция, аналогия.

Индукция как научный метод установления причинных связей между явлениями, впервые описанная Ф. Бэконом, была систематизирована и усовершенствована Дж. Миллем, издавшим в 1848 г. «A System of Logic, ratiocinative and inductive» («Система логики силлогистической и индуктивной») Дж. Милль рассматривает индуктивную логику как общую методологию наук [1].

Приведем в качестве иллюстрации репринт фрагмента главы III этой книги в первом переводе на русский язык изданном в С.-Петербурге в 1865 г. под редакцией П.Л. Лаврова (рис.1). Глава, посвященная индуктивной логике, называлась «О наведении», что еще раз указывает на содержание самого термина «индукция».

Мы нашли, что всякий вывод и, следовательно, всякое доказательство и всякое открытие не очевидных по себе истин состоят в наведениях и толковании наведений: что все наше знание, не непосредственное, почерпается нами, исключительно, из этого источника. Итак, вопрос: Что такое наведение, и какие условия делают его законным? — нельзя не признать главным вопросом науки логики, вопросом, который обнимает всё прочее. Однако, этот вопрос почти обходя все специальные писатели о логике.

Рисунок 1 – Репринтный фрагмент 1 «Системы логики силлогистической и индуктивной» Дж. Милля, изданной в С.-Петербурге, 1865 г.

Сформулировав пять правил индуктивного вывода Дж.Милль – (1) метод сходства, (2) метод различия, (3) объединенный метод сходства и различия, (4) метод сопутствующих изменений, (5) метод остатков. Все перечисленные методы, однако, могут служить лишь для правдоподобных рассуждений, и не могут порождать заведомо истинных суждений, к чему так стремился Дж.Милль в XIX в., а вслед за ним Р.Карнап в XX в. Пытаясь формализовать индуктивную логику Р.Карнап в своем труде “Logical Foundation of Probability” [2] представлял развитие науки, при котором в естественных науках можно будет формулировать гипотезу вместе со всеми имеющимися экспериментальными данными на формальном языке. Затем, с помощью формальной индуктивной логики, гипотезе будет сопоставлена некоторая **степень подтверждения**, то есть степень её адекватности рассматриваемому явлению. Коль скоро ставится вопрос о степени подтверждения гипотез, то важным становится и анализ самих аналогий как проявлений сходства понятий или явлений, то есть разработка меры сходства, индексов сходства и т.д. [3]. Исследователями статистического вывода продолжают предприниматься попытки формализации установления причинно-следственных связей на основе эмпирических статистических данных, построения аппарата «причинного анализа», благодаря которому, возможно, удастся создать своего рода индуктивный анализ, который будет иметь практическое значение, облегчая нескончаемый поиск законов природы.

Критикуя подобный подход к аналитической деятельности, М.Полани делает следующий вывод: «Согласно притязаниям сторонников специфических правил эмпирического вывода, эти правила (а) позволяют с помощью заданной операции переходить от источников информа-

ции к открытию или, по крайней мере, (б) показывают как верифицировать или хотя бы (в) фальсифицировать эмпирические суждения, согласно тем или иным из этих правил. Притязание (а) должно быть отвергнуто ввиду того доказуемого факта, что *открытие отделено логическим пробелом от оснований*, на которых оно сделано. ... пародией на научный метод будет представление его как автоматического процесса, зависящего от скорости, с которой будут накапливаться в пользу случайным образом выбираемых гипотез. История великих научных споров учит нас, что притязания (б) и (в) равным образом необоснованны» [4, с. 240]. Таким образом, правила Дж. Милля в случае превращения их из правил выдвижения гипотез, в «правила индуктивного вывода», могут занимать место в списке необоснованных эвристик, рассмотренных в предыдущей главе.

Примером срабатывания индуктивного выдвижения гипотез, в сочетании с их дедуктивным обоснованием, могут служить рождение метода математической индукции (Б.Паскаль); доказательства Эйлера, с применением методов решения уравнений к бесконечным рядам; доказательство теоремы Ферма через аналогию теорий модулярных форм и эллиптических кривых (Э.Уайлс). Эта часть интеллектуальной компетентности, пожалуй, наиболее трудно поддается исследователям искусственного интеллекта, причем, пока современным математикам и философам не удалось даже построить сколь-нибудь эффективный и непротиворечивый формальный аппарат индуктивной логики (Р.Карнап, Д. Хейс).

Таким образом, в основе индуктивной компетентности должно быть понимание невозможности сведения исследовательской деятельности к одному лишь индуктивному методу, как это делают некоторые философы, утверждающие, что «неиндуктивная стратегия не играет иницирующей роли» (отметим, что и само это утверждение имеет индуктивный характер).

Ведь еще Дж.Милль указывал на зависимость индуктивных выводов и даже их доказательств от цели и принятых предположений, о чем свидетельствует следующий фрагмент, приводимый в репринтном виде, как дань языковой компетентности великого философа (рис. 2)

Изобретательность может быть изопрема, но не подчинена правде; нет науки, которая давала бы человеку способность придумать то, что соответствует его цели.

Но когда он придумал что-либо, наука может сказать ему, соответствует ли придуманное его цели, или нет. В выбор наведений, из которых исследователь или доказывающий строит свой вывод, лицо это должно руководиться собственным знанием, или собственной смелостью. Но доказательство уже построенного довода зависит от начал и должна подвергнуться испытаниям, которые одинаковы для всех родов исследований, состоит ли результат в том, чтобы дать человеку мнение, или в том, чтобы обогатить науку новой общей истиной.

Рисунок 2 - Репринтный фрагмент 2 «Системы логики силлогистической и индуктивной» Дж. Милля, изданной в С.-Петербурге, 1865 г.

Ограничивая поле применимости индуктивного вывода естественными науками, выдающийся философ Ганс-Георг Гадамер (1900-2002), нарушивший индуктивные правила даже тем, что прожил более 102 лет, пришел к выводу, что «опыт о социальном мире не может быть превращен в науку через посредство индуктивного метода естественных наук».

Условие, при котором индуктивный метод естественных наук может быть применен к исследованию объекта, заключается в том, что объект должен быть отделен от субъекта, исследующего его. Это связано с тем, что в противном случае индуктивные выводы субъекта, относятся не только к объекту, но и к субъекту как части объекта, то есть изменяют сам объект. Следовательно, индуктивный вывод действительно неприменим в системах с обратной связью. В подтверждение такого вывода Л.Гараи и М.Кёчки приводит следующий пример: «Орнитолог может изучать птиц посредством индуктивного метода, поскольку он сам не является птицей: какое бы индуктивное высказывание он ни сделал о свойствах птиц, это не изменит ни одного свойства ни одной птицы. Совсем по-другому дело обстоит в силу того, что «тот, кто исследует историю, идентичен тому, кто её творит». Когда при таких условиях тот, кто исследует историю, делает определённое индуктивное высказывание о тех, кто её творит, уже нельзя утверждать, что это не изменит ни одного свойства ни одного творца истории, ибо оказывается, есть один творец истории (а именно, исследователь истории, являющийся и её творцом), у кого, оказывается, есть одно свойство, которое оказывается изменённым. Тем самым, индуктивное высказывание здесь может оказаться в состоянии менять условие своей истинности» [5].

Важно отметить, что об опасности разделения до противопоставления дедуктивного и индуктивного методов в ущерб диалектическому мышлению предупреждал еще Ф.Энгельс в своей незаконченной работе «Диалектика природы»: «Эти люди так увязли в противоположности между индукцией и дедукцией, что сводят все логические формы умозаключения к этим двум, совершенно не замечая при этом, что они 1) бессознательно применяют под этим названием совершенно другие формы умозаключения, 2) лишают себя всего богатства форм умозаключения, поскольку их нельзя втиснуть в рамки этих двух форм, и 3) превращают вследствие этого сами эти формы - индукцию и дедукцию - в чистейшую бессмыслицу».

Здесь уместно вспомнить о попытке Ч.Пирса в начале XX века ввести абдукцию как третий вид элементарных рассуждений в современную логику. Абдукция является одним из методов аналитической деятельности. Абдуктивные рассуждения чаще всего используются для открытия эмпирических законов, которые устанавливают необходимые регулярные связи между наблюдаемыми свойствами и отношениями явлений. Такой тип рассуждения ведет к установлению законов через гипотезы и их проверку путем логического вывода, что придает ей и индуктивные черты. В нашем понимании абдукция как прием является результатом взаимодействия индуктивной и дедуктивной базовых компетентностей, которая не сводится только к дедуктивному выводу, но включает и другие логические инструменты (абдуктивный вывод, нечеткая логика и др.)

Современные представления об индуктивных и креативных проявлениях аналитической деятельности весьма разнообразны и порой противоречивы. Наше представление об индуктивной компетентности соответствует дивергентному типу интеллектуальных операций по Гилфорду. Сечение «куба Гилфорда» по «Дивергенции» представит множество типов задач, решение которых требует индуктивной компетентности.

Если интеллектуальная компетентность представляется как система базовых компетентностей, а именно алгоритмической (А), дедуктивной (Д), индуктивной

(И) и языковой (Я), то требуется определить проявление индуктивного мышления при реализации всех базовых компетентностей с одной стороны, и проявление всех компетентностей и их компонентов в индуктивном мышлении, с другой стороны.

Открытие нового знания представляет собой более сложный процесс, чем понимание имеющегося знания. Правильно понять роль интеллектуальной интуиции можно, только выявив её связь как с логикой, но и с другими методами исследования, которые направляют поиски истины в математике и других науках. Наиболее знакомыми и часто используемыми в ходе поиска (но не доказательства!) являются индукция и аналогия. Если нам недостаточно авторитетных слов П.Лапласа о том, что «в самой математике главные средства достигнуть истины – аналогия и индукция», то можно вспомнить не менее авторитетные доводы Л.Эйлера, который писал, что «свойства чисел, известные сегодня, по большей части были открыты задолго до того, как их истинность была подтверждена строгим доказательством».

Важно при этом отметить, что индукция, аналогия, обобщение и другие методы эвристического поиска выступают в процессе исследования как звенья единой цепи. Аналогия позволяет устанавливать сходство (*положительная аналогия*) или различие (*отрицательная аналогия*) между фактами или моделями. При этом наиболее плодотворными чаще всего оказываются аналогии между явлениями, которые кажутся наиболее далекими друг от друга. Накопление фактов, подтверждающих *аналогию*, является, по сути, *индуктивным* процессом, пока речь идет о неявных знаниях, и процессом формализации, который приводит множество неявных знаний к *обобщению*. На основе обобщения возникает определенное предположение, или гипотеза, называемая *интуитивной* потому, что она не следует логически из фактов, а опирается на *воображение*.

Таким образом, интуитивная гипотеза выступает не только как целостная объединяющая идея, завершающая некоторый цикл исследования, но и как *догадка*, нуждающаяся в дальнейшей разработке и доказательстве дедуктивными методами. Если помнить, что практика, есть критерий истины, то можно сказать, что истина, найденная дедуктивно – это истина после практики, а истина, найденная индуктивно – истина до практики.

В математике существует единственный метод индуктивного исследования, приводящий к математически достоверным заключениям - метод математической индукции, открытый Б.Паскалем всего три с половиной века тому назад (частным случаем индукции можно считать рекурсию). Причем достоверность в этом случае достигается единством индукции и дедукции, а плодотворность его в большой мере зависит от интуиции и воображения.

Когда речь заходит о единстве рассматриваемых компонентов интеллектуальной компетентности, показательной оказывается история первого перевода афоризма Г.Лейбница, послужившего эпиграфом к труду Н. Бурбаки по основаниям математики на русский язык. «Цель математики, состоит в том, чтобы заменить **идеи вычислениями**». Однако, в следующих редакциях перевода была признана ошибка и слова афоризма были переведены совсем иначе, а именно: «Цель математики, состоит в том, чтобы заменить **вычисления идеями**» [6]. Здесь мы хотим показать, что поскольку оба перевода неверны по сути, постольку спор, возникший между математиками и философами, противопоставляющими эти две позиции, теряет смысл. Ведь великий мыслитель говорил об аналогии между оперированием идеями и вычислениями, производимыми над числами как моделями этих идей. Для того, чтобы исследовать какое-либо явление или абстрактное понятие, оно сначала описывается в виде математической модели, над которой можно выполнять «вычисления» для определения её свойств в терминах математики (рис. 3).



Рисунок 3 - Взаимодействие базовых компетентностей в процессе моделирования

Однако за этим обязательно следует интерпретация «вычисленного» результата, который трактуется на том же языке, на котором были описаны исходные явления или понятия. Благодаря этому становится возможной рефлексия индивида, принимающего решение, позволяющая оценить адекватность принятого решения или сделанного вывода. (Например, при решении геометрической задачи - Идея 1 представлена геометрическими фигурами – может использоваться тригонометрическая модель и результат представлен на языке тригонометрии, то есть не интерпретировано, не переведено на исходный язык, что не позволяет сопоставить Идею 1 и Идею 2, как проблему и решение.)

Таким образом, для описанного процесса аналитической деятельности требуются все составляющие интеллектуальной компетентности: на этапе моделирования – индуктивная, языковая, дедуктивная; на этапе «решения» модели – алгоритмическая, языковая, дедуктивная, индуктивная (могут потребоваться новые методы решения); на этапе интерпретации «решения» – языковая. При этом, так называемые «интуитивные решения», якобы принимаемые без использования представленной схемы «модельного объезда», также принимаются на основании моделей, но моделей невербализованных. При этом происходит не взаимодействие понятий через указанные компетентности, а взаимодействие ментальных репрезентаций компонентов исследуемого явления. Именно в этом взаимодействии подсистем и проявляется эмерджентное свойство системы «человек - познаваемая

реальность», называемое интуицией.

Для оценки способности к индуктивному мышлению в аналитической деятельности требуются средства отличные от современных методов психологической диагностики, применяемые для оценки (тестирования) таких свойств личности как креативность или интеллектуальные способности. Индуктивное мышление в аналитической деятельности проявляется в целостном явлении, представляемом интеллектуальной компетентностью. Столь сложное явление являющееся как отмечено выше эмерджентным свойством не поддается «измерению», и может оцениваться у различных индивидов только через сравнение во взаимодействии. В сочетании с методом парных сравнений такая процедура, разработанная авторами, позволяет производить ранжирование интеллектуальной компетентности, а значит опосредовано и способность к индуктивному мышлению [7, 8].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Милль Дж. Ст. Система логики силлогистической и индуктивной – М.: Ленанд, 2011. – 832 с. – ISBN 978-5-9710-0181-2.
2. Carnap R. Logical foundation of probability – Chicago: University of Chicago Press, 1950. – 100 p.
3. Ярыгин А.Н., Ярыгин О.Н. Дискретная математика как инструмент формирования интеллектуальной компетентности. Монография / Москва, 2011.
4. Полани М. Личностное знание: на пути к посткритической философии – М.: Прогресс, 1985. – 344 с.
5. Гараи, Л. Ещё один кризис в психологии! Возможная причина шумного успеха идей Л. С. Выготского/ Л. Гараи, М. Кечки// Вопросы философии. 1997. №4. С. 86—96.
6. Бурбаки, Н. Очерки по истории математики – М.: Наука, 1963. – 292 с.
7. Ярыгин О.Н., Ярошинская Е.А. Преодоление ложных эвристик как неадекватных ментальных моделей // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2012. № 1. С. 78-82
8. Ярыгин А.Н., Ярыгин О.Н. Относительное ранжирование интеллектуальных компетентностей с помощью интерактивных парных сравнений // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2011. № 2. С. 413-417.

INDUCTIVE REASONING AS A COMPONENT OF INTELLECTUAL COMPETENCE

© 2012

O.N. Yarygin, Ph.D. of pedagogics, Associate Professor
Togliatti State University, Togliatti (Russia)
M.V. Kondurar, teacher special disciplines, post – graduate student
Togliatti Polytechnic College, Togliatti (Russia)

Annotation: This paper examines the role of inductive reasoning in the analytical work and history of the development of inductive logic and mathematic from J.Mill and R.Karnap to modern psychology of thinking and the scientific method, describes the role of inductive reasoning in intellectual competence phenomenon.

Keywords: induction, abduction, inductive competence, intuition, analogy.

НАШИ АВТОРЫ

Бурганов Александр Николаевич, финансовый директор

Адрес: ООО «Верона-Моторс-Тольятти», 445051, Россия, Тольятти, улица Фрунзе, дом 7

Тел.: (8482) 46-34-92

E-mail: yulburganova@yandex.ru

Гаврилова Мария Ивановна, старший преподаватель

Адрес: Тольяттинский филиал Московского государственного университета пищевых производств, 445026,

Россия, г. Тольятти, улица Свердлова, дом 39

Тел.: (8482) 67-44-48

E-mail: masi.ru@mail.ru

Кондурар Марина Викторовна, преподаватель спецдисциплин, аспирант

Адрес: Тольяттинский политехнический техникум, 445054, Россия, г. Тольятти, ул. Комсомольская, 165

Тел.: 89270200129

E-mail: conmary@yandex.ru

Криводонова Юлия Евгеньевна, психолог отделения социальной реабилитации несовершеннолетних с ограниченными умственными и физическими возможностями здоровья

Адрес: Бийский территориальный центр социальной помощи семье и детям, 659300, Россия, Алтайский край,

Бийск, переулок Коммунарский, 33

Тел.: (83854) 33-24-42

E-mail: krivodonova@mail.ru

Курилов Кирилл Юрьевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»

Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445667, Россия, Тольятти, ул. Белорусская, 14

Тел.: 89171221837

E-mail: aakurilova@yandex.ru

Лысов Иван Александрович, экономист

Адрес: ООО «Ред-М», 445667, Россия, Тольятти, ул. Белорусская, 10

Тел.: 89277788404

E-mail: sparco063@yandex.ru

Мазанова Ольга Александровна, начальник юридического отдела

Адрес: ЗАО КБ «МОА-КРЕДИТ», 445667, Россия, Тольятти, улица Белорусская, дом 24

Тел.: (8482) 53-94-16

E-mail: olgamazanova@yandex.ru

Мальцев Алексей Геннадьевич, заместитель директора по развитию

Адрес: ГУП Самарской области «Эксон», 443099, Самара, улица Молодогвардейская, дом 70

Тел.: (8482) 53-94-16

E-mail: metodist903@yandex.ru

Помелов Дмитрий Валериевич, ведущий инженер

Адрес: ОАО «АВТОВАЗ», 445024, Россия, Тольятти, Южное шоссе, 36

Тел.: 89047402634

E-mail: dv.pomelov@vaz.ru

Сидорова Анна Константиновна, главный специалист

Адрес: Администрация Красноглинского района г.о. Самара, 443112, Россия, г. Самара, ул. Сергея Лазо

Тел.: (8 927) 783 77 00

E-mail: a.sidorova-79@yandex.ru

Тимофеева Кристина Андреевна, экономист

Адрес: ООО «Кварт-М», 445667, Россия, Тольятти, ул. Белорусская, 8

Тел.: 89277867904

E-mail: kristina.timofeeva.91@inbox.ru

Чушкаев Денис Александрович, инженер-технолог

Адрес: ОАО АВТОВАЗ, 445024, Россия, Тольятти, Южное шоссе, 36

Тел.: (8482) 53-94-16

E-mail: denischushkaev@yandex.ru

Ярыгин Олег Николаевич, кандидат педагогических наук, доцент, доцент кафедры «Менеджмент организации», докторант

Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445667, Россия, г. Тольятти, улица Белорусская, дом 14

Тел.: +7(8482)54-63-41

E-mail: onyx2602@rambler.ru

OUR AUTHORS

Burganov Alexander Nikolaevich, financial Director

Address: LLC «Verona-motors-Togliatti, 445051, Russia, Togliatti, Frunze st., 7.

Tel.: (8482) 46-34-92

E-mail: yulburganova@yandex.ru

Chushkaev Denis Aleksandrovich, engineer-technologist

Address: JSC AVTOVAZ, 445024, Russia, Tolyatti, Yuzhnoye shosse, 36

Tel.: (8482) 53-94-16

E-mail: denischushkaev@yandex.ru

Gavrilova Maria Ivanovna, senior lecturer

Address: Togliatti branch of Moscow State University Food Production, 445026, Russia, Togliatti, Sverdlov Street, Building 39

Tel.: (8482) 67-44-48

E-mail: masi.ru@mail.ru

Kondurar Marina Viktorovna, teacher special disciplines, post – graduate student

Address: Togliatti Polytechnic College, 445054, Togliatti, st. Komsomolskaya, 165

Tel.: 89270200129

E-mail: conmary@yandex.ru

Krivodonova Julia Evgenyevna, the psychologist of office of social rehabilitation of minors with limited intellectual and physical opportunities of health

Address: Biysk territorial center of the social help to a family and children, 659300, Russia, Altai territory, Biisk, Kommunarisky Lane, 33

Tel.: (83854) 33-24-42

E-mail: krivodonova@mail.ru

Kurilov Kirill Yuryevich, candidate of economic sciences, assistant professor of «Finance and Credit»

Address: Togliatti State University, 445667, Russia, Moscow, ul. Belarusian, 14

Tel.: 89171221837

E-mail: aakurilova@yandex.ru

Lisov Ivan Aleksandrovich, economist

Address: Ltd. «Red-M», 445667, Russia, Togliatti, St. Belarusian, 10

Tel.: 89277788404

E-mail: sparco063@yandex.ru

Maltsev Alexey Gennadievich, Deputy Director of Development

Address: SUE Samara region “Exxon”, 443099, Samara, Molodogvardeyskaya street, the house 70

Tel.: (8482) 53-94-16

E-mail: metodist903@yandex.ru

Mazanova Olga Aleksandrovna, head of the Legal Department

Address: ZAO KB “MOA-CREDIT”, 445667, Russia, Togliatti, st. Belarusian, 24

Tel.: (8482) 53-94-16

E-mail: olgamazanova@yandex.ru

Pomelov Dmitry Valerievich, senior engineer

Address: JSC “AvtoVAZ”, 445024, Russia, Tolyatti, Yuzhnoye shosse, 36

Tel.: 89047402634

E-mail: dv.pomelov@vaz.ru

Sidorova Anna Konstantinovna, chief specialist

Address: Administration Krasnoglinsky district Samara, 443112, Russia, Samara, street of Sergey Lazo

Tel.: (8927) 783 77 00

E-mail: a.sidorova-79@yandex.ru

Timofeeva Kristina Andreevna, economist

Address: LLC “Quart-M”, 445667, Russia, Tolyatti, ul Belarusian, 8

Tel: 89277867904

E-mail: kristina.timofeeva.91@inbox.ru

Yarygin Oleg Nikolaevich, candidate of pedagogical sciences, assistant professor, associate professor of «Organizational Management», doctoral candidate

Address: Togliatti State University, 445667, Russia, Togliatti, Belorusskaya St., 14

Tel.: +7(8482)54-63-41

E-mail: onyx2602@rambler.ru