ФИНАНСЫ ДЕНЬГИ ИНВЕСТИЦИИ

Издается с 2003 года
Аналитический журнал
4/2011
(40)

Редакционный совет:

Геронина Н.Р., д.э.н., проф.,
Думная Н.Н., д.э.н., проф.,
Красавина Л.Н., д.э.н., проф.,
Миркин Я.М., д.э.н., проф.,
Семенкова Т.Г., д.э.н., проф.,
Семенкова Е.В., д.э.н., проф.,
Сумароков В.Н., д.э.н., проф.,
Хандруев А.А., д.э.н., проф.,
Хоминич И.П., д.э.н., проф.,
Шенаев В.Н., д.э.н., академик РАЕН,
Насибян С.С., д.э.н., проф.,
Подшиваленко Г.П., к.э.н., проф.,
Филатова Т.В., к.э.н, проф.

**Главный редактор/
научный редактор В.Н. Володина**

Распространение Е.В. Тупальская

**Журнал включен
в Российский индекс
научного цитирования (РИНЦ)**

**Адрес: Ленинградский пр-т
дом 80, корп. Г, МФПА
Телефон 89166460930
http://finvector.ru
E-mail: nikainform@mail.ru**

**Подписной индекс
по каталогу «Роспечать» 81652**

© ООО «Фининформсервис НИКА»
Учредитель: ООО «Фининформсервис НИКА». Свидетельство ПИ № 77-1026.
Оформление оригинал-макета «Фининформсервис НИКА».
Усл. печ. л. 5,0. Тираж 1250 экз.
Формат 60x84 1/8.

Перепечатка материалов и любое воспроизведение в электронном виде только с письменного разрешения редакции или по договору.
Ссылка на журнал обязательна.

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ

Кочетков А.А. Виды иерархических структур и управленческие затраты 3
- Архитектура и механизмы функционирования структуры управления 3
- Управленческие затраты и методика их снижения 7

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

Трохов М.М. Перспективы оценки финансовых инструментов 9
- Ключевые тенденции в оценке финансовых инструментов 9
- Бизнес-модель и понятие стоимости 10
- Бизнес-модель и финансовые инструменты 10

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Абанин С.Л., Рязанцев Д.А. Финансовая устойчивость и финансовая гибкость как важнейшие характеристики финансового состояния компании 13
- Сохранение финансовой устойчивости как условие успешного функционирования компании 13
- Понятие финансовой гибкости и ее ключевые свойства 14
- Критерии уровня финансовой гибкости компании 15
- Ключевые показатели уровня финансовой гибкости компаний 16

Назарян В.А. Контроллинг как инструмент повышения финансовой результативности в постинтеграционный период (на примере слияния ООО «Три фарма» и ОАО «Аптечная сеть 36,6») 18
- Организационные схемы структуры отделов контроллинга финансов и планирования 18
- Задачи отдела контроллинга 19
- Определение места контроллинга в организационной структуре нового предприятия 20

БАНКОВСКИЕ ИНСТИТУТЫ

Мосолова О.В. Направления совершенствования мониторинга залога в кредитных организациях 22
- Цели и задачи мониторинга залога 22
- Элементы мониторинга и его периодичность 22
- Оформление результатов мониторинга 25
- Авторские методики мониторинга залога 28

СТРАХОВАНИЕ

Пилат В.Б. Страховая статистика для закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности медицинских организаций перед пациентами» 29
- Страховая статистика – ключевое звено страхования 29
- Страховые тарифы: нормы их дифференциации и коэффициенты как способы учета индивидуальных рисков 30
- Необходимость формирования единой электронной базы страховой статистики 30

ПРЕСС-ИНФОРМ

Информация об Исследовательском фонде «Институт социально-экономического и инвестиционного проектирования» 32

Молодые предприниматели США с оптимизмом смотрят на Россию 34

АННОТАЦИИ 37

БИБЛИОГРАФИЯ 37

Содержание журнала «Финансы. Деньги. Инвестиции» за 2011 год 39

CONTENTS

FINANCIAL ANALYSIS

A. Kotchetkov Hierarchical structures and management costs 3

FINANCIAL INSTRUMENTS

M. Trokhov Outlook for financial instruments valuation 9

FINANCIAL MANAGEMENT

S. Abanin, D. Ryazantsev Financial stability and financial flexibility as the major characteristics of financial condition of the company 13

V. Nazaryan Controlling as the tool of increase of financial productivity during the postintegration period (on a merge example ltd «Three farma» and corporations «the Chemist's network 36,6») 18

BANKING INSTITUTES

O. Mosolova Ways of development collateral monitoring in credit organizations 22

INSURANCE

V. Pilat The insurance statistics for the law «About an obligatory insurance of a civil liability of the medical organizations towards patients» 29

PRESS-INFORM 32

ANNOTATION 37

BIBLIOGRAPHY 39

ВНИМАНИЮ АВТОРОВ

Требования к материалам аспирантов и докторантов, предоставляемым для публикации в журнале «ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ, ИНВЕСТИЦИИ»

1. Материалы принимаются за 4 месяца до выхода номера (например, чтобы статья вышла в октябре, необходимо сдать ее в начале июня).
2. **Название статьи должно быть в русском и англйском вариантах**
3. К материалам в обязательном порядке должны прилагаться **аннотация и ключевые слова в русском и английском вариантах**.
4. Необходимы следующие реквизиты автора:
   - **ФИО (в русском и английском вариантах)**,
   - место учебы,
   - полное наименование кафедры,
   - место работы, должность, регион, город.
4. Ссылки даются в квадратных скобках и выносятся в конец статьи, в раздел **Библиография**.
5. Обязателен контактный телефон и **электронный адрес автора**.
4. Тексты – в формате MicrosoftWord.

ВИДЫ ИЕРАРХИЧЕСКИХ СТРУКТУР И УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ЗАТРАТЫ

КОЧЕТКОВ А.А., аспирант, кафедра «Макроэкономика и макроэкономическое регулирование», Финансовый университет при Правительстве РФ, зам. начальника отдела международной академической мобильности

E-mail: AKochetkov@fa.ru

Общеизвестные виды иерархических структур управления подробно описаны в работах таких ученых, как П. Друкер [1], Я.В. Радченко [2], Мильнер Б.З. [3], А. Слоун [4] и др.

На основании более детального исследования структуры иерархий управления можно составить принципиально новую классификацию типов управленческих структур.

Таблица 1

Классификация управленческих структур

№	Тип управленческой структуры
1	Магистральная структура звеньев (отделов)
2	Второстепенная структура звеньев (отделов)
3	Паутинообразная структура звеньев
4	Многоярусная структура управления (тензорные структуры управления)
5	Спиральная структура управления (мембранные структуры)
6	Структура с интегральной связью «начальник-подчиненный»
7	«Сходящаяся структура звеньев»
8	«Расходящаяся структура звеньев»
9	Структуры с разными степенями свободы (в зависимости от длины цепочек «начальник-подчиненный»)
10	Симметричные/ несимметричные структуры звеньев
11	Многокомпонентные структуры управления
12	Хордовые структуры управления

Архитектура и механизмы функционирования структуры управления

В деятельности организаций всегда есть возможность выделить целый ряд ведущих стратегических подразделений, работа которых определяет лицо фирмы. Такие подразделения составляют «ядро» организации. Подобного рода службы, объединенные единой задачей, представляют собой **магистральную структуру предприятия.**

В отличие от них второстепенные управленческие структуры выступают в роли необходимой вспомогательной «надстройки», занимающейся обслуживанием магистральных звеньев, и в любой момент должны оказывать им необходимую поддержку. Иногда для определения эффективности целесообразно определить коэффициент загруженности магистральных звеньев цепочки управления и коэффициент загруженности второстепенных звеньев.

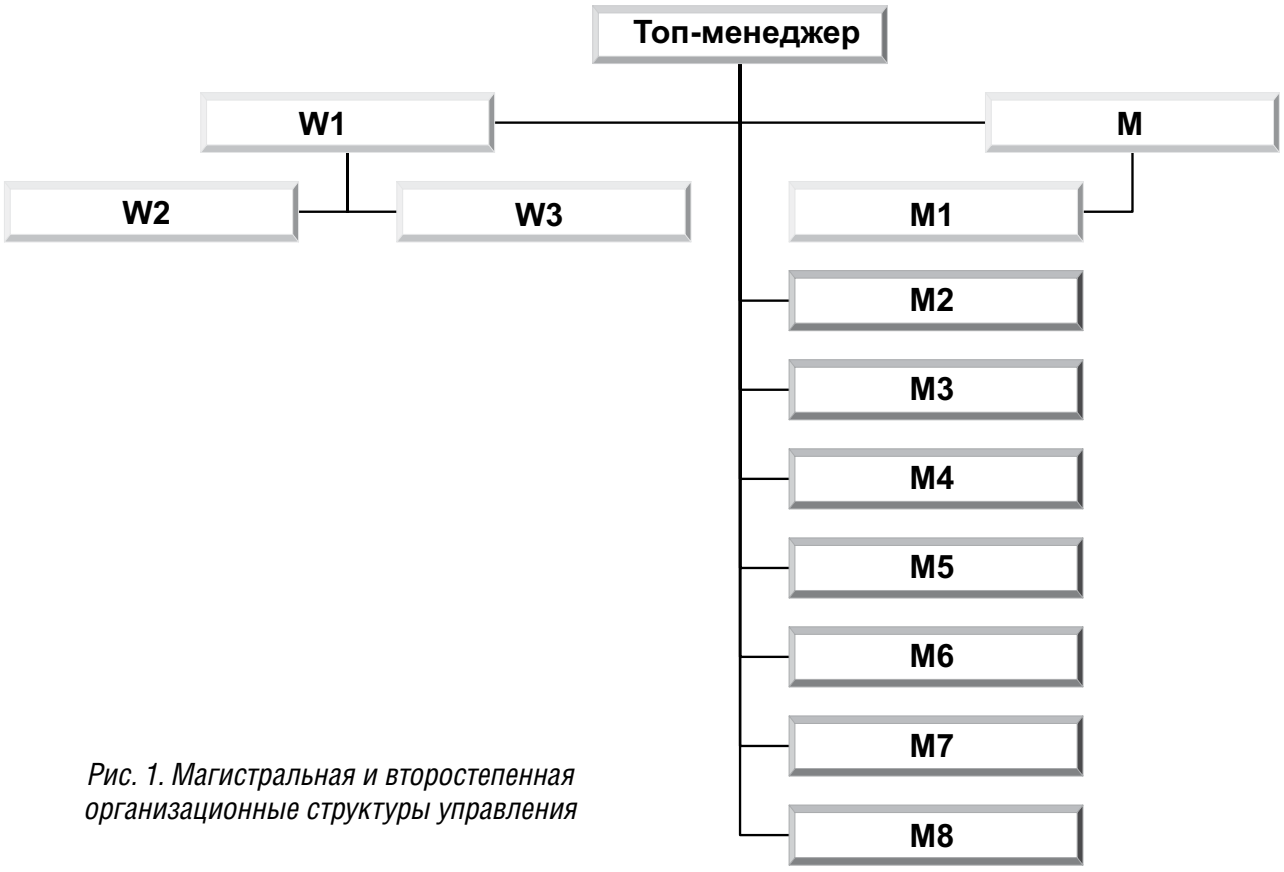

Рис. 1. Магистральная и второстепенная организационные структуры управления

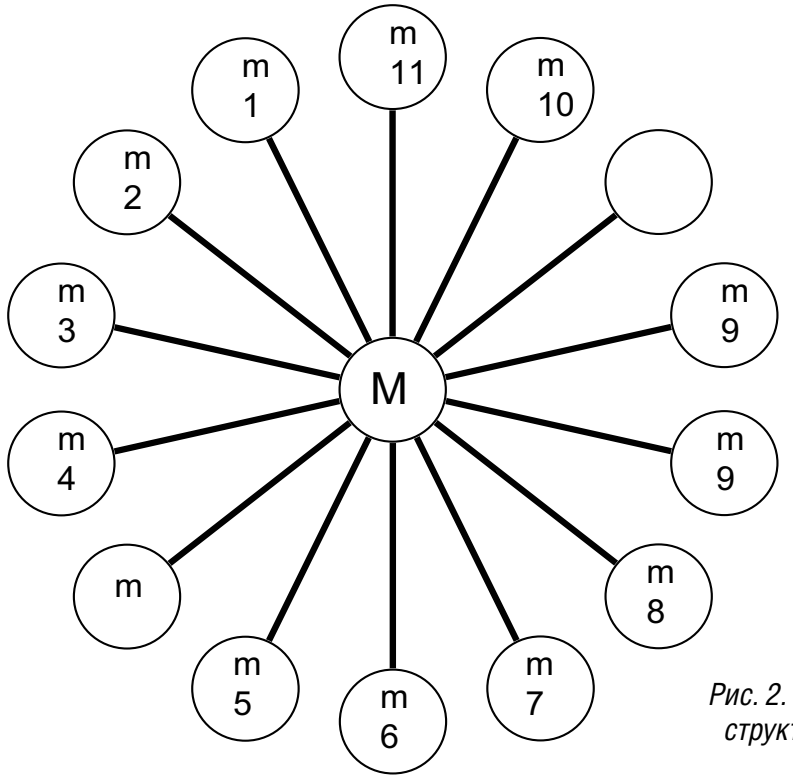

Рис. 2. Паутинообразная структура управления

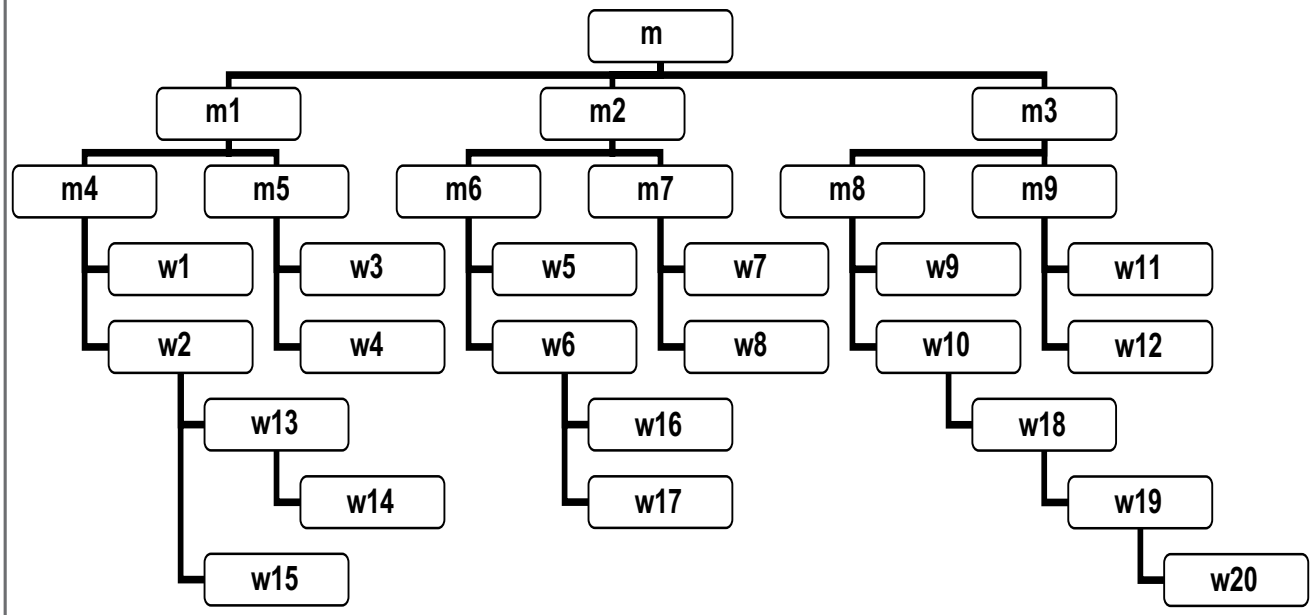

Рис. 3. Многоярусная структура управления

Любая организация в той или иной степени представляет собой сеть, связывающую своими нитями отделы, службы, дивизионы, департаменты. В центре такой сети находится топ-менеджер, который в роли «паука» координирует работу подразделений.

Причем отдельные части сети могут быть представлены как матричной, так и дивизиональной структурой. Кроме того, в некоторых организациях может быть налажена работа технологической сети с определенными циклами. В любом случае структура служб будет представлять собой прочную сетку, которая пронизывает всю организацию. **Такую структуру можно назвать паутинообразной** (рис. 2).

Матричные и дивизионные структуры образуют определенные уровни управления, которые можно назвать ярусами. Обычно в организации выделяют, как правило, несколько ярусов. На самом верхнем ярусе обычно находится верховный менеджмент фирмы, на нижнем – вспомогательные структуры.

Многоярусные структуры (см. рис. 3) гораздо более сложные, они имеют «вертикальное и горизонтальное наполнение». В таком случае их можно назвать **тензорными структурами**.

Конечно, многоярусные или тензорные структуры имеют нечто общее с уже известными «матричными организациями». Однако матричная организация управления представляет собой, как правило, только двухмерную матрицу. Кроме того, существует один общий недостаток: исполнители функциональных подразделений находятся в двойном подчинении, что может привести к нежелательным результатам. Именно данный наиболее часто отмечаемый недостаток матричных организаций является причиной так называемой «профессиональной шизофрении» [5].

Многоярусные (тензорные) организационные структуры не создают трудностей, характерных для матричной организации. Например, в тензорных организациях сотрудники функционального подразделения, результаты работы которого может купить руководитель программы, относятся к нему как к внешнему клиенту, но подчиняются непосредственно главе функционального подразделения. Однако при оценке работы своих сотрудников глава функционального подразделения использует оценку качества их работы, данную руководителем программы. Лицо, возглавляющее группу функционального подразделения, выполняющего работу в рамках реализуемой программы, именуется «руководителем проекта» (например, это касается строительных, консалтинговых фирм). У руководителя проекта отсутствует неопределенность относительно того, кто является «боссом», но ему приходится иметь с ним дело как с клиентом.

Зачастую переход на уровни может быть осуществлен «не скачкообразно», а плавно, по спирали. В таком случае структура звеньев управления характеризуется гибкостью «колец», которые

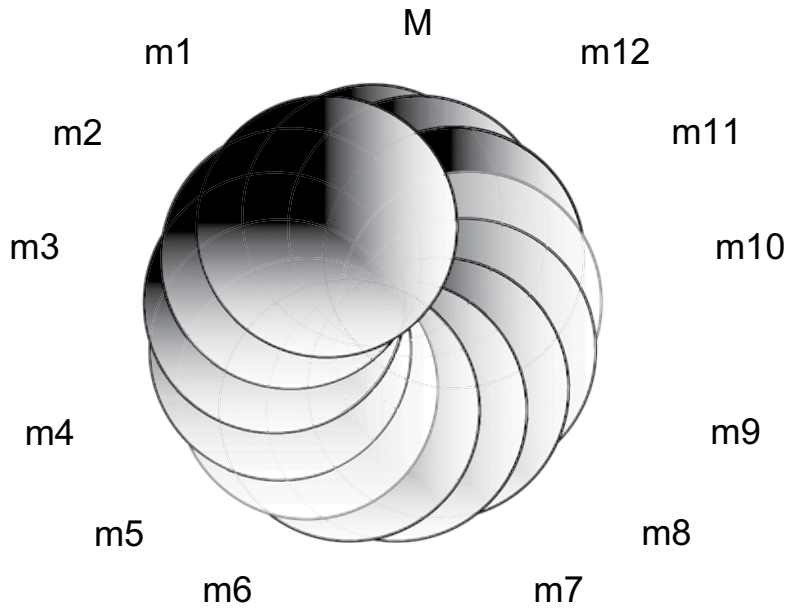

Рис. 4. Спиральные структуры управления

нанизываются на «ось управления». Такие структуры можно назвать спиральными или мембранными. Самый верх спирали отведен топ-менеджеру.

Спиральные структуры характерны для организационных структур промышленных производств, где осуществляется определенная технологическая обработка изделий поэтапно.

Структура некоторых организаций может быть классифицирована в зависимости от типа связи между «руководителем и подчиненным». Такие связи исследовал французский ученый Грайкунас [6]. Он выделил «прямые единичные связи», «прямые групповые связи», «перекрестные связи».

В отдельных случаях подобный тип связи между начальником и подчиненным может быть настолько сильным, что это влияет на общую эффективность работы в коллективе. Такую связь называют «интегрально-эффективной». В других случаях она может быть ослаблена по ряду причин, например, из-за присутствия в организациях неформальных лидеров, которые на деле оказываются реальными менеджерами.

Введем понятие сходящихся структур. В организации можно выделить относительно устойчивые гибкие цепочки управления, которые, несмотря на воздействие внешней среды, отличаются определенной стабильностью. В случае если масштабы организации меняются, такие управленческие звенья «не рвутся», а, наоборот, составляют «ядро», вокруг которого формируются другие управленческие цепочки. Такие устойчивые звенья можно по праву назвать **«сходящимися звеньями управления»**.

Если же при изменении масштабов организации устойчивые звенья, которые прежде эффективно функционировали, «рвутся», преобразуются или перестраиваются в другом порядке, то такие звенья называются **расходящимися звеньями управления**.

На предприятиях также имеют место **симметричные и несимметричные звенья управления**. Есть симметричные производственные линии и несимметричные производственные потоки, когда речь идет о каком-либо технологическом цикле. Например, при обработке определенного вида сырья материал передается от одного исполнителя к другому, пока наконец готовая продукция не достигнет заказчика. Здесь сырье проходит целый технологический цикл, что требует определенных затрат.

Многокомпонентные структуры управления характерны для производств со сложным технологическим циклом. Простейшим примером многокомпонентной управленческой структуры является двукомпонентный технологический поток – материальный и информационный, когда менеджер на единицу времени расходует определенную норму материалов и в то же время передает оперативную информацию на соответствующий уровень управления.

Вызывают интерес также **хордовые управленческие структуры управления**. К таковым может относиться любой тип организационной структуры, однако идея заключается в том, что в какой-то определенный момент времени в матричной или спиральной структуре возникает невозможность прямой передачи данных по звеньям цепи в головной центр. Тогда между отдельными «петлями управленческой сети» только на определенное время появляется крепкая связь, которая в большинстве случаев служит проводником оперативной информации, связывающей центр и соответствующие подразделения. Такой процесс возникает, если основной канал передачи информации перегружен или находится в стадии сбоя. В этом случае с помощью хордовых структур возможно организовать «транзитные пункты» передачи данных в головной центр. Хордовые структу-

Таблица 1

Классификация управленческих затрат

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ЗАТРАТЫ В ОПТИМАЛЬНОЙ ИЕРАРХИИ
1. Линейные управленческие затраты, зависящие от размера организации
2. Сверхлинейные управленческие затраты, зависящие от роста организации
3. Управленческие затраты на организацию работы менеджера (аренда офисов, покупка компьютерной техники и мультимедийного оборудования, расходы на содержание секретарей, помощников)
4. Управленческие затраты, зависящие от оптимальной нормы управляемости
5. Управленческие затраты, связанные с ростом атипичности проблем
6. Управленческие затраты, связанные с детализацией бизнес-планов и приказами
7. Управленческие затраты, связанные с асимметричностью информационных потоков
8. Управленческие затраты, связанные с переподготовкой (перепрофилированием) сотрудников
9. Управленческие затраты технологических потоков (однокомпонентных, многокомпонентных)
10. Управленческие затраты двухуровневых (веерных) иерархий, затраты последовательных иерархий

ры не имеют связи с центральным офисом, но служат проводником такой связи для других подразделений.

Управленческие затраты и методика их снижения

В каждой вышеописанной иерархии управления большую роль играют управленческие затраты. Работа любого менеджера в организации обходится недешево для самой организации. Здесь необходимо учитывать не только заработную плату менеджера, но и расходы на организацию и поддержание рабочего места, оснащение определенным оборудованием и пр. Затраты будут зависеть от объема работы, которую выполняет менеджер. Объем же ее будет определяться числом управленческих решений, которые принимает менеджер. Приведем несколько формул, которые отражают зависимость затрат от числа решений.

При количестве «k» сотрудников, находящихся в непосредственном подчинении у менеджера, который руководит группами «$\mu_1, \ldots, \mu_k$» суммарный объем отчета становится равным «$\mu_1^{\alpha} + \ldots + \mu_k^{\alpha}$» и затраты менеджера будут определяться выражением:

$$c(\mu_1,\ldots,\mu_k) = (\mu_1^{\alpha} + \ldots + \mu_k^{\alpha})^{\beta} \quad \text{(III) [7]}$$

В иерархических структурах управления затраты могут быть выражены в виде таблицы 1.

Представляется также целесообразным на основании рассмотренных выше примеров предложить рекомендации по снижению управленческих затрат менеджера в организации.

Прежде всего, на основе эмпирических данных необходимо построить функцию затрат менеджера, определить, к какому классу следует отнести функцию (однородная, неоднородная, степенная, монотонная, сужающаяся, расширяющаяся, субоптимальная и т.д.). Затем определить оптимальную норму управляемости, после чего можно подсчитать затраты С. После подсчета затрат можно рассмотреть ряд мер по их снижению.

В любой организации всегда будет стоять вопрос о том, как найти оптимальное сочетание сотрудников, являющихся специалистами по технологиям, и сотрудников, являющихся отличными управленцами.

Таким образом, в зависимости от специфики организации, от ее профиля, потребностей, клиентуры и перспектив стратегического роста выстраивается мозаика оптимального сочетания вышеозначенных двух типов сотрудников. Общие показатели оптимальной иерархии, как уже было сказано, зависят от типа функции затрат менеджеров. Поэтому вывод о востребованности тех или иных специалистов в организации или иных мероприятий по изменению архитектуры иерархии можно делать только после детального анализа конкретной организации.

Таблица 2

Методы снижения управленческих затрат

Предложения по снижению затрат менеджера	Примечания
Повышение квалификации сотрудников	В технологическом цикле затраты могут быть снижены путем привлечения новых сотрудников. Также могут быть рекрутированы новые исполнители, с помощью которых можно перестроить технологические цепочки управления
Изменение специализации менеджеров	При вложении средств в повышение квалификации менеджеров управленческие затраты уменьшаются, хотя общие затраты топменеджмента могут вырасти
Изменение количества менеджеров в иерархии	Рост квалификации приводит к уменьшению числа менеджеров в иерархии, следовательно, вырастут затраты отдельных узкоспециализированных менеджеров (более квалифицированные менеджеры в состоянии выполнить больший объем работы)
Изменение оптимальной нормы управления	С ростом квалификации менеджера увеличивается и оптимальная норма управления (более квалифицированные менеджеры управляют большим количеством подчиненных). С ростом нормы управления количество менеджеров уменьшается
Повышение скорости обмена информационными потоками между исполнителями и менеджерами	Менеджер должен обработать и детализировать полученный приказ и довести его до сведения своих подчиненных. Для этого менеджеры используют определенные информационные технологии (телефон, интернет, электронную почту). То есть нужно снизить «трудозатраты» менеджера по общению с подчиненными
Перегруппировка (перестроение) архитектуры иерархии	В некоторых случаях существующие иерархии управления могут быть неэффективными. (Например, иногда проблему можно решить, назначив дополнительных узкоспециальных менеджеров в заданной технологической производственной цепочке)
Снижение расходов на организацию рабочего места	Поиск вариантов более дешевой аренды офисов, покупка более дешевого программного обеспечения и персональной оргтехники, компьютерной техники, снижение расходов на содержание секретарей, помощников

Библиография

1. Питер Друкер Классические работы по менеджменту. М., 2010, с. 220
2. Радченко Я.В. Теория организации: Курс лекций для студентов заочного обучения всех спец. М.: Финстатинформ, 2000
3. Мильнер Б.З. Теория организации: Учебник для вузов. М., 2004
4. Шпотов Б. Альфред-Слоун – выдающийся менеджер XX века. [Электронный ресурс] URL: http://www.vasilievaa.narod.ru/ptpu/20_4_99.htm (дата обращения: 19.07.11)
5. Рябых Д. Типовые организационные структуры управления предприятиями. [Электронный ресурс]. URL: http://www.cfin.ru/management/iso9000/iso9000_orgchart.shtml (дата обращения: 12.08.11)
6. Диапазон руководства: формула Грайкунаса: Электронный учебник. [Электронный ресурс]. URL: http://about-management.ru/index.html (дата обращения: 11.09.2011)
7. Мишин С.П. Оптимальное стимулирование в многоуровневых иерархических структурах.//Автоматика и телемеханика.- 2004. - № 5, - с. 97

ПЕРСПЕКТИВЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

ТРОХОВ М.М., аспирант, кафедра «Финансы и цены»,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова;
директор Департамента международной отчетности ООО «Внешаудит консалтинг»

E-mail: trokhov@gmail.com

Данная статья носит рекомендательный характер и дает представление о будущем направлении развития области оценки финансовых инструментов. Основной идеей является выбор стоимости и, соответственно, подхода к оценке финансовых инструментов в зависимости от цели их использования.

Ключевые тенденции в оценке финансовых инструментов

В области оценки финансовых инструментов следует выделить несколько ключевых тенденций: унификацию, либерализацию и увязку подходов к оценке финансовых инструментов с применяемой бизнес-моделью компании. Данные тенденции проявляются в изменении стандартов, регулирующих применение финансовых инструментов.

Унификация процессов оценки финансовых инструментов состоит, прежде всего, в стандартизации областей применения финансовых инструментов в глобальном масштабе. Этот процесс получил название «конвергенция» (convergence англ. – сближение) и был запущен Норволкским Соглашением (Norwalk Agreement) [1] между влиятельнейшими организациями, разрабатывающими применяемые во всем мире стандарты в области финансовой отчетности – IASB (Совет по международным стандартам финансовой отчетности) и FASB (Совет по стандартам финансового учета США). Основной принцип унификации оценки стоимости финансовых инструментов заключается в приведении существующих национальных, региональных и международных стандартов, регулирующих использование финансовых инструментов, к единому виду путем устранения различий между ними.

Следует отметить, что относительно недавно пионером в области регулирования сферы применения финансовых инструментов являлись Соединенные Штаты Америки. Это обусловливалось тем, что фондовый рынок США – крупнейший в мире и составляет треть мировой рыночной капитализации (более $17 трлн из мировых $50 трлн) [2]. При этом все компании, проходящие листинг на американских биржах, были обязаны, по требованию Комиссии по ценным бумагам США, составлять свою финансовую отчетность по стандартам US GAAP (Общепринятым принципам бухгалтерского учета США). С реализацией процесса унификации и введением разрешения на предоставление финансовой отчетности по Международным стандартам финансовой отчетности (IFRS) наравне с US GAAP гегемония США в этой области перестает быть очевидной.

Если оценивать унификацию с точки зрения пользователей финансовой отчетности, то важным ее результатом является сопоставимость финансовой информации, подготовленной по разным стандартам, которые постоянно совершенствуются. Унификация процесса формирования и использования финансовых инструментов сопровождается его либерализацией. Это выражается в том, что международные стандарты все в большей мере проявляют концептуально-рекомендательный характер, описывая требования в общих чертах. Именно от интерпретации стандартов пользователями зависит конечный результат. Международные стандарты предоставляют пользователям более широкий выбор. Правда, стандарты далеко не всегда дают ясный ответ, как поступать в определенной ситуации, вместо этого ссылаясь на необходимость применения профессиональных суждений и предположений.

В последних стандартах по оценке финансовых инструментов подходы к данной оценке увязываются с общими стратегиями компаний – так называемыми «бизнес-моделями». Компании сами выбирают, как и какой финансовый инструмент оценивать и фиксируют это в бизнес-модели.

Бизнес-модель и понятие стоимости

Понятие «бизнес-модель» появилось в начале XX столетия. Однако широкое распространение оно получило относительно недавно [3]. Фундаментальных исследований по теме бизнес-моделей в современной экономической литературе найдено немного и, к сожалению, почти все значимые публикации в данной области посвящены компаниям сферы информационных технологий. Это делает исследования увязки бизнес-моделей с финансовым сектором экономики особенно актуальными.

Европейская консультативная группа по финансовой отчетности (European Financial Reporting Advisory Group – EFRAG) в 2011 г. объявила набор экспертов в группу, изучающую роль бизнес-моделей в финансовой отчетности [4]. В США существует специальный институт, занимающийся исследованием и совершенствованием бизнес-моделей [5]. На его сайте приведено множество определений понятия «бизнес-модель». Например, бизнес-модель определяется как «описание того, как компания получает прибыль» [6] или как «формула генерирования прибыли» [7]. В одном из последних исследований – совместной работе американского ученого Александра Остервальдера и еще почти пятисот различных авторов бизнес-модель рассматривается как логичное описание процесса создания, фиксации и передачи стоимости [8].

Из этих определений следует, что **бизнес-модели напрямую связаны с понятием стоимости**. Причем иностранные авторы признают, что в экономической литературе отсутствуют фундаментальные исследования, ставящие в основу понятия бизнес-модели именно «создание ценности» (value creation) [9].

Анализ различных трактовок понятия **«бизнес-модель» позволяет сформулировать следующее авторское определение этой категории в рамках данного исследования: «бизнес-модель использования финансовых инструментов – это стратегия компании по генерированию прибыли от использования финансовых инструментов в рамках своей деятельности»**.

Впервые понятие «бизнес-модель» применительно к финансовым инструментам появилось в проекте стандарта IFRS 9 – Financial Instruments [10]. Целью создания стандарта являлась помощь компаниям в преодолении последствий последнего мирового финансового кризиса [11]. Одной из международных организаций, оказавших наиболее сильное влияние на Совет по Международным стандартам финансовой отчетности в рамках процесса замены стандарта IAS 39 на IFRS 9, стал Базельский комитет по банковскому надзору (Basel committee on banking supervision) – структура Банка международных расчетов. Именно Базельский комитет предложил применять бизнес-модели для оценки финансовых инструментов.

По мнению Базельского комитета, «должна быть некая всеохватывающая концепция, отражающая бизнес-модель, на которой основывается деятельность компании, которая была разработана советом директоров и правлением компании, которая бы согласовывалась со стратегией управления риском и его практикой, которая бы при этом учитывала характеристики финансовых инструментов» [12]. Базельский комитет рассматривает такой подход как фундаментальный фактор достоверности представления финансовой информации. Автор полагает, что подобный подход действительно должен упростить классификацию финансовых инструментов, их оценку и управление присущими им рисками, а для пользователей отчетности – повысить прозрачность финансовой информации.

В результате IFRS 9 требует, чтобы бизнес-модель устанавливала два вида стоимости, по которым должны отражаться финансовые инструменты после первоначального признания: справедливая стоимость или амортизированная стоимость. Чтобы оцениваться по определенной стоимости, финансовые инструменты должны соответствовать целям и требованиям собственной бизнес-модели компании, которая не базируется на намерениях руководителей в отношении индивидуального финансового инструмента, а представляет собой общую глобальную стратегию управления финансовыми инструментами.

Бизнес-модель и финансовые инструменты

Бизнес-модель должна содержать информацию о намерениях компании в отношении группы финансовых инструментов. В частности, СМСФО предлагает два пути применения финансовых инструментов и, соответственно, лишь две бизнес-модели:

- удержание финансового инструмента с целью получения денежных потоков по договору;
- управление финансовым инструментом с целью реализации денежных потоков на основе его продажи.

То есть финансовые инструменты для целей оценки делятся на два портфеля: инвестиционный (удержание и оценка по амортизированной стоимости) и спекулятивный (активные торговые операции).

Фактически существует еще альтернативная, третья группа

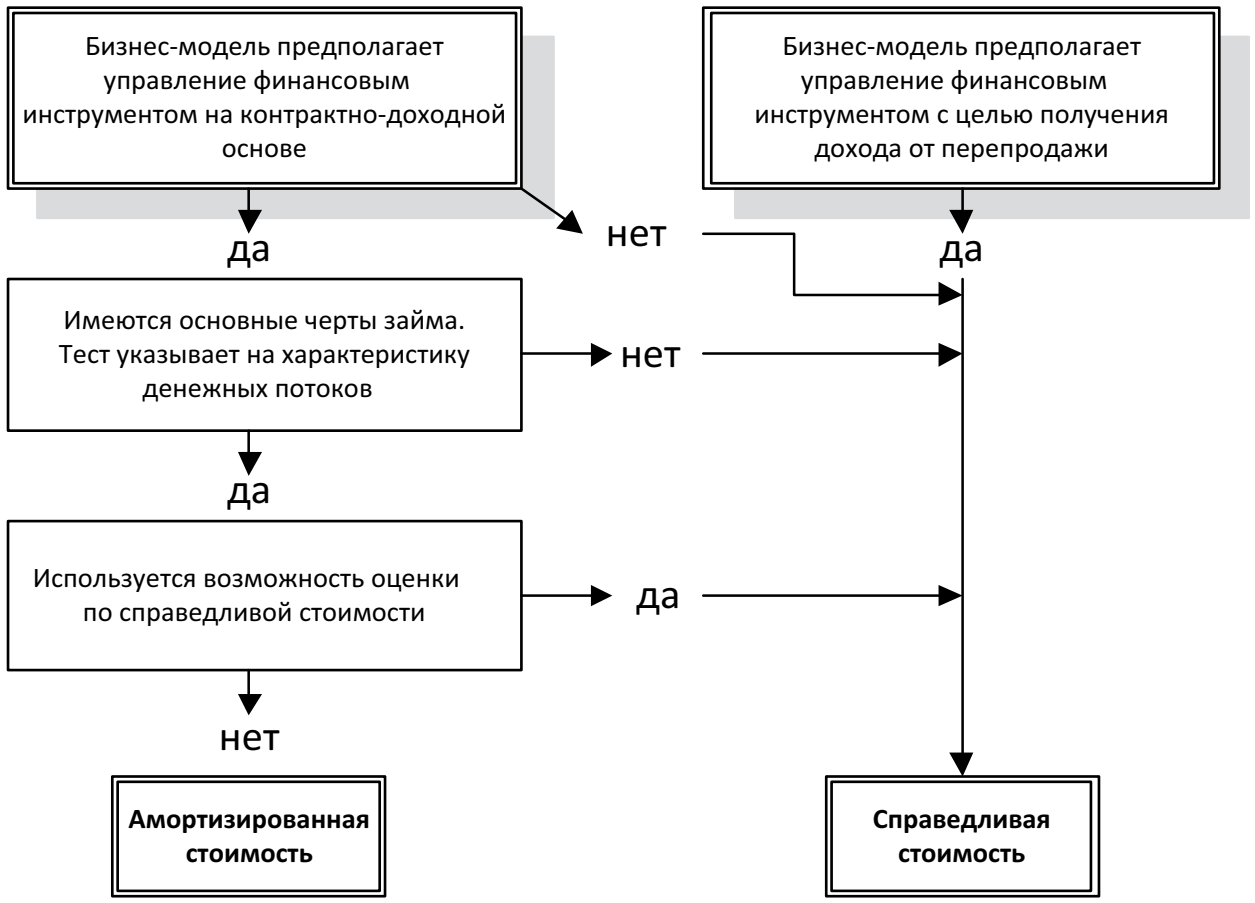

Схема 1. Бизнес-модели управления финансовыми инструментами и соответствующие виды стоимости

финансовых инструментов, которые отвечают требованиям первой бизнес-модели, но компания имеет право оценивать их по справедливой стоимости. Это и есть возможность оценки по справедливой стоимости (Fair Value Option).

Ниже приведены **факторы, определяющие возможность отнесения финансовых инструментов к первой бизнес-модели**:

• управление финансовым инструментом осуществляется на договорной основе с целью получения денежных потоков по договору;

• финансовый инструмент имеет основные черты займа: генерирует денежные потоки по основной сумме и по процентам, которые отражают временную стоимость денег и кредитные риски; с его помощью должны реализовываться договорные права на данные денежные потоки.

Все **остальные финансовые инструменты автоматически попадают во вторую бизнес-модель**.

Две бизнес-модели управления финансовыми инструментами и применимые к ним виды стоимости представлены на схеме 1.

Компания может иметь более одной бизнес-модели для управления финансовыми инструментами. Следовательно, классификация не должна устанавливаться на уровне целой отчитывающейся компании. Например, компания может удерживать портфель инвестиций, которым она управляет с целью получения денежных потоков по договору и другой портфель инвестиций, которым она управляет для торговли инструментами с целью получения дохода от изменения их справедливой стоимости.

При этом отнесение финансового инструмента к определенной группе вовсе не обязывает компанию оставлять его там навсегда. Например, компания имеет право продать финансовый актив из инвестиционного портфеля, если:

• финансовый актив более не удовлетворяет требованиям инвестиционной политики компании (например, кредитный рейтинг актива падает ниже лимита, установленного инвестиционной политикой);

• страхователь проводит кор-

ректировку инвестиционного портфеля, чтобы отразить ожидание изменения срока до погашения (например, периодичности платежей);

• компании необходимо профинансировать капитальные расходы.

Однако если продажи инструментов из портфеля стали происходить с нарушением определенной периодичности (например, чаще), компания должна оценить влияние этих продаж на соответствие цели получения денежных потоков по договору и, возможно, перегруппировать портфели.

Рассмотренный стандарт IFRS 9 обязателен к применению только с 1 января 2013 года. Исходя из отечественной практики, компании, отчитывающиеся по международным стандартам, вряд ли будут досрочно пользоваться нововведениями. В целом у российского бухгалтерского и оценочного сообщества, в первую очередь, у представителей старой школы, могут возникнуть проблемы с подобным подходом к оценке и учету. В нашей стране нормативная база характеризуется узкой внутриведомственной специализацией документов, расписывающих строгий алгоритм действий подотчетных компаний. Отступления от следования инструкциям в сторону создания собственных комплексных моделей управления финансовыми инструментами – важный шаг на пути совершенствования специалистов финансовой области до международного уровня.

Библиография

1. http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs&blobkey=id&blobwhere=1175819018817&blobheader=application%2Fpdf
2. http://data.worldbank.org/indicator/CM.MKT.LCAP.CD
3. http://www.investopedia.com/terms/b/businessmodel.asp
4. http://www.efrag.org/Front/n1-664/NewsDetail.aspx
5. http://businessmodelinstitute.com
6. http://businessmodelalchemist.com/2005/11/what-is-business-model.html
7. http://businessmodelinstitute.com/what-is-a-business-model/synonyms-for-business-model
8. Osterwalder A. «Business Model Generation» New Jersey: Wiley & Sons, 2010. 282 p.
9. Christian Nielsen, Per Nikolaj Bukh «What constitutes a Business Model:

The perception of financial analysts» Aalborg University, Department of Business Studies: 2008, 23p. http://www.business.aau.dk/wp/08-04.pdf
10. http://www.ifrs.org/Current+Projects/IASB+Projects/Financial+Instruments+A+Replacement+of+IAS+39+Financial+Instruments+Recognitio/Financial+Instruments+Replacement+of+IAS+39.htm
11. http://www.accountingtoday.com/news/Basel-Committee-Fair-Value-Loans-51527-1.html
12. http://www.bis.org/bcbs/commentletters/iasb29a.pdf

VIII научно-практическая конференция
БАНКИ. ПРОЦЕССЫ. СТАНДАРТЫ. КАЧЕСТВО
22 - 23 марта 2012 г., г. Уфа

Научно-практическая конференция «Банки. Процессы. Стандарты. Качество» проводится ежегодно Ассоциацией российских банков и Ассоциацией кредитных организаций Республики Башкортостан на базе Национального банка Республики Башкортостан Банка России. Эта конференция является основной площадкой по обсуждению вопросов повышения качества банковской деятельности.

В 2012 году на восьмой по счету конференции будут рассмотрены актуальные задачи повышения качества банковской деятельности; вопросы саморегулирования в банковской сфере на основе стандартов качества; создания системы добровольной сертификации по стандартам качества банковской деятельности и применения стандартов качества банковской деятельности рейтинговыми агентствами и органами регулирования и надзора, также будут обсуждаться стандарты качества продуктов как основа для расширения предложения услуг банковского сектора. Отдельно будут рассмотрены вопросы стандартизации кредитования малого и среднего бизнеса и стандарты финансирования рынка жилья.

В работе конференции примут участие представители Ассоциации российских банков, Центрального банка Российской Федерации, представители органов власти Российской Федерации и Республики Башкортостан, руководители и специалисты кредитных организаций, разрабатывающих и внедряющих в свою деятельность стандарты качества, а также представители научных, аудиторских и консалтинговых компаний, предлагающих практические инструменты к внедрению процессного подхода в управлении кредитными организациями.

Материалы конференции на сайте www.akorb.ru.

Пресс-служба Национального банка Республики Башкортостан Банка России

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ И ФИНАНСОВАЯ ГИБКОСТЬ КАК ВАЖНЕЙШИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОМПАНИИ

АБАНИН С.Л., аспирант, кафедра Стратегического и банковского менеджмента, Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

E-mail: inthehouse@post.ru

РЯЗАНЦЕВ Д.А., аспирант, кафедра Стратегического и банковского менеджмента, Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

E-mail: riazanzevv@mail.ru

При определении объёма затрат и источников их финансирования необходимо принимать во внимание изменения, которые могут произойти в финансовом состоянии компании. Вне зависимости от того, какие решения принимаются для увеличения рыночной цены акций в целях удержания риска неплатёжеспособности на приемлемом уровне, финансовое состояние всегда должно удовлетворять некоторым минимальным требованиям. В конечном итоге менеджментом компании должен быть достигнут определённый компромисс между потребностью в привлечении финансовых ресурсов для обеспечения её роста и возможным увеличением риска неплатёжеспособности. В этом плане большое значение приобретает оценка таких характеристик финансового состояния компании, как платёжеспособность и финансовая устойчивость.

Сохранение финансовой устойчивости как условие успешного функционирования компании

В современной экономической теории существует множество различных трактовок понятия «финансовая устойчивость компании». Одни авторы прямо увязывают понятие финансовой устойчивости с платежеспособностью компании, подчеркивая, что она (финансовая устойчивость) представляет собой «состояние финансов компании, обеспечивающее её постоянную платёжеспособность», делая при этом акцент на обеспечении платежеспособности в долгосрочной перспективе [1].

Другие авторы предлагают более развернутое определение финансовой устойчивости – как «состояние финансов, при котором предприятие способно стабильно развиваться, сохраняя свою финансовую безопасность в условиях дополнительного уровня риска» [2] или «способность обеспечивать выполнение своей производственной программы необходимыми финансовыми ресурсами в определённом временном промежутке» [3].

Третьи подчеркивают, что финансовая устойчивость – это «степень независимости организации от заёмных источников финансирования»; «степень обеспеченности активов организации собственными средствами» [4].

Несмотря на различия в трактовках, **большинство авторов едины в подходе, что финансовая устойчивость отражает способность компании поддерживать постоянную платёжеспособность в долгосрочной перспективе**. В качестве условия её обеспечения может выступать как определённая структура капитала, так и состояние финансов компании в целом.

На наш взгляд, способность к сохранению платёжеспособности, особенно в долгосрочной перспективе, не может определяться исключительно структурой капитала. Для этого компания, прежде всего, должна иметь возможность вовремя погашать свои долги в краткосрочной перспективе, однако совершенно очевидно, что структура капитала в этом не играет определяющей роли. В связи с этим мы полагаем, что в качестве условия финансовой устойчивости следует рассматривать определённое состояние финансов компании в целом, в том числе стабильность денежных притоков, что свидетельствует о качестве её ак-

тивов с точки зрения обеспечения платёжных возможностей. Кроме того, финансовая устойчивость зависит от двух весьма важных факторов: поддержки государством компании в случае возможных финансовых затруднений[1] и от её положения в финансовых кругах, то есть фактически от готовности инвесторов предоставлять ей финансовые ресурсы в таких ситуациях. Из вышеизложенного также следует, что финансовая устойчивость может оцениваться как количественно, так и качественно.

В отношении того, что финансовая устойчивость предполагает успешное развитие компании, следует отметить, что понятие «устойчивость» подразумевает способность некой системы противостоять каким-либо нежелательным воздействиям, что является лишь одним из условий успешного функционирования.

Необходимо учитывать, что в случае возникновения финансовых затруднений компания может и не перейти в разряд неплатёжеспособных, однако она понесёт существенные потери, которые, с точки зрения стратегического развития бизнеса, крайне нежелательны. Среди них следует выделить не только вынужденную продажу некоторых значимых активов (отдельных бизнес-единиц, торговых марок), но и отказ от осуществления части выгодных инвестиционных проектов, снижение кредитного рейтинга, получение финансовых ресурсов на невыгодных условиях, уход ценных сотрудников, расширение состава собственников. Всё это способно снизить инвестиционную привлекательность компании и в конечном итоге может отрицательно повлиять на долгосрочную динамику рыночной цены обыкновенных акций эмитента.

Обозначенные потенциальные проблемы явно менее актуальны для кредиторов, чем для держателей долевых ценных бумаг. Кредиторы получают оговоренный доход на свои инвестиции, которые к тому же могут быть обеспечены. В крайнем случае для погашения обязательств возможна продажа ряда значимых активов должника, что вполне устроит кредиторов.

Таким образом, с точки зрения долгосрочных интересов собственников бизнеса, менеджменту компании при управлении финансированием её деятельности необходимо ориентироваться не столько на поддержание платёжеспособности, сколько на предупреждение возникновения финансовых затруднений как таковых. При этом финансовое состояние компании должно позволять её менеджменту осуществлять финансирование экономически выгодных инвестиционных проектов. Иными словами, компании необходимо иметь достаточно высокий уровень финансовой гибкости.

Понятие финансовой гибкости и ее ключевые свойства

Понятие финансовой гибкости в российской и зарубежной экономической литературе представлено различными точками зрения.

Так, одни авторы характеризуют финансовую гибкость как способность в ограниченные сроки мобилизовать необходимый объём финансовых ресурсов для решения возникших проблем [5]. Другие авторы подчеркивают, что финансовая гибкость – это способность компании при низких издержках осуществлять финансирование своей деятельности и изменять его структуру; финансово гибкая компания способна избегать финансовых затруднений при негативных изменениях во внешней среде и быстро финансировать инвестиции, когда появляются прибыльные возможности [6]. Зачастую при определении финансовой гибкости авторы делают акцент на способности компании в условиях меняющихся операционных рисков в целях увеличения стоимости перераспределять денежные потоки между кредиторами и акционерами или эффективно управлять денежными потоками в условиях неопределённости рыночной конъюнктуры [7].

Представляют интерес и точки зрения авторов, согласно которым финансовая гибкость представляет собой:

- способность предприятия изменять объем и структуру финансирования, а также направления вложения финансовых ресурсов согласно изменившимся внешним и внутренним обстоятельствам [8];
- способность к своевременной реализации скрытого финансового потенциала с целью приспособления к изменяющимся условиям функционирования, ограниченную минимальным ростом стоимости используемого и привлекаемого капитала или потерей стоимости активов при их обращении в ликвидную форму [9];
- способность использовать различные варианты финансирования при сохранении структуры капитала, соответствующей условиям деятельности компании и связанным с ней рискам [10];
- способность осуществлять

[1] Чем крупнее публичная компания, тем выше вероятность того, что в случае возникновения финансовых затруднений она будет поддержана государством. Вероятность этого также высока в случае участия государства в уставном капитале компании.

новые инвестиции или делать непредвиденные расходы в будущие периоды» [11].

На наш взгляд, анализ приведённых определений позволяет выделить следующие **ключевые свойства финансовой гибкости**:

• способность за счёт финансовых ресурсов противодействовать возникающим финансовым затруднениям;

• способность привлекать финансовые ресурсы для реализации выгодных инвестиционных возможностей;

• способность осуществлять обозначенные действия с минимальными потерями, к которым следует отнести рост издержек финансирования, снижение кредитного рейтинга, вынужденное использование наименее привлекательных источников финансирования.

Основываясь на приведенных в данной статье и оставшихся за ее рамками подходов авторов к исследуемому нами понятию, финансовую гибкость можно, на наш взгляд, определить как способность компании с наименьшими потерями адаптировать свои финансы к изменяющимся условиям функционирования (как положительным, так и отрицательным).

Данное определение отражает и внутренние возможности компании, и ее способность гибко реагировать на изменения внешней среды.

Критерии уровня финансовой гибкости компании

В качестве критериев, отличающих компанию с высоким уровнем финансовой гибкости, необходимо выделить:

• высокую степень независимости компании от внешних источников финансирования в обеспечении собственной платёжеспособности;

• наличие резерва по увеличению заёмного финансирования.

Первый критерий свидетельствует о том, что платёжеспособность компании обеспечивается за счёт регулярного поступления достаточного объёма денежных средств по операционной деятельности, а также за счёт созданного запаса денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, что значительно снижает вероятность возникновения финансовых затруднений и величину возможных потерь от них. Иными словами, для обеспечения своей платёжеспособности компания не должна испытывать постоянную потребность в привлечении финансовых ресурсов из внешних источников. В противном случае заёмщик подвергается риску рефинансирования.

Важно обратить внимание на то, что первый критерий подразумевает независимость от внешних источников финансирования именно в обеспечении платёжеспособности, а не независимости от них вообще. Компания может иметь немалые потребности в привлечении финансовых ресурсов из внешних источников на расширение своей деятельности и в то же время не нуждаться в этом для осуществления текущей деятельности.

Второй критерий подразумевает, что компания, сохраняя высокую степень независимости от внешних источников финансирования в обеспечении собственной платёжеспособности, способна за счёт заёмных средств профинансировать долгосрочные инвестиции. Это также предполагает возможность доступа и к другим, менее рискованным источникам финансирования.

При принятии решений по финансированию важно иметь в виду способность компании обслуживать свои долговые обязательства без необходимости привлечения дополнительных финансовых ресурсов из внешних источников. В случае, если такая потребность существует, особенно в течение длительного периода времени, дальнейшее увеличение долговых обязательств из-за роста риска рефинансирования становится достаточно опасным, следовательно, снижается финансовая гибкость компании: возрастает как вероятность финансовых затруднений, так и величина возможных потерь при их преодолении. В связи с этим с позиции долгосрочных интересов держателей обыкновенных акций приемлемым оказывается такой объём долгового финансирования, при котором у компании отсутствует дефицит денежных средств по текущей деятельности, то есть во времени чистый денежный поток по операционной деятельности превышает отток, связанный с обслуживанием долговых обязательств. Относительную величину дефицита (избытка) денежных средств по текущей деятельности можно определить с помощью коэффициента обслуживания долговых обязательств (КОДО).

Однако этот показатель не позволяет оценить изначальную способность к обслуживанию обязательств, то есть когда компания или ещё не обременена долгом, или обременена им совсем незначительно, что может быть важно как для принятия решений в области финансирования, так и в определении объёмов капитальных затрат. При расчёте коэффициента обслуживания долговых обязательств также не учитывается, что в случае превышения оттоков денежных средств над притоками дефицит, если он не является постоянным, можно покрыть за счёт аккумулированных денежных средств и продажи краткосрочных финансовых активов. Кроме того, при помощи коэффициента обслуживания дол-

Таблица 1

Уровни финансовой гибкости компании [12]

K_C	K_{cur}	Финансовая гибкость	Ключевые факторы, обеспечивающие платёжеспособность
$K_C \geq 1{,}1$	$K_{cur} \geq 0{,}04$	Очень высокая	Поступления по операционной деятельности
	$K_{cur} < 0{,}04$	Высокая	
$1 \leq K_C < 1{,}08$	$K_C + K_{cur} \geq 1{,}08$	Умеренная	Преимущественно поступления по операционной деятельности, эпизодические заимствования
	$K_C + K_{cur} < 1{,}08$	Низкая	
$K_C < 1$	$K_C + K_{cur} \geq 1$	Очень низкая	Поступления по операционной деятельности и регулярные заимствования
	$K_C + K_{cur} < 1$	Минимальная	

говых обязательств затруднительно оценить способность компании к самофинансированию[2], что важно при определении необходимости привлечения финансовых ресурсов из внешних источников.

Большинство компаний нуждаются во внешнем финансировании, однако при минимальной или вообще отсутствующей нагрузке актуальность подобной оценки возрастает, особенно если в предстоящем периоде компания не планирует осуществление крупных, относительно её возможностей, инвестиционных проектов.

Ключевые показатели уровня финансовой гибкости компаний

Из всего вышесказанного следует, что возникает необходимость в разработке группы показателей, при помощи которых можно было бы оценить:

• как изначальную, так и текущую способность к обслуживанию долговых обязательств за счёт регулярных поступлений денежных средств по операционной деятельности[3];

• способность противостоять негативным изменениям в денежных потоках за счёт аккумулированных денежных средств и краткосрочных финансовых вложений;

• способность к самофинансированию.

В таблице 1 приведены уровни финансовой гибкости и соответствующие им пороговые значения коэффициента покрытия текущих затрат (КС) и коэффициента мгновенного покрытия текущих затрат (Kcur). Сумма значений этих коэффициентов указывает на способность компании покрывать наиболее срочные затраты как за счёт поступлений от реализации продукции, так и за счёт имеющихся ликвидных активов.

Для наиболее точной оценки финансовой гибкости в ретроспективе показатели, приведённые в таблице 1, следует рассматривать в динамике, поэтому они должны быть рассчитаны по данным за несколько лет. При определении объёма капитальных затрат и необходимого объёма заёмного финансирования в предстоящем периоде следует определить плановые значения обозначенных коэффициентов покрытия и сопоставить их с теми, которые соответствуют заданному уровню финансовой гибкости. На этой основе можно определить необходимость снижения капитальных затрат и объёмов за-

[2] Оценка способности к самофинансированию предполагает расчёты, основанные на плановых значениях. В то же время на основе фактических значений можно оценить то, какие возможности компания имела в прошлом, и как она их использовала.

[3] Сравнение изначальной и текущей способности к обслуживанию долгов позволит выявить ту степень, в которой компания использовала свой долговой потенциал, а также причину сложившейся высокой долговой нагрузки, если таковая имеет место быть.

ёмного финансирования или же использования альтернативных, менее рискованных, внешних источников финансирования.

Подытоживая все изложенное, следует отметить, что **коэффициент покрытия текущих затрат и коэффициент мгновенного покрытия текущих затрат являются ключевыми показателями,** которые целесообразно использовать для оценки уровня финансовой гибкости и возможности по увеличению долговой нагрузки. Кроме того, эти коэффициенты важны при оценке способности компании к самофинансированию в предстоящем периоде. Для этой цели также целесообразно рассчитывать плановые значения коэффициента покрытия совокупных затрат, коэффициента мгновенного покрытия капитальных затрат и финансового цикла, которые не должны быть ниже определённых пороговых значений.

Библиография

1. См.: Ионова А. Ф., Селезнёва Н. Н. Финансовый анализ. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006, с. 372; Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. – М.: ИНФРА-М, 2006, с. 315; Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчётности: теория, практика и интерпретация. / Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2003, с. 441; Глазунов М. И. Оценка финансовой устойчивости коммерческой организации на основе данных бухгалтерского баланса // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 21 (150), с. 58
2. Папехин Р.С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия: Автореф. дис. … кандидата экономических наук. – Волгоград, 2007, с. 4
3. Насыров Н. В. Управление финансовой устойчивостью организаций: Автореф. дис. … кандидата экономических наук. – Санкт-Петербург, 2008, с. 10
4. Глазунов М.И. Оценка финансовой устойчивости коммерческой организации на основе данных бухгалтерского баланса // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 21 (150), с. 58
5. Лактионова А.А., Захаров Г.Г. Сущность финансовой гибкости предприятия // Финансы, учёт, банки. – 2008. – № 14, с. 53
6. Gamba A., Triantis A. The value of financial flexibility // AFA Boston Meetings Paper. – 2006, с. 2
7. См.: Lindström O., Heshmati A. Interactions of real and financial flexibility: an empirical analysis // Helsinki school of economics working papers. – 2004, стр.5; Лактионова А.А., Захаров Г.Г. Сущность финансовой гибкости предприятия // Финансы, учёт, банки. – 2008, с. 54
8. Папехин Р. С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия: Автореф. дис. … кандидата экономических наук. – Волгоград, 2007, с. 4
9. Чишко И.С. Сущность финансовой гибкости субъектов хозяйствования и факторы, определяющие её величину // Економіка і організація управління. – 2010. – № 1 (7), с. 122. Под скрытым финансовым потенциалом при этом автором понимаются «финансовые ресурсы, не задействованные на сегодняшний день» (См. там же, с. 121)
10. Хелферт Э. Техника финансового анализа. – 10-е изд. – СПб.: Питер, 2003, с. 514
11. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов. / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004, с. 1078
12. Более подробно подход автора изложен в статье: Абанин С.Л. Оценка финансовой гибкости компании на основе данных финансовой отчётности // Финансы и учёт. – 2011, № 2, с. 2-7
13. Экономика и финансы предприятия / Под. ред. Т. С. Новашиной. – М.: Маркет ДС; МФПА, 2010

Продолжается подписка на ежемесячный научно-практический журнал

«БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ»

Издаётся с 1995 года

Журнал включен в Российский индекс цитирования. С июля 2007 года журнал включен в перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий ВАК.

ПОДПИСКУ МОЖНО ОФОРМИТЬ:

- ***В редакции с любого месяца по заявке в произвольной форме по факсу, телефону, электронной почте;***
- ***На почте: каталог «Роспечать» – подписной индекс 39369***
- ***Через агентства:***

» **Урал-Пресс** **(495)789-86-36/37**
» **ООО «Интер-Почта-2003»** **(495) 500-00-60**
» **Агентство «Артос-ГАЛ»** **(495) 981-03-24**

Подробную информацию о наших изданиях вы можете прочитать на сайте

http://finvector.ru

КОНТРОЛЛИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ В ПОСТИНТЕГРАЦИОННЫЙ ПЕРИОД (НА ПРИМЕРЕ СЛИЯНИЯ ООО «ТРИ ФАРМА» И ОАО «АПТЕЧНАЯ СЕТЬ 36,6»)

НАЗАРЯН В.А., соискатель, кафедра «Финансовый менеджмент», Финансовый университет при Правительстве РФ

E-mail: nazaryan-mail@mail.ru

Можно выделить три наиболее распространенных подхода к проведению преобразований, связанных с внедрением контроллинга на предприятии: «малыми шагами», «стремительное внедрение» и «планируемая эволюция». Подход к внедрению контроллинга «малыми шагами» означает постепенные изменения в старой структуре управления с медленным продвижением к поставленной цели. Преимущество такого подхода заключается, прежде всего, в отсутствии большого сопротивления проводимым изменениям внутри предприятия. Основной недостаток кроется в опасности затягивания процесса реорганизации, что может привести к полному прекращению внедрения.

«Стремительное внедрение» означает интенсивное и решительное изменение старой системы управления. В результате такого подхода возможно быстрое внедрение элементов системы контроллинга, однако появляется опасность возникновения сильного «трения» внутри предприятия.

Подход, основанный на принципе **«планируемой эволюции»** и рекомендуемый для создания службы контроллинга на новом предприятии после слияния ОАО «Аптечная сеть 36,6» и ООО «Три фарма», дает возможность в определенной степени использовать преимущества рассмотренных выше подходов, а также снизить сопротивление процессу внедрения контроллинга. Это наиболее рациональный подход, сущность которого заключается в следующем: вначале на высшем уровне управления формируется и принимается концепция системы контроллинга, на основании которой разрабатывается проект внедрения контроллинга; проект разбивается на ступени, включающие соответствующие этапы и мероприятия по достижению запланированных целей проекта, с обязательной фиксацией сроков реализации планов и бюджетов как на весь проект, так и на его отдельные ступени.

Организационные схемы структуры отделов контроллинга финансов и планирования

Результаты, полученные после внедрения контроллинга на первом этапе, обсуждаются руководством предприятия. В случае необходимости вносятся коррективы в содержание, сроки и бюджеты последующих этапов. По ходу реализации проекта могут возникать обстоятельства, требующие корректировки самой концепции системы контроллинга. Аналогичным образом осуществляется управление внедрением системы контроллинга на стадиях проекта. На эффективность использования интегрированной системы контроллинга влияют также типы организационной структуры формируемых отделов. В зависимости от широты трактовки перечня задач контроллинга выделяют четыре основные организационные схемы структуры отделов контроллинга, финансов и планирования.

Схема А. Контроллинг включает в себя весь учет (внутренний и внешний) и отчетность, а также ряд дополнительных функций. В соответствии с такой «американской концепцией контроллинга» при организации служб контроллинга и финансов происходит первичное разделение на задачи, ориентированные на результат и прибыль, и задачи, ориентированные на ликвидность.

Схема В. Контроллинг включает только весь учет и отчетность без дополнительных функций. В соответствии с такой «американской ключевой концепцией контроллинга» в ведении службы контроллинга оказываются только ориентированные на результат (прибыль) задачи информационного обеспечения, составления планов, контроля и всего учета.

Схема C. Контроллинг – это только внутренний учет и отчетность и ряд дополнительных функций. В соответствии с такой «немецкой концепцией контроллинга» при организации служб контроллинга происходит первичное разделение задач на внутренние и внешние.

Схема D. Контроллинг – это только внутренний учет и отчетность без дополнительных функций. При такой «немецкой ключевой концепции контроллинга» в ведении службы контроллинга остаются только ориентированные на результат (прибыль) задачи информационного обеспечения, составления планов (бюджетов), контроля и внутреннего учета.

Приведенные схемы A, B, C, D могут варьироваться в зависимости от организационных факторов:

• в случае концентрации контроллинга только на задачах краткосрочного, ориентированного на результат планирования (годовое планирование/бюджетное планирование), контроля и информационного обеспечения, организуется обособленный отдел средне- и долгосрочного планирования, при необходимости под общим руководством с отделом стратегического планирования;

• при ограничении контроллинга задачами скользящего, ориентированного на результат кратко-, средне- и долгосрочного планирования, отдел стратегического планирования на правах штабного подчиняется непосредственно высшему органу управления;

• при увеличении числа функций контроллинга путем создания децентрализованной системы контроллинга дополнительно к центральной службе (главный контроллер с соответствующими отделами) вводятся должности функциональных контроллеров (контроллер по маркетингу, производству, снабжению и др.); заводских (цеховых) контроллеров; контроллеров по продуктовым программам, проектам.

Учитывая особенности организации и функционирования нового розничного фармацевтического предприятия, образованного после слияния ОАО «Аптечная сеть 36,6» и ООО «Три фарма», целесообразно внедрение на созданном предприятии схемы D, т.е. в ведении службы контроллинга будут только ориентированные на результат (прибыль) задачи информационного обеспечения, составления планов (бюджетов), контроля и внутреннего учета. Отдел (службу) контроллинга на новом предприятии возглавляет главный контроллер, которому подчиняются контроллеры (3-4 человека). Представляется, что лучшей структурой является построение не по продуктовому принципу, а по функциональному, где работают контроллеры-кураторы отделов (сбыта, производства, снабжения и т.д.), контроллер-куратор по управленческому учету и куратор по информатике. Следовательно, наиболее приемлемым и оптимальным вариантом на новом предприятии после слияния ОАО «Аптечная сеть 36,6» и ООО «Три фарма» является организация службы контроллинга как отдельного самостоятельного структурного подразделения предприятия (служба контроллинга, отдел контроллинга, дирекция по контроллингу, департамент контроллинга и т.п.). Такая организационная структура позволит решать задачи, исходя из полученных результатов слияния предприятий.

Задачи отдела контроллинга

Задачи отдела контроллинга нового предприятия в первую очередь ориентированы на финансовый результат и заключаются в следующем:

• содействие принятию решений при разработке и утверждении планов и бюджетирования, т.е. активное участие в планировании генеральных целей, в стратегическом планировании (прежде всего, в планировании продуктовой программы и потенциала) и в оперативном планировании;

• консультирование и самостоятельное проведение специальных экономических исследований;

• координация разделов плана и разработка сводного плана;

• ответственность за проведение на уровне предприятия в целом долгосрочного и краткосрочного планирования финансового результата (прибыли) и долгосрочного финансового планирования (совместно с финансовым отделом);

• осуществление ориентированного на результат контроля прибыли в рамках текущих планово-контрольных расчетов и содействие в проведении контрольных проверок;

• внутрифирменное информационное обеспечение – подготовка сводок плановых и контрольных показателей для руководителей и специалистов подразделений, участвующих в процессе планирования и контроля, а также внешнее информационное обеспечение заинтересованных субъектов о ситуации с прибылью и динамике развития;

• принятие решений или участие в принятии решений, касающихся системы, методов и организации контроллинга, прежде всего, системы планирования и отчетности и использования для этих целей ЭВМ.

Часть задач финансового отдела, в первую очередь, ориентированных на поддержание ликвидности, ляжет на службу контроллинга, :

• консультирование при составлении и утверждении текущих планов, прежде всего, при планировании генеральных целей, иногда и при разработке определенных стратегических планов;

• финансовое планирование и финансирование, в том числе:

* оказание помощи в составлении долгосрочного финансового плана (планирование денежных потоков, инвестиционное планирование и планирование финансирования);

* составление финансовых планов;

* привлечение собственного и заемного капитала, согласование кредитных линий и финансовых вложений, осуществление платежного оборота;

• проведение ориентированного на ликвидность контроля:

• текущего, ориентированного на ликвидность на базе производного финансового планирования;

• выборочного, ориентированного на ликвидность при реализации крупных сделок;

• внутрифирменное информационное обеспечение, касающееся ситуации с ликвидностью и ее динамики, а также внешнее информационное обеспечение, касающееся экономического и, прежде всего, финансового развития в рамках поддержания связей с банками, отслеживания ситуации на рынках капитала.

Таким образом, на отдел контроллинга нового предприятия будет возложена реализация различных элементов собственно контроллинга и финансового отдела. Задачи планового отдела, который содействует высшему руководству предприятия при осуществлении им плановой и контрольной деятельности, также частично лягут на отдел контроллинга нового предприятия:

• распределение обязанностей среди сотрудников, которые будут заниматься вопросами планирования и контроля за разработками, утверждением и доведением до исполнителей и контролем за реализацией планов в рамках генерального целевого, стратегического и оперативного планирования, а также сводного планирования результата и финансов на уровне предприятия;

• составление графика проведения совещаний (конференций) по планированию и контролю и определение сроков проведения необходимых подготовительных работ;

• установление формальных требований к планово-контрольной документации;

• поддержка руководителей и их помощников при подготовке и проведении работ по составлению планов и контролю над их выполнением.

Руководители отделов контроллинга и планового отдела наделяются равными правами и находятся в подчинении у руководителя, отвечающего за финансово-экономическую деятельность и представляющего интересы этих отделов, либо сами являются его заместителями.

Определение места контроллинга в организационной структуре нового предприятия

На распределение задач между отделами контроллинга, планирования и финансов, и, как следствие, на определение места контроллинга в организационной структуре нового предприятия влияет имевшаяся первоначально и существующая на данный момент интеграция или автономия финансового (бухгалтерского) учета и планирования.

На новом предприятии, после слияния ОАО «Аптечная сеть 36,6» и ООО «Три фарма», в пользу организационного разделения задач общефирменного планирования и задач производственного и финансового учета при организации службы контроллинга свидетельствует то, что общефирменное планирование, особенно стратегическое носит преимущественно качественный характер; руководители же, занимающиеся бухгалтерскими задачами и имеющие соответствующий менталитет, часто не в состоянии решать задачи планирования, а значит, выполнять альтернативные и оптимизационные расчеты, ориентированные на будущее, разрабатывать и внедрять системы планирования и контроллинга. В пользу отделения плановых служб от учетных и за их прямое подчинение высшему органу управления говорит тот факт, что, прежде всего, фирменное планирование как область задач, ориентированная на будущее развитие предприятия, должно находиться в непосредственном подчинении у высшего органа управления или у его председателя. Вся обработанная информация службы контроллинга на новом предприятии предназначена для руководителя финансово-экономического блока (заместителя директора по экономике, финансового директора и т.п.) и генерального директора, поэтому служба контроллинга подчиняется руководителю финансово-экономического блока.

Следует отметить, что на отдел контроллинга нового предприятия могут быть возложены все формальные задачи планирования, а также разработка материалов по прогнозированию и анализу динамики состояния внешней и внутренней среды организации. В таком случае отдел контроллинга станет главным координатором общефирменного функционального и бизнес-планирования, долгосрочного и краткосрочного плани-

рования. Кроме того, он обеспечивает обратную связь планирования и контроля, отвечает за получение оптимального финансово-экономического результата и с этой целью занимается подготовкой соответствующей управленческой информации для руководителей всех уровней нового предприятия, используя базу показателей системы экономических расчетов.

Механизм контроллинга нового предприятия, образованного после слияния ОАО «Аптечная сеть 36,6» и ООО «Три фарма», обеспечит единство и взаимосвязь выявленных аспектов его построения, позволит достичь целостности всех его элементов и обеспечит приобретение ими качественно новых свойств, позволяющих реализовать процесс контроллинга на практике.

Библиография

1. Депамфилис Д. Слияния, поглощения и другие способы реструктуризации компании. М, «Олимп-Бизнес. 2007

2. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Под. ред. Н.Г. Данилочкиной. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. – 297 с.

3. Радыгин А., Шмелева Н. Слияния, поглощения и реорганизационные процессы: некоторые новые тенденции // Проблемы теории и практики управления. – 2004. - № 4

Решение ВАС РФ и законопроект о досрочном погашении кредитов не столько защищают права потребителей, сколько ущемляют интересы большинства заемщиков

В опубликованном 5 октября 2011 года обзоре судебной практики Высшего арбитражного суда содержится положение о том, что иски о взыскании долга по кредитному договору банк в любом случае должен подавать по месту жительства заемщика, а не по месту нахождения банка. Данное решение интерпретируется как направленное на защиту потребителей. Ассоциация «Россия» не согласна с такой оценкой и полагает, что практическая реализация данного решения ударит по интересам граждан.

Как показывает судебная практика, дела о взыскании просроченного долга по потребительским кредитам решаются судами в пользу банков. Согласно статье 96 Гражданского процессуального кодекса (ГПК РФ) «стороне, в пользу которой состоялось решение суда, суд присуждает возместить с другой стороны все понесенные по делу судебные расходы».

Таким образом, по новым правилам должник должен будет не только вернуть кредит, но и возместить все расходы банка на ведение судебного процесса. С учетом высокой стоимости авиабилетов на внутренних линиях, эта сумма может достигать 20-50 тыс. рублей и даже превысить задолженность гражданина в рамках кредитного договора, отмечает вице-президент Ассоциации «Россия» Олег Иванов.

По его словам, прежнее регулирование избавляло банк и заемщика от таких расходов, поскольку банк мог рассмотреть дело в суде по месту своего нахождения. Согласно текущей банковской статистике даже в случае ипотечного кредита (когда суд принимает судьбоносное для заемщика решение об обращении взыскания на жилье) две трети дел рассматриваются в заочном производстве, то есть без участия гражданина. По спорам из необеспеченных потребительских кредитов ответчик-гражданин не участвует в слушаниях в 90% случаев.

В соответствии с новым решением ВАС РФ, исковое требование банка будут рассматривать суды по месту жительства заемщика, находящиеся, возможно, в тысячах километров от места нахождения банка. Многие из (мировых) судей в регионах впервые столкнутся со сложной и объемной банковской документацией. Следовательно, загруженность мировых и районных судов значительно возрастет, хотя, по оценке Верховного суда, уже сегодня научно обоснованная норма нагрузки на судью превышена в 4 раза.

В 2010 году суды рассмотрели более 910 тыс. исков о взыскании долга по договорам займа и кредита. Объем одного дела обычно достигает 100-200 страниц. Это означает, что только по делам данной категории судьям на местах в следующем году придется изучить порядка 100 млн страниц документов. Таким образом, решение ВАС приведет к существенному увеличению нагрузки на банковских заемщиков, и без того попавших сложную финансовую ситуацию, а также к резкому росту загруженности местных судов.

5 октября 2011 года Государственная Дума приняла во втором чтении изменения в Гражданский Кодекс РФ, дающие гражданам-заемщикам право на досрочное погашение кредита (при условии месячного уведомления об этом банка). При внимательном рассмотрении обнаруживается, что данная норма также бьет по интересам добросовестных банковских клиентов, подчеркивает Олег Иванов.

Право заемщика на досрочное погашение кредита является европейским стандартом потребительского кредитования. Однако оно реализуется там с учетом двух существенных условий:

Во-первых, такое право не распространяется на долгосрочные ипотечные кредиты. Оформление таких кредитов занимает недели и месяцы. Расходы банка, связанные с их выдачей, весьма существенны. Поэтому в договорах обычно предусматривается срок от 6 месяцев до года, в течение которого досрочное погашение запрещено. Только в этом случае совокупный размер уплаченных процентов позволяет банку компенсировать расходы, понесенные банком на этапе выдачи кредита. Принятый законопроект не предусматривает никаких исключений и тем самым наносит ипотеке серьезный удар.

Во-вторых, за рубежом банк имеет возможность компенсировать расходы, связанные с выдачей кредита, взимая с заемщика комиссию в момент его выдачи. Это международный стандарт. Однако в настоящее время российские суды исходят из позиции недопустимости взимания такой комиссии.

В сложившейся ситуации банки будут вынуждены компенсировать возникающие риски повышением процентных ставок по кредитам, по сути, распределяя нагрузку, связанную с непредвиденными расходами и потерями, на всех заемщиков. Основная часть нагрузки при этом ляжет на аккуратных банковских заемщиков, регулярно вносящих процентные платежи, поскольку взять эту плату с неаккуратного заемщика не позволяет ВАС РФ, запретивший взимание банковских комиссий при выдаче и/или досрочном погашении кредита.

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МОНИТОРИНГА ЗАЛОГА В КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

МОСОЛОВА О.В., аспирант, преподаватель, кафедра «Банки и банковский менеджмент», Финансовый университет при Правительстве РФ

E-mail: mosolovaov@mail.ru

Мониторинг залога – это комплекс мероприятий, направленных на обеспечение контроля за количественными, качественными и стоимостными характеристиками предмета залога, а также за его правовой принадлежностью, условиями его хранения и содержания. Поэтому данная процедура является основным элементом функционирования залогового механизма.

Цели и задачи мониторинга залога

Основной целью мониторинга залога является определение соответствия параметров залогового имущества, условий его содержания и эксплуатации тем требованиям, которые указаны в договоре о залоге, для раннего выявления рисков обеспечения.

Основополагающей задачей мониторинга залогового имущества является своевременное выявление каких-либо фактов или предпосылок снижения количественных и качественных параметров этого имущества, а также иных нарушений условий договора о залоге с целью формирования комплекса мероприятий по защите интересов банка в области залогового обеспечения кредита.

Целями периодического мониторинга залогового обеспечения являются:

- проверка состояния имущества, его содержания;
- проверка эксплуатации и фактического наличия имущества в месте его постоянного нахождения;
- подтверждение прав собственности банка-залогодателя на предмет залога;
- контроль соответствия стоимости имущества текущей рыночной стоимости;
- анализ достаточности залогового имущества для обеспечения текущей задолженности с учетом поступающей информации об имеющихся обременениях третьих лиц в отношении предмета залога.

Комплекс регулярных мониторинговых мероприятий, основной задачей которого и является предотвращение снижения количественных и качественных характеристик предмета залога, позволяет значительно снизить риск обесценения этого залога.

Организация мониторинга осуществляется на плановой основе. План составляется на основании данных кредитного портфеля и содержит следующую информацию: наименование организации-залогодателя, номер договора залога, установленную периодичность мониторинга, планируемую и фактическую даты проверки.

Элементы мониторинга и его периодичность

Мониторинг залога может иметь вид проверок полученных по запросу банка документов и проверок состояния залога с выездом сотрудника банка на место. Анализ проведения соответствующих проверок в московских банках показал, что их периодичность приблизительно одинакова.

Во всех обследованных банках обязателен мониторинг заложенного имущества. В банке X процесс мониторинга разделен на документарный и выездной, что позволяет значительно снизить риск обесценения залогового обеспечения. Периодичность мониторинга по разным видам обеспечения совпадает у банков X и Y.

Процесс мониторинга, с нашей точки зрения, обязательно должен включать в себя как документарный, так и выездной. Любое заложенное имущество обязательно должно осматриваться лично сотрудником банка. Это будет способствовать быстрому выявлению каких-либо фактов или предпосылок снижения

Таблица 1

Периодичность проведения проверок

Банк X			Банк Y		Банк Z	
Вид обеспечения	**Вид проверки**	**Периодичность**	**Вид обеспечения**	**Периодичность**	**Вид обеспечения**	**Периодичность**
Залог имущества: Недвижимости, в т.ч. с оформлением закладной	Документарная	Не реже 1 раза в 3 месяца	Недвижимость:	Не реже 1 раза в 3 месяца	Недвижимость	Не реже 1 раза в пол года
	Выездная	Не реже 1 раза в 6 месяцев	Транспорт: железнодорожный	Не реже 1 раза в месяц	Имущество, в том числе товары в обороте	Не реже 1 раза в месяц
Оборудование	Выездная	Не реже 1 раза в 3 месяца	Воздушный	Не реже 1 раза в 3 месяца		
Автотранспорт	Выездная	Не реже 1 раза в 3 месяца	Морской	Не реже 1 раза в 3 месяца		
Аффинированных слитков драгоценных металлов (в закладе)	Документарная	Не реже 1 раза в 1 месяц	Речной	Не реже 1 раза в 3 месяца		
Товаров в обороте, сырья и материалов, готовой продукции, животных на выращивании и откорме, в т.ч. залог складских свидетельств	Документарная	Не реже 1 раза в 1 месяц	Автомобильный (включая передвижную спецтехнику)	Не реже 1 раза в месяц		
	Выездная	Не реже 1 раза в 3 месяца				
Залог ценных бумаг (за исключением закладных, складских свидетельств)	Документарная	Не реже 1 раза в 1 месяц	Ценные бумаги	Не реже 1 раза в месяц		
Залог прав (требований)	Документарная	Не реже 1 раза в 3 месяца	Оборудование: Неустановленное	Не реже 1 раза в месяц		
	Выездная	Не реже 1 раза в 6 месяцев				
			Установленное	Не реже 1 раза в 3 месяца		
			Товары и сырье: биржевые	Не реже 1 раза в месяц		
			Небиржевые повышенного спроса	Не реже 1 раза в месяц		
			Небиржевые прочие	Не реже 1 раза в месяц		
			Полуфабрикаты	Не реже 1 раза в месяц		
			Прочее	Не реже 1 раза в 3 месяца		

Источник: составлено автором

Таблица 2

Периодичность мониторинга

Вид обеспечения	Вид проверки	Периодичность
Недвижимость	Документарная	Не реже 1 раза в 3 месяца
	Выездная	Не реже 1 раза в 6 месяцев
Транспорт: Автотранспорт (включая передвижную спецтехнику)	Документарная	Не реже 1 раза в месяц
	Выездная	Не реже 1 раза в месяц
Железнодорожный	Документарная	Не реже 1 раза в месяц
	Выездная	Не реже 1 раза в 3 месяца
Воздушный	Документарная	Не реже 1 раза в 3 месяца
	Выездная	Не реже 1 раза в 6 месяцев
Морской	Документарная	Не реже 1 раза в 3 месяца
	Выездная	Не реже 1 раза в 6 месяцев
Речной	Документарная	Не реже 1 раза в 3 месяца
	Выездная	Не реже 1 раза в 6 месяцев
Оборудование: Неустановленное	Документарная	Не реже 1 раза в месяц
	Выездная	Не реже 1 раза в 3 месяца
Установленное	Документарная	Не реже 1 раза в месяц
	Выездная	Не реже 1 раза в 3 месяца
Ценные бумаги	Документарная	Не реже 1 раза в месяц
Аффинированные слитки драгоценных металлов (в закладе)	Документарная	Не реже 1 раза в месяц
Товары в обороте, сырье и материалы, готовая продукция, животные на выращивании и откорме, в т.ч. залог складских свидетельств	Документарная	Не реже 1 раза в месяц
	Выездная	Не реже 1 раза в 3 месяца
Залог прав (требований)	Документарная	Не реже 1 раза в 3 месяца
	Выездная	Не реже 1 раза в 6 месяцев

Источник: составлено автором

количественных и качественных параметров заложенного имущества.

Мы составили таблицу 2, построенную на основе таблиц «Периодичность проведения проверок», представленных обследованными нами московскими банками.

Приведенная таблица 2 сочетает в себе общие требования мониторинга ко всем видам оцениваемого имущества.

Ежемесячно руководитель залогового подразделения должен предоставлять лицу, утверждающему план мониторинга, отчет о выполнении плана за предшествующий месяц с указанием причин невыполнения мероприятий и предложениями по их выполнению в следующем плановом периоде. Основанием для внесения информации в отчет о выполнении плана мониторинга может являться оформленный акт проверки состояния залога.

При определенных обстоятельствах по инициативе залогового или кредитного подразделения банка возможно проведение внепланового мониторинга. Причиной такой внеплановой проверки может служить как просрочка уплаты заемщиком суммы начисленных платежей – процентов и или основного долга, (не имеющей в своей основе технического характера), так и внезапное изменение состава, структуры и количества предметов залога.

Оформление результатов мониторинга

Результаты мониторинга должны быть оформлены актом проверки по форме, утвержденной в соответствующем внутреннем документе кредитной организации. Положительный вывод о достаточности залогового покрытия обеспечиваемых залогом обязательств может быть сделан только с учетом комплексного анализа всех составляющих процедуру мониторинга аспектов. В случае выявления нарушений условий договора о залоге данный факт отражается в акте. При наличии возражений залогодателя по выявленным нарушениям замечания и возражения также заносятся в акт.

Акты проверки не закреплены законодательно (только внутренними документами кредитной организации), поэтому они составляются сотрудниками залогового подразделения банка по утвержденной внутренними документами банка форме. Как показало исследование, в этих актах проверки отсутствует такая необходимая информация, как обоснование проведения проверки, категория финансового положения должника, перечень замечаний и т.д. Проанализировав типовые акты проверки, мы составили **перечень информации, необходимой для отражения в таком акте**:

• название и номер документа, дата и место его составления;

• обоснование проведения проверки: плановая проверка в связи с действием обеспечительного договора (с указанием номера и даты обеспечительного договора); первичная проверка в связи с рассмотрением вопроса о принятии имущества в обеспечение; внеочередная проверка, связанная с получением негативной информации (с указанием содержания данной информации и путей ее получения);

• перечень предметов залога, оформленных в залог (предлагаемых в залог) в соответствии с договором залога (заявкой на кредитование), с указанием периодичности проведения проверок данного предмета залога и с учетом категории финансового положения должника, а также с указанием местонахождения каждого предмета залога и даты предыдущей проверки);

• отметка о проведенном физическом осмотре предметов залога, указанных в перечне, с кратким описанием данного осмотра (перечень замечаний, не предоставлено для проверки, и т.п.), а также перечислением реквизитов документов, подтверждающих право собственности залогодателя на проверяемые предметы залога (для выездной проверки);

• в случае необходимости (для товаров в обороте, сырья и материалов, готовой продукции, животных на выращивании и откорме), указывается, ведется или нет книга залогов;

• указание балансовой и рыночной стоимости осмотренных предметов залога (каждого в отдельности), а также залоговой стоимости предметов залога на основании действующего договора залога (общей суммой);

• расчет залоговой стоимости обеспечения по результатам проверки;

• выводы о ликвидности и достаточности оцениваемого залога для обеспечения обязательств должника;

• подписи всех сотрудников, осуществлявших проверку, с указанием их должностей, фамилий и инициалов;

• отметка об ознакомлении руководителя и главного бухгалтера предприятия-залогодателя (или иного уполномоченного представителя) с актом проверки, заверенная его подписью и печатью, а также комментарии руководителя предприятия-залогодателя;

• отметка об ознакомлении с результатами проверки управляющего филиалом либо его заместителя, курирующего кредитную работу филиала (в части кредитования юридических лиц) на акте проверки в виде подписи управляющего (заместителя управляющего), заверенной печатью филиала, а также комментарии в случае несогласия управляюще-

Таблица 3

Мониторинг транспортного средства

ХАРАКТЕРИСТИКИ ТРАНСПОРТНОГО СРЕДСТВА		
1	Сведения о собственнике	- наименование - банковские реквизиты - ИНН - ОГРН - адрес - должность - ФИО руководителя
2	Марка транспорта	
3	Модель транспорта	
4	Тип транспорта	
5	VIN номер	
6	Государственный регистрационный номер	
7	Инвентарный номер	
8	Пробег, тыс. км.	
9	Цвет кузова	
10	Комплектация (базовая / доп. оборудование)	
ТЕХНИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ ТРАНСПОРТА		
11	Проводились ли текущие ремонты (ТО) транспортного средства? (периодичность текущих ремонтов)	
12	Проводились ли капитальные ремонты транспортного средства (указать количество, даты проведения ремонтов, какие детали, агрегаты подвергались ремонту)	
13	Проводилась ли замена каких-либо агрегатов? (указать даты и агрегаты, подлежащие замене)	
14	Каковы режим и условия эксплуатации транспортного средства?	
15	Общее техническое состояние транспортного средства	- очень хорошее - хорошее - удовлетворительное - условно пригодное - неудовлетворительное - негодное к применению
16	Рыночная стоимость залога	
17	Залоговая стоимость	

Источник: составлено автором

Таблица 4

Мониторинг недвижимости (квартира)

ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ		
1	Адрес объекта	- город - район города - улица - номер дома - номер квартиры
2	Сведения о собственнике	
3	Особенности конструкции	- Наличие отдельного входа - Дополнительный этаж
4	Наличие полного комплекта правоустанавливающих документов	- Да - Нет - Что отсутствует
5	Наличие обременения (в виде долгосрочного договора аренды и т.п.)	- Да - Нет
6	Подключение объекта к системам электро-, газоснабжению, холодному и горячему водоснабжению и канализации	
7	Необходимость капитального ремонта	
8	Необходимость замены коммуникаций	
9	Общая площадь квартиры	
10	Жилая площадь квартиры	
11	Стоимость 1м2	
12	Рыночная стоимость	
13	Залоговая стоимость	

Источник: составлено автором

го (заместителя управляющего) с информацией, приведенной в акте проверки.

Оформленный и подписанный акт проверки предоставляется на рассмотрение управляющему филиалом (либо его заместителю, курирующему вопросы кредитования юридических лиц или заместителю управляющего филиалом по вопросам кредитования физических лиц) не позднее, чем на второй рабочий день после проведения проверки (или в день получения, если ее проводит другой филиал), затем данный акт хранится в соответствующем досье должника.

При мониторинге имущества иногда приглашают специализированные фирмы. Способ проведения мониторинга определяется залогодержателем в зависимости от вида проверяемого имущества. В типовом случае это:

• выезд агента к залогодателю;

• проверка наличия и фактического месторасположения залогового имущества;

• проверка целостности, соответствия регистрационным данным;

• проверка соответствия техническим характеристикам, сроков прохождения освидетельствования, техосмотров и пр., на-

личия действующих страховых полисов;

• фото- видеосъемка объекта мониторинга;

• подготовка акта проверки и предоставление его клиенту вместе с полученными материалами;

• возможен сбор другой информации, характерной для разных видов залогового имущества, в качестве подтверждения залогодержателю целостности и сохранности его залогового обеспечения.

Авторские методики мониторинга залога

Стоимость таких услуг по мониторингу одного объекта залогового имущества складывается из почасовой стоимости оплаты труда агента, транспортных затрат агента на прибытие к месту мониторинга и обратно и общехозяйственных затрат агентства. Если по одному фактическому адресу располагается более одного подлежащего мониторингу объекта залогового имущества, то стоимость услуги мониторинга подобных объектов уменьшается в соответствии с количеством.

Окончательная стоимость услуг по мониторингу рассчитывается индивидуально и зависит от типа залогового имущества, количества объектов, подлежащих проверке, и периодичности мониторинга.

Дополнительные скидки от стоимости услуг предоставляются при наличии следующих условий:

• оплате проведения мониторинга на срок один год и более вперед;

• заказе на проведение мониторинга более чем 40 объектов в одном территориальном образовании (город, район, область).

Минимальная стоимость услуги по мониторингу одного объекта заложенного имущества составляет не менее 10 000 рублей.

Исходя из этого мы разработали для сотрудников банка **две методики мониторинга залога**, представленные в таблицах 3 и 4: «Мониторинг транспортного средства» и «Мониторинг недвижимости (квартир)». Эти таблицы – сокращенная версия таблиц для оценки залога. Мы постарались собрать все основные характеристики, которые могут повлиять на стоимость транспортного средства и жилого помещения. Данные **методики легки в применении для сотрудников банка и требуют небольших затрат времени на выполнение**, что является еще одним положительным их качеством.

Разработанные нами методики помогут качественно и легко провести мониторинг залога, они экономят время сотрудников банка при проведении такой процедуры, и наиважнейшее их отличие – структурированность в таблицы и в то же время наглядность.

Обобщив все вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что регулярный мониторинг залогового имущества позволит оптимизировать банковские операции с залогами, а также снизить риск обеспечения кредита, повысить качество кредитного портфеля банка и улучшить его финансовое состояние и надежность при условии, что банк будет использовать грамотную методику для оценки объектов залога.

Библиография

1. Федеральный закон №2872-ФЗ «О залоге» 29 мая 1992
2. Внутренние инструкции обследованных банков
3. Акты проведенных проверок залога

Продолжается подписка на научно-популярный журнал

«НУМИЗМАТИЧЕСКИЙ АЛЬМАНАХ »

Издаётся с 1997 года

ЖУРНАЛ ДЛЯ ТЕХ, КТО ИНТЕРЕСУЕТСЯ НУМИЗМАТИКОЙ И ИСТОРИЕЙ ДЕНЕГ

Журнал «НУМИЗМАТИЧЕСКИЙ АЛЬМАНАХ» включен в Российский индекс цитирования (РИНЦ).

ПОДПИСКУ МОЖНО ОФОРМИТЬ:

- *В редакции с любого месяца по заявке в произвольной форме по факсу, телефону, электронной почте;*
- *На почте: каталог «Роспечать» – подписной индекс 71715*
- *Через агентства:*
  - » Урал-Пресс (495)789-86-36/37
  - » ООО «Интер-Почта-2003» (495) 500-00-60
  - » Агентство «Артос-ГАЛ» (495) 981-03-24

СТРАХОВАЯ СТАТИСТИКА ДЛЯ ЗАКОНА «ОБ ОБЯЗАТЕЛЬНОМ СТРАХОВАНИИ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПЕРЕД ПАЦИЕНТАМИ»

ПИЛАТ В.Б., аспирант, кафедра «Страхование»,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

E-mail: nikainform@mail.ru

Страховая статистика – ключевое звено страхования

Страховая статистика является ключевым звеном в реализации процедур страхования и в обязательной, и в добровольной форме, поскольку без нее невозможно точно рассчитать страховые тарифы, а следовательно, и все остальные параметры страховой защиты. От обычной традиционной статистики она отличается тем, что ее предметом является не количественная сторона массовых общественных явлений или количественное выражение закономерностей общественного развития в конкретных условиях места и времени, а количественная сторона явлений и процессов, характеризующих риск. Наши исследования показывают, что страховой статистикой часто пренебрегают при разработке новых законов об обязательном страховании. Следствием этого становятся не только необоснованные тарифы, но и последующая недостаточная финансовая устойчивость и платежеспособность страховых организаций, применяющих их на практике. В качестве примера недостаточного внимания к страховой статистике на проектной стадии можно привести Федеральный закон от 2 сентября 2010 года «Об обязательном страховании гражданской ответственности медицинских организаций перед пациентами», опубликованный на сайте Минздравсоцразвития РФ [1]. По поводу этого закона уже разворачивается дискуссия на страницах специальных изданий, содержащая немало критических замечаний [2, с. 3-9]. Однако пока вопросы страховой статистики в них не поднимались.

В Пояснительной записке к тексту указанного законопроекта ничего не сказано об организации страховой статистики, несмотря на то, что в самом документе приводится немало данных, связанных с определением числа возможных страховых случаев, прогнозируемого количества страховых возмещений и их стоимостного эквивалента, размеров компенсационного фонда и даже базовой ставки страховых тарифов. В частности, предполагается, что она должна составлять 2%. В то же время в заключительной части Пояснительной записки подчеркивается, что «Риском для нового вида страхования, учитывая, что информация о дефектах оказания медицинской помощи, приводящих к смерти и инвалидности пациента, в настоящее время отсутствует (выделено нами – прим. автора), является возможное приближение числа доказанных страховых случаев к экспертным оценкам. В этом случае базовый тариф на обязательное страхование гражданской ответственности медицинских организаций перед пациентами может возрасти до 15%, а предоставление скидок страхователям и введение новых видов страховых случаев отложено на долгосрочную перспективу» [3]. Очевидно, что более чем семикратная разница в размере базовой ставки для расчета страховых тарифов показывает ненадежность исходных данных для проектирования параметров страховой услуги. История развития как отечественной, так и зарубежной страховой отрасли показывает, что проблема недостаточно точно рассчитанных тарифных ставок в разных видах страхования существовала всегда. Еще в 1994 году по этому поводу Л.А. Орланюк-Малицкая отмечала: «При отсутствии достоверной статистики расчет тарифа приобретает в определенной мере формальный характер. Практика показывает, что страховые организации, работающие серьезно, начинают пересчитывать его уже через полгода с начала проведения страховых операций» [4, с.73]. Подчеркнем, что все экспертные оценки в Пояснительной записке используются главным образом для прогноза объемов деятельности комиссий по расследованию страховых случаев при оказании медицинской помощи.

Страховые тарифы: нормы их дифференциации и коэффициенты как способы учета индивидуальных рисков

В самом тексте законопроекта, в ст. 8 отмечается, что страховые тарифы, их структура и порядок применения страховщиками устанавливаются Правительством РФ [1]. Однако очевидно, что не в правительственных структурах будет вестись расчет тарифных ставок, особенно если учесть, что уже на проектной стадии вводятся нормы необходимости их дифференциации с помощью различных коэффициентов. В частности, в статье 9 п. 2 указывается, что **«Базовые ставки страховых тарифов устанавливаются в зависимости от квалификации работников медицинской организации, видов оказываемой медицинской помощи, иных характеристик, существенно влияющих на вероятность причинения вреда при их использовании и на потенциальный размер причиненного вреда»**. Анализ литературных источников показывает, что в «иные характеристики, существенно влияющие на потенциальный размер причиняемого вреда», как правило, попадает врачебная специализация. По данным Ю.Т. Шарабичева, например, «В США с помощью статистического наблюдения вычислена вероятность риска врачебной ошибки для каждого среднестатистического врача – 37%, для хирурга – 50%, для акушера-гинеколога – 67%» [5]. Некоторые интернет-сайты утверждают, что наиболее опасными с точки зрения риска профессиональной ответственности являются следующие врачебные специальности: хирурги, анестезиологи-реаниматологи, терапевты, акушеры-гинекологи, врачи (фельдшеры) скорой помощи [6]. Между тем перечень врачебных специальностей уже сейчас включает более ста единиц. Это говорит о масштабности задачи, связанной с определением вероятности риска наступления профессиональной ответственности по каждой из них. Кроме того, при разработке коэффициентов, входящих в состав страховых тарифов, анализируемый законопроект включает:

а) характеристики используемых медицинской организацией медицинских технологий;

б) наличие или отсутствие страховых выплат, произведенных страховщиками в предшествующие периоды при осуществлении обязательного страхования гражданской ответственности данной медицинской организации перед пациентами;

в) характеристики используемого медицинской организацией медицинского оборудования;

г) длительность периода осуществления медицинской организацией медицинской деятельности.

Подобные коэффициенты в тарифной работе страховщика позволяют учесть индивидуальные характеристики риска. Предполагаются они и в анализируемом законопроекте, поскольку он содержит норму, косвенно указывающую на эту индивидуальность. В частности, в ст. 8 указано, что «Полные или частичные компенсации отдельным категориям страхователей уплаченных ими страховых премий за счет повышения страховых премий для других категорий страхователей не допускаются». Применительно к коэффициентам, уточняющим базовую ставку тарифа, отметим, что статистическое обоснование каждого из них еще больше усложняет задачу формирования страховой статистики. Помимо этого необходимо вести не только специальный учет по медицинским учреждениям, но по частнопрактикующим врачам, поскольку в законопроекте указано, что страхователем по данному виду страховой защиты может быть и медицинская организация, заключившая со страховщиком договор обязательного страхования, и индивидуальные предприниматели, осуществляющие частную медицинскую деятельность, занимающиеся частной медицинской практикой. Последних в законопроекте также относят к медицинским организациям. Еще один срез дифференциации страховых тарифов – территориальный – предполагается уже на этапе составления Пояснительной записки к законопроекту. В ней, в частности, указывается, что «Степень риска оценивается на основании анализа данных о количестве поступивших жалоб и о числе и размерах произведенных выплат за предшествующие годы в том регионе, где действует страховая компания. Например, в США взносы за страховой полис различны не только у врачей разных специальностей, но и у врачей одного профиля, практикующих в разных штатах» [3].

Необходимость формирования единой электронной базы страховой статистики

Таким образом, становится очевидным, что сбор, обработка данных и хранение страховой статистики, на базе которой могут рассчитываться страховые тарифы, требует скрупулезной, повседневной и многолетней работы, постоянного штата сотрудников, обладающих профессиональными знаниями и в области статистики, и в области страхования, и в области медицины. Необходимо программное обеспечение и наличие достаточного количества компьютерной техники. Вполне логично, на наш взгляд, предположение, что такую работу могло бы выполнять подразде-

ление профессионального объединения страховщиков, создание которого предусматривается главой V указанного законопроекта. Однако анализ его функций показывает, что работа по формированию страховой статистики в этом объединении не предусмотрена. Для сравнения отметим, что формирование статистических массивов в ОСАГО осуществляет ГИБДД, являясь структурным подразделением МВД РФ. Статистика пожаров ведется государственной противопожарной службой (ГПС) МЧС России. Все органы управления ГПС субъектов РФ для ведения учета используют программное обеспечение АРМ «Статистика пожаров», разработанное Всероссийским НИИ противопожарной обороны (ВНИИПО) МЧС России, который с 1986 г. также ведет федеральный банк данных системы учета пожаров, отдельно — по крупным пожарам (с ущербом 3420 МРОТ и более). Фонд социального страхования отвечает за ведение социальной статистики. По данным Ю.Т. Шарабичева со ссылками на зарубежные источники: «За рубежом потребность в мониторинге нежелательных исходов медицинской помощи стала ощутима в 1980-х годах, а уже в 1986 г. получила практическое воплощение в США в виде электронного банка данных. Аналогичные исследования ведутся во Франции и некоторых других странах. Мы полагаем, что в рамках анализируемого законопроекта работу по формированию страховой статистики следует вменить специальному подразделению Минздравсоцразвития. Позже, когда будут сформированы методики статистического наблюдения по всем необходимым параметрам страхового процесса, ее можно будет передать в Профессиональный союз страховщиков.

Библиография

1. «Об обязательном страховании гражданской ответственности медицинских организаций перед пациентами»: проект Федерального закона от 2 сентября 2010 г. – URL: http://www.minzdravsoc.ru/docs/doc_projects/447
2. Старченко А.А. Законопроект «Об обязательном страховании гражданской ответственности медицинских организаций перед пациентами»: анализ существующих подходов с позиции интересов государства и гражданина/ Старченко А.А., Зинланд Д.А., Фуркалюк М.Ю., Рыкова И.В. // Страховое дело. 2011. -№2. - 3-9 с.
3. Пояснительная записка к проекту федерального закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности медицинских организаций перед пациентами» - URL: www.minzdravsoc.ru/health/modernization/3
4. Орланюк-Малицкая Л.А. Платежеспособность страховой организации/ Л.А. Орланюк-Малицкая - М.: Издательский центр «Анкил», 1994. – 73 с.
5. Шарабичев Ю.Т. Врачебные ошибки и дефекты оказания медицинской помощи: социально-экономические аспекты и потери общественного здоровья [Электронный ресурс]/ Ю.Т. Шарабичев //Журнал «Медицинские новости». – Минск, 2007. - № 13. – URL: http://www.mednovosti.by/journal.aspx?article=301
6. Айвазян Д.В. Врачебные ошибки [Электронный ресурс]/ Д.В.Айвазян. – URL: http://adv1.ru/content/articles/555/?sphrase_id=104460

Продолжается подписка на ежеквартальный аналитический журнал

«ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ, ИНВЕСТИЦИИ»

Издаётся с 2003 года

ПОДПИСКУ МОЖНО ОФОРМИТЬ:

- В редакции с любого месяца по заявке в произвольной форме по факсу, телефону, электронной почте;
- На почте: каталог «Роспечать» – подписной индекс **81652**
- Через агентства:
  - » **Урал-Пресс** **(495)789-86-36/37**
  - » **ООО «Интер-Почта-2003»** **(495) 500-00-60**
  - » **Агентство «Артос-ГАЛ»** **(495) 981-03-24**

В рубриках:

- макроэкономика: современность и новые тенденции
- финансы и финансовые технологии (от бюджетной и налоговой политики до страхования)
- финансовые рынки: анализ развивающихся сегментов
- денежные рынки: динамика и перспективы
- валютные зоны и инструменты
- инвестиционная привлекательность: особое мнение
- мировая экономика
- деньги: исторический ракурс

Журнал включен в Российский индекс цитирования (РИНЦ).
Журнал включен в список рекомендуемой литературы УМО РЭУ им. Г.В. Плеханова по специальности «Экономика».

Исследовательский фонд
ИНСТИТУТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ

125993, Москва
Ленинградский пр., 49
Тел.: +7 (499) 158-98-20
Факс: +7 (499) 158-98-20
E-mail: iseip@land.ru

ИНФОРМАЦИЯ ОБ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОМ ФОНДЕ «ИНСТИТУТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ»

«Институт социально-экономического и инвестиционного проектирования» является некоммерческой, неправительственной, независимой, неполитической научной и экспертной организацией.

Миссия Института заключается в содействии формированию в Российской Федерации социально ориентированной эффективной экономики.

Консультирование органов государственной власти и управления всех уровней, разработка, независимая экспертиза проектов законов и ведомственных подзаконных актов, а также научно-методическое сопровождение их внедрения являются одними из основных направлений деятельности «Института социально-экономического и инвестиционного проектирования». Институт и его эксперты имеют большой положительный опыт проведения этой работы в рамках проектов, финансируемых за счет средств бюджетов всех уровней Российской Федерации, а также международных финансовых организаций и технической помощи. Экспертная оценка проектов законов и нормативных правовых актов, а также методическое сопровождение их внедрения проводятся с учетом лучшего мирового опыта в релевантных областях. Для этого в состав консультантов Института привлекаются авторитетные в соответствующих сферах зарубежные специалисты: ученые методологи и эксперты-практики. В рамках проектов по научно-методическому сопровождению, внедрению законов и нормативных правовых актов органов государственной власти сотрудники ИСЭИП уделяют большое внимание проведению обучающих семинаров и круглых столов с участием ученых, сотрудников профильных организаций государственного сектора, а также специалистов-практиков.

ИСЭИП и его эксперты имеют большой опыт научно-исследовательской, учебно-методической, а также информационно-аналитической и экспертно-консультационной работы.

Институт реализует в своей работе стратегический подход к проблемам развития регионов и Российской Федерации в целом. Деятельность Института распространяется на всю территорию Российской Федерации, стран ближнего и дальнего зарубежья.

ИСЭИП осуществляет подготовку экспертных заключений и рекомендаций в сфере экономики и юриспруденции, помогает проводить научные исследования и доводить их результаты до конечного пользователя.

Институт осуществляет следующие основные виды деятельности:

- проведение многопрофильных социально-экономических исследований и проектных разработок;
- осуществление научной и технико-экономической экспертизы отраслевых и региональных программ, проектов законов и других нормативных документов для Правительства РФ, Федерального Собрания РФ, министерств и ведомств, а также руководителей субъектов РФ и муниципальных образований;
- создание научно-методической базы для

решения вопросов экономического, социального и политического развития страны, подготовка аналитических докладов и других документов;

• координация разработки перспективных направлений социально-экономического развития России и её регионов;

• тесное взаимодействие в работе с международными финансовыми, экономическими организациями, объединениями и ассоциациями; анализ, адаптация и использование в РФ международного опыта в области бюджетно-налоговых, управленческих, финансово-банковских и социальных технологий;

• организация издания научных, научно-практических и научно-методических публикаций и трудов;

• социально-экономическое и бизнес-моделирование;

• организация и проведение научно-практических и учебно-консультационных конференций, семинаров, круглых столов, а также семинаров, тренингов и тестирования специалистов;

• индивидуальная, адаптированная к конкретным нуждам заказчика, профессиональная консультационная и практическая помощь в решении стоящих перед ними задач, профилактика и разрешение проблемных ситуаций;

• профессиональная помощь в развитии деловой активности клиентов, разработка и внедрение конкурентных стратегий, установление, поддержание и развитие продуктивных, устойчивых взаимоотношений между органами власти разных уровней, экспертным и деловым сообществами.

ИСЭИП признан в России и за рубежом в качестве научной организации, ведущей независимую научно-экспертную работу, осуществляющей научно-практические и методологические исследования и разработки в сфере финансов, кредита, бухгалтерского и налогового учета и аудита, социальной экономики, управленческого и инвестиционного анализа.

Главный актив и решающее конкурентное преимущество ИСЭИП – это высококвалифицированные специалисты, получившие первоклассное образование в ведущих российских и международных образовательных центрах. Отличительные качества наших сотрудников: высокая ответственность, организованность, энергичность и творческое отношение к делу.

Наши специалисты имеют значительный успешный опыт разработки и реализации проектов, выполненных по заказам федеральных министерств и ведомств, региональных администраций, общероссийских политических партий и других общественных организаций, негосударственных фондов, крупнейших финансово-кредитных организаций, ведущих российских и зарубежных компаний, принадлежащих к базовым отраслям промышленности и сферы услуг. Многие из сотрудников Института являются экспертами-консультантами комитетов Государственной Думы, Совета Федерации, ведущих консультационных и экспертных организаций России, влияя на подготовку и принятие важнейших экономических и политических решений. Ведущие ученые Института являются авторами фундаментальной энциклопедической и монографической литературы. В Институте проводятся тематические конференции, научно-практические семинары, научные дискуссии за «круглым столом».

Эксперты Института постоянно принимают участие в работе по подготовке новых законопроектов и программ в составе межведомственных рабочих групп.

ИСЭИП имеет необходимый опыт в разработке научно-практических проектов в области социальной экономики, финансов, налогов и налогообложения, страхования, инвестиционной, банковской деятельности, бухгалтерского учета и аудита, международных валютно-кредитных операций, оценки бизнеса, антикризисного управления, других сферах экономики. ИСЭИП специализируется также в области разработки и экспертизы комплексных программ реструктуризации и антикризисного управления, стратегического планирования и маркетинговых исследований, финансового и инвестиционного консультирования, аудита, бухгалтерского учета и налогообложения, правового и налогового консультирования.

В качестве приоритетных направлений в деятельности Института выделены:

• оказание консультационно-образовательных услуг и взаимодействие по другим направлениям с правительственными структурами и администрациями субъектов РФ,

• региональными и местными администрациями в области консультирования, проектирования и внедрения результатов научных исследований, направленных на повышение эффективности управления, прозрачности отчетной финансовой информации о формировании и использовании средств бюджетов различного уровня, аудита бюджетного процесса.

МОЛОДЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ США С ОПТИМИЗМОМ СМОТРЯТ НА РОССИЮ

Старт развитию деловой активности молодых предпринимателей США в России дал первый визит делегации молодых бизнесменов из США в рамках реализации утвержденной Президентом России Концепции «Программы краткосрочных ознакомительных поездок в Россию молодых представителей политических, общественных, научных и деловых кругов иностранных государств». Организатором поездки выступило Россотрудничество. Для делегации американской молодежи была организована деловая программа, которая включала посещение основных объектов развития инноваций в России – «Сколково» и «РОСНАНО», где состоялось живое общение между иностранными гостями и российскими специалистами по вопросу реализации высокотехнологичных проектов и продвижения их на внешние рынки. Также была организована поездка во Владимирскую область, где делегация встретилась с Первым вице-губернатором Владимирской области Владимиром Веретенниковым и познакомилась с проектами развития региона, деятельностью иностранных предприятий, работающих в области. В рамках деловой программы состоялись встречи американских бизнесменов с российскими экономистами и обучающейся молодежью в Высшей школе экономики и Ассоциации менеджеров России, где в открытой беседе шел разговор на злободневные политические и экономические темы. Также американским гостям было предложено знакомство с российскими достижениями на ВВЦ, интересная экскурсия в мир информационных технологий – посещение Всероссийской государственной телерадиовещательной компании и, наконец, участие в Форуме «Молодежь России и США – потенциал инновационного сотрудничества», главными организаторами которого выступили Россотрудничество и Московское Агентство поддержки экспорта и инвестиций.

Форум был призван продемонстрировать инновационный потенциал и инвестиционные возможности России и Москвы. Форум объединил общее пленарное заседание, два тематических Круглых стола по организации инвестиционной деятельности в области инноваций в России и перспектив развития финансового рынка России, а также брифинг для СМИ.

Американские гости были приятно удивлены тем, с какой открытостью российские представители власти и бизнеса вели разговор о текущей ситуации и перспективах ведения бизнеса в России. При этом российской стороной было подчеркнуто, что именно молодое поколение бизнесменов сможет вывести деловые взаимоотношения обеих стран на новый качественный уровень, не отягощенный негативными пережитками «холодной войны».

Приветствуя гостей, руководитель Россотрудничества Фарит Мухаметшин выразил уверенность в необходимости открытого диалога между предпринимателями России и США и отметил, что визит молодых политиков, учёных и бизнесменов из США, несомненно, вносит большой вклад в развитие российско-американского сотрудничества.

Официальный представитель американской стороны – глава торгово-инвестиционного подразделения Экономического отдела Посольства США в России Ребекка Нефф поддержала почин делового обмена молодежными делегациями между обеими странами как способа установления взаимопонимания и сотрудничества.

Конечно, пятидневное «живое» знакомство американцев с Россией не могло дать полное представление о стране, но российские участники форума постарались максимально раскрыть экономическую сторону российской жизни. Так, заместитель председателя Комитета Совета Федерации по экономической политике Юрий Росляк рассказал гостям об общих тенденциях развития российской экономики, особо подчеркнув, что задачи создания и освоения инноваций приобрели мировой масштаб, и решать их следует, объединив усилия бизнеса всех заинтересованных стран.

О том, насколько благоприятен инвестиционный климат в России, иностранные гости могли судить по информации начальника отдела Департамента инвестиционной политики и развития частно-государственного партнерства Минэкономразвития РФ Игоря Коваля, который рассказал об усилиях государства по совершенствованию инвестиционного климата в России, в том числе положительном опыте функционирования в стране института инвестиционного омбудсмена: из 83 жалоб инвесторов на административное давление более 50 были удовлетворены. Игорь Коваль обратил внимание аудитории на положительную динамику роста иностранных инвестиций в экономику России за последние три года: 36,5 млрд дол. в 2009 году, 43 млрд дол. в 2010 г. и 31 млрд дол. за три квартала 2011 года. Игорь Коваль отметил, что Россия нуждается в инвестициях с высоким экономическим эффектом в виде увеличения численности

рабочих мест, роста налогооблагаемой базы, развития территорий.

Основное внимание гостей форума было обращено к Москве – главным «воротам» России, где пересекаются все торговые потоки и сосредоточены головные офисы крупнейших российских предприятий, а также главному административному, научному, промышленному и финансовому центру страны. Участникам форума было зачитано приветствие мэра Москвы Сергея Собянина, в котором мэр призвал молодых американских представителей бизнеса стать деловыми партнерами по проектам обновления Москвы.

Об основных задачах и показателях экономики города рассказал министр правительства Москвы, руководитель Департамента международных и внешнеэкономических связей города Москвы Сергей Черемин. Он, в частности, сообщил, что в настоящее время Москва сотрудничает с 190 странами мира, ВВП Москвы составляет 320 млрд дол. Сергей Черемин высоко оценил опыт, полученный в Соединенных Штатах Америки, где делегация правительства Москвы ознакомилась с работой таких известных объектов как Клиника Майо в городе Рочестер, Госпиталь Джона Хопкинса в Балтиморе, Служба 911 города Нью-Йорка. Также Сергей Черемин отметил, что власти Москвы делают все возможное для создания благоприятного инвестиционного климата в городе, в том числе по устранению негативных явлений, отрицательно влияющих на имидж Москвы.

Основными негативными факторами для развития своего бизнеса в России гости назвали коррупцию и несовершенство законодательства. Поэтому главный вопрос американских предпринимателей звучал так: «Как будет защищен мой бизнес в России?»

Отвечая на этот вопрос, заместитель Руководителя Россотрудничества Георгий Мурадов предложил американским предпринимателям полагаться на личный опыт ведения бизнеса в России, а не питаться непроверенными слухами, тем более, что сейчас в России законодательство активно изменяется под международные стандарты, чему способствует процесс вхождения России в ВТО.

С другой стороны, как отметил генеральный директор Московского агентства поддержки экспорта и инвестиций Сурен Варданян, заслоны на пути коррупции растут. Так, московские предприниматели, объединенные идеей борьбы с коррупцией, инициировали создание в Московской торгово-промышленной палате Московского антикоррупционного комитета, который в настоящее время стал реальным инструментом противодействия коррупции не только в Москве, но и других регионах России.

О роли Московской торгово-промышленной палаты в организации и развитии делового международного сотрудничества рассказал на Форуме президент МТПП Леонид Говоров. Для поддержки и защиты интересов бизнеса в Московской ТПП создана целая инфраструктура услуг практически по всем направлениям предпринимательской деятельности, включая институты поддержки внешнеэкономической деятельности, молодежного предпринимательства, выхода на российский и внешние рынки, поиска и реализации инвестиционных возможностей, правовой поддержки инвесторов, бизнес-обучения и подготовки квалифицированных кадров для инновационной экономики, проведения экспертизы и сертификации, защиты экономической безопасности, и по другим направлениям.

Важную роль в реализации внешнеэкономических функций Палата отводит дочерней организации – Московскому агентству поддержки экспорта и инвестиций, деятельность которого направлена на содействие в повышении экспортного потенциала и инвестиционной привлекательности предприятий Москвы, помощь в продвижении товаров и услуг московских компаний – особенно высокотехнологичной и наукоемкой продукции – на мировые рынки, привлечение инвестиций для развития предприятий города, выпускающих экспортноориентированную продукцию, содействие иностранным инвесторам в размещении инвестиций и использовании местных производственных мощностей, подготовку аналитических материалов и прогнозов в области экспорта и инвестиций, организацию регулярного мониторинга развития социально-экономической ситуации в московском регионе, обеспечение беспрепятственного доступа столичных предприятий к глобальным информационным сетям.

По мнению Леонида Говорова, инновационное развитие московского региона должно двигаться в сторону образования промышленных кластеров по тем отраслям, где есть перспективные научно-технические разработки, чтобы довести так называемые «точки роста» до готового продукта.

В свою очередь президент Ассоциации российских банков Гарегин Тосунян заверил иностранных резидентов в том, что российские банки в полной мере научились защищать интересы своих клиентов, и сообщил, что в настоящее время иностранный капитал составляет 30% всей банковской системы страны.

Полномочный представитель в ГД и СФ РФ, за-

меститель председателя Всероссийского общественного движения «Единство соотечественников» Сергей Бурдуковский рассказал о деятельности Движения в целях защиты предпринимательской деятельности российских соотечественников за рубежом, что было весьма интересно гостям, среди которых было немало наших соотечественников, живущих и ведущих бизнес в США.

На форуме американские гости имели возможность познакомиться с российскими инновационными проектами.

Вице-президент фонда «Сколково» по международным отношениям и связям с общественностью Седа Пумпянская рассказала об основных направлениях деятельности Фонда «Сколково» и его ключевых проектах.

Председатель Наблюдательного совета Международного Акселератора высокотехнологичных компаний «TexDrive» Максим Шеховцов представил действующий российский проект венчурных инвестиций в высокотехнологичные компании – Международный Акселератор «TexDrive».

Генеральный директор КП «Технопарк «СТРОГИНО» Сергей Теплов рассказал о деятельности технопарка и пригласил американских предпринимателей воспользоваться его услугами, если они захотят открыть бизнес в Москве.

Генеральный директор Центра предпринимательства США-Россия Виктор Седов рассказал о проектах, которые реализует Центр при финансовой поддержке Инвестиционного фонда США-России, среди которых Альянс молодежных предприятий стран «Большой двадцатки», Всемирная неделя предпринимательства (в этом году в ней участвуют 74 предприятия России), Международная студенческая премия в области предпринимательства EFER.

Представитель российско-германской компании «АРМ ОмниГрейд» Михаил Трейвиш адресовал презентацию услуг компании в области маркетинга и исследования рынка предпринимателям, желающим начать свой бизнес в России.

Американские гости живо интересовались различными направлениями инновационного бизнеса, в том числе в области переработки угля, бизнес-обучения, и нашли на форуме российских контактеров в этих областях: технический эксперт горной промышленности Валерий Ардасенов и тренер-менеджер Высшей школы юриспруденции Родион Яронтовский охотно поделились новостями в своих областях знаний.

Большой интерес у гостей вызвало выступление президента Российского биржевого союза, председателя Наблюдательного совета ГК «Алор», члена Президиума Правления Московской ТПП Анатолия Гавриленко, который не только рассказал об особенностях российского финансового рынка, но и поделился личным опытом ведения бизнеса. Особый интерес гости проявили к деятельности Анатолия Григорьевича в качестве главы Экспертной группы по финансовому просвещению при ФСФР России и дружно поддержали тему бизнес-воспитания молодежи, рассказав об американской культуре бизнес-воспитания детей и собственных проектах, которые они хотели бы распространить в России.

Знакомить гостей с российской банковской системой продолжил представитель Ассоциации российских банков Сергей Григорян. Он рассказал собравшимся о текущем состоянии российского банковского рынка, задачах и перспективах его развития.

Советник международной юридической компании «Salans» по структурным проектам в СНГ Илья Скрипников рассказал о развитии концессионных механизмов в России и их применении на примере реализации концессионного проекта строительства транспортной магистрали «Москва – Санкт-Петербург» протяженностью 684 км.

Программа Форума, насыщенная экономической информацией и живым общением, пришлась по вкусу американцам. Гостям был предоставлен большой информационно-аналитический материал и организована фотовыставка.

Молодые американские гости, по их собственным высказываниям, были очень довольны предоставленной возможностью лучше узнать экономику России, «поучиться её понимать», найти применение собственным силам в России. В ходе дискуссий они высказали организаторам ряд пожеланий и предложений, например, запланировать проведение визитов для групп специалистов отдельных отраслей экономики и проводить больше профессиональных молодежных встреч в режиме b2b.

Каждый из гостей выразил организаторам Форума свою личную благодарность и надежду на новую встречу.

Сурен Варданян от лица организаторов поблагодарил участников Форума за активную работу и сообщил, что все высказанные во время проведения Форума предложения будут включены в обращение участников форума к Президенту России Дмитрию Медведеву с просьбой поддержать предложенные инициативы и учесть их при разработке следующих визитов в Россию молодежных иностранных делегаций.

Елена Барашева,
Пресс-служба МТПП

Кочетков А.А., зам. начальника отдела международной академической мобильности, аспирант, кафедра «Макроэкономика и макроэкономическое регулирование», Финансовый университет при Правительстве РФ

ВИДЫ ИЕРАРХИЧЕСКИХ СТРУКТУР И УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ЗАТРАТЫ

В статье приводится принципиально новая классификация иерархических структур управления в организациях, что позволяет более детально учитывать архитектуру и механизмы их функционирования. Автор подчеркивает важность управленческих затрат, которые несут менеджеры «внутри» организаций, а также приведена методика снижения управленческих затрат, которая позволяет значительно повысить эффективность функционирования организаций.
Ключевые слова: *виды и типы иерархических структур управления, классификация управленческих структур, управленческие затраты, методика снижения управленческих затрат, оптимальная норма управления.*

Трохов М.М., аспирант, кафедра «Финансы и цены», Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, директор Департамента международной отчетности ООО «Внешаудит консалтинг»

ПЕРСПЕКТИВЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Настоящая статья посвящена основным тенденциям, присущим области оценки финансовых инструментов. Выявлены три основные тенденции: унификация, либерализация и увязка подходов к оценке финансовых инструментов с применимой бизнес-моделью компании. Проведен анализ определений понятия «бизнес-модель» и разработано авторское определение. Изложены факторы, определяющие отнесение финансового инструмента к той или иной бизнес-модели. Разработана схема определения подходящей бизнес-модели для управления финансовыми инструментами.
Ключевые слова: *финансовые инструменты; финансовые активы, финансовые обязательства; бизнес-модель; справедливая стоимость; амортизированная стоимость; Международные стандарты финансовой отчетности.*

Абанин С.Л., аспирант, кафедра Стратегического и банковского менеджмента, Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Рязанцев Д.А., аспирант, кафедра Стратегического и банковского менеджмента, Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ И ФИНАНСОВАЯ ГИБКОСТЬ КАК ВАЖНЕЙШИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОМПАНИИ

Поддержание высокого уровня финансовой устойчивости является, как известно, главной задачей менеджмента при финансировании деятельности любой компании. С позиций долгосрочных интересов её собственников она должна оставаться не только платёжеспособной, но и обладать возможностью с наименьшими издержками предупреждать возникновение финансовых затруднений, а также финансировать экономически выгодные инвестиции.
Авторы статьи в качестве важнейшей характеристики финансового состояния компании раскрывают сущность и значение такого понятия, как финансовая гибкость компании.
Ключевые слова: *финансовая устойчивость компании, платёжеспособность компании, финансовая гибкость, ключевые свойства финансовой гибкости, уровень финансовой гибкости компании.*

Назарян В.А., соискатель, кафедра «Финансовый менеджмент», Финансовый университет при Правительстве РФ

КОНТРОЛЛИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ В ПОСТИНТЕГРАЦИОННЫЙ ПЕРИОД (НА ПРИМЕРЕ СЛИЯНИЯ ООО «ТРИ ФАРМА» И ОАО «АПТЕЧНАЯ СЕТЬ 36,6»)

В статье рассматриваются вопросы организации отдела контроллинга после слияния фармацевтических предприятий. Предлагается вариант организации самостоятельного структурного подразделения с определением функций и распределением обязанностей между отделами планирования, анализа, бухгалтерии и контроллинга.
Ключевые слова: *контроллинг, организационная структура, учет и отчетность, функции, прибыль, механизм.*

Мосолова О.В., аспирант, преподаватель, кафедра «Банки и банковский менеджмент», Финансовый университет при Правительстве РФ

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МОНИТОРИНГА ЗАЛОГА В КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Статья посвящена особенностям и эффективности проведения мониторинга залога с целью раннего выявления рисков обеспечения. В ней содержится краткое изложение разработанных автором двух методик мониторинга сотрудниками банка различных видов залога. Разработанные методики помогут качественно и быстро провести мониторинг залога, сэкономить время сотрудников банка при проведении такой процедуры, структурировать данные в таблицы и сделать правильные выводы.
Ключевые слова: *мониторинг залога, периодичность мониторинга, методика.*

Пилат В.Б., аспирант, кафедра «Страхование», Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

СТРАХОВАЯ СТАТИСТИКА ДЛЯ ЗАКОНА «ОБ ОБЯЗАТЕЛЬНОМ СТРАХОВАНИИ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПЕРЕД ПАЦИЕНТАМИ»

В статье рассматриваются вопросы формирования страховой статистики для обоснования дифференцированных страховых тарифов на стадии обсуждения проекта закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности медицинских организаций перед пациентами».
Ключевые слова: *страховая статистика, страховой тариф, медицинские услуги, страховое законодательство, страховой риск.*

Arthur Kotchetkov, Director adjoin, International Academic Mobility Department post-graduate student of chair «Macroeconomic and macroeconomic regulation» Financial University

HIERARCHICAL STRUCTURES AND MANAGEMENT COSTS

The article provides a fundamentally new classification of hierarchical management structures in organizations, which allows a more detailed account the architecture and mechanisms of their functioning. The author emphasizes the importance of administrative costs incurred by managers 'inside' organizations, as well as the technique is shown to reduce management costs, which can significantly improve the functioning of organizations.
Key words: *types and forms of hierarchical control structures, the classification of administrative structures, administrative costs, methods to reduce management costs, the optimal rate control*

Maxim M. Trokhov, Postgraduate student of "Finance and prices" department of Plekhanov Russian University of Economics, Director of Department for international reporting of LLC "Vneshaudit consulting

OUTLOOK FOR FINANCIAL INSTRUMENTS VALUATION

The article deals with key trends in financial instruments valuation. Three key trends have been revealed: unification, liberalization and binding of valuation approaches to a company's business model. Analysis of "business model" definitions has been performed and author's definition has been elaborated. Principal factors, determining financial instruments' classification between two business models, have been presented. A scheme for determination of appropriate managing business model for financial instruments has been elaborated.
Key words: *Financial instruments; financial assets; financial liabilities; business model; fair value; amortized cost; International Financial Reporting Standards.*

S. Abanin, Postgraduate, Chair of Strategic and Bank management, Moscow Financial-Industrial University "Synergy", inthehouse@post.ru
D. Ryazantsev, Postgraduate, Chair of Strategic and Bank management, Moscow Financial-Industrial University "Synergy", riazanzevv@mail.ru

FINANCIAL STABILITY AND FINANCIAL FLEXIBILITY AS THE MAJOR CHARACTERISTICS OF FINANCIAL CONDITION OF THE COMPANY

Maintenance of high level of financial stability is, as it is known, the management main task at financing of activity of any company. From positions of long-term interests of its proprietors it should remain not only solvent, but also possess possibility with the least costs to warn occurrence of financial difficulties, and also to finance economic investments.

Authors of article as the major characteristic of a financial condition of the company open essence and value of such notion, as financial flexibility of the company.
Key words: *Financial stability of the company, solvency of the company, financial flexibility, key properties of financial flexibility, level of financial flexibility of the company.*

Vahagn Nazaryan

CONTROLLING AS THE TOOL OF INCREASE OF FINANCIAL PRODUCTIVITY DURING THE POSTINTEGRATION PERIOD (ON A MERGE EXAMPLE LTD «THREE FARMA» AND CORPORATIONS «THE CHEMIST'S NETWORK 36,6»)

In article questions of the organization of department of controlling after merge of the pharmaceutical enterprises are considered. The variant of the organization of independent structural division with definition of functions and distribution of duties between departments of planning, the analysis, accounts department and controlling Is offered.
Key words: *Controlling, organizational structure, the account and the reporting, functions, profit, the mechanism.*

O.V. Mosolova

WAYS OF DEVELOPMENT COLLATERAL MONITORING IN CREDIT ORGANIZATIONS

Article is dedicated speciality and efficiency of carrying out collateral monitoring for the purpose of early revealing of collateral risk. This article contains two methods of monitoring different kinds of collateral which can use employees of a bank. This methods will help to do monitoring high-quality, to save employees time at carrying out this procedure and to make correct conclusions.
Key words: *Collateral monitoring, periodicity of a monitoring, methods.*

V. B. Pilat

THE INSURANCE STATISTICS FOR THE LAW «ABOUT AN OBLIGATORY INSURANCE OF A CIVIL LIABILITY OF THE MEDICAL ORGANIZATIONS TOWARDS PATIENTS»

In this article are considered questions regarding formation of insurance statistics for a substantiation of the differentiated insurance tariffs at a stage of discussion the law «About an obligatory insurance of a civil liability of the medical organizations towards patients».
Key words: *insurance statistics, insurance tariff, medical services, insurance law, insurance risk.*

Подписку на электронную версию наших изданий
вы можете оформить на сайте Научной электронной библиотеки
www.elibrary.ru

Содержание журнала «Финансы. Деньги. Инвестиции» за 2011 год

МАКРОЭКОНОМИКА

Гельвановский М.И. Инновационная экономика как способ повышения национальной конкурентоспособности (№ 1, с. 4)
Слепов В.А. Финансовые ресурсы для инновационного развития российской экономики (№ 1, с. 6)
Ольхова Р.Г. Базельское соглашение по капиталу: эволюция и современные требования (№ 3, с. 3)

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Соколинская Н.Э. Стратегия развития малых предприятий Италии (№ 3, с. 11)

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ

Геронина Н.Р. Финансовая грамотность населения в интересах домашних хозяйств и государства (№ 2, с. 6)
Зверев О.А. Высокий уровень социальной ответственности банков – назревшая необходимость (№ 2, с. 9)
Шенаев В.Н. «Опасность» финансово-экономической безопасности (№ 2, с. 11)

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА

Болвачёв А.И., Наумов Ф.А. Создание в Москве международного финансового центра (№ 1, с. 9)
Хоминич И.П. О создании мегарегулятора российского финансового рынка (№ 1, с. 11)

БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА

Маршавина Л.Я. Современная концепция межбюджетных отношений в свете модернизационного развития России (№ 1, с. 14)

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

Чайковская Л.А. Налогообложение организаций, осуществляющих деятельность в инновационной сфере (№ 1, с. 17)

ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ

Галанов В.А. Фондовый рынок и инновационное развитие экономики (№ 1, с. 20)
Гришина О.А., Шибаев С.Р. Повышение эффективности управления государственным портфелем акций (№ 1, с. 23)

ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА

Пищик В.Я. Влияние глобализации на региональное валютное регулирование (на примере ЕврАзЭС) (№ 3, с. 14)

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

Трохов М.М. Перспективы оценки финансовых инструментов (№ 4, с. 9)

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ

Бровкина Н.Е. Основные этапы развития и современные тенденции банковского обслуживания физических лиц (№ 3, с. 20)
Кочетков А.А. Виды иерархических структур и управленческие затраты (№ 4, с. 3)

МЕНЕДЖМЕНТ

Кочетков А.А. Модель построения эффективной иерархии управления в организации (№ 3, с. 27)

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Абанин С.Л., Рязанцев Д.А. Финансовая устойчивость и финансовая гибкость как важнейшие характеристики финансового состояния компании (№ 4, с. 13)
Назарян В.А. Контроллинг как инструмент повышения финансовой результативности в постинтеграционный период (на примере слияния ООО «Три фарма» и ОАО «Аптечная сеть 36,6») (№ 4, с. 18)

ИНВЕСТИЦИИ

Галлямова А.З. Современные тенденции развития инвестиционного спроса на золото (№ 2, с. 18)

БАНКОВСКИЕ ИНСТИТУТЫ

Агаев Эмин Гариб-оглы Банковские риски в операциях с инновационными малыми

предприятиями (№ 1, с. 31)
Веремейкина В.Д. Анализ рынка ипотечного кредитования в посткризисный период (№ 2, с. 24)
Домащенко Д.В. Возможности российской банковской системы в реализации проектов государственно-частного партнерства (№ 1, с. 27)
Лужнова Л.А. Перспективные источники расширения программ образовательного кредитования коммерческих банков (№ 2, с. 22)
Мосолова О.В. Направления совершенствования мониторинга залога в кредитных организациях (№ 4, с. 22)
Пашковский В.С. Кредит как стимулятор роста российской экономики (№ 2, с. 19)
Русанов Ю.Ю. Инновационные методы и инструменты банковского риск-менеджмента (№ 1, с. 25)

БАНКОВСКИЙ МАРКЕТИНГ

Девин Д.А. Разработка стратегии банковских инноваций (№ 2, с. 29)
Новиков А.С. Управление качеством обслуживания клиентов в банковской системе (№ 2, с. 27)
Овсянникова В.И., Захаренкова Ю.А. Банковская конкуренция и задачи эффективного развития риск-менеджмента кредитной организации (№ 2, с. 26)

СОЦИАЛЬНО-КОРПОРАТИВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Агафонов А.А. Образовательная политика как одна из основ модернизации страны (№ 2, с. 36)
Громова Т.В. Финансовые аспекты демографической проблемы (№ 2, с. 35)
Данилова Т.И. Экологическая безопасность и модернизация экономики: взаимозависимость и перспективы (№ 2, с. 31)

СТРАХОВАНИЕ

Пилат В.Б. Страховая статистика для закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности медицинских организаций перед пациентами» (№ 4, с. 29)
Финогенова Ю.Ю. Инвестиционное страхование жизни в управлении рисками частных инвесторов (№ 1, с. 34)
Челухина Н.Ф. Инновационные продукты на рынке страхования здоровья (№ 1, с. 36)
Хоминич И.П. Научные разработки и образовательные программы для модернизации отечественной системы страхования (№ 3, с. 32)

ДЕНЬГИ: ИСТОРИЧЕСКИЙ РАКУРС

Сорокин О.А. Деньги есаула Семёнова (№ 3, с. 36)

Реализация предложенных президентом мер позитивно скажется на развитии экономики страны, считает глава Ассоциации «Россия» Анатолий Аксаков

Обозначенные в послании президента меры в случае их успешной реализации будут способствовать не только демократизации выборного процесса, но и позитивно скажутся на экономике и финансах, считает президент Ассоциации региональных банков России, депутат Госдумы Анатолий Аксаков.

По его оценке, прямые выборы руководителей регионов означают не только повышение ответственности, но и большую инициативность. Свобода в принятии решений должна повысить эффективность экономической деятельности регионов и муниципальных образований.

Положительный экономический эффект должно принести также увеличение финансовой обеспеченности регионов, отмечает Анатолий Аксаков. По его словам, на местах лучше видно, как будут использоваться средства, легче выделить наиболее приоритетные направления финансирования, да и население свои претензии, связанные с качеством жизни, предъявляет на уровне регионов и муниципалитетов.

Меры в области налоговой политики должны стимулировать модернизацию экономики, перераспределение доходов из сырьевого сектора в отрасли с высокой добавленной стоимостью, подчеркнул Анатолий Аксаков. Для банков это важно: улучшение макроэкономической ситуации означает большую стабильность и широкие возможности для развития бизнеса.

Анатолий Аксаков отмечает, что президент страны по многим пунктам своего послания фактически обозначил пути реализации программы партии «Справедливая Россия», которая, в частности, предлагала ввести прямые выборы губернаторов, повысить самостоятельность регионов, мониторить расходы чиновников.