

СЕКЦИЯ «ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ»

ПОДСЕКЦИЯ «ФИНАНСОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ»

Совершенствование финансового управления в холдинговых компаниях

Авдеева Александра Андреевна

аспирантка

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия

E-mail: alexandra85@list.ru

За последние два десятилетия в российской экономике сформировались и укрепились крупные хозяйственные структуры. Большинство подобных структур в современной России сложилось стихийно: успешный бизнес инвестировал в новые направления, и, таким образом, возникала группа компаний, принадлежащая одной группе собственников, но работающая в различных направлениях.

В связи с глобализацией экономики, увеличивающейся конкуренцией актуальным становится вопрос эффективного использования активов холдинговых структур и, как следствие, анализа существующих в них методов финансового управления.

Проблемам управления холдинговыми структурами уделяется достаточно большое внимание со стороны отечественных и зарубежных исследователей. Однако, существует целый ряд проблем и задач, которые до настоящего времени не получили удовлетворительного решения. В первую очередь это относится к проблематике построения взаимодействия бизнес-единиц и оптимального распределения финансовых и инвестиционных ресурсов в рамках холдинга.

Большинство исследователей при изучении проблемы финансового управления в холдинговых структурах начинают с их классификации, выделяя особенности управления отдельными типами холдинга. Наиболее распространенным подходом является классификация холдинговых структур в зависимости от степени влияния корпоративного центра на все аспекты деятельности бизнес-единиц, входящих в холдинг. Таким образом, выделяют финансовые, отраслевые и смешанные холдинги [1]. Финансовый холдинг состоит из отдельных бизнес-единиц, имеющих крайне слабые связи с материнской компанией. При этом корпоративный центр не пытается координировать деятельность бизнес-единиц. В отраслевых и смешанных холдингах корпоративный центр принимает активное участие в операционной, финансовой и инвестиционной деятельности подотчетных ему бизнес-единиц.

Несмотря на наличие особенностей отдельных холдинговых структур, главной финансовой целью каждой из них является создания стоимости для акционеров. С точки зрения этого подхода можно выделить общие задачи, решаемые корпоративным центром в рамках холдинга [2]:

- ✓ формирование корпоративного бизнес-портфеля;
- ✓ повышение эффективности и отдачи от корпоративного портфеля;
- ✓ управление стоимостью и источниками финансирования;
- ✓ формирование отношений с внешней средой (государством, партнерами, клиентами и т.д.).

В качестве инструмента эффективного решения поставленных задач корпоративным центром может быть использована предлагаемая нами финансово-экономическая модель холдинговой структуры. Финансово-экономическая модель сформирована, исходя из организационной модели, которая в свою очередь основывается на дереве целей холдинга.



Рисунок 1. Формирование финансово-экономической модели холдинговой структуры

Преимуществом данной финансово-экономической модели является возможность оценки влияния стратегических инициатив на стоимость бизнеса и другие стратегические показатели, определения потребности в финансировании, сравнения альтернативных путей финансирования, учет организационных особенностей холдинговой структуры.

Литература

1. Е. Бернштам Новые аспекты управления смешанным холдингом, http://www.iteam.ru/publications/corporation/section_97/article_1231/, 10.02.2008
2. Н. Фут, Д. Хенсли, М. Лэндсберг, Р. Моррисон Роль корпоративного центра http://www.mckinsey.com/russianquarterly/articles/issue03/04_0103.aspx?tid=21, 11.02.2008
3. Коллис Д.Дж., Монтоммери С.А. Корпоративная стратегия. Ресурсный подход / пер. с англ. – М.: ЗАО “Олимп-Бизнес”, 2007. – 400 с.: ил.

4. VBM – управление, основанное на стоимости: корпоративный ответ революции акционеров; Джон Д. Мартин, Дж. Вильям Петти – пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2006 – 272 с.

5. Трансформирование функции финансов, М. Маргарет: пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2005 – 232 с.

Управление стоимостью как одно из основных направлений деятельности компании.

Авершин Андрей Алексеевич

студент

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия

E-mail: aaa298@yandex.ru

Введение

Успешное осуществление деятельности компании в современном бизнесе в значительной степени обусловлено способностью адекватно оценивать меняющееся стремительно и необратимо внешнее окружение, выявлять факторы как внутреннего, так и внешнего воздействия, влияющие на условия развития бизнеса, а также своевременно и эффективно адаптироваться к изменяющимся условиям. На определенном этапе развития едва ли не каждый хозяйствующий субъект сталкивается с необходимостью реорганизации бизнеса в ответ на изменения внешней среды. Данный комплекс мероприятий может принимать различные формы, начиная от реинжиниринга бизнес-процессов и заканчивая реорганизацией самой компании как обособленного хозяйствующего субъекта, включающей как отделение и продажу отдельных активов, так и внешнюю экспансию за счет приобретения других хозяйствующих субъектов.

Стоимость – это атрибут товара, возникающий, как правило, при его продаже. Это выраженная в цене полезность товара, то есть его способность принести удовлетворение потребности. Именно полезность позволяет товару с той или иной степенью успеха и скоростью обмениваться или продаваться. Тот же подход в самом общем виде применим к целым компаниям или их частям.

Другая ситуация, в которой может возникнуть вопрос о стоимости компании, и в этом ее отличие от материальных благ, это ситуация принятия решения о ее развитии и привлечении в нее новых средств, то есть компания – это товар динамичный.

Существует еще несколько особенностей бизнеса как товара, возникающих вместе с его стоимостью и влияющих на ее изменение.

Во-первых, это товар замедленной отдачи. После того как деньги заплачены, далеко не всегда можно сразу получить желаемую пользу. Затраты и доходы разделены определенным временным промежутком, а последние, в отличие от конкретно-определенных первых, еще и носят вероятностный характер. Во-вторых, спрос на фирму зависит от большего количества факторов, чем на обычный товар.

Но, как упоминалось выше, определение стоимости не обязательно является предпродажным действием. Выбор курса развития компании, повышение эффективности управления, страхование и налогообложение, решения об инвестировании средств основываются, в том числе и на данных о ее стоимости. Оценка стоимости позволяет определить степень благосостояния хозяйствующего субъекта. Поэтому вполне естественно, что встает вопрос об оценке стоимости, а впоследствии и об ее увеличении. Для российской экономики необходимость поиска эффективных

методов управления стоимостью с течением времени становится всё более насущной задачей, что и определило актуальность настоящего исследования.

Методы

Методологической и теоретической основой исследования послужили системный анализ, дедуктивный и индуктивный подходы. Использовались ключевые положения трудов отечественных и зарубежных учёных по оценке бизнеса и стратегическим вопросам корпоративных финансов.

Результаты

Проведенное исследование позволило автору прийти к ряду заключений.

1. Перед тем, как выставить товар на продажу, его оценивают, формируется его цена на основе стоимости. Понятно, что продавец хочет продать как можно дороже, но это желание сдерживается стремлением покупателя приобрести как можно дешевле. Возникает извечный вопрос о том, как не продешевить и не переплатить. Поэтому в отношении такого сложного товара как целый бизнес, существуют особые процедуры оценки стоимости, которые позволяют достичь компромисса.

2. Продажа – не единственный стимул к управлению стоимостью компании. Стоимость и ее динамика отражают надежность и перспективность бизнеса и могут выступать одним из критериев для принятия решения об инвестировании средств или укрепления положения на рынке. Данное обстоятельство обосновывает важность управления стоимостью.

3. Для управления стоимостью компании необходимо выделить те факторы внешней и внутренней среды, которые влияют на стоимость в сторону увеличения или же уменьшения. Стоит отметить, что при некоем схожем общем наборе факторов изменения стоимости для разных отраслей бизнеса разнятся их удельные веса, то есть степень их влияния, что требует индивидуального подхода при оценке.

4. Большинство инструментов управления стоимостью можно разделить на 2 категории, которые, по сути, будут включать в себя все остальные. Первая – экстенсивное (без негативного подтекста) увеличение стоимости через внешнее финансирование и заимствование. Вторая – это максимально эффективное использование уже имеющихся активов: поиск путей повышения их отдачи, их развития, оптимизации внутренних процессов.

5. Как правило, когда речь идет об управлении стоимостью компании, имеются в виду методы и инструменты ее повышения. Между тем существуют и случаи занижения оценочной стоимости компании, например, с целью снижения налогового бремени или с целью обеспечения слияния. Здесь же встает и вопрос о соотношении реальной и оценочной стоимости.

6. Несмотря на различные точки зрения в определении, влияние гудвилла на стоимость компании общепризнанно. И если некоторые компании могут фактически безболезненно пренебрегать целенаправленным управлением гудвиллом, то другие, в особенности предоставляющие услуги, могут сделать гудвилл своим основным преимуществом.

Литература

1. «Оценка стоимости бизнеса» - В. М. Рутгайзер, «Омега-Л», 2007
2. «Оценка бизнеса» - А. Г. Грязнова, М. А. Федотова, С. А. Ленская, «Финансы и статистика», 2006
3. «Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности» - А. Н. Козырев, В. Л. Макаров, «Интерреклам», 2003

Повышение качества потребительского кредитования в России

Акобия Александр Вахтангович

студент

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия

E-mail: akobiya@gmail.com

Потребительское кредитование является одним из наиболее динамичных сегментов банковского бизнеса. За два квартала 2007 года рост сегмента потребительского кредитования составил 36,2%, совокупная задолженность граждан по этим кредитам на 01.12.2007 составила 3,1 трлн. рублей

¹. Этому росту сопутствовало увеличение доли просроченной задолженности в кредитных портфелях розничных банков, которая у некоторых банков превысила психологически важный барьер в 10%². При этом увеличилось и количество жалоб со стороны населения на некорректное составление кредитных договоров банковскими сотрудниками. Пытаясь нивелировать негативные тенденции, государственные органы разрабатывают регулирующие меры, направленные на защиту заемщиков – физических лиц.

Одним из шагов в этом направлении стало внесение изменений в Положение Банка России №254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности».

Согласно внесенным изменениям, ссуда, предоставленная физическому лицу, может быть включена в портфель однородных ссуд при условии доведения до сведения заемщика в условиях договора или иным образом информации о размере эффективной процентной ставки на момент выдачи кредита. Раскрытие эффективной процентной ставки позволяет сравнивать привлекательность предложений различных банков, являясь таким образом инструментом повышения конкуренции.

Однако нам представляется, что раскрытие эффективной процентной ставки в момент заключения кредитного договора не может привести к существенному улучшению ситуации, сложившейся в секторе потребительского кредитования. Эффективная ставка процента не публикуется банками в СМИ или сети Интернет, ввиду чего у заемщика нет реальной возможности проанализировать предложения различных банков. Не менее важный аспект заключается в том, что эффективная процентная ставка сообщается после того, как заемщик принял решение о покупке конкретного товара в конкретном магазине. Стоит также упомянуть, что многие банки помещают информацию об эффективной ставке процента в приложениях к договору, иногда используя мелкий шрифт. Финансовая и правовая культура в России пока находятся в зачаточном состоянии, и многие заемщики не интересуются текстом договора и тем более приложениями к нему.

По данным Национального агентства финансовых исследований, 48% заемщиков не имеют никакого представления об эффективной процентной ставке, а отношение к потребительским кредитам 65% населения никак не изменилось с введением обязательства по ее раскрытию³.

¹ ЦБ РФ. Бюллетень банковской статистики (2008) // М.: ПРАЙМ-Тасс, 2008 №1 (176), с. 95

² Кочкин А. (2007) Каким банкам не возвращают кредиты? // «Финанс.», № 23 (209), с. 23-29

³ Хохлов О. Западня для заемщика // «Коммерсант», № 3(658) от 28.01.2008, с 26-34

4. Божко М., Гуманков К. (2007) Кредитов больше не дают // «Финанс.», № 41, с. 37-48

Важнейшей проблемой для сегмента потребительских кредитов является так же отсутствие в органах государственной власти единых правовых стандартов для решения споров, связанных со «скрытыми» комиссиями банка. По абсолютно идентичным искам Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей (Роспотребнадзора) в отношении двух разных банков в Москве и Уральском федеральном округе были приняты противоположные решения. В первом случае взимание комиссии за ведение ссудного счета было признано законным, в то время как во втором повлекло штраф размером 20 000 рублей и наложение обязательства по изменению условий договора. Очевидно, что решение подобных вопросов на уровне Президиума Высшего Арбитражного Суда является одной из важнейших задач по регулированию в сфере потребительского кредитования.

Функции органов государственной власти в сфере регулирования потребительского кредитования фактически не разделены. Так, например, спорным является выполнение Роспотребнадзором отдельных функций по надзору в банковской сфере, которые выполняются им на спорадической, а не систематической основе. Кажется целесообразным создание в структуре Банка России органа по надзору за рынком потребительского кредитования, либо детальное законодательное закрепление таких функций за уже существующими органами.

Улучшение ситуации на рынке потребительского кредитования также связано с налаживанием работы бюро кредитных историй. По данным газеты «Коммерсант», во взаимодействии с бюро заинтересованы лишь 10-15% банков, в то время как большинство организаций участвуют в обмене данными только номинально. Бюро кредитных историй, таким образом, пока не рассматриваются кредитными организациями как фактор снижения рисков.

Анализ сложившейся ситуации на рынке потребительского кредитования показывает, что для сокращения доли просроченной задолженности в кредитных портфелях и общего оздоровления кредитных отношений необходимы как шаги со стороны государства, так и собственно банковские инициативы. В частности, необходимо скорейшее принятие единой нормативной базы в виде закона «О потребительском кредитовании», способного обеспечить унификацию судебной практики по искам заемщиков – физических лиц, а также закрепить функции по надзору в сфере потребительского кредитования. Для того, чтобы раскрытие эффективной процентной ставки привело к ожидаемым результатам, необходимо ее опубликование в открытых источниках. Данные различных бюро кредитных историй должны быть интегрированы, а соблюдение банками сроков, формы и содержания информации, предоставляемой в бюро, должно контролироваться надзорными органами.

Взаимосвязь инвестиционного потенциала фирмы и ее конкурентоспособности

Гобозова Анна Владимировна

аспирантка

Московский Государственный Университет имени М.В. Ломоносова, Москва, Россия

E-mail: gobozova@mail.ru

Российские фирмы все больше отходят от традиции, зародившейся в начале 1990-х годов, когда при открытии или развитии фирм управляющие рассчитывали исключительно на свои силы, отвергая инструмент инвестиций. Теперь ситуация меняется, и основой инвестирования становится инвестиционный потенциал компании.

Инвестиционный имидж фирмы – многофакторная составляющая ее потенциала. Потенциал же фирмы включает три составляющие – наличие ресурсов, показатели «оперативной эффективности» и стратегия развития.

Показатели любой из этих составляющих выражаются в формализованных и неформализованных критериях. Формализованные показатели могут иметь количественную оценку – это инвестиционный рейтинг, уровень финансовой независимости, качество денежных потоков, оценка стоимости компании, оценка конкурентного статуса фирмы и т.д. Неформализованные показатели не имеют количественной оценки – это наличие SWOT-анализа, наличие антикризисной программы, маркетинговой и финансовой стратегии фирмы, рейтинговые оценки и т.д.

Обратимся к операционной эффективности фирмы. Ее составляющие:

- рентабельность основных направлений деятельности;
- наукоемкость и технический уровень продукции;
- степень дифференциации деятельности компании;
- доля компании на национальном (мировом) рынке;
- индекс цен на продукцию компании в сравнении с динамикой цен в отрасли;
- степень экспортной ориентации и/или импортной зависимости.

В отношении стратегии воспользуемся распространенной классификацией, предложенной М. Портером, хотя и не единственной, но наиболее универсальной:

- стратегия лидерства по издержкам;
- стратегия широкой дифференциации;
- стратегия оптимальных издержек;
- сфокусированная стратегия (рыночная ниша, низкие издержки, узкий сегмент потребителей);
- сформулированная стратегия (рыночная ниша, дифференциация продукта).

Для оценки конкурентоспособности следует остановиться на стратегическом положении фирмы согласно матрице БКГ («Бостон Консалтинг Групп»):

- «Звезды»;
- «Дойные коровы»;
- «Собаки»;
- «Трудные дети».

Важным показателем конкурентоспособности является инвестиционная привлекательность. По уровню инвестиционной привлекательности компании, на наш взгляд, могут быть дифференцированы следующим образом.

В первую группу можно отнести компании с отличной репутацией (они же «Звезды»). Согласно матрице БКГ – это «голубые фишки» с низким уровнем риска ($K_p < 0,5$).

Вторую группу составляют фирмы, которые имеют определенные проблемы с ликвидностью и платежеспособностью (риск: $K_p < 1$). Однако, эти компании в состоянии самостоятельно решить свои проблемы за счет собственных ресурсов, и поэтому в системе матрицы БКГ – это «Дойные коровы».

В третью группу входят компании, у которых риск повышен ($K_p > 1$). Они имеют проблемы с продвижением продукта на рынок («Трудные дети»). Однако, будучи высокорентабельными, эти предприятия при определенных изменениях, потенциально, могут стать «Звездами» (если смогут реформировать сферу сбыта и выйти на новые рынки, погасят долги и реструктуризируют свои текущие и долгосрочные обязательства).

Четвертая группа – это убыточные компании, с высоким уровнем риска ($K_p > 3$), занимающие сегмент «Собаки» и требующие изменений формы собственности, собственника, реструктуризации менеджмента, санации или банкротства. Их шансы на рынке инвестиций малы.

Пятую группу образуют компании, работающие в тени («Темные лошади», таких в России много). Они имеют подозрительную репутацию, их имидж невысок, хотя они могут быть интересны с точки зрения технологий ведения бизнеса в тени.

Важной частью инвестиционной привлекательности компании является не просто ее конкурентоспособность, а внутренние конкурентные преимущества. Их можно подразделить на стратегические и тактические.

В основе стратегических конкурентных преимуществ лежат стратегия интеллектуальных и комплексных трудовых ресурсов, а также маркетинг долгосрочных партнерских отношений.

Все эти показатели и инструменты деловой активности влияют на повышение инвестиционного имиджа фирмы. И если они качественно высоки, то возрастает и инвестиционная привлекательность фирмы.

Литература

1. Ламбер Жан-Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива // Пер. с французского – СПб.: Наука, 1996.
2. Портер М. конкуренция // М.: Издательский дом «Вильямс», 2003.
3. Селезнев А.И. (2003) Инвестиционный потенциал компании и его составляющие // Газета "Деньги +", № 7(14), июнь 2003 г.
4. <http://www.stplan.ru> (Сайт по вопросам стратегического управления и планирования).

Первичное публичное размещение акций российских компаний

Григорьева Елена Игоревна

студентка

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия

E-mail: lengrig@rambler.ru

В настоящее время в странах с развитой экономикой публичное размещение акций широко применяется в качестве механизма заимствования денежных средств для дальнейшего развития бизнеса. В России же до недавнего времени с этим источником финансирования компании были мало знакомы. Это подтверждает многолетняя история существования крупнейших мировых бирж, таких как Лондонская, Нью-Йоркская и Немецкая; в то время как российские биржи, такие как ММВБ и РТС, появились относительно недавно.

Однако в связи с активным развитием рыночных отношений в России и, как следствие, малого, среднего и крупного предпринимательства, необходимость в поиске новых источников финансирования проявляется особо резко. Уже становится недостаточным использование такого более привычного до недавнего времени для россиян источника привлечения денежных средств, как кредитование. На фоне этого в последнее время на отечественном рынке наблюдается интенсивное развитие альтернативного источника финансирования – IPO (первичного публичного размещения акций).

Но дальнейшему качественному развитию этого механизма мешает ряд проблем:

плохая осведомленность компаний о механизме и выгодах размещения акций;
слабо проработанное законодательство в сфере публичного размещения акций;
недостаточные возможности рынка конкурировать с международными площадками в области объемов привлеченных средств.

В то же время российский рынок акций имеет и свои плюсы. Одним из них является низкая стоимость организационных издержек при подготовке к публичному размещению. В нижеприведенной таблице (рис. 1 РЦБ, №21, 2005) показаны суммарные затраты на подготовку к размещению акций на внутреннем рынке и на международном. Из данной таблицы видно, что разница в затратах составляет порядка 200 тыс. долларов минимум. Но даже несмотря на это, отечественные компании предпочитают международный рынок, так как он позволяет привлечь большее количество средств.

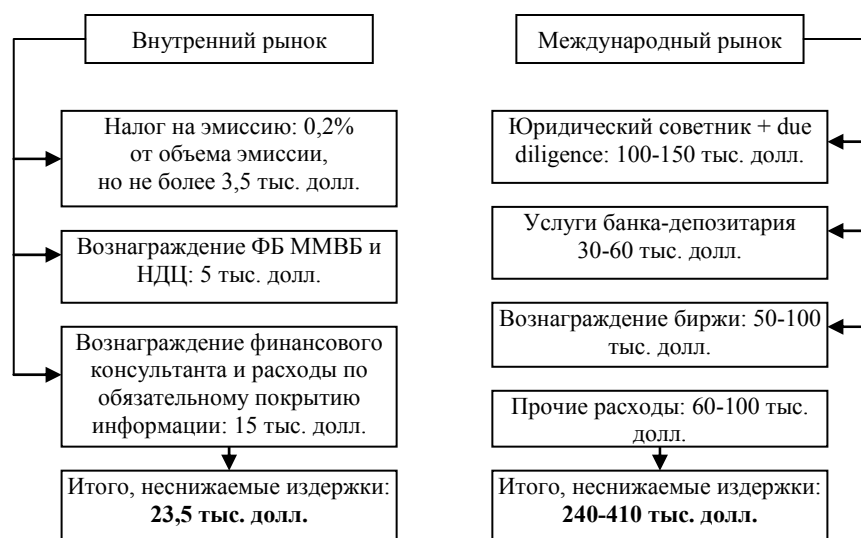


Рис. 1

Для совершенствования источников инвестирования необходимо:
повысить уровень привлекательности внутреннего рынка как для отечественных, так и для западных инвесторов;
сделать более доступной и прозрачной информацию, касающуюся механизмов и выгод публичного размещения акций по сравнению с другими источниками финансирования;
разрабатывать и совершенствовать законодательную базу в области (первичного) публичного размещения акций.

Литература

1. Гвардин С.В. (2006) IPO стратегия, перспективы и опыт российских компаний.
2. РЦБ журнал
3. РБК журнал
4. <http://deutsche-boerse.com> (Немецкая биржа)
5. <http://www.nyse.com> (Нью-йоркская биржа)
6. <http://www.londonstockexchange.com> (Лондонская биржа)

Оценка экономической и бюджетной эффективности предприятий топливно-энергетического комплекса (на примере Самарской области)

Ильина Лариса Айдаровна; Кузьмина Кристина Владимировна

доцент, к.э.н.; студентка

Самарский государственный технический университет, Самара, Россия

E-mail: KarimovaLA@mail.ru; kyzminak@mail.ru

Одной из насущных проблем развития российской экономики является повышение эффективности взаимодействия крупнейших промышленных предприятий и государства. Особую значимость имеет топливно-энергетический комплекс (ТЭК), занимающий ключевое место в экономике России. При численности населения России около 2,5% от всего населения Земли, страна располагает 45% потенциальных мировых запасов природного газа, 13% нефти, 23% угля и 14% урана, т.е. в целом почти 30% всего энергетического природного потенциала Планеты. Россия добывает и производит более 10% всех первичных энергоресурсов в мире.

Цель исследования состоит в совершенствовании организационно-экономического механизма оценки совершенствования бюджетной и коммерческой эффективности промышленных предприятий Самарской области, на основе взаимодействия отраслей промышленности и институтов финансовой, экономической и фискальной политики государства. Методы решения задач: методы трендового, статистического, экономического, социологического и логического анализа, методы экспертных оценок, экономико-математические методы с применением компьютерной обработки данных.

Государство и предприятия, в частности ТЭК, представляют собой взаимосвязанный механизм, в котором реализуется коммерческая и бюджетная эффективность, реализующийся через систему налогообложения. На сегодняшний день основная часть Стабилизационного фонда образована за счет поступления налога на добычу полезных ископаемых и вывозных пошлин. Доля ТЭК в налоговых поступлениях в бюджетную систему России составила в 2003 г. – 26,5%, в 2004 г. – 41,2%, в 2005 г. – 57,9%, в первом полугодии 2006 года – 51,5%. [2, с.479,579], [5] Рост поступления налога на прибыль обусловлен «повышением цен на продукцию топливно-энергетического комплекса и цен на металл, а также увеличением объемов реализации нефти и газа. Возросли и поступления по банковскому сектору экономики. Но это временная «премия» мировой конъюнктуры цен. Уже сегодня пересматривается прогноз мировых цен на нефть на 2007—2010 годы в сторону снижения. Очевидно, в таких условиях темп роста прибыли замедлится, а может быть, и снизится. В этом случае необходимо оценить риски исполнения показателей поступления налога на прибыль, заложенных в финансовом плане на 2007—2009 годы». [4]

Увеличение доходов экспортеров, перераспределяемых внутри экономики, стимулирует интенсивное расширение внутренних рынков. Структура экспорта также демонстрирует постоянно растущую долю топливно-энергетических товаров, составляя в 2003 г. – 56,3%, в 2004 г. – 56,5%, в 2005 г. – 62,8%. Экспортно-сырьевые доходы компенсируют в среднем 65% совокупных расходов по разработке и эксплуатации месторождений нефти, никеля, олова; примерно 45% - природного и нефтяного газа, железной руды, фосфатов.

Также наблюдается позитивная динамика высокого роста темпов практически по всем основным показателям финансово-хозяйственной деятельности организаций Самарской области за 2007 год, которая обусловлена увеличением сальдо прибылей и убытков в производство и распределение электроэнергии, газа и воды (в 2 раза), здравоохранение и предоставление социальных услуг (в 2 раза); предоставление прочих

коммунальных, социальных и персональных услуг (в 1,7 раза); оптовая и розничная торговля (в 1,4 раза); транспорт и связь, обрабатывающие производства (в 1,3 раза). За 1-е полугодие 2007 года в бюджетную систему РФ с территории Самарской области поступило 68,5 млрд. рублей налогов, сборов и иных обязательных платежей, что на 18,2% больше, чем за аналогичный период предыдущего года. В результате доля Самарской области в общем объеме налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетной системе Российской Федерации увеличилась с 2,3% в 2006 году до 2,4% в 2007 году.[1]

Объем налоговых поступлений в рассматриваемом периоде вырос на 26,6%, в т. ч. за счет роста налога на добавленную стоимость на 50,4%, НДС на 30,3%, налогов на имущество на 26%. В государственные внебюджетные фонды (без ЕСН, зачисляемого в федеральный бюджет) поступило 25563,9 млн. руб., что на 23,8% больше аналогичного периода прошлого года. Высокий уровень доходов полученных бюджетом Самарской области за 2006г. от НДС объясняется тем, что среднемесячная заработная плата начисленная работникам предприятий, занимающихся производством и распределением электроэнергии, газа и воды и обрабатывающих производств. [4]

Влияние топливно-энергетического комплекса на экономику Самарской области очень существенно: обеспечивает регион бюджетными ресурсами, необходимых для реализации программ, направленных на снижение уровня бедности; является источником поступления иностранной валюты и других денежных средств; является источником инвестиций в развитие местной экономики, сферы образования и медицинского обслуживания, обеспечивает дополнительные возможности трудоустройства – с потенциалом получения более высокой заработной платы, чем в большинстве в других отраслях в данном регионе; обучение местной рабочей силы и т.п.

Мировой опыт функционирования нефтегазовых комплексов, связанных с добычей и последующей реализацией нефти и газа, показывает и доказывает необходимость активного участия государства в создании условий для его эффективной работы. Условием решения государством стоящих перед ним задач является наличие детально проработанной политики в рассматриваемой сфере экономики.

Проведенное исследование показало, что решение проблем политической и экономической стабильности в обществе требует определенной политики, выработанной государством, центральным моментом которой был бы человек, его благосостояние, физическое и социальное здоровье. Именно поэтому все преобразования, которые, так или иначе, могут повлечь изменение уровня жизни, вызывают большой интерес у самых разнообразных слоев населения.

Литература

1. Постановление Самарской Губернской Думы от 25.09.2007 № 225 «Итоги социально-экономического развития Самарской области за 1 полугодие 2007 года и оценка итогов развития за год»
2. Труд и занятость в России. 2007: Стат.сб./Росстат. – Т78 М., 2007. – 611 с.
3. Гусев В.В. «Акцент сделан на предварительной подготовке контрольных мероприятий и высоком качестве их проведения». Журнал «Российский налоговый курьер», №8 2007г. http://www.rnk.ru/article_3248.html
4. Материалы сайта Управление Федеральной Налоговой Службы России по Самарской <http://www.r63.nalog.ru/document.php?id=175848&topic=ns63>
5. Материалы сайта Федеральной службы государственной статистики <http://www.gks.ru>

Методические основы оценки рисков инвестиционных проектов

Крапчатова Ирина Сергеевна

студент магистратуры

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия

E-mail: ikrapchatova@yandex.ru

Еще несколько лет назад при разработке проектной документации рассмотрение и анализ рисков фактически производились только с позиций промышленной безопасности. Основной целью подобной оценки являлось выявление и оценка уровня физических повреждений или другого вреда здоровью людей, имуществу или окружающей среде, которые могли наступить в процессе строительства и эксплуатации объекта. Что же касается оценки рисков с целью определения возможного отклонения финансовых показателей проекта от их запланированной величины, то до недавнего времени достаточным являлось проведение сценарного анализа или (и) анализа чувствительности проекта.

Однако улучшение макроэкономической ситуации в стране и, как следствие, инвестиционного климата привело не только к появлению более широких возможностей для привлечения заемного капитала, но и стало диктовать более жесткие требования к обоснованию целесообразности и экономической эффективности вложений в инвестиционные проекты. Затруднения подобного рода особенно характерны для крупных проектов, в частности для проектов по разработке нефтегазовых месторождений, что главным образом обуславливается высокой капиталоемкостью проектов, большой длительностью инвестиционного цикла, низкой рентабельностью вложений (около 9%)¹ и, как следствие, длительными сроками окупаемости проектов.

Сегодня представляется достаточно важной разработка методических основ выявления и комплексной оценки рисков, позволяющих не только определить общие для большинства крупных инвестиционных проектов подходы к идентификации и управлению рисками, но и сделать попытку решить проблему, связанную с дефицитом данных. Последнее является одним из основных препятствий на пути всестороннего анализа рисков, что обусловлено как в целом неразвитостью информационной базы в России, так и неопределенностью, с которой сопряжены многие проектные решения, особенно при разработке проектов в нефтегазовой отрасли, где внедрение инновационных решений является объективным требованием современной экономики.

Проведенная работа по выявлению и оценке рисков инвестиционного проекта на стадии проектирования в нефтегазовой отрасли позволила разработать методические основы, которые могут быть использованы в качестве отправной точки при оценке рисков крупных инвестиционных проектов различных отраслей экономики, что обуславливает не только актуальность, но и практическую значимость представляемого исследования.

В целях идентификации рисков проекта и получения необходимых данных для их последующей количественной оценки были использованы специальные методы сбора информации: изучение и анализ проектной документации и внешней информации по отрасли в целом, а также проведение как индивидуальных, так и групповых интервью с экспертами отрасли. В основу качественного анализа рисков были положены методы сценарного и кластерного анализа, позволившие рассмотреть исчерпывающий перечень возможных последствий рисков событий и разделить все риски на шесть категорий в зависимости от природы причин их возникновения. Количественная оценка проводилась на базе методов теории вероятностей, математической статистики и имитационного моделирования, что позволило разработать подходы к количественной оценке

интегрированного показателя риска проекта. Статистической базой для оценки рисков явились проектные технологические документы, официальная статистическая информация Госкомстата РФ и результаты, полученные в ходе интервьюирования экспертов отрасли. На основе совокупности выше обозначенных методов стало возможным разработать предложения по развитию методического обеспечения выявления и комплексной оценки рисков.

Представляется, что выявление рисков проекта целесообразно осуществлять в три шага. Вначале производится предварительный анализ рисков отрасли и имеющихся статистических данных. На следующем шаге выявляется базовый перечень рисков событий и возможных сценариев их развития, путем анализа документации по проекту. В завершение этапа выявления рисков проводится интервьюирование экспертов отрасли, которое позволяет получить максимально полную и достоверную информацию по событиям, способным привести к увеличению капитальных затрат и сроков реализации проекта. Особенно интервьюирование актуально при реализации инновационных проектов, а также проектов, находящихся на стадии проектирования и еще не имеющих «собственной» статистической базы. Для достижения целей интервьюирования были разработаны специальные формы вопросников, позволившие выявить экспертные мнения о вероятностях и диапазонах отклонений проектной стоимости в результате реализации каждого риска. По результатам идентификации рисков были проведены классификация и распределение всех рисков проекта по шести категориям (природно-климатической, производственно-технологической, строительно-монтажной, транспортной, экологической и инвестиционной), составлен детализированный реестр рисков, разработаны шкалы вероятностей и влияния.

Количественную оценку рисков целесообразно производить в два шага. На первом шаге проводится обработка данных по каждой категории рисков с помощью методов теории вероятностей (расчет средних, среднеквадратических отклонений, доверительных интервалов с доверительными вероятностями) и математической статистики (корреляционно-регрессионный анализ). После чего моделируется интегрированный показатель риска проекта методом Монте-Карло, который представляет наиболее вероятное отклонение от величины капитальных вложений, заложенной при проектировании. По результатам количественной оценки рисков были получены количественные оценки каждой категории рисков, карта рисков, количественная оценка интегрированного показателя риска проекта.

Результаты комплексной оценки рисков на основе разработанной методики позволяют инвестору увидеть наиболее значимые риски проекта как с точки зрения причин их возникновения, так и последствий от их реализации, а также понять, как стоимость инвестиционного проекта может превысить запланированную величину, если принять риск «как есть», не пытаясь его снизить. Такая возможность «прозрачности» проекта особенно важна на стадии проектирования, так как дает возможность скорректировать величину необходимых капитальных вложений с учетом прогнозируемого риска и заранее заложить в стоимость проекта средства, необходимые на разработку и реализацию мероприятий по его снижению.

Литература

1. Комитет спонсорских организаций при Комиссии Тредвей. Управление рисками организаций. Свод общих положений. (COSO ERM), 09.2007, главы 4 и 5.
2. Никитин Р.М. Управление рисками в промышленности на основе их оценки и страхования: на примере предприятий газовой промышленности [Электронный ресурс]: Дис., канд. экон. наук: 08.00.05, 08.00.10 - М.: РГБ, 2003, с. 121.
3. www.gks.ru (сайт Федеральной службы государственной статистики России).

4. <http://www.gosnadzor.ru/ggtn> (сайт Федерального горного и промышленного надзора России).

Механизмы финансирования слияний и поглощений российских компаний

Ларионова Анна Андреевна

студентка

Московский государственный университет им. М.В.Ломоносова, Москва, Россия

E-mail: laran_mail@mail.ru

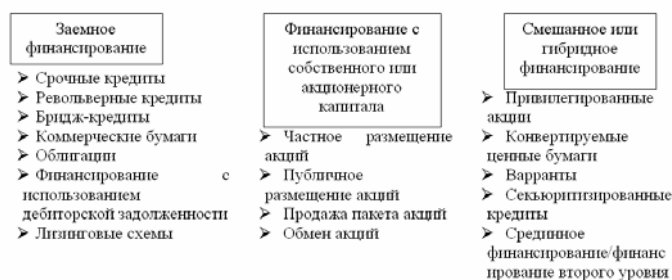
В настоящее время становится очевидным, что в ближайшие десятилетия список крупнейших экономически развитых государств претерпит значительные изменения: инвестиции и бизнес в развивающихся странах становятся наиболее привлекательной стратегией развития. Из доклада Goldman Sachs¹ следует, что к 2050 году среди шести наиболее развитых сегодня стран могут остаться только США и Япония. Высокие темпы роста экономики, повышение доходности и увеличение спроса на капитал со стороны развивающихся стран могут привести к замедлению роста в странах с развитой экономикой и значительному перераспределению капитала в инвестиционных портфелях в пользу стран-BRIC¹. Эту гипотезу подтверждает тот факт, что в 2006 году объём приобретений иностранных компаний в России, по оценкам Ernst & Young, вырос почти в два раза и достиг рекордных 13,7 млрд. долл. США.

Практика показывает, что инвестиции российских компаний, помимо использования традиционных механизмов «органического» роста (модернизация существующих мощностей, замена изношенных активов, строительство дополнительных мощностей), все больше активизируют «неорганические» формы развития – за счёт приобретения предприятий. Помимо этого, одна из тенденций последних лет – стремление российских компаний к глобализации для дальнейшего роста и создания ценности, поддержания долгосрочной конкурентоспособности: в 2006 году совокупный объём сделок M&A с участием российских компаний составил порядка 71 млрд. долл. США, при этом 11,4 млрд. долл. были направлены на приобретения российских компаний за рубежом, что на 41% выше аналогичного показателя 2005 года¹. Основную активность проявляют компании металлургического, нефтегазового (особенно нефтепереработка), финансового секторов, а также розничной торговли, то есть компании традиционных или быстроразвивающихся ввиду благоприятной рыночной конъюнктуры отраслей. Для этих отраслей характерна более высокая маржа по сравнению с иностранными конкурентами, поэтому сделки в основном направлены либо на консолидацию, либо на зарубежную экспансию компаний.

В последнее время в российской практике наметилась тенденция снижения количества сделок, сопровождаемая их значительным укрупнением, что во многом стало возможным благодаря наблюдаемому буму IPO российских компаний и развитию механизмов долгового финансирования. Российские компании выходят на новый уровень развития, что расширяет их возможности по привлечению финансирования.

Исходный момент в инициировании сделок M&A – это наличие свободных средств или возможность их привлечения, а также стабильно высокая платежеспособность компании-покупателя. На практике компании используют достаточно изощренные и сложные схемы и механизмы финансирования сделок слияний и поглощений, однако мировая практика позволяет классифицировать основные существующие методы, как показано на рис. 1.

Рисунок 1. Механизмы финансирования сделок М&А



Российская практика показывает, что финансирование сделок слияний и поглощений осуществляется преимущественно за счет денежных форм финансирования из собственных или кредитных источников, однако в последнее время все более активно используются средства от IPO и облигационных займов.

Развитие рынков IPO и М&А неразрывно связано: в настоящее время рынок первичных размещений растет стремительными темпами, объем сделок за первое полугодие 2007 года превысил объемы 2006 года почти на 50%. Статистика размещений с 1996 года показывает, что средний процент новых акций составляет 62% и в последние годы наблюдается тенденция к увеличению их доли¹. Как правило, именно размещение дополнительной эмиссии (новых акций) позволяет привлечь в компанию средства для финансирования бизнеса.

За последние несколько лет объемы российского фондового рынка постоянно росли: рынок ценных бумаг демонстрировал уверенный рост как в стоимостном отношении, так и по количеству обращающихся инструментов. При этом в России сложилась достаточно емкая база инвесторов, которые к тому же демонстрируют готовность покупать ценные бумаги через российские торговые площадки.

Кроме того, в последнее время наметилась тенденция активизации деятельности фондов прямых инвестиций в российских сделках М&А: по данным Ernst & Young, в 2006 году фонды прямых инвестиций инвестировали более 1,3 млрд. долл. США в приобретение активов в России (в основном для осуществления сделок в среднем по объему сегменте около 200 млн. долл. США).

Таким образом, стремление российских компаний к консолидации и глобализации, необходимость успешно и эффективно конкурировать на рынке с другими игроками, развитие доступных механизмов финансирования и недооцененность акций российских компаний позволяет утверждать, что российские корпорации все больше склоняются в пользу использования слияний и поглощений, чем стратегии органического роста.

Литература

1. Сергей Гвардин, Игорь Чекун. Слияния и поглощения: эффективная стратегия для России. Питер-2007.
2. Мария Генске. Механизмы финансирования слияний и поглощений: международный опыт. Журнал «Слияния и поглощения», №9, 2003.
3. Патрик Гохан. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. Альпина Бизнес Букс, Москва, 2007.
4. Dreaming with BRICs: The Path to 2050, Global Economic Paper No: 99. Dominic Wilson, Roopa Purushothaman, 1st October 2003 (Goldman Sachs report)
5. Ernst & Young. Слияния и поглощения в СНГ: обзор рынка. Март 2007.
6. ИК Тройка Диалог. Финансирование инвестиционных потребностей капитала с использованием акционерного капитала. Сентябрь 2007.

Проектное финансирование как инструмент развития компании

Мостов Михаил Юрьевич

студент

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия

E-mail: bridgesnatural@gmail.com

В 90-е годы XX века произошли кардинальные изменения в российской хозяйственной системе: трансформировалось не только конституционное устройство страны, но и принципы и методы управления национальной промышленностью. Это вызвало нарушение механизма финансирования производства в стране, дестабилизацию темпов роста валового внутреннего продукта (ВВП) и национального дохода, консервацию устаревшей макротехнологической структуры материального производства. Поэтому проектное финансирование как метод привлечения долгосрочных ресурсов для реализации крупных проектов в промышленности является одним из инструментов стабилизации темпов экономического роста в долгосрочной перспективе.

Проектное финансирование представляет собой целостную систему, элементы которой охватывают все грани инвестиционного процесса. Независимо от формы проектного финансирования (венчурной, кооперационной, производственно-эксплуатационной, концессионной), его можно определить как способ организации финансирования инвестиционного проекта, при котором создается новая юридически обособленная компания. Основным обеспечением для обслуживания и возврата заемных средств выступают прогнозируемые проектные денежные потоки, а распределение рисков проекта между участниками носит субсидиарный характер.

Следует выделить несколько «волн» развития проектного финансирования в промышленности: в первой четверти XX в. появились проекты, связанные с добычей нефти в Пенсильвании и Техасе, в 70-х годах прошлого столетия стали реализовываться проекты освоения залежей нефти и газа в Северном море, в странах БРИК¹ и Австралии; для 90-х годов XX в. характерны транснациональные приватизационные проекты в рамках реформы национальной электроэнергетики, общественной инфраструктуры (механизм ГЧП); наконец, в начале XXI в. проектное финансирование проникло в сферу телекоммуникаций. История развития проектного финансирования свидетельствует о востребованности этого способа финансирования в различных сферах производства товаров и услуг, емкость рынка которого в 2006 г. оценивалась в \$149,4 млрд.¹

Основными преимуществами проектного финансирования являются: его адресно-целевой характер, возможность получения масштабных финансовых ресурсов, относительно невысокий уровень риска (по сравнению с венчурным финансированием). Однако и проектное финансирование не исключает финансовую неопределенность, связанную, в первую очередь, с рисками изменения цен на сырье и материалы, задержки срока ввода объектов в эксплуатацию, превышения первоначальной сметы проекта¹.

Проектное финансирование обнаруживает себя в разнообразных сферах и регионах. Так, в нефтегазовой отрасли более 30% проектов приходится на Восточную Европу (включая РФ), примерно по 15% реализуется в Австралии и Северной Америке, третье место занимает Африка, а замыкающими являются – страны Западной Европы, Восточной Азии и Латинской Америки. Все большее применение проектное финансирование находит в инфраструктурном сегменте, куда входит строительство трасс, авиационных и морских портов, космических объектов, крупных жилищно-коммунальных комплексов. Ценность инфраструктурных проектов в том, что они объективно содействуют процессам экономического и социально-культурного развития национальных экономических систем. Лидером в области инфраструктурных проектов

выступает Западная Европа (около 40%). Широкую известность получило строительство международного порта в Брюсселе, общая стоимость которого составила €1,1 млрд. По сути, проект носил «спонсорский» характер, так как обеспечен подразделениями австралийского банка «Macquarie», который через собственные инфраструктурные фонды почти самостоятельно организовал проект, выступив инициатором консорциума из 15 европейских и австралийских банков («MABSA»), выдавших кредитов на сумму € 522,2 млн. При этом инфраструктурные фонды и сам банк предоставили более €180 млн. Впоследствии ценные бумаги Международного аэропорта получили рейтинг надежности «S&P» на уровне «BBB+», а показатель EBIT, начиная с 2004 г., получил устойчивые 25% прироста.

Опрос крупнейших участников рынка проектного финансирования в России показал, что приоритетными сферами выступают пищевая (перерабатывающая) промышленность, строительный сектор (производство стройматериалов в интересах местных застройщиков), сфера услуг (торгово-развлекательные и офисные центры), транспортная инфраструктура, логистика. Считается, что высоко рентабельными и, соответственно, быстро окупаемыми могут быть инвестиции в металлургию, машиностроение, агробизнес, гостиничное хозяйство. Традиционной «визитной карточкой» успеха реализации проектного финансирования в России выступает сырьевая отрасль (в 2000 г. – это «Голубой поток», «Северный поток», включая проект Штокмановского месторождения Газпрома, «СеверТЭК» Лукойла).

Острая проблема проектного финансирования в России связана с ограниченностью источников получения ресурсов. Совокупный объем доступных инвестиционных средств в России достигает сегодня уровня \$44,3 млрд. Их обеспечивают банковский сектор, рынок корпоративных облигаций, рынок еврооблигаций, мезонинное кредитование российских предприятий за рубежом.

Перспективы развития проектного финансирования в России связаны с решением следующих задач:

1. исследование механизма проектного финансирования на основе государственно-частного партнерства (с учетом российской специфики);
2. оценка значения современной роли риск-менеджмента при реализации проектов, особенно крупных, проводимых на основе ГЧП;
3. выделение региональных моделей проектного финансирования, поскольку они становятся все более распространенной кластерной финансовой технологией, позволяющей воплощать региональную экономическую политику;
4. дифференциация роли банков в зависимости от специфики проектов и региональной экономической политики с последующей сегментацией банковского сектора проектного финансирования на группы (банки-универсалы, отраслевые банки, региональные).

Литература

1. Баринов А.Э.// «Project financing», 2007
2. Йескомб Э.Р.// «Principles of Project Finance», 2008
3. Нестеренко Р.Б. «Механизм проектного финансирования» // ж. «Рынок ценных бумаг», 2005
4. www.projectfinancemagazine.com

Учет риска в управлении стоимостью российской компании

Новиков Виктор Сергеевич

студент

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия

E-mail: victor.sergeevich@gmail.com

Введение

Россия все сильнее интегрируется в мировое экономическое сообщество, что заставляет вести бизнес на качественно новом уровне. Тенденции к ухудшению традиционных финансовых показателей, выход на мировые кредитные рынки, сотрудничество с иностранными партнерами заставляет российский менеджмент обращать свое внимание на группы совершенно новых показателей. Такими, во многом "новыми" для нас, являются показатели оценки результатов деятельности с учетом риска.

Методы

В работе использовались методические подходы, основанные на расчете и анализе RAROC (рентабельности капитала, скорректированной на риск). Эти подходы были разработаны для поддержки принятия решений и разработки приложений по оценке экономического капитала, а также для расчета прибыли с учетом риска для компании в целом. Методические подходы на основе RAROC открывают новые возможности для поддержки принятия решений и разработки предложений по оценке экономического капитала, а также для расчета прибыли на экономический капитал с учетом рисков на уровне целого предприятия.

RAROC представляет собой инструмент для измерения скорректированных на риск финансовых результатов. Он обеспечивает одинаковый подход к анализу доходности по всем бизнес-группам (стратегическим бизнес-единицам/подразделениям).

Данный подход зачастую применяется банками и страховыми организациями для расчета величины капитала, достаточного для покрытия непредвиденных потерь вследствие наступления всех основных рисков событий с определенной (высокой) степенью вероятности.

Результаты

В данной работе сделана попытка применить методические подходы, основанные на RAROC, для организаций, ведущих свою деятельность в России. Была поставлена цель выявить проблемы учета риска в российских организациях и найти способы их разрешения.

В результате было выявлено, что использование RAROC позволяет экономить на размере капитала, что, в свою очередь, способствует росту экономической прибыли. Однако расчет RAROC базируется на вычислении "стоимости под риском" (value at risk - VaR), а практика показывает, что при расчете данного показателя в условиях российского рынка существует ряд факторов, увеличивающих модельный риск:

- Часто делаются некорректные предположения о характере и изменении цен и иных факторов риска на финансовых рынках. Реальные распределения доходностей на растущих рынках сильно корректируют кривую нормального распределения.
- 2. Используются синтетически смоделированные цены, некорректное восполнение пробелов во временных рядах негативно влияет результат.
- 3. Неверно выбрана глубина ретроспективы. Так, Базельский комитет рекомендует для расчета VaR глубину выборки в ~250 дней, однако это негативно сказывается на "отзывчивости модели". Вместе с тем многие организации не могут использовать модели с более короткой ретроспективой 30-90 дней.

Основными способами снижения риска и улучшения показателя RAROC являются:

1. Верификация и калибровка моделей: необходимо контролировать прогнозную точность (степень соответствия заданного доверительного интервала, средний размер превышения);
2. Стресс-тестирование;
3. Максимальное упрощение модели: концептуальная “прозрачность“ и простота модели является ее серьезным преимуществом.
4. Контроль за применением моделей: необходимо анализировать использование модели, отслеживая скрытые, неучтенные риски.

В целом полученные результаты свидетельствуют о нарастающей важности учета риска в функционировании организаций в России, о невозможности прямого перенесения опыта развитых стран в этой области на российскую почву, целесообразности корректировки, дополнения и уточнения известных моделей с учетом российской специфики.

Литература

1. “Энциклопедия финансового риск-менеджмента” / Под. ред. А. А. Лобанова и А.В. Чугунова. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
2. “Financial Risk Manager Handbook, second edition” / Philippe Jorion - John Wiley & Sons, New Jersey, 2003.

Таможенная политика Азербайджанской Республики на современном этапе

Садиров Камиль Муталлиб оглы

студент

Бакинский Государственный Университет, Баку, Азербайджан

E-mail: K_F_FAMIL@box.az

Таможенная политика предопределяет основные направления таможенного регулирования и таможенного дела. Основа таможенной политики проявляется в таможенно-тарифном законодательстве, организации таможенных союзов, таможенных конвенций, свободных таможенных зон и т.д.

Предстоящее вступление Азербайджана во Всемирную торговую организацию (ВТО) обязательно ставит перед государством новые задачи, в числе которых – создание благоприятных условий для партнерских отношений с участниками внешнеэкономической деятельности.

Важным шагом на этом пути является совершенствование нормативно-правовой базы функционирования таможенных органов. Так, разработанный, но еще не утвержденный новый таможенный кодекс заложит правовую основу для формирования соответствующей мировым стандартам системы таможенного контроля, основанной на управлении рисками и предусматривающей рациональное использование ресурсов таможенных органов с учетом необходимости снижения непроизводственных расходов бизнеса. К числу достоинств нового кодекса также следует отнести минимизацию барьеров во внешней торговле Азербайджанской Республики, а также тот факт, что теперь Таможенный кодекс во многом становится документом прямого действия.

Таможенная политика непосредственно связана с проблемой экономической безопасности, которая для Азербайджана по-прежнему остается одной из самых серьезных, так как все еще велико преобладание в отечественном экспорте сырьевых товаров; ограничены традиционные рынки сбыта машинотехнической продукции и т.д.

Другое направление таможенной политики Азербайджана посвящено решению проблемы иностранных инвестиций. Благоприятный инвестиционный климат

предусматривает не только упрощение таможенных процедур, но и создание таможенных режимов переработки, которые способствовали бы международной кооперации производства. Таким образом, таможенная политика и ее практическая реализация опирается прежде всего на деятельность таможенных органов. Однако формирование и реализация таможенной политики – это довольно сложный процесс, в котором участвуют все органы государственной власти: и законодательная, и исполнительная, и судебная. При этом обязательно учитывается также мнение и участников внешнеэкономической деятельности.

Таможенная политика Азербайджана, как отмечалось выше, строится с учетом намерения вступить во Всемирную торговую организацию и стать полноправным участником мирового товарооборота. Участие Азербайджана в ВТО может дать стране множество преимуществ, в том числе:

- улучшение существующих условий для доступа Азербайджанской продукции на иностранные рынки (отмена дискриминационных условий по ряду товарных групп);
- доступ к международному механизму разрешения торговых споров;
- создание более благоприятного климата для иностранных инвестиций в результате приведения законодательной системы в соответствие с нормами ВТО;
- расширение возможностей для Азербайджанских инвесторов в странах–членах ВТО, в частности, банковской сфере;
- создание условий для повышения качества и конкурентоспособности отечественной продукции в результате увеличения потока иностранных товаров, услуг и инвестиций на Азербайджанский рынок;
- участие в выработке правил международной торговли с учетом своих национальных интересов;
- улучшение имиджа Азербайджана в мире как полноправного участника международной торговли.

Задача ведущихся переговоров о присоединении – добиться наилучших условий для Азербайджана, т.е. наиболее выгодного соотношения преимуществ от вступления и уступок в виде снижения тарифов и открытия внутренних рынков.

Сохранение экономической суверенности страны в рамках переговоров по данному вопросу – стратегическое направление деятельности Азербайджанского государства в интересах Азербайджанских производителей.

Таким образом, таможенная политика Азербайджана на ближайшие 5 лет направлена на решение следующих социально-экономических и политических задач государства:

- обеспечения устойчивой бюджетной политики;
- развитие внешнеэкономической деятельности, расширение внешнеторговых связей и интеграция Азербайджанской экономики в мировую экономику;
- защита рынка, товаропроизводителя и стимулирование развития экономики;
- поддержание благоприятного предпринимательского и инвестиционного климата и «здоровой» конкурентоспособной среды;
- проведение структурной перестройки в экономике;
- обеспечение экономической, социальной, экологической, технологической безопасности.

Литература

1. К.Гейдаров. Основы таможенного дела. В 4-х томах. Баку 1998-2000г.
2. Дж.Г.Гасанов Таможенная служба в системе государственного регулирования внешнеэкономической деятельности Азербайджанской республики. Баку -1999.
3. А.Д.Ершов. Международные таможенные отношения. Санкт – Петербург- 2000.

4. основы таможенного дел: Учебник/ Под общ. Ред. В.Г. Драгонова.М: Экономика 1998.
5. Тимошенко И.В. Таможенное регулирование ВЭД. М., 2003.
6. Халипов С.В. Таможенное право. М., 2004.

Проблемы учета нематериальных активов на государственных предприятиях РФ

Фёдорова Анна Владимировна

студентка

Московский Государственный Университет имени М.В. Ломоносова, Москва, Россия

E-mail: Anna.Fedorova@ru.eu.com, avfedorova@mail.ru

В течение последних десятилетий человечество совершает переход к так называемому информационному обществу, в котором на смену материальным и финансовым активам, определяющим конкурентоспособность предприятий, приходят нематериальные активы. И очевидно, возникает вопрос оценки и учета такого рода активов на предприятиях. В этой связи происходят значительные изменения в различных бухгалтерских системах разных стран, касающихся нематериальных активов. Кроме того, необходимо отметить, что коммерческий сектор выступает в данном случае наиболее прогрессивным, поскольку именно такие предприятия оказываются наиболее заинтересованными в адекватной оценке и постановке на учет всех активов предприятия. Государственные же учреждения и организации внедряют подобные изменения в течение более длительного срока, однако на сегодняшний день очевидно, что избежать их (таких изменений) невозможно.

В Российской Федерации сейчас осуществляется сближение отечественной системы бухгалтерской отчетности с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО), причем изменения касаются в том числе и нематериальных активов.

Предприятия государственного сектора обязаны соблюдать положения бухгалтерского учета, как и любые иные организации, действующие на территории Российской Федерации. Необходимо отметить, что в любом государстве существуют так называемые приоритетные сектора экономики, являющиеся наиболее важными для стратегического развития страны и относящиеся к наукоемкому производству. Что касается российских предприятий, относящихся к данным секторам, то они обладают длительной историей своего развития и существования. Следовательно, логично предположить, что в течение десятилетий на подобных предприятиях были достигнуты результаты научно-технической деятельности, которые должны быть соответствующим образом задокументированы и поставлены на учет либо в составе активов самого предприятия, выполняющего работы, либо в составе активов заказчика данным работ. Однако на практике часто встречаются нарушения, связанные как с оценкой, оформлением, так и постановкой на учет нематериальных активов, в связи с чем возникают проблемы незащищенности прав на результаты интеллектуальной собственности, недооценки активов, отсутствия контроля за их использованием.

На основе данных бухгалтерской отчетности за различные периоды (в основном с 2003 по 2006 гг.) было проведено исследование, имеющее своей целью выявление текущих проблем и нарушений законодательства при определении, оценке, постановке на учет и, собственно, учете объектов, относящихся к нематериальным активам, на государственных предприятиях стратегических секторов экономики. В частности, анализ касался предприятий (федеральных государственных унитарных предприятий, а

также научно-исследовательских и опытно-конструкторских институтов) космического, ракетостроительного, оборонного, авиакосмического и иных подобных секторов.

В результате проведенного анализа были выявлены многочисленные нарушения, варьирующиеся от недостаточно четко прописанных политик в области бухгалтерского учета в части нематериальных активов, нарушений технического характера до нарушений, связанных с недостаточным пониманием или умышленных нарушений законодательства.

Политика бухгалтерского учета многих предприятий состоит исключительно из ссылок на ПБУ 14/2000, причем зачастую не определены такие аспекты, как стоимость постановки актива на учет или срок полезного использования данного актива.

В части постановки на учет нематериальных активов были получены следующие результаты.

год	количество анализируемых предприятий	количество предприятий, имеющих на балансе НМА		НМА на балансе, %		
		число	%	min	max	среднее
2003	16	7	43.75%	0.0002	0.5073	0.0831
2004	21	8	38.10%	0.0004	0.9	0.0281
2005	24	11	45.83%	0.0001	1.3348	0.1692
2006	23	12	52.17%	0.00002	0.4585	0.0767

Очевидно, что половина предприятий вообще не имеет поставленных на учет нематериальных активов, а среди тех предприятий, где активы эти существуют, их доля ничтожно мала. Для сравнения согласно данным сайта forbes.com на балансе ведущих международных корпораций оборонной и авиакосмической отраслей в течение 4 лет (с 2003 по 2006) числилось от 0.13% до 61.4% нематериальных активов, причем в среднем это значение составило 25.27%.

Довольно часто активы поставлены на учет поздно. Например, патенты предприятия поставлены на учет в мае 2006 года, несмотря на то, что они начали действовать и использовались предприятием уже в течение нескольких лет. Также нередки случаи, когда активы в силу неизвестных причин либо не были выявлены при проведении инвентаризации, либо были поставлены на бухгалтерский учет, однако не были отражены в годовой отчетности.

При постановке на учет нематериальных активов проблемы чаще всего возникают с определением стоимости (особенно если этот актив был получен безвозмездно) и срока полезного использования, а кроме того, карточки учета НМА-1 часто заполнены либо неверно, либо не полностью. Также стоит отметить, что нередки ошибки в оформлении документации, в том числе связанной с заключением контрактов на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и иных работ, соглашений между заказчиком и исполнителем по порядку пользования результатами данных работ, с проведением инвентаризации имущественного комплекса предприятия.

Следует также отметить, что довольно часто на учет по счету «Нематериальные активы» ставятся объекты, не попадающие под определение нематериального актива (лицензии на осуществление определенных видов деятельности, лицензии на добычу полезных ископаемых, квартиры в многоэтажных домах). Кроме того, согласно ПБУ 14/2000 нематериальные активы, полученные в пользование, должны отражаться на забалансовых счетах, в то время как на практике предприятия это условие не выполняют никогда.

Итак, результатом проведенного исследования явилось определение существующих проблем по ведению учета нематериальных активов, которые, по-

видимому, связаны как с отсутствием достаточных знаний среди персонала, так и с недостаточно полным законодательством в данной сфере.

Литература

1. Положение по бухгалтерскому учету 14/2000 «Учет нематериальных активов»
2. ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы»
3. www.forbes.com