

Перспективное планирование социально-экономического развития предприятий сферы услуг призвано на индикативной основе представлять субъекту управления в количественной и качественной форме ориентиры достижения ресурсообеспеченных экономических, финансовых и социальных результатов, эффективности производства и оказания услуг, размеров трудовых, информационных ресурсов, стоимость основных фондов и оборотных средств.

Уровень объективизации перспективного планирования несколько ниже, чем у текущих планово-расчетных обоснований достижения результатов и эффективности производства продукции, оказания услуг хозяйствующего субъекта сферы услуг. Это связано с тем, что основу перспективного планирования результатов и затрат, эффективности, как правило, составляют прогнозные оценки – характеристики тенденций социально-экономического развития структурной составляющей сферы услуг, ее отдельных учреждений, организаций, предприятий. При этом точность прогнозируемых экономических и иных показателей зависит от уровня представительности (репрезентативности) динамического или статического ряда, от используемых методов прогнозирования: экономико-математических – при наличии репрезентативного динамического или статического ряда; экспертных – в отсутствии количественных и качественных данных о ретроспективном развитии хозяйствующего субъекта сферы услуг.

Значимость прогнозных оценок, как и прогностического уравнения, в существенной мере связана с периодом переноса экономических, финансовых и иных тенденций из прошлого в будущее, с графической зависимостью, описывающей расположение членов динамического или статического ряда, на основе которой создается прогностическое уравнение. Точность и значимость прогностических показателей результативности и эффективности использования ресурсов хозяйствующего субъекта сферы услуг также неизбежно уменьшается в прогнозах социально-экономического развития при экстраполяционных переносах тенденций от среднесрочного к долгосрочному периоду времени. Возрастающие в этих случаях ошибки прогноза могут служить одной из причин снижения уровня точности перспективного планирования.

Значимость планово-расчетного обоснования динамики изменений результативности и эффективности перспективного развития отдельных составляющих и предприятий сферы услуг может в значительной степени зависеть от последовательности действий субъекта перспективного планирования по корректировке тенденций, переносимых им из ретроспективного периода в будущее (средне-, долгосрочный период времени). При этом возникающие в процессе осуществления перспективного планирования отклонения в объемах потребления ресурсов могут значительно изменять результативность предпринимаемых мер, направленных на достижение установленных или необходимых экономических, финансовых и иных результатов развития предприятий сферы услуг.

И.Н. Фролова

Новосибирский государственный университет экономики и управления

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ

На сегодняшний день существует проблема выбора источников финансирования бизнеса. Именно выбор лежит в основе любого решения, в том числе и финансового характера. В экономической литературе не существует единого мнения о том, что понимается под финансовым решением, не приведена общепринятая последовательность действий в процессе его принятия. На практике финансовые решения часто принимаются исходя из накопленного опыта или интуитивных соображений, что противоречит принципу научной обоснованности.

Цель исследования – разработать алгоритм принятия финансовых решений для обеспечения роста рентабельности собственного капитала. Под финансовым решением мы понимаем решение об источниках финансирования бизнеса. Процесс принятия финансовых решений мы разбиваем на 5 основных этапов, которые в совокупности представляют собой

алгоритм принятия финансового решения. Наибольший интерес представляет этап оценки эффективности.

По мнению Брейли и Майерса, целью принятия финансовых решений на предприятии является улучшение финансового положения акционеров. Следовательно, среди всех показателей экономической эффективности наибольший интерес для собственников будет представлять рентабельность собственного капитала. Именно поэтому в качестве критерия эффективности мы видим увеличение данного показателя. Если собственники видят рентабельность собственного капитала как конечный результат, то для финансового менеджера важен инструмент его увеличения. Поэтому для целей дальнейшего анализа мы будем использовать эффект финансового рычага.

В экономической литературе выделяют американский и европейский подходы к оценке эффекта финансового рычага. Европейский подход акцентирует внимание на рентабельности собственного капитала (ROE), американский подход ориентирован на такой показатель как прибыль на одну акцию (EPS). Мы проводим оценку эффекта финансового рычага с использованием европейского подхода, что обусловлено преобладанием в городе обществ с ограниченной ответственностью над открытыми акционерными обществами. Участники обществ с ограниченной ответственностью интересуются показателем рентабельности собственного капитала, в то время как акционеры интересуются прибылью на одну акцию.

Предложенный алгоритм был рассмотрен на примере деятельности ООО «Автолэнд-Сибирь». Выводы:

- процесс принятия финансового решения может быть представлен в качестве алгоритма;
- эффективность финансового решения можно оценить с помощью рентабельности собственного капитала;
- алгоритм принятия финансовых решений конкретизирован нами с использованием количественных показателей – составных элементов эффекта финансового рычага. Первые три этапа алгоритма направлены на управление дифференциалом рычага, четвертый этап определяет размер плеча рычага;
- алгоритм, с одной стороны, является универсальным, с другой стороны, возможна его трансформация, учитывающая особенности отдельных организаций;
- на 2 и 3 этапах рассматриваются все источники финансирования бизнеса.

Е.Р. Хасбнев

Российский государственный профессионально-педагогический университет

ИПОТЕЧНЫЙ РЫНОК В ЕКАТЕРИНБУРГЕ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Актуальность ипотеки в России, не вызывает сомнений. Только в Екатеринбурге в настоящий момент более 45% всех сделок с недвижимостью совершается с привлечением кредитных средств. Но получение ипотечного кредита для большинства граждан является большой проблемой. Прежде всего, проблемы возникают как с размером зарплаты граждан, так и с ее подтверждением. К примеру, для получения кредита суммой 2 000 000 р. на 20 лет с первоначальным взносом 10% необходим доход порядка 40 000 р. Реальная же заработная плата у большинства граждан на порядок ниже. Что касается подтверждения дохода, то здесь трудности возникают из-за того, что большинство компаний в России выдают «серую» зарплату, тем самым платят меньше налогов и не всегда готовы дать работнику справку по форме банка, отражающую реальную зарплату.

Вторая проблема – это процентные ставки по кредиту, которые, начиная с января 2008 г. начали увеличиваться, что обусловлено как ипотечным кризисом в Америке, так и повышением ставки рефинансирования ЦБ РФ. В среднем, банки, представленные на местном рынке, подняли ставки по ипотеке на 0,5–1% (относительно осени 2007 г.). На сегодняшний день, подняли процентные ставки такие крупные игроки, как ВТБ-24, Городской ипотечный банк, Банк УРАЛСИБ. Рост ставок произошел в основном на ипотечные кредиты с минимальным первоначальным взносом, а также на ипотечные продукты без подтверждения доходов заемщика. В ряде кредитных учреждений также была увеличена комиссия за выдачу ипо-