Господарчук Г.,
кандидат экономических наук, доцент,
зам. заведующего кафедрой «Банки и банковское дело»
Нижегородского государственного университета
им. Н. И. Лобачевского

Формирование финансовой стратегии интегрированных структур

Цель - достижение более высокого конкурентного статуса

Последнее десятилетие характеризуется глобальными изменениями во взаимодействии хозяйствующих субъектов (ХС) разных стран мира. В основе этого процесса лежат объективные факторы, к которым, по мнению специалистов, можно отнести следующие [1]:

1. Глобализация в значительной степени изменила характер конкуренции. Технологии и информация, хотя значительно усложнились, стали относительно более доступными для большинства производителей. Темпы технологического развития увеличились, так же как и стоимость разработки и внедрения новых продуктов. В сложившихся условиях основным фактором роста конкурентоспособности хозяйствующих субъектов стали инвестиции, направляемые на освоение инновационных продуктов и технологий, а также привлечение интеллектуальных и информационных ресурсов.

2. Интеграционные процессы усилили конкуренцию на межнациональном уровне. Хозяйствующим субъектам той или иной страны помимо внутренних конкурентов приходится учитывать также и внешних, которые в современных условиях обладают возможностью почти беспрепятственного выхода на отечественный рынок соперника. Особенно сильно обострение межнациональной конкуренции ощущается на рынках услуг, в основном торговли и финансовых операций. Объем мировой торговли в несколько раз превышает объем мирового производства, а объем финансовых операций – объем торговли.

3. Основная потребность хозяйствующих субъектов в ресурсах осталась прежней, но расширился их выбор: их можно искать не только в своей стране, но и по всему миру. При этом приоритетными ресурсами становятся наиболее гибкие и мобильные факторы: финансы, информация. Поэтому именно эти рынки подвергаются максимальной интеграции. Для быстрого и дешевого перемещения этих ресурсов создаются и используются соответствующие технологии: системы скоростной передачи информации (Интернет), финансовые электронные системы (системы электронных торгов, электронных платежей и т.д.). Это еще более обостряет конкуренцию, исключая из нее тех, кто не может в полной мере использовать перечисленные возможности.

4. Смягчение государственного регулирования международной экономической деятельности в 80 - 90-е годы привело практически к полной либерализации финансовых рынков, росту спекулятивных финансовых операций, свободному перемещению инвестиционного капитала по всему миру в поисках максимальной прибыли при приемлемом уровне риска.

5. Отмена ограничений на мировую торговлю валютой привела к тому, что правительства стран стали постепенно терять контроль над движением национальных валют: внутренняя монетарная политика начала терять власть над мировыми спекулятивными трансакциями.

6. Глобальный размах финансовых операций усилил свойственную рыночной экономике неопределенность внешней среды и усложнил для специалистов поиск рациональных решений. В результате известные финансовые риски дополнились новым – риском глобализации финансовых рынков.

Стремление компаний стать лидером в глобализирующейся экономике вынуждает их прибегать к одной из новых технологий постиндустриального развития – интеграции. Это обусловливается высокой отдачей от консолидации, заключающейся в возможности расширения рынков сбыта, эффективного комбинирования видов деятельности и ресурсов; возможностью получить доступ к дефицитным активам на выгодных условиях, диверсификацией рисков. Одной из насущных задач интегрированных структур является поиск оптимальной системы управления, способной обеспечить максимально быстрое и эффективное реагирование на изменения внешней среды. А важнейшей задачей оптимальной системы управления - разработка финансовой стратегии, ориентированной на достижение более высокого конкурентного статуса в будущем по сравнению с достигнутым.

Логично предположить, что оценка достигнутого и будущего конкурентного статуса интегрированной структуры должна основываться на теориях ценности фирмы, разработанных теоретиками всемирно признанной англо-американской финансовой школы, и активно используемых в разных странах для создания эффективных систем обеспечения конкурентоспособности [2].

Теоретические аспекты формирования финансовой стратегии

Согласно выполненным на базе этой школы исследованиям, наиболее современной и популярной теорией, лежащей в основе оценки деятельности корпорации, является теория добавленной стоимости [3]. Суть этой теории сводится к следующему. Известно, что добавленная стоимость - это источник роста рыночной стоимости хозяйствующего субъекта, вызванный эффектом комбинации инвестиционных, производственных и финансовых решений. Создание добавленной стоимости представляется как процесс генерации положительных денежных потоков, превышающих расходы корпорации в долгосрочном периоде вследствие эффекта комбинации. Оценка стоимости корпорации в динамике предполагает учет денежных потоков, вызванных осуществлением капитальных вложений в будущем. Это важное усложнение побудило вообще концепцию денежных потоков сделать главной доминантой в оценке бизнеса. Именно в ней отражается и рейтинг корпорации, а, в конечном счете, и ее истинная ценность. Здесь же учитывается и масштаб корпорации, хотя это вытекает и из балансовой стоимости. Но дело не только в этом. Денежный поток - это всего лишь инструмент количественного выражения качественных характеристик корпорации как системы бизнеса. Другими словами, концепция денежного потока в этом качестве разрешает и проблему исчисления рейтинга корпорации, и индекса ее ценности. Исходя из этого, метаморфозы цели деятельности корпорации выглядят следующим образом: max прибыли $\rightarrow$ max акционерной собственности $\rightarrow$ max денежного потока. А анализ эффекта комбинации видов деятельности корпорации рассматривается с позиций экономического компромисса между различными видами деятельности фирмы с целью достижения максимальной экономической стоимости.

Таким образом, исходя из теории добавленной стоимости, оценка хозяйствующего субъекта как системы бизнеса должна сводиться к оценке его будущего конкурентного статуса, формируемого его способностью генерировать максимальные денежные потоки в долгосрочном периоде.

Методологические аспекты формирования финансовой стратегии

Оценка конкурентоспособности интегрированной структуры в будущем представляет собой очень сложную задачу, поскольку существующие методы не позволяют получить объективную оценку в силу следующих причин:

- во-первых, большинство методов по оценке конкурентоспособности фиксируют достигнутый объектом уровень развития, так как основывается на использовании текущей информации о состоянии объекта и внешней по отношению к нему среды и опирается, главным образом, на анализ данных финансовой отчетности;
- во-вторых, для оценки будущей конкурентоспособности объектов применяются методы прогнозирования, основанные на простой экстраполяции имеющихся результатов без учета стратегии развития этих объектов, что не позволяет достигнуть высокой точности оценки;
- в-третьих, большинство методов не учитывает качественные характеристики объекта, а если учитывает, то использует при этом методы экспертных оценок, что снижает объективный характер выводов;
- в-четвертых, использование рейтинговых оценок требует разработки оценочных шкал, т. е. выбор аналогов. Кроме того, что выбор аналогов является результатом субъективной оценки, существующие аналоги, даже наилучшие, являются отражением уже достигнутого успеха и не дают ориентиров на будущее. Попытки выбора идеального объекта, не существующего в действительности, сталкиваются с отсутствием необходимой методологической базы и конкретных методик;
- в-пятых, методы, основанные на использовании рыночного подхода к оценке бизнеса (метод сделок на рынке слияний и поглощений, метод публичной компании-аналога) не могут быть использованы при оценке конкурентоспособности интегрированных структур в силу отсутствия информации, необходимой для расчетов.

В связи с вышеизложенным, проблема определения конкурентной позиции (статуса) интегрированной структуры в будущем была оценена нами как открытая, требующая специального исследования.

В стремлении разработать метод определения конкурентного статуса интегрированной структуры в будущем мы руководствовались следующим:

1. Целью развития интегрированной структуры является достижение ею максимальной экономической стоимости – максимально возможного конкурентного статуса в будущем;

2. Задача максимизации экономической стоимости – конкурентного статуса является стратегической задачей развития интегрированной структуры.

Поиск возможных подходов к определению конкурентного статуса интегрированной структуры с позиции реализации стратегии ее развития привел к пониманию того, что методологические основы решения этой проблемы находятся в сфере стратегического управления финансовым капиталом.

Согласно исследованиям, выполненным зарубежными учеными [4], конкурентный статус фирмы в будущем может быть рассчитан следующим образом:

Конкурентный статус = Уровень капиталовложений * Стратегический норматив * Норматив возможностей

В формализованном виде это соотношение выглядит следующим образом:

$$R = I^* S * C, \quad (1)$$

где R – конкурентный статус фирмы,
I – уровень стратегических капиталовложений,
S – стратегический норматив,
C – норматив возможностей.

Показатель уровня стратегических капитальных вложений (I) означает, что при условии оптимальной стратегии и мобилизационных возможностей фирмы ее конкурентный статус будет определяться отношением фактических капитальных вложений к тому уровню, который нужен для оптимальной рентабельности:

$$I = R_F/R_O = (I_F-I_K)/(I_O-I_K), \quad (2)$$

где R_F - ожидаемая рентабельность работы;
R_O - оптимальная рентабельность работы в будущем;
I_F - уровень фактических стратегических капиталовложений;
I_K - критическая точка объема;
I_O - точка оптимального объема.

В связи с тем, что понимание важности уровня стратегических капиталовложений сложилось сравнительно недавно, поэтому удовлетворительные приемы его оценки еще не разработаны. Таким образом, предлагаемая модель оценки стратегических капиталовложений нуждается в совершенствовании.

Фактор S определяется конкурентной стратегией, которую фирма приняла к реализации.

В общем виде конкурентную стратегию фирмы можно описать при помощи следующих характеристик: продуктовая дифференциация, определяющая особенности продукции данного хозяйствующего субъекта; рыночная дифференциация, определяющая особенности положения хозяйствующего субъекта на рынке, и способы обеспечения роста (политика роста). При этом эффективность конкурентной стратегии может быть выражена через соотношение оптимальной политики роста в области продуктовой и рыночной дифференциации с их достигнутым уровнем:

$$S = S_F / S_O, \quad (3)$$

где S_F - уровень действующей стратегии, балл;
S_O - уровень оптимальной стратегии, балл.

Предложенная для расчета фактора S модель, безусловно, соответствует поставленной задаче, тем не менее, она имеет один существенный недостаток: уровень действующей и оптимальной стратегии, а также сама оптимальная стратегия оцениваются с субъективных позиций.

Обратимся к третьему фактору, определяющему конкурентные позиции фирмы – к ее потенциалу. Потенциал фирмы формируется под влиянием ряда факторов, которые в совокупности определяют ее возможности в успешной реализации стратегии. Под этими факторами понимаются: общее управление, финансовое управление, маркетинг, производство, НИОКР. Потенциал фирмы предлагается определять по формуле:

$$C=C_F/C_O, \quad (4)$$

где C_F - текущий потенциал;
C_O - потенциал, необходимый для оптимальной стратегии.

При этом, так же как и в предыдущей модели, оценку ее элементов рекомендуется осуществлять на основе субъективных суждений.

Вычисленные количественные значения предлагается переводить в качественные на основе оценочной шкалы. Суть этих предложений сводится к следующему. Если каждый из трех показателей окажется равным единице, то хозяйствующий субъект сможет обеспечить себе исключительно сильный статус и будет одним из самых эффективных. Если хотя бы один из показателей будет равен нулю, хозяйствующий субъект не получит прибыли. Так как в целом приведенная формула представляет собой произведение чисел, то шкала нелинейна. В связи с этим конкурентный статус хозяйствующего субъекта будет оцениваться внутри интервала значений по следующим группам:

0,8*0,8*0,8 = 0,512 или выше – «хороший» статус;
0,5*0,5*0,5 = 0,125 или выше – «средний» статус;
0,25*0,25*0,25 = 0,016 или выше – «слабый» статус;
ниже 0,016 – проблемный статус.

Давая оценку научным исследования зарубежных ученых в области определения конкурентного статуса фирмы в будущем, считаем целесообразным отметить следующее. Методологический подход авторов к оценке конкурентного статуса фирмы на основе уровня стратегических капитальных вложений, сферы их вложений и условий потребления полностью соответствует теориям экономического роста, теориям ценности фирмы и

теориям конкурентоспособности и поэтому отвечает поставленным в нашем исследовании задачам. В то же самое время предложенная ими модель оценки конкурентного статуса имеет следующие недостатки:

1. В модели не даны рекомендации по определению объема, критической и оптимальной точки стратегических капиталовложений;

2. Оценка второго и третьего фактора делается на основе субъективных суждений, заключающихся в придании критериальных значений нескольким факторам.

Таким образом, использование предложенного учеными методологического подхода к определению конкурентного статуса хозяйствующего субъекта с позиции стратегического управления финансовым капиталом потребовало его развития и доведения до уровня научно-обоснованного метода путем решения следующих задач:

- определение объема, критической и оптимальной точки стратегических капиталовложений;
- разработка объективных оценок уровня второго и третьего фактора в модели конкурентного статуса.

Рассмотрим более детально каждую из этих задач.

Определение уровня (I), критической (I_K) и оптимальной точки (I_O) стратегических капиталовложений

Согласно экономической теории под критической точкой будем понимать объем инвестиций, обеспечивающий нулевой рост, т.е. простое воспроизводство. Применительно к хозяйствующему субъекту, критическая точка инвестиций будет равна величине амортизационных отчислений. Разность инвестиций и амортизационных отчислений равна чистым инвестициям. Этот показатель присутствует в статистических данных в готовом виде, поэтому будем использовать именно его.

Под оптимальным объемом инвестиций применительно к описанию макроэкономической ситуации понимается объем, обеспечивающий оптимальный экономический рост. Таким образом, оптимальный объем инвестиций следует определять исходя из достижений теорий экономического роста.

Одним из вариантов моделей экономического роста, удовлетворяющих требованиям по точности для данного исследования, является модель Солоу, которая проанализирована в [5]. Основой модели является производственная структура, работа которой описывается производственной функцией X=F(K, L), устанавливающей зависимость между объемом выпуска X и двумя факторами производства: K – капитал, L – труд.

Упрощенная модель экономической системы изображена на рис. 1.

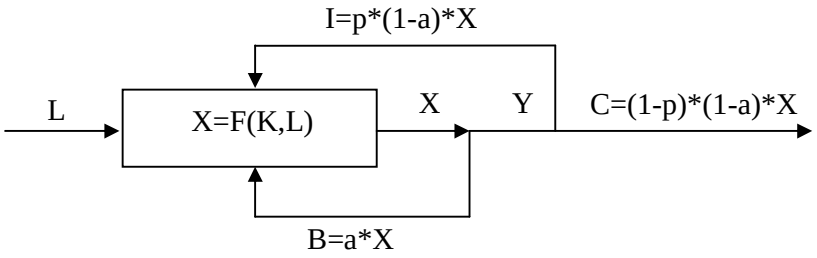

Рис. 1. Упрощенная модель экономической системы

(a – доля промежуточного продукта в выпуске, p – доля инвестиций в конечном продукте (норма накопления)).

Согласно рис. 1, произведенный продукт X разделяется на промежуточный продукт B, направляемый назад в производственный цикл, и конечный продукт Y. Конечный продукт разделяется на инвестиции I, направляемые в производство, и потребление C. Таким образом, полезным выходом экономики является только конечный продукт C. Поэтому

экономический рост в указанной модели характеризуется скоростью роста потребления C. Рост потребления происходит одновременно с ростом всех остальных показателей.

Вопрос о сопоставлении текущих и будущих значений показателей решается следующим образом. Для экономики характерен экспоненциальный рост (рост по сложным процентам), поэтому рост показателей задается уравнением:

$$Z(t) = Z_0 e^{Vz \cdot t}, \quad (5)$$

где Z – экономический показатель;

Z_0 – значение показателя в начальный момент времени;

V_Z – скорость роста показателя.

Максимизация роста потребления сводится к максимизации показателя V_C. Учитывая, что рост экономики происходит одновременно с ростом рабочей силы L, растущей по экспоненциальному закону, конечным критерием оптимальности выступает среднедушевое потребление C/L.

Применение экспоненциальных функций роста делает модель мультипликативной. Поэтому для облегчения анализа в качестве производственной функции используется также мультипликативная производственная функция вида:

$$F(K,L) = A \cdot K^{a} \cdot L^{b}, \quad (6)$$

где A, α, β - коэффициенты производственной функции.

При этом α и β имеют смысл эластичности выпуска по фондам и по труду соответственно.

Мультипликативная производственная функция и мультипликативная модель экономического роста удобны тем, что:

- во-первых, они отражают рост по сложным процентам, что характерно для экономики;
- во-вторых, после логарифмирования переменных, входящих в модель, она превращается в линейную.

Производственная функция также превращается в линейную:

$$\ln(X) = \ln(F(K,L,)) = \ln(A) + a \cdot \ln(K) + b \cdot \ln(L), \quad (7)$$

что позволяет найти коэффициенты A, α, β методом многофакторной линейной регрессии.

Анализ модели, проведенный в [5] показал, что для максимизации удельного накопления необходимо выполнение условия p=α, то есть норма накопления должна быть равна эластичности выпуска по фондам.

Используя соотношение p=I/Y, в формуле (2) можно перейти от абсолютных показателей к относительным:

$$I = \frac{I_F}{I_O} = \frac{\frac{I_F}{Y}}{\frac{I_O}{Y}} = \frac{p_F}{p_O}, \quad (8)$$

где: p_F и p_O – фактическая и оптимальная норма накопления соответственно.

Оптимальную норму накопления можно взять непосредственно из производственной функции (если она известна), либо определить по формуле эластичности:

$$p_O = a = \frac{\%\Delta Y}{\%\Delta K} = \frac{K \cdot \Delta Y}{Y \cdot \Delta K}, \quad (9)$$

где: $\%\Delta Y, \%\Delta K$ - относительный прирост выпуска и основных фондов соответственно,

$\Delta Y, \Delta K$ - абсолютный прирост выпуска и фондов.

Разработка объективной оценки стратегического норматива (S)

В соответствии с методологическим подходом, взятого нами за основу, решение данной задачи предполагает выявление наиболее конкурентных секторов (или отраслей) экономики с позиции политики роста.

При этом для оценки конкурентной позиции секторов (или отрасли) целесообразно использовать два показателя:

1) доля валовой добавленной стоимости (ВДС) сектора (или отрасли) в выпуске – оценка продуктовой дифференциации;

2) темпы роста валового внутреннего продукта (ВВП) сектора (или отрасли) - оценка рыночной дифференциации.

Таким образом, оценка стратегического норматива сводится к вычислению комплексного показателя на основе указанных выше.

В специальной литературе и на практике применяются различные методики сравнительной комплексной оценки экономических явлений и процессов на основе частных показателей, но большинство из них построено на сравнении с аналогом – эталоном [6]. Суть этих методов состоит в следующем.

Для одномерного случая, когда сравниваются объекты по одному показателю, выбирается объект с наилучшими значениями этого показателя (эталон) и сравнивается с другими объектами. При этом оценивается расстояние каждого сравниваемого объекта до объекта-эталона.

Для многомерного случая, когда сравнение производится по нескольким показателям, получается несколько эталонов. В таком случае для оценки близости каждого варианта к эталону используется следующая математическая аналогия: каждый объект есть точка в **n** – мерном евклидовом пространстве, координаты точки – величины показателей, по которым осуществляется сравнение. Объекты оцениваются по их удаленности от точки-эталона, т. е. условного объекта, набор показателей которого составлен из наилучших результатов, имеющихся у сравниваемых объектов. Поскольку при сравнении интерес представляет степень близости показателей к эталону, а не абсолютные значения каждого показателя, то расчет проводится в относительных величинах. При этом за единицу принимается эталонный показатель. Для того чтобы результат не зависел от количества показателей, по которым производится оценка, целесообразно сумму квадратов разделить на число показателей:

$$R_i = 1 - \sqrt{\frac{(1-a_{i1})^2 + (1-a_{i2})^2 + \ldots + (1-a_{in})^2}{n}}, \qquad (10)$$

где R_i – расстояние от i-го объекта до точки-эталона;

a_{ij} – набор координат i-го объекта в n- мерном пространстве.

Подкоренное выражение вычитается из единицы для того, чтобы в результате наилучшая ситуация соответствовала 1, а наихудшая - 0.

Полученное значение используем как измеритель стратегического норматива по каждому сектору (или отрасли). Тогда по нескольким секторам (отраслям) стратегический норматив будет рассчитываться как взвешенная сумма, где в качестве весового коэффициента используются инвестиции:

$$S = \frac{\sum_{i=1}^{m} R_i \cdot I_{if}}{\sum_{i=1}^{m} I_{if}}, \qquad (11)$$

где m – число секторов (или отраслей),

R_i – комплексная оценка конкурентной позиции i-го сектора (или отрасли) экономики страны;

I_{if} – фактический объем инвестиций в i-ый сектор (или отрасль) региона.

Разработка норматива возможностей (С)

Как указывалось выше, эффективность реализации принятой стратегии напрямую связана с успешным функционированием подразделений интегрированной структуры – потребителей стратегических капитальных вложений в будущем. Исходя из этого, норматив возможностей интегрированной структуры может быть определен из соотношения:

$$C=C_F/C_O\,, \qquad (12)$$

где C_F - фактический потенциал подразделений интегрированной структуры - потребителей капитальных вложений;

C_O - оптимальный потенциал подразделений - потребителей капитальных вложений.

На практике исчисление данного показателя для интегрированной структуры сопряжено с большими трудностями комплексной оценки потенциала множества наполняющих ее хозяйствующих субъектов. Кроме того, в настоящий момент не существует общепризнанной эффективной методики оценки такого потенциала, несмотря на то, что исследования в этом направлении ведутся достаточно активно [7]. В связи с этим в сложившихся условиях, на наш взгляд, при оценке норматива возможностей целесообразно опираться на опыт, накопленный профессиональными участниками рынка кредитов, которые в своей текущей деятельности на протяжении длительного периода систематически под контролем государства занимаются оценкой потенциала своих клиентов – хозяйствующих субъектов из разных секторов экономики.

В соответствии с нормативной базой Банка России [8] выданные заемщикам ссуды и приравненные к ним задолженности классифицируются на:

- стандартные ссуды (отсутствие кредитного риска),
- нестандартные ссуды (умеренный кредитный риск),
- сомнительные ссуды (значительный кредитный риск),
- проблемные ссуды (высокий кредитный риск),
- безнадежные ссуды (отсутствует вероятность возврата ссуды в силу неспособности или отказа заемщика выполнять обязательства по ссуде).

Оценка кредитного риска производится кредитной организацией с использованием результатов комплексного и объективного анализа деятельности заемщика с учетом его финансового положения, качества обслуживания заемщиком долга по ссуде, а также всей имеющейся информации о любых рисках заемщика, включая сведения о внешних обязательствах заемщика, о функционировании рынка (рынков), на котором (которых) работает заемщик.

Классификация ссуд и приравненных к ним задолженностей в соответствии с требованиями Банка России, которые являются едиными для всех кредитных организаций страны по отношению ко всем хозяйствующим субъектам, имеет важное методологическое значение, поскольку позволяет рассчитать индикаторы капиталовложений, отражающие как рисковые, так и безрисковые вложения.

Как следует из приведенной классификации, стандартные ссуды (ссуды высшей категории качества) выдаются хозяйствующим субъектам с наивысшим потенциалом. В связи с этим удельный вес выданных стандартных ссуд в общем объеме ссудной и приравненной к ней задолженности можно использовать в качестве индикатора фактического потенциала интегрированной структуры в целом. Соответственно в качестве индикатора оптимального потенциала можно использовать весь объем ссудной и приравненной к ней задолженности. Смысл этого индикатора будет заключаться в том, что все заемщики в интегрированной структуре имеют наивысший потенциал.

Таким образом, уровень норматива возможностей для интегрированной структуры можно рассчитать по формуле:

$$C=C_F/C_O, \qquad (13)$$

где C_F – объем стандартных ссуд, выданных хозяйствующим субъектам – подразделениям интегрированной структуры;

C_O – объем ссудной и приравненной к ней задолженности.

Исходя из полученных формул для расчета каждого фактора, используемого в уравнении (1), можно достаточно легко рассчитать конкурентный статус интегрированной структуры. При этом сохраняются критерии градации конкурентного статуса, предложенные выше.

Практические аспекты формирования финансовой стратегии

Важно отметить, что предложенная методология определения конкурентного статуса может быть использована не только для интегрированных структур, но и для субъектов федерации, а также отдельных секторов экономики. В частности, расчеты, выполненные для Нижегородского региона, показали, что конкурентный статус этого субъекта федерации составляет R = 0,54*0,77*0,50 = 0,208. Это соответствует категории «средний статус». При этом для перехода в категорию «хороший» региону недостает стратегических инвестиций в размере 23,55 млрд. руб. (0,8*0,26*48,49/0,14–48,49 = 23,55) и доли стандартных ссуд в ссудной и приравненной к ней задолженности в размере 30 п.п.

В то же самое время конкурентная позиция банковской системы Нижегородского региона получила оценку R= 0,55 *0,65 * 1,0 = 0,358; что также соответствует категории «средний статус». При этом для перехода в новую категорию требуется увеличение уровня стратегических инвестиций в банковский сектор до 11,37 млрд. руб.

Использованная литература:

1. Карпухина, Е.А. Международные стратегические альянсы. Опыт исследования / Е.А. Карпухина – М.: Изд-во «Дело и сервис». - 2004. - 176 с. - ISBN 5-8018-0237-1.
2. Фатхутдинов, Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р. А. Фатхутдинов – М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002. – 892 с. - ISBN 5-94462-137-0.
3. Белолипецкий, В.Г. Финансы фирмы: Курс лекций / В.Г. Белолипецкий / Под ред. И. П. Мерзлякова. – М.: ИНФРА-М, 1998.- 298 с. - ISBN 5-86225-574-5.
4. Ансофф, И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. / И. Ансофф / Науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с. - ISBN 5-282-00652-9.
5. Колемаев, В. А. Математическая экономика: Учебник для вузов/ В. А. Колемаев – М.: ЮНИТИ, 1998. – 240 с. – ISBN 5-238-00008-1.
6. Экономический анализ. (Теория, история, современное состояние, перспективы) / М. И. Баканов и др. – М.: «Финансы», 1976. - 264 с.
7. Юрлов, Ф.Ф. Оценка экономического состояния хозяйствующих субъектов для инвестирования: Монография / Ф.Ф. Юрлов, С.Н. Яшин, Н.И. Яшина - Н. Новгород: НГТУ, 2001. - 145 с.
8. Положение ЦБР от 26 марта 2004 г. N 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности».

Аннотация. *Обосновывается необходимость формирования финансовой стратегии интегрированной структуры, исходя из заданного конкурентного статуса. Предлагается методология определения конкурентного статуса интегрированной структуры. Рассматриваются прикладные аспекты предложенной методологии.*

Сведения об авторе:

Господарчук Галина Геннадьевна – зам. заведующего кафедрой «Банки и банковское дело» финансового факультета Нижегородского государственного университета им. Н. И. Лобачевского, кандидат экономических наук, доцент.

Контактные телефоны:
рабочий (8312) 33-65-71,
сотовый 8-903-847-73-44
домашний (8312) 24-26-29.
E-mail: sergeyg1@yandex.ru