

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Пензенский государственный университет» (ПГУ)

Кафедра «Экономика и финансы»

Перспективы развития предприятий
в условиях инновационной направленности
ЭКОНОМИКИ

Материалы IV Международной научно-практической
конференции

г. Пенза, 23 мая 2018 г.

Под редакцией В. И. Будиной, А. Н. Опекунова

Пенза
Издательство ПГУ
2018

УДК 338 (460)

П27

Перспективы развития предприятий в условиях инновационной направленности экономики : материалы IV Междунар. науч.-практ. конф. (г. Пенза, 23 мая 2018 г.) / под ред. В. И. Будиной, А. Н. Опекунова. – Пенза : Изд-во ПГУ, 2018. – 198 с.

ISBN 978-5-907018-97-6

Изложены проблемы и перспективы развития предприятий и отраслей экономики в современных условиях. Авторами рассмотрены различные аспекты деятельности субъектов предпринимательской деятельности с учетом требований инновационной направленности развития страны в целом и Пензенской области в частности.

Издание будет полезно для обучающихся старших курсов, аспирантов, преподавателей экономических вузов, научных и практических работников, специализирующихся в области экономики и финансов предприятий.

УДК 338 (460)

ISBN 978-5-907018-97-6

© Пензенский государственный университет, 2018

Оргкомитет конференции

Председатель:

В. И. Будина – кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Члены оргкомитета:

О. А. Лузгина – доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета;

О. С. Кошевой – доктор технических наук, профессор кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета;

Х. Д. Хусенов – заместитель директора по учебной части ГУ «Матчинский сельскохозяйственный колледж» Республики Таджикистан;

А. С. Журавский – УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия» г. Горки Республики Беларусь.

Ответственный секретарь:

А. Н. Опекунов – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Е. В. Фудина, Х. Д. Хусенов

Аннотация: рассматриваются приоритеты инновационного развития экономики, в частности сельского хозяйства, предлагаются методы государственного регулирования.

Ключевые слова: инновации, методы, регулирование, развитие.

Развитие кризисных явлений в научно-технической сфере РФ вызвано рядом весомых причин институционального характера, среди которых следует выделить: обостряющиеся бюджетные противоречия и увеличивающийся уровень недофинансирования науки, низкий уровень деловой активности в реальном секторе экономики, что предопределяет неспособность предпринимательского сектора генерировать и реализовывать серьезные инновационные проекты, преимущественно сырьевой структурой экономики страны.

Задачи, поставленные Президентом России в майском послании, направлены на создание высокотехнологичных рабочих мест, повышение производительности труда, модернизацию производственной базы. Реализация этих задач несомненно потребует инновационных решений, повышающих уровень общественного развития в целом [4].

В отечественной экономике не раз ставились задачи инновационного развития. Однако их решение зачастую сталкивалось с проблемами неэффективного управления. Поэтому одним из важнейших условий формирования инновационной направленности экономики сегодня является разработка и планомерное внедрение системы мер государственной поддержки [1].

Основными направлениями государственной поддержки инновационной деятельности должны стать не только стимулирование создания и внедрения инновационных разработок и продуктов, но также и защита интеллектуальной собственности, помощь в создании и регистрации товарных знаков, патентов и т.п. В связи с этим немаловажную роль в процессе государственного регулирования должны выполнять правовые акты, регулирующие порядок создания и внедрения инноваций, а также иные акты, нацеленные на создание рыночной инновационной инфраструктуры.

Поэтому к основным направлениям государственного регулирования инновационного развития экономики мы относим:

1. Формирование специализированных структур в новом Правительстве РФ и делегирование им соответствующих полномочий в области регистрации инновационных продуктов и защите интеллектуальной

собственности (Реформирование – Российское агентство по патентам и товарным знакам, Министерство науки и технологий РФ).

2. Создание специальных фондов, образуемых за счет налоговых отчислений и бюджетных ассигнований (Российский фонд фундаментальных исследований, Российский гуманитарный научный фонд).

3. Разработка, реализация, финансирование целевых инновационных программ.

4. Финансирование на возвратной основе, инвестирование бюджетных средств в инновационные проекты, прошедшие конкурсный отбор.

5. Установление правил учета, оценки инноваций.

6. Определение порядка ускоренной амортизации отдельных видов имущества (ускоренная амортизация является способом быстрого накопления амортизационных начислений, повышения возможности списания устаревшего оборудования и замены его новым, что стимулирует вложение средств в инновации).

7. Проведение налоговой политики, направленной на создание благоприятных условий для осуществления инновационной деятельности.

8. Страхование финансовых рисков с постепенным расширением перечня страховых рисков, с включением в него технических и других рисков, связанных с реализацией инновационных проектов.

9. Информационное обеспечение инновационной деятельности.

10. Государственная поддержка малого инновационного предпринимательства, в частности через Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере [3].

Система методов государственного регулирования инновационной деятельности в сельском хозяйстве представлена на рис. 1.

Достаточно обширный перечень возможных форм господдержки инноваций в РФ не означает, что они все являются реальными и действенными инструментами повышения инновационного уровня российской экономики, а является косвенным подтверждением того, что в России еще не сложилась эффективная модель господдержки инноваций. Это, в свою очередь, позволяет с большой долей уверенности предположить, что в РФ в настоящее время отсутствует адекватная модель менеджмента, которая бы в полной мере отражала особенности национального менталитета.

Наиболее популярные механизмы господдержки инноваций в РФ: участие в ФЦП, предполагающих финансирование государством проведения научных исследований и разработок корпорациями; участие компаний в проектах, которые предполагается выполнять в рамках инновационного центра «Сколково»; совместные проекты компаний с «Роснано», проектов компаний совместно с вузами; работа особых экономических зон.



Рис. 1. Система методов государственного регулирования инновационной деятельности в сельском хозяйстве

Библиографический список

1. Бондин, И. А. Использование основных резервов повышения эффективности сельскохозяйственного производства в современных условиях / И. А. Бондин // Нива Поволжья. – 2014. – № 2 (31). – С. 105–110.
2. Гордеев, А. А. Инновационное развитие сельского хозяйства / А. А. Гордеев, Л. Г. Гордеева // Научно-образовательная среда как основа развития агропромышленного комплекса и социальной инфраструктуры села : материалы Междунар. науч.-практ. конф. (посвящ. 85-летию ФГБОУ ВО Чувашская ГСХА). – Чебоксары : ФГБОУ ВО Чувашская ГСХА, 2016. – С. 555–559.
3. Фудина, Е. В. Система эффективности показателей государственной поддержки сельского хозяйства / Е. В. Фудина, И. С. Курмаева // Вклад молодых ученых в аграрную науку : сб. Междунар. науч.-практ. конф. – Кинель : РИЦ СГСХА, 2016. – С. 505–508.
4. Фудина, Е. В. Особенности инноваций в агропромышленном комплексе / Е. В. Фудина, И. С. Курмаева / Инновационные идеи молодых исследователей для агропромышленного комплекса России : сб. материалов Всерос. науч.-практ. конф. молодых ученых. – 2017. – С. 235–237.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФРАНЧАЙЗИНГА И СОБСТВЕННОГО БИЗНЕСА

Р. Р. Абубякарова, Ю. Р. Абубякарова, Г. Ю. Куряева

Аннотация: проведен сравнительный анализ двух форм организации бизнеса: франшиза и собственный бизнес.

Ключевые слова: франшиза, франчайзинг, собственный бизнес, трейдерская марка.

Многочисленные начинающие предприниматели задаются вопросом: приобрести готовый бизнес, франшизу или создать собственное дело с нуля? В этой статье мы проанализируем характерные черты абсолютно всех вариантов. Создание своей фирмы с нуля отбирает немало денег и сил, зачастую не принося в результате прогнозируемой выгоды. По этой причине многочисленные предприниматели начинают серьезно анализировать вариант приобретения действующего предприятия. Но, как оказывается, и данный путь имеет свои минусы.

На сегодняшний день существует два способа действующего бизнеса:

1. Начать свой бизнес.
2. Франчайзинг, в результате которого предприниматель (франчайзи) приобретает возможность на применение в коммерческих целях трейдерской марки и технологий компании (франчайзера), являющейся их правообладателем.

Что такое франшиза и как она работает.

Франчайзинг (франшиза) – это метод организации бизнеса, при котором тиражируется ранее испытанная и доказавшая собственную результативность на практике бизнес-модель. Франчайзер – это фирма, передающая собственным партнерам, которых называют франчайзи, права на применение данной бизнес-модели, а также способы и рекомендации для её развития. При этом франчайзер дает партнеру собственный бренд либо товарный знак, учит способам ведения бизнеса. А франчайзи взамен выплачивает ему паушальный взнос и лицензионный платеж. Многочисленные популярные всемирные компании являются одновременно и крупными франшизами, к примеру «Макдоналдс», Subway, «Баскин Робинс», «Синабон» и прочие.

Преимущества франчайзи:

- 1) Для начинающего предпринимателя получение выгодной франшизы на уже работающий бизнес с готовым бизнес-проектом, сметой затрат, рекомендациями по оборудованию, размещению, выбору сотрудников, продвижению и логистике дает возможность существенно уменьшить риски. Согласно статистике при независимом формировании

собственного бизнеса из 10 фирм вынесут все тяготы только лишь 3, с франчайзингом «выживаемость» увеличивается до 8 из 10.

2) Приобретая франшизу, предприниматель приобретает не только завершённый бизнес-проект, поддержку в плане советов, организации поставок, однако ещё и вероятность функционировать под популярным брендом, который ранее смог охарактеризовать себя и пользуется лояльностью потребителя. Подобным способом, приобретая франшизу, возможно сэкономить на первоначальных маркетинговых программах и рекламе.

3) Благополучно функционировать согласно выгодной франшизе может даже предприниматель, какой не обладает ярким предпринимательским талантом, так как креатива от него не требуется. Довольно быть крепким менеджером, для того чтобы бизнес по франшизе формировался и приносил ожидаемую выгоду.

4) Поскольку фирмы, работающие по франшизе имеют наилучшую выживаемость, то и взаимодоверие к ним заимодавцев наиболее высочайшее. Считается, то что франчайзи легче получить кредит на формирование бизнеса на выгодных условиях, чем тем предпринимателям, которые стараются совершенствовать собственный бизнес. Помимо данного, собственник франшизы способен выступить гарантом при получении франчайзи кредита, ведь он также заинтересован в успешном формировании бизнеса.

5) Для того, чтобы открыть бизнес согласно франшизе, не надо иметь большой первоначальный основной капитал. Имеются франшизы «на любой кошелек». Для того, чтобы приобрести франшизу с наименьшими вложениями, иногда достаточно обладать до 100–150 тыс. руб., но возможно приобрести и за 10 миллионов руб.

6) Начиная собственный бизнес с нуля, трудно просчитать экономические возможности его развития. Работая согласно франшизе значительно легче распланировать предстоящие затраты и прибыли, основываясь на опыт других франчайзи, ведущих бизнес в других мегаполисах.

7) Предприниматель, купивший франшизу, никак не расходует на изучения рынка, так как этим уже занимается его франчайзер. Это ещё одно превосходство в бизнесе согласно франшизе, согласно сравнению с началом своего дела с нуля.

Работа согласно приобретенной франшизе имеет немало плюсов. Но и франчайзинговая концепция не даёт совершенной гарантии, что уже действующий бизнес будет благополучно развивается в определенном городке либо районе. Многие станет находиться в зависимости от спроса на этот тип продукта либо услуг, покупательской возможности жителей и иных условий. Однако есть и минусы, какие необходимо знать, в первую очередь чем приобрести выгодную на первый взгляд франшизу известного бренда.

При абсолютно всех собственных плюсах франчайзинг имеет ряд минусов, к каким можно отнести:

1. Цена франшизы. Она формируется из первоначального разового, называемого паушальным, и регулярных отчислений с выручки (лицензионный платеж). Нежели известнее бренд, тем больше запросят за его аренду. Стоимость может меняться с нескольких тысяч вплоть до некоторых сотен тысяч долларов.

2. Строгий надзор со стороны франчайзера. С момента заключения соглашения франшизы вы будете лишены способности создавать бизнес по собственному усмотрению. Все без исключения ваши действия не должны выходить за рамки подписанного договора, а в нем ваш компаньон постарается предусмотреть более выгодные требования для себя и менее интересные для вашей фирмы.

3. Потребность исполнения конкретных условий уже на этапе заключения договора. К примеру, франчайзер первоначально способен выставить строгие условия к помещению либо заставить вас инвестировать конкретную сумму денег в развитие бизнеса, заставить выставлять собственный продукт на самом выгодном месте или же вообще обязать вести торговлю только им.

4. Приобретение продукта только у франчайзера, в том числе и при условии завышенных цен. Это уменьшит рентабельность вашей фирмы, но с договором не поспоришь.

5. Угроза разорения или перемены владельца франчайзера. И в первом, и в втором случае имеется возможность перемены условий договора (и вряд ли они будут переписаны в вашу пользу) либо его расторжения и прекращения сотрудничества. Такой исход дела приведет к крушению бизнеса, пребывающего в полной зависимости от торговой марки франчайзера, так как вы станете работать под вывеской и реализовать продукты франчайзера, а также благодаря ему будете избавлены от конкуренции.

Плюсы собственного бизнеса

Одним с наиболее очевидных плюсов считается абсолютная независимость. Все без исключения решения принимаете только лишь вы, все зависят только лишь от вас. По сути, можете совершать все то что пожелаете. Однако нужно выделить, то что теперь на ваши плечи ложится большая обязанность, и одно неверно установленное решение может поставить крест на вашем предприятии. Поэтому начинать свое дело нужно тем, кто может взять на себя обязанность, осуществлять решения без помощи других, а не перекладывать все на находящихся вокруг.

Следующая позитивная сторона собственного бизнеса, на мой взгляд, самая важная, то что сейчас вы сможете заниматься любимым делом. Как правило это крайне редко получается при работе на кого-то. От занятия любимой работы вы будет приобретать наслаждение, и

стремиться совершать её все правильнее и правильнее. А это хорошо станет воздействовать на формирование вашего коммерциала.

Еще один плюс – это свободный график. Теперь вы сами станете планировать свое время, и функционировать столько, сколько считаете необходимым. Однако никак не нужно обольщаться, так как для того чтобы на самом деле достичь преуспеяния вам придется функционировать ещё больше, чем вы это осуществляли, трудясь на кого-то.

Минусы личного бизнеса

Теперь нужно немножко отметить о минусах. В главную очередь, необходимо понимать, что начиная собственный бизнес, для вас будет необходимо существенно изменить уклад своей жизни, пожертвовать многочисленными приятными мелочами, так как на них не будет оставаться ни сил, ни времени. Будете готовы функционировать в 2 раза больше, чем вы это делали на работе по найму. И позабудьте об отпуске на ближайшие пару лет. Так же это расходы, особенно на первоначальном периоде развития собственного коммерциала, так, любому работнику для продвижения вашей компании потребуется промо сумка и прочие свойства маркетинга.

Начиная собственный бизнес, вы начинаете новую жизнь. Не бойтесь проблем, устанавливайте цели и достигайте их. Успехов вам. И не забывайте, что достигает тот, кто на самом деле желает.

Создание своего процесса с нуля – это непростой и длинный процесс, какой потребует наличия средств и времени. Наиболее трудным считается первоначальный промежуток. Как минимум, необходимо зарегистрировать ИП. Однако учитывайте, индивидуальный предприниматель не способен работать некоторыми видами деятельности. Тогда потребуется оформление ООО. Немаловажно и то, что для раскрытия серьезного коммерциала, к примеру, в области производства, необходимо получить оборудование, а оно, как известно, стоит немалых денег.

На пути попадаются разнообразные подводные камни, для ликвидации которых потребуется упорство, терпеливость и выкладка на 100%. Подготовившись ко всему этому, вполне вероятно сформировать собственное высокодоходное дело.

Бизнес с нуля – это огромный риск

Независимо от этого, решите вы покупать готовую компанию или получить франшизу, следует заранее исследовать все «за» и «против» такого шага. Получите максимум информации от деловых партнеров приобретаемой компании, иных франчайзи, старайтесь предоставить рыночную оценку коммерциалу и просчитать возможные опасности. Только тогда приобретение будет успешным.

Библиографический список

1. Алексейчева, Е. Ю. Экономика организации (предприятия) : учеб. для бакалавров / Е. Ю. Алексейчева, М. Д. Магомедов. – М. : Дашков и К°, 2016. – 292 с.

2. Канакина, В. А. Межфирменная интеграция как одна из форм кооперации / В. А. Канакина, А. В. Понукалин // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2015. – № 4. – С. 246–257.

3. Иванилова, С. В. Экономика гостиничного предприятия : учеб. пособие для бакалавров / С. В. Иванилова. – М. : Дашков и К°, 2016. – 216 с.

4. Экономика предприятия : учебник / под ред. В. Я. Горфинкеля. – М. : ЮНИТИ, 2016. – 663 с.

5. Экономика предприятия. Тесты, задачи, ситуации : учеб. пособие / под ред. В. Я. Горфинкеля, Б. Н. Чернышева. – М. : ЮНИТИ, 2015. – 335 с.

РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Л. Г. Аннадурдыева, Г. Ю. Куряева

Аннотация: рассматривается понятие финансовой политики предприятия, представлены ее главные цели и основные направления формирования, определяется роль и место финансовой политики в управлении организацией, определяются моменты, оказывающие влияния на финансовую деятельность организации, предлагаются мероприятия по повышению эффективности финансовой политики организации.

Ключевые слова: финансовая политика, финансовая стратегия, финансовая тактика, финансовые ресурсы, финансово-экономическая деятельность.

Известно, что в настоящее время, в условиях нестабильной рыночной экономики многие предприятия испытывают трудности, связанные с дефицитом финансовых ресурсов. В большинстве коммерческих организаций отсутствует финансовое планирование, а принимаемые руководством решения по организации финансово-хозяйственной деятельности не обосновываются соответствующими расчетами и носят интуитивный характер [2].

В известной степени внимание к составлению финансовых планов на предприятиях нашей страны было ослаблено из-за подавляющего влияния внешних сил и обстоятельств: высокой инфляции, финансовых кризисов, частых изменений и корректировок нормативно-правовой базы организаций, разрыва хозяйственных связей и прочего. Во многих коммерческих организациях плановая работа осуществляется только на короткий промежуток времени и сводится к определению более или менее точного размера авансовых взносов налоговых платежей. Однако слишком короткий горизонт планирования со временем превращается в барьер для развития бизнеса и ведет к банкротству предприятий [2].

Для устранения данной проблемы предприятию необходим такой механизм управления финансовой деятельностью, с помощью которого

оно будет добиваться поставленных тактических и стратегических целей его деятельности.

Развитие финансового направления организации, а также создание механизма достижения поставленных целей при помощи финансовых ресурсов осуществляется посредством финансовой политики.

Финансовая политика предприятия – совокупность мероприятий по целенаправленному формированию, организации и использованию финансов для достижения целей предприятия [3].

Основной целью финансовой политики предприятия является создание эффективной системы управления финансовыми ресурсами, обеспечивающей достижение стратегических и тактических целей, направленных на получение максимальной прибыли, финансовой устойчивости и привлекательности предприятия.

Применение совершенного финансового планирования и его использование в настоящий момент сдерживает нестабильность рыночных отношений, проявляющаяся в глобальных изменениях во всех сферах общественной жизни, и незначительная доля организаций, обладающая финансовыми возможностями для проведения финансовых разработок.

Как правило, малые и средние организации не имеют достаточного количества финансовых ресурсов, для привлечения высококвалифицированных специалистов, обеспечивающих широкомасштабное финансовое планирование, поэтому возникает необходимость в привлечении заемных финансовых средств, для обеспечения финансово-хозяйственной деятельности организации.

Следовательно, при выборе финансового решения для начала необходимо определить следующие моменты:

- изменение показателей оказывающих влияние на финансовое состояние организации на текущий период и длительную перспективу;
- оценка текущих доходов и затрат;
- определение условий реализации решения;
- оценка возможности реализации данного варианта решения и его последствия.

Финансовая политика организации определяется финансовой стратегией и финансовой тактикой. Финансовая тактика обладает гибкостью, что позволяет организации обеспечивать быстрое реагирование на изменение внешней среды и принимать своевременные решения в конкретной ситуации и при существующих условиях. Финансовая стратегия напротив, представляет собой систему мероприятий, направленных на развитие финансовой деятельности организации на длительную перспективу. Финансовая тактика и финансовая стратегия связаны между собой, следовательно, принятые краткосрочные решения не должны противоречит финансовой стратегии предприятия, а напротив, способствовать достижению поставленных целей.

Тем не менее, не следует понимать временные тактические отступления от стратегических целей как препятствие стратегии, если в более отдаленном периоде они принесут большой эффект. Например, при реализации цели максимизации прибыли на длительный период развития предприятия может потребоваться увеличение расходов и снижение прибыли в краткосрочной перспективе, что не противоречит, а способствует оптимальному осуществлению финансовой стратегии.

Не вызывает сомнений утверждение о том, что для расширения рынка, гарантирующего увеличение прибыли в долгосрочном периоде, может потребоваться увеличение инвестиционных расходов, а значит, и снижение прибыли в текущем периоде. [2]

При помощи финансовой политики осуществляется управление финансовыми и денежными потоками. Поступление необходимых для предприятия денежных средств обеспечивается посредством регулирования финансового потока, который влияет на изменение и уменьшение денежного потока.

В целях повышения эффективности финансовой политики организации могут быть проведены следующие мероприятия:

- разработать оптимизированную концепцию управления финансовыми ресурсами, сочетающую в себе высокую доходность и защиту от рисков;
- определить направления использования финансовых ресурсов на настоящий момент и на ближайшую перспективу;
- максимизировать прибыль как источник роста;
- повысить деловую активность предприятия, путем повышения его финансовой устойчивости.

Поиск новых путей развития финансовой деятельности организации требует новых вложений капитала, что не всегда является результативным, при нестабильной рыночной экономике, так как требует от организации быстрого реагирования и распределения финансовых ресурсов в этом направлении.

Эффективность финансовой политики организации является основой повышения рентабельности предприятия, достигаемой посредством принятия грамотных финансовых решений, осуществлением необходимых инвестиций, формированием резервных фонды и пр.

Таким образом, можно сделать вывод, что рентабельность предприятия, эффективность его функционирования, финансовая устойчивость и инвестиционная привлекательность зависят от грамотно разработанной и реализованной финансовой политики предприятия, которая направлена на рост финансовых ресурсов фирмы и рост предприятия в целом.

Финансовая политика определяет место предприятия на рынке, формирует рыночную позицию, оперирует источниками финансирования и направляет их.

Библиографический список

1. Володин, В. М. Прогнозирование потенциальных угроз – основа превентивных мер финансовой безопасности организации / В. М. Володин, И. А. Сергеева // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2017. – № 1. – С. 140–148.
2. Киреев, В. Л. Финансовая политика фирмы : учеб. пособие / В. Л. Киреев. – М. : МИИТ, 2011. – 200 с.
3. Ушаков, В. Я. Финансовая политика предприятия : учеб. пособие / В. Я. Ушаков. – М. : МУ им. С. Ю. Витте, 2015. – 242 с.
4. Воронцова, Е. Г. Способы повышения конкурентоспособности российских компаний / Е. Г. Воронцова, Г. Ю. Куряева // Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации. – 2016. – С. 243–245.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

О. Д. Антонова

Аннотация: агропромышленный комплекс (АПК) имеет особое значение в экономике страны. Он относится к числу основных народнохозяйственных комплексов, определяющих условия поддержания жизнедеятельности общества. Значение его не только в обеспечении потребностей людей в продуктах питания, но в том, что он существенно влияет на занятость населения и эффективность всего национального производства.

Ключевые слова: банковское кредитование, агропромышленный комплекс, сельское хозяйство, банковское кредитование АПК, развитие АПК России, госпрограмма развития АПК, заемный капитал, процесс банковского кредитования, предоставление кредитов.

Агропромышленный комплекс Российской Федерации – это комплекс отраслей, которые имеют тесные экономические и производственные взаимосвязи, специализирующиеся на производстве сельскохозяйственной продукции.

Всемирная практика показывает, что финансы организаций, занимающихся сельским хозяйством, отличаются определенной спецификой и нуждаются в постоянном финансировании за счет заемного капитала. Длительный производственный цикл, сезонность производства и связанные с этим особенности формирования затрат и запасов в АПК отсутствуют источники для непрерывного финансирования. Использование заемного капитала позволяет значительно увеличить объем хозяйственной деятельности организации, обеспечить более эффективное использование собственных средств, ускорить обновление основ-

ных фондов. В связи с этим привлечение и использование заемных финансовых ресурсов является одним из главных аспектов финансовой деятельности организации.

На данный момент сельскохозяйственным товаропроизводителям сложно получить кредит в коммерческих банках, так как банки нацелены на работу с заемщиками, способными за непродолжительный период времени обеспечить возврат кредитных ресурсов под высокий процент. Рынок кредитных ресурсов в аграрном секторе имеет монополистический характер со стороны отдельных кредитных организаций, а сельские товаропроизводители проявляют низкую активность.

Наибольший удельный вес в кредитных вложениях банков в сельское хозяйство составляют долгосрочные кредитные вложения. При этом на сельское хозяйство, по экспертным оценкам, приходится 38,3 % полученных организациями АПК долгосрочных кредитов, остальные 61,7 % – на обслуживающие организации [1]. Поступившие средства расходуются на приобретение основных средств. В 2016 г. коэффициент обновления основных видов сельскохозяйственной техники в сельскохозяйственных организациях по сравнению с 2015 г. вырос по тракторам почти в 2 раза, зерноуборочным комбайнам – в 1,6 раза [1].

Понимая значимость заемных средств в развитии АПК России, необходимо модернизировать процесс банковского кредитования данной отрасли.

Так, как основным Банком, оказывающим предоставление кредитов организациям, занимающимся сельским хозяйством, является АО «Россельхозбанк», предлагается оптимизация и повышение эффективности деятельности Банка, а именно, всесторонняя поддержка банковского капитала (проведение государственных программ, субсидирование процентов по кредитам и т.д.).

Банковский капитал, как один из крупнейших источников финансирования сельского хозяйства, сталкивается со множеством проблем, в особенности с низким уровнем доходов, а также высоким риском невозвратности кредитов.

Расширение капитала, и, минимизация кредитных рисков возможны за счет создания взаимодействующих интегрированных формирований, в состав которых вошли бы:

- союзы кредитной кооперации;
- государственный фонд поддержки сельскохозяйственного кредита, реализующий механизм госгарантий;
- коммерческие банки, с прямой зависимостью доходов от развития агропромышленного производства.

При этом, не стоит забывать о доступности сельскохозяйственного кредитования, достичь которого можно посредством принятия ряда изменений в системе кредитования:

- 1) минимизация пакета документов заемщика;
- 2) сокращение срока рассмотрения кредитной заявки;

- 3) обеспечение дифференцированного подхода к заемщикам;
- 4) учитывать специфику деятельности сельскохозяйственных организаций;
- 5) расширить доступность кредитов для большей части заемщиков посредством смягчения требований к их финансовому состоянию;
- 6) определение оптимального размера кредита для сельскохозяйственной организации;
- 7) определение зависимости прибыли от ставки кредитования;
- 8) повышение доверия заемщиков к системе агрокредитования;
- 9) начинать погашение срочного кредита на строительство, реконструкцию и модернизацию объектов лишь с момента ввода основных фондов в эксплуатацию;
- 10) предоставлять отсрочку погашения кредита сельхозпроизводителям на фиксированный срок (год или более), с учетом финансового состояния предприятия и спецификой их деятельности;
- 11) выстраивать график гашения кредитного договора таким образом, чтобы максимальная нагрузка по платежам приходилась на периоды, когда доходы от реализации продукции максимальны.

Организация процесса кредитования должна стремиться к отлаженной и упрощенной системе предоставления кредита, возможности его возврата и снижения степени кредитных рисков, а также расширения кредитного портфеля банков. В настоящее время механизм предоставления кредита недостаточно проработан в части взаимоотношений между кредитором и заемщиком, следует учитывать сельскохозяйственные риски потери доходов при производстве продукции, связанные с приходом неблагоприятных природных событий, а также диспаритетом цен. Все это делает возврат кредитов и займов, а также процентов по ним проблематичным. Для устранения отрицательных последствий должны быть разработаны и внедрены реально действующие механизмы агрострахования.

Основными направлениями кредитной политики может стать предоставление кредитов для:

- инноваций в сельское хозяйство;
- долгосрочного инвестиционного кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей;
- кредитования субъектов малого и среднего агробизнеса, с привлечением к этому процессу кредитных кооперативов;
- инвестирования в социальную сферу села, создания рациональной инфраструктуры для сельских тружеников (жилищное строительство, газификация и пр.).

Международный опыт свидетельствует о том, что, несмотря на наличие коммерческих банков, специальные сельскохозяйственные банки все же нужны, так как для коммерческих банков сельские клиен-

ты не интересны как партнеры, которым можно доверять в силу специфического характера продукции, уровня спроса на нее, сезонности и трудоемкости производства.

В заключении необходимо отметить, что решение проблем, которые возникают при финансовом обеспечении сельскохозяйственного производства требует к себе системного и многовариантного подхода. Сельское хозяйство, в силу своей специфики, не может осуществлять расширенное воспроизводство без привлечения заемных средств, в связи с чем, становятся актуальными определение и выбор наиболее приоритетных направлений их вложения.

Библиографический список

1. Статистика: средства, поступающие из федерального бюджета на Госпрограмму развития АПК на 2013–2020 гг. – URL: gks.ru//214apk/edffsww142/ (дата обращения: 11.05.2018).
2. Тарханова, Е. А. Кредитный риск в системе управления рисками в банковской деятельности / Е. А. Тарханова, Н. А. Бабурина // Молодой ученый. – 2014. – № 6 (65). – С. 499–451.
3. Тарханова, Е. А. Современные тенденции развития банковской системы России: Аналитический аспект / Е. А. Тарханова, Н. А. Бабурина // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 10 (51). – С. 271–277.
4. Оськина, Е. В. Роль государственной поддержки банковского кредитования АПК в России / Е. В. Оськина // Молодой ученый. – 2016. – № 20. – С. 399–402.

ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ В РЕМОНТНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Т. В. Баландина, Е. В. Куницкая

Аннотация: дана оценка текущего финансового положения вагонного ремонтного депо Пенза и пути повышения эффективности его деятельности. Разработаны рекомендации по повышению эффективности и улучшению финансовых показателей деятельности по ремонту.

Ключевые слова: эффективность, финансовый анализ, рентабельность, оптимизация затрат, ремонт.

Поиск резервов повышения эффективности использования всех видов имеющихся ресурсов – одно из важнейших задач любого производства. Выявлять и практически использовать эти резервы можно только с помощью тщательного финансового экономического анализа.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия является неотъемлемой частью финансово анализа. За I квартал 2016 года произ-

веден расчет объема ремонтов грузовых вагонов по видам ремонтов на 2016 год с целью достижения бюджетных финансовых показателей [1].

Для достижения установленных бюджетных показателей ВЧДР Пенза необходимо отдавать предпочтение наиболее рентабельным видам ремонтов, таким, как деповской, уровень рентабельности продаж которого составляет 5,94 %, что на 4,71 % ниже капитального ремонта и на 3,38 % ниже текущего. При условиях жесткой конкуренции на рынке и экономического кризиса, спрос на данный вид ремонта сократился. Оптимальное число деповского ремонта вагонов при существующей загрузке производства и уровне спроса и цены на рынке составляет 2260 вагонов, рентабельность продаж составит 20 %.

Таблица 1

**Расчет планового объема вагонов по видам ремонтов
с целью достижения бюджетных финансовых показателей в 2016 году**

	Деповской ремонт	Капиталь- ный ремонт	Текущий ремонт	Факт	План
Постоянные расходы, тыс.руб.	31472	3552	15072		
Переменные расходы на 1 вагон, тыс.руб.	29,309	95,6	12,123		
Расходы по бюджету на 2016г., тыс.руб.	130901	2181	19669		
Доход (план на 2016 год), тыс.руб.	137726	3076	48000		
Объем ремонта, ваг.	2260	50	2570		
Средний доход на вагон в 1 кв. 2016 г., тыс.руб.	54,014	156,731	23,037		
Переменные расходы с учетом достижения плана по прибыли, тыс.руб.	66238	4780	31156		
Итого расходы с учетом достижения плана по прибыли, тыс.руб.	97710	8332	46228	152270	152751
Доход с учетом I кв. 2016г., тыс.руб.	122072	7837	59205	189113	188802
Отклонение по доходу, тыс.руб.	-15654	4761	11205		
Прибыль от продаж по бюджету, тыс.руб.	24361	-495	12977	36843	36051

Следующий вид ремонта, предпочтение, которому следует отдать, является текущий. Спрос на текущий ремонт достаточно велик, в связи с сокращением качества ремонта вагонов, осуществляемых в

компаниях конкурентах. Преимуществом выполнения данного ремонта является низкая доля переменных затрат на единицу вагона, в частности на заработную плату работников производственных подразделений. Данный факт интересен с точки зрения сокращения затрат, но с точки зрения кадровой политики и конкурентного преимущества на рынке трудоустройства ведет к снижению общего уровня квалификации сотрудников. При достаточно низкой стоимости текущего ремонта, уровень накладных расходов велик. Увеличение доли объема текущего ремонта приведет к сокращению накладных расходов на единицу вагона. С учетом существующей цены на рынке в 2016 году, уровнем производственной мощности и спроса на рынке потребителей услуги, произведен расчет оптимального числа текущего ремонта вагонов для достижения плановых показателей – 2570 вагонов в год. При условии сохранения уровня расходов, рентабельность продаж может составить 22 %.

Наименее рентабельным видом ремонта является капитальный, рентабельность продаж в 1 квартале 2016 года составила 1,23 %. Низкий показатель обусловлен высоким уровнем материальных затрат, накладных расходов за счет маленького спроса на рынке данного вида ремонта (срок ремонта через каждые 8–11 лет), а также низкого уровня реализации цены. С учетом спроса на капитальный ремонт вагонов в 2016 году, объем ремонта вагонов может составить 50 вагонов, что приведет к убыткам в размере 495 тыс. руб. Для получения прибыли, необходимо дополнительное привлечение собственников вагонов по более высокой цене, чем выше объем ремонта, тем ниже уровень накладных расходов на единицу вагона [3].

Направления для оптимизации расходов вагонного депо Пенза:

- сокращение непроизводительного простоя технологического оборудования, и сокращение расходов в частности по простоям вагонов на путях общего пользования;
- повышение качества ремонтов вагонов с целью сокращения затрат на гарантийное обслуживание вагонов;
- модернизация производства и внедрение новых технологических процессов, что позволит сократить время ремонта, затраты на обслуживание устаревшего изношенного оборудования;
- оптимизация структуры материально-технического обеспечения и доставки запасных частей и материалов, в том числе – контроль за величиной запасов и дебиторской задолженностью;
- установка приборов учета тепла, воды и электроэнергии на предприятии;
- сокращение расходов по содержанию здания Административного корпуса после выполнения капитального ремонта здания служебно-бытового корпуса, перевода в него работников АУР [1].

Последнее время АО «ВРК-1» значительное внимание уделяет управлению дебиторской задолженностью. В 2015 и 2016 году наибольшую долю видов ремонта стал занимать текущий, потребителями

услуг которых стали заказчики, осуществляющие ремонт по гарантийному письму, либо согласно договора, заключенного на уровне депо. ВЧДР Пенза необходимо с подобными собственниками работать на условиях стопроцентной предоплаты в виду отсутствия более жесткого контроля договорных обязательств, чем по централизованным договорам. С 2015 года по единичным заказчикам были продлены условия отсрочки оплаты до 45 дней, согласно типовым условиям договора, ранее отсрочка составляла 30 дней. Отсутствие эффективной и продуманной маркетинговой политики повлекло за собой наращивание дебиторской задолженности и дополнительных рисков, связанных с ней.

Одной из причин возникновения просроченной дебиторской задолженности стала работа с несостоятельными и неплатежеспособными компаниями или с компаниями, имеющими сомнительную репутацию на рынке. Чтобы снизить риск, необходимо проанализировать имеющуюся информацию о потенциальном партнере или клиенте. Так в 2015 году создан резерв по сомнительным долгам по должникам, оплачена госпошлина за подачу исковых заявлений в суд на должников в размере 126 тыс.руб., к возмещению госпошлины по решению суда – 57 тыс.руб., возместили 18 тыс.руб. За пользование чужими средствами в 2015 году присудили 330 тыс.руб., возмещено заказчиком – 67 тыс.руб. Данные расходы не влияют на финансовый результат ремонта грузовых вагонов, но влияет на финансовый результат от деятельности компании в целом [4].

Целью ВЧДР Пенза должно быть повышение эффективности текущей деятельности организации, построение эффективных бизнес-процессов с целью реализации стратегических целей компании. Мотивация персонала способствует повышению безопасности движения поездов, в то же время решит проблемы заинтересованности работников в качестве своего труда. Полное выполнение требований, предъявляемых к технологическим процессам, обеспечение качества и надежности на уровне, который позволит исключить в эксплуатации отцепочный ремонт, задержки, рекламации и события по вине депо приведет к обеспечению конкурентного преимущества на рынке ремонта [2].

Таким образом, наибольшее внимание в депо необходимо уделить вопросу:

- бережливого производства, что даст сокращение материальных расходов, связанных с браками, а также сократит расходы на ремонт оборудования;
- качества оказываемых услуг. Более жесткое соблюдение всех технических требований и регламентных работ позволит организации составлять конкурентное преимущество на вагоноремонтном рынке;
- подбора высококвалифицированных сотрудников;
- маркетинговой политике, в части заключения договоров с проверенными и крупными заказчиками.

Библиографический список

1. Зубарев, К. Ю. Управленческий и финансовый (бухгалтерский) учет / К. Ю. Зубарев // Управленческий учет и финансы. – 2015. – № 3. – С. 200–206.
2. Носов, А. Л. Логистика запасов: оптимизация затрат / А. Л. Носов // Концепт. – 2015. – № 7. – С. 46–50.
3. Пицюк, И. Л. Сущность проблемы управления издержками производства в условиях нестабильности спроса на продукцию предприятия / И. Л. Пицюк // Управление экономическими системами. – 2014. – № 7.
4. Лебедев, Г. Г. Управление производительностью труда на промышленном предприятии с использованием концепции «семь нот» организации труда / Г. Г. Лебедев, О. А. Лузгина, М. Г. Кузьмина // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2017. – № 3. – С. 203–209.

ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И ОБЪЕКТ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Н. П. Балмышова, А. В. Понукалин

Аннотация: автор полагает, что реализация роста конкурентоспособности малых предприятий нуждается в научном обосновании модели инновационного развития малого предпринимательства, совершенствования его институциональной среды, разработки инструментально-методического аппарата управления оборотным капиталом.

Ключевые слова: оборотный капитал, конкурентоспособность, управление финансами, малое предпринимательство.

Переход к рыночным отношениям, то есть специфическому механизму формирования и движения воспроизводственных связей, базирующихся на товарно-денежных отношениях и конкуренции экономически самостоятельных субъектов хозяйствования, предопределил возникновение глубокой классификации оборотного капитала, его признания в качестве самостоятельной системы, от состояния и движения которой зависит развитие систем более сложного порядка.

В современной экономической теории до сих пор нет однозначного толкования концепции капитала, процесс ее формирования продолжается.

Мездриков Ю. В. определяет «оборотный капитал как имущественные ценности, задействованные в хозяйственном и финансовом обороте, созданные за счет авансирования денежных и приравненных к ним средств, предназначенные для обеспечения непрерывности планомерного процесса производства и реализации продукции» [3].

Современный ученый-экономист и финансист В. В. Ковалев рассматривает оборотный капитал и оборотные средства как синонимы, как активы предприятия, возобновляемые с определенной регулярностью для обеспечения текущей деятельности, вложения в которые однократно оборачиваются в течение года или одного производственного цикла [2].

По мнению Л. Ш. Лазовского и Б. А. Райзберга оборотный капитал – это наиболее подвижная часть капитала предприятия, которая в отличие от основного капитала является более текучей и легко трансформируемой в денежные средства. Оборотный капитал отождествляется с оборотными фондами, а с точки зрения бухгалтерского баланса организации представляет собой превышение текущих активов над краткосрочными обязательствами [5].

Мы предлагаем понимать оборотный капитал как некий процесс размещения финансовых ресурсов в оборотные активы, циклически возобновляемые для обеспечения непрерывности процесса деятельности хозяйствующего субъекта.

Среди факторов, от которых зависит оборачиваемость оборотного капитала, выделяют масштаб и отраслевую специфику бизнеса. Так, у малых предприятий, функционирующих в сфере товарного обращения, оборачиваемость будет высокой, а у капиталоемких организаций – более низкой.

Для малых предприятий роль оборотного капитала в производственном процессе, его значительное влияние на финансово-хозяйственные результаты, большая зависимость от факторов внешней и внутренней среды позволяют отнести оборотный капитал к важнейшим объектам управления финансами, требующим разработки и последующей реализации системы мер управляющего воздействия. Основной формой таких воздействий можно считать управленческие решения, направленные на эффективное достижение заявленных целей и задач, связанных с конкретным объектом управления.

Выбору конкретного варианта действия предшествуют аналитические изыскания с целью выделения специфических черт, особенностей, взаимосвязей между элементами целостной социально-экономической и экологической системы, т.е. малого предприятия.

Развитие, совершенствование управления и разработка инновационных управленческих решений в области оборотного капитала составляют стратегию и тактику финансового менеджмента в малом предпринимательстве и, по нашему мнению, должны стать одним из основных направлений совершенствования хозяйственного механизма и повышения конкурентоспособности малых предприятий [6].

Оборотный капитал является крупной подсистемой, составным элементом, систем управления на макро-, мезо- и микроуровне национальной экономики. Подсистема «оборотный капитал» имеет четко

выраженные признаки как часть системы: скорость обращения, формирование стоимости товаров или наличности, благодаря которым оборотный капитал именуется мобильным. Так, оборотный капитал – самостоятельная экономическая открытая система, которая по отношению к малому предпринимательству выступает одной из крупнейших и важнейших подсистем. Условием существования данной системы является достижение такого состояния, когда она усваивает достаточно вводов из своего окружения, чтобы возместить ее выходы, а также энергию, материалы, используемые в процессе работы [7].

Товарные запасы предназначены для бесперебойного обеспечения процесса производства и реализации, в связи с чем они должны находиться в постоянном движении. Состояние товарных запасов находится под непрерывным влиянием ввода и вывода материальных, энергетических ресурсов. В теории систем такое положение характеризуется как динамический гомеостаз, т.е. сохранение постоянства, несмотря на изменения внешней среды (увеличения или снижения спроса, предложения товаров и др.).

Малейшие изменения социально-экономических факторов отражаются на спросе населения и вызывают значительные стихийные колебания в расходовании запасов, в состоянии ценных бумаг, дебиторской задолженности. Краткосрочные финансовые вложения и дебиторская задолженность обладают той же динамичностью, что и товарные запасы. Величина ценных бумаг, являющихся альтернативной формой хранения наличности, зависит от потребности предприятия в платежах и интенсивности поступления (ввода) денежных потоков. Излишек денежных средств над платежами создает условия для приобретения ценных бумаг, дефицит наличности, напротив, вызывает необходимость их продажи, наблюдая принцип экономической выгоды. Однако в случае преуспевания малого предприятия на рынке оно будет стремиться к реконструкции, введению новшеств, усложнению структуры. Это вызывает расширение границ деятельности предприятия и ведет к созданию новых суперсистем, характеризующихся новыми специализированными отделами, расширением источников снабжения и каналов сбыта. Но чрезмерное наращивание и усложнение системы могут привести к возникновению проблем координации. Третий закон Паркинсона гласит: «Рост приведет к усложнению, а усложненность – конец пути», поэтому система должна стремиться к минимизации границ диапазона управления [4].

Чрезмерное расширение масштабов деятельности и очень высокие темпы роста оборотного капитала приведут к усложненной системе их распределения, контроля, системы товародвижения, что в обязательном порядке отразится на уровне затрат, который также является критерием оптимальности формирования и содержания оборотных средств.

Мы полагаем, что материально-энергетические вводы и выводы в системе оборотного капитала должны обеспечивать такое состояние на каждый момент времени, которое бы, с одной стороны, удовлетворяло потребность производства в нем, а с другой – обеспечивало своевременный возврат денежных средств по обязательствам.

Сегодня Федеральным законом от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства Российской Федерации» определена основная задача малого предпринимательства России – повышение конкурентоспособности и формирования конкурентной среды в национальной экономике [1].

Реализация данной целевой установки требует, прежде всего, научного обоснования модели инновационного развития малого предпринимательства, совершенствования его институциональной среды, формирования адаптационного механизма трансформации всей инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, разработки инструментально-методического аппарата управления, представленного неформализованными методическими подходами к анализу, планированию, мониторингу, контроллингу. Особое место в адаптируемом механизме управления малым предпринимательством на основе управленческих инноваций необходимо уделить оборотному капиталу, так как он выступает ведущим производственным фактором развития, составляет содержание стратегии и тактики финансового менеджмента в малом предпринимательстве.

Библиографический список

1. О развитии малого и среднего предпринимательства Российской Федерации : федер. закон № 209-ФЗ от 24.07.2007.
2. Ковалев, В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – М. : Велби : Проспект, 2007. – 424 с.
3. Мездриков, Ю. В. Методология и организация учета и анализа оборотного капитала предприятий : автореф. дис. ... д-ра экон. наук / Мездриков Ю. В. – Саратов, 2009. – 12 с.
4. Насонова, И. Эффективное управление финансовыми ресурсами предприятия в современных условиях / И. Насонова // Финансовый директор. – 2016. – № 1 (157). – С. 22–32.
5. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский. – 6-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 323 с.
6. Филобокова, Л. Ю. Стратегия и тактика управления оборотным капиталом малых предприятий в условиях глобализации экономических процессов / Л. Ю. Филобокова // Дайджест-Финансы. – 2013. – № 11 (215). – С. 38–47.
7. Куликова, Т. А. Эконометрический анализ модели влияния различных факторов на динамику накладных расходов на примере пензенских и зарубежных промышленных предприятий / Т. А. Куликова, О. А. Лузгина // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2014. – № 3. – С. 189–200.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ САНКЦИИ ПРОТИВ РОССИИ

К. Ю. Башкина, А. Н. Опекунов

Аннотация: рассматриваются основные направления и последствия влияния санкционной политики на экономическую систему РФ.

Ключевые слова: санкции, экономический рост, развитие, протекционизм.

В 2018 году Российская экономика продолжает испытывать на себе груз санкций, инициатором которых выступают Соединенный Штаты Америки. Список внешнеэкономических мероприятий запретительного характера от 29 января 2018 года пополнились новыми пунктами. Несмотря даже на то, что не только экономика России пошатнется от этого, но и экономика США [1].

Министерство США распространило документ, так называемый «кремлевский доклад», который состоит из четырех частей. В первую часть попали представители президентской администрации. Во вторую часть отнесли всех членов российского правительства. В третью часть вошли «другие высокопоставленные политические лидеры», последняя часть оказалась самая большая, она называется «Олигархи». Таким образом, чиновников и руководителей в этом списке 114 человек [2].

2 марта 2018 года Трамп подписал указ о продлении санкций, введенных в 2014 году еще на 1 год. Кроме предыдущих ограничений США планирует воздействовать в 4 направлениях [2]:

- введение санкций против граждан, покупающих суверенный долг РФ. Такой шаг может принести не только серьезные проблемы для самих россиян, а и отпугнуть зарубежных инвесторов или привести к существенному оттоку иностранного капитала,

- новые санкции против олигархов, которые теперь коснутся не только самих влиятельных политиков и их капитала, а и затронут людей, близких к попавшим в список лицам, а именно: детей и родственников, сотрудников компаний,

- наложение санкций на лиц, на которых возлагается ответственность за нарушения прав человека.

Можно ожидать, что список россиян, которых затронут западные санкции расширится, а олигархи утратят не только возможность хранить свои активы вне страны и отдыхать на любимых курортах, а и не смогут обучать детей в высоко котируемых вузах.

Если рассматривать тему партнерства между компаниями, то проявляется значительное сокращение экономических взаимоотношений в таких сферах как оборона и разведка, помимо этого жителям Америки будет запрещено предоставлять новые технологии, проекты, идеи и раз-

работки тем фирмам, которые находятся под ограничениями. Под жесткий регулирующий механизм подпадут все организации, обеспечивающие помощь или финансовую поддержку компаниям и людям, на которых уже распространяются запреты. Меры экономического принуждения смогут налагаться на предприятия, принадлежащие России, но базирующиеся вне ее территорий, и специализирующиеся, в частности, на транспорте, металлургии, строительстве железных дорог и добычи полезных ископаемых, т.е. на крупных промышленных отраслях. В активы Российской Федерации нельзя будет инвестировать свыше 10 млн долларов.

Март-апрель 2018 после скандала вокруг С.Скрипаля и его дочери из Великобритании были высланы 23 российских дипломата, а из США 60. Ответные меры были приняты в кратчайшие сроки [3].

Апрельский «черный список» санкций стал самым существенным в 2018 году. В представленный 6 апреля список включено 15 компаний и 26 человек. Из-за этого Российский рынок отреагировал на новые запреты резким падением индексов, стоимости ценных бумаг и российской валюты.

Так, к концу дня 9 апреля, первого рабочего дня после объявления санкций, индекс Мосбиржи снизился на 8,34 %, индекс РТС – на 11,44 %. В тройке лидеров по падению стоимости акций на Московской бирже оказались компании:

- Rusal показал снижение более чем на 26 %;
- Сбербанк – 19 %;
- Норильский Никель – 17 %.

По данным Гонконгской фондовой биржи, 9 апреля акции компании UC Rusal российского олигарха Олега Дерипаски, который вошел в санкционный список, упали на 50 %. Rusal предупредил о риске технических дефолтов из-за ограничения Минфина США, хотя и заверил, что поддерживает выполнение всех своих кредитных обязательств [4].

Таким образом, список санкций в 2018 году окажется направлен не столько против собственно РФ, сколько против ее потенциальных внешних партнеров, которые еще могли остаться после выпуска всех предыдущих пакетов.

Доктор политических наук, замдиректора Центра стратегического развития стран СНГ Института Европы РАН Алексей Гусев считает, что ослабления давления на Россию ожидать не стоит и санкции будут очень долго – до 2020 года, как минимум.

Библиографический список

1. Валдай. Международный дискуссионный клуб. – URL: <http://ru.valdaiclub.com/> (дата обращения: 17.05.2018).
2. Правительство России. – URL: <http://government.ru/> (дата обращения: 17.05.2018).

3. РБК. – URL: <https://www.rbc.ru/> (дата обращения: 17.05.2018).

4. Соколова, О. Ю. Импортзамещение как стратегия промышленной политики / О. Ю. Соколова, Е. А. Колотырин, В. А. Скворцова // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2017. – № 1. – С. 130–139.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В. И. Будина, И. В. Борисова

Аннотация: рассматривается понятие инновационного потенциала предприятия и выделяются факторы, оказывающие на него влияние. Инновационное развитие предприятия рассматривается с точки зрения одного из важнейших условий, положительно влияющих на устойчивое развитие предприятия в условиях рыночной экономики.

Ключевые слова: инновации, инновационный потенциал, устойчивое развитие, факторы устойчивого развития.

Современный этап развития экономики определяет особенности функционирования различных субъектов этой системы, оказывая влияние на параметры и условия развития как на макро-, так и на микроуровне. Одной из основных характеристик современной социально-экономической системы, будь то национальная экономика в целом, региональная экономика или уровень хозяйствующего субъекта, выступает их развитие. Под развитием понимается постоянное движение, необходимое изменение чего-либо с течением времени, появление новых форм и свойств объекта в соответствии с условиями и требованиями окружающей среды, преобразование внешних и внутренних связей [1]. Наличие определенного потенциала роста и развития характеризует способность любой системы эффективно функционировать в условиях изменяющейся среды, адекватно реагировать на внезапные изменения, сохранять темпы роста и качественно использовать имеющийся потенциал при повышении уровня экономического риска, связанного с активизацией внешних или внутренних угроз [1].

Процессы развития предприятия напрямую зависят от особенностей внешней среды и темпов научно-технического прогресса, а современное ускорение инновационного цикла также оказывает на них непосредственное влияние. В соответствии с этим может быть сформулировано наиболее точное определение процесса развития современного предприятия: развитие предприятия представляет собой систему прогрессивных изменений его деятельности на основании технических,

экономических и социально-культурных процессов, которые в совокупности способствуют повышению значимости предприятия в экономической и социально-политической сфере жизни общества.

В конце 80-х годов прошлого столетия в отечественной экономической мысли появляется понятие «устойчивое развитие», обеспечение которого в современных условиях становится одной из главных задач стратегического управления предприятием. В соответствии со значением данной дефиниции содержание устойчивого развития определяется совокупностью элементов и параметров работы хозяйствующего субъекта, которые позволяют адаптироваться к изменениям внешней и внутренней среды и обеспечивают возможность самосохранения в процессе развития путем внедрения инноваций. Соответственно, в качестве основных характеристик и параметров устойчивого развития предприятия выступают: надежность работы предприятия, конкурентоспособность самого предприятия и продукции (товаров, услуг), которые оно выпускает, наличие качественной системы управления рисками, гибкость компании относительно влияния факторов внешней среды, экономическая безопасность хозяйствующего субъекта [4, с. 65].

В основе устойчивого развития предприятия должны лежать факторы социальной справедливости и экономической эффективности, соответственно, основными элементами устойчивого развития выступают: экономическая, производственная, социальная и экологическая устойчивость. Соблюдение всех названных параметров в современных условиях возможно только на основе использования инновационной модели экономики, так как именно инновационные процессы становятся одним из важнейших факторов развития предприятий: используя современные достижения науки и техники, хозяйствующие субъекты могут оказать значительное влияние на качество продукции, эффективность производственных процессов, значительно повысив конкурентоспособность предприятия и обеспечив достойное место на рынке. Соответственно, и функционирование предприятия с учетом ориентации на инновационное развитие требует формирования определенной стратегии использования инноваций. Естественно, что для ее разработки необходимо первоначально определить то, чем предприятие владеет на данный момент, какие возможности по внедрению и использованию инноваций у него есть.

В соответствии с этим инновационный потенциал определяется как совокупность экономических возможностей предприятия по эффективному использованию новых технологий в хозяйственном обороте. К числу таких экономических возможностей могут быть отнесены: материальные, интеллектуальные, финансовые, кадровые, инфраструктурные параметры и возможности организации инновационной деятельности, дополнительные источники повышения ее результатов. Формирование инновационного потенциала осуществляется на основе двух

основных материальных и невещественных элементов, к числу которых относятся инновационный потенциал материальных ресурсов и интеллектуальный потенциал. Каждый из названных элементов инновационного потенциала обладает собственной спецификой использования в целях развития предприятия, функционирует под влиянием совокупности различных факторов с учетом сильных и слабых сторон деятельности предприятия [3, с. 112].

В целом исследователи чаще всего используют такой подход к определению структуры инновационного потенциала, в рамках которого в нем выделяются объективные и субъективные факторы.

В рамках объективной составляющей инновационного потенциала выделяются факторы, которые выступают основой его формирования. Это, в частности, такие компоненты, которые имеют различное функциональное значение, но характеризуют в целом ресурсные показатели: материально-техническое обеспечение предприятия, информационные возможности, финансовые ресурсы, трудовой (кадровый потенциал). Перечисляя и характеризуя содержание каждого из названных структурных компонентов, важно учесть, что ни один из них не является самостоятельным, имея в отдельности друг от друга потенциальное значение для инновационного потенциала и устойчивого развития предприятия. Результат в данном случае может быть получен только на основе объединения этих показателей в единое целое с учетом субъективных компонентов потенциала – способностей, опыта, мотивации, труда, квалификации, технологий. В этой связи очевидно, что вторым и не менее важным структурным компонентом инновационного потенциала выступает его субъективное обеспечение, в котором, в свою очередь, выделяются: специфические производственные и управленческие знания, основные компетенции персонала, креативность его мышления, мотивация к инновационной деятельности, организационная инновационно-ориентированная культура, специфические способности управленческого персонала к обеспечению эффективного взаимодействия объективной и субъективной компонент потенциала, а также иные способности, не продающиеся на открытом рынке и не поддающиеся имитации. Именно совокупность и взаимодействие всех указанных характеристик в результате и формирует индивидуальный инновационный потенциал каждого предприятия, характеризующий готовность и способность к инновационным преобразованиям [4, с. 66].

В соответствии с определением и структурой инновационного потенциала понятно, что он представляет собой определенную меру готовности к выполнению задач, обеспечивающих достижение поставленной инновационной цели. Посредством развития потенциала и использования его отдельных элементов осуществляется и развитие самого предприятия, а также его подразделений, равно как и всех элементов, входящих в совокупность производственно-хозяйственной системы [1].

Таким образом, состояние инновационного потенциала определяет выбор и процессы построения инновационной стратегии, в соответствии с чем его оценка становится необходимой операцией при разработке стратегии инновационного управления. Инновационная цель выступает как глобальная стратегия предприятия, как средство достижения его более высоких целей: получение достаточно высокой прибыли в долгосрочной перспективе, сохранение, а затем и повышение конкурентных возможностей на рынке или в борьбе за госзаказ, решение кризисной проблемы и проблемы выживания в целом. Задача состоит в том, чтобы перевести потенциал предприятия из одного состояния в другое, более высокое, достаточное для достижения цели. Развитие инновационного потенциала предприятия как целого может осуществляться только через развитие компонентов его внутренней среды и внешней среды.

Библиографический список

1. Баженов, Г. Е. Инновационный потенциал – основа устойчивого экономического развития предприятия / Г. Е. Баженов, О. А. Кислицына. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnyu-potentsial-osnova-ustoychi-vogo-ekonomicheskogo-razvitiya-predpriyatiya> (дата обращения: 24.03.2018).
2. Кучмай, Е. Н. Инновационный потенциал как фактор развития предприятия / Е. Н. Кучмай // Динамика систем, механизмов и машин. – 2014. – № 5. – С. 113–115.
3. Стратегия инновационного развития промышленных предприятий (машиностроительной отрасли) Пензенского региона / В. М. Володин, С. С. Солдатова, В. А. Скворцова, А. О. Скворцов, В. И. Будина // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2017. – № 4. – С. 191–202.
4. Самохин, С. В. Оценка инновационного потенциала предприятия / С. В. Самохин // Молодой ученый. – 2017. – № 28. – С. 64–67.

ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ БУДУЩИХ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

Ю. С. Ворошила, А. В. Понукалин

Аннотация: методика определения платежеспособности по показателям ликвидности не может подтвердить возможность предприятия расплатиться по долговым обязательствам в будущем. Предложен метод, основанный на сопоставлении будущих поступлений денежных средств с учетом разделения их по видам деятельности, с обязательствами на дату наступления платежа.

Ключевые слова: платежеспособность, ликвидность, денежный поток.

Платежеспособность – это способность предприятия возвращать в необходимом объеме и в установленный срок заемные средства, т.е. погашать свои долговые обязательства [1, с. 355].

В российской практике общепринятой методикой определения платежеспособности предприятия является анализ группы показателей, таких как: коэффициенты срочной, текущей, абсолютной ликвидности; показатель соотношения собственных и заемных средств; коэффициент обеспеченности собственными оборотными активами [2].

В результате своих исследований Н.Н. Карзаева и О.С. Журавлёва сделали основные выводы о том, что коэффициенты ликвидности не могут быть применимы для определения платежеспособности по следующим причинам: во-первых, при анализе коэффициентов ликвидности не учтены временные промежутки, за которые активы могут трансформироваться в денежные средства для покрытия обязательств; во-вторых, стоимость активов, отраженная в бухгалтерском балансе, помимо денежных средств, зачастую не соответствует рыночной стоимости этих активов, что делает оценку достаточности покрытия ими имеющихся обязательств невозможной; в-третьих, нельзя исключать и риски, что часть активов не удастся преобразовать в деньги к сроку оплаты обязательств [3].

Принципиально новый метод оценки платежеспособности основан на сопоставлении будущих поступлений денежных средств с учетом разделения их по видам деятельности, с обязательствами на дату наступления платежа. Если в результате чистый денежный поток будет неотрицательным, можно говорить о способности компании погасить свои обязательства в определенном периоде при нормальной хозяйственной деятельности предприятия. При оценке будущих денежных потоков необходимо исходить из принципа непрерывности деятельности предприятия и следует учитывать только плановые поступления денежных средств от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия.

Рассчитать плановое поступление денежных средств от операционной деятельности можно с помощью следующей системы уравнений:

$$\left\{ \begin{array}{l} ДС_{\text{план}} = \frac{ДЗ_{\text{план}}}{\text{Оборач.ДЗ в днях}} \times 30,4 \times К_{\text{невозвратнойДЗ}} \\ ДЗ_{\text{план}} = ДЗ_{\text{отчетн}} + ДЗ_{\text{приростплан}} - ДС_{\text{план}} \end{array} \right\},$$

где $ДС_{\text{план}}$ – плановое поступление денежных средств в следующий за отчетным период; $ДЗ_{\text{план}}$ – плановая дебиторская задолженность на конец искомого, последующего за отчетным периода; $ДЗ_{\text{отчетн}}$ – дебиторская задолженность на конец отчетного периода. Значение должно быть взято из отчета о финансовом положении предприятия/бухгалтерского баланса; Оборач. ДЗ в днях – оборачиваемость дебиторской задолжен-

ности в днях. Значение получается расчетным путем на основе отчетности прошлых периодов; 30,4 – среднее количество дней в месяце. Значение может быть другим, если у предприятия отчетный период отличен от календарного месяца; $K_{\text{невозвратнойДЗ}}$ – коэффициент безнадежной (просроченной) дебиторской задолженности. Значение получается расчетным путем на основе отчетности прошлых периодов; $ДЗ_{\text{приростплан}}$ определяется плановой выручкой периода, следующего за отчетным. Значение должно быть взято из бюджета организации или определено экспертным способом.

Плановое поступление денежных средств показывает сумму, за счет которой могут быть погашены обязательства в расчетном периоде. Помимо остатка денежных средств на конец отчетного, следовательно, на начало анализируемого периода основным источником поступления денежных средств в будущем является дебиторская задолженность (ДЗ) предприятия. В расчете платежеспособности принимает участие только текущая ДЗ.

Поступления от инвестиционной и финансовой деятельности компании в исследуемом периоде практически всегда известны и зафиксированы договорами.

Возможные поступления денег по инвестиционной деятельности [4]:

- от продажи основных средств, нематериальных активов;
- от продажи долей участия в совместных предприятиях, долевых и долговых инструментов других компаний;
- получение денег по займам, предоставленным другим компаниям.

Возможные поступления денег по финансовой деятельности:

- от эмиссии акций или выпуска других долевых инструментов;
- от привлечения краткосрочных или долгосрочных долговых инструментов.

Анализируя платежи, срок наступления которых приходится на исследуемый период, необходимо руководствоваться структурой отчета о движении денежных средств, разделив их на платежи по операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Платежи по операционной деятельности в большинстве случаев преобладают по своей величине и регулярности выплат. Поэтому для оценки платежеспособности предприятия необходим достаточно точный прогноз этого типа платежей. Наибольшая кредиторская задолженность по операционной деятельности предприятия возникает перед «производственными» поставщиками, перед сотрудниками компании и по налоговым обязательствам.

Платежи по инвестиционной и финансовой деятельности предприятия, как и поступления денег по этим видам деятельности, легко

поддаются планированию, так как они нерегулярны, значительны, зафиксированы в договорах, суммы по ним известны.

Возможные платежи по инвестиционной деятельности [5]:

- приобретение основных средств;
- приобретение ценных бумаг других предприятий и государства;
- предоставление денег другим компаниям в долг.

Возможные платежи по финансовой деятельности:

- погашение долгосрочных векселей, облигаций, закладных обязательств;
- выкуп акций у акционеров;
- выплата денежных дивидендов.

После вычисления сумм всех значительных поступлений и платежей в исследуемом периоде необходимо сравнить полученные суммы между собой, прибавив остатки денежных средств на конец отчетного периода. Если поступления денежных средств по операционной деятельности (+ поступления по инвестиционной и финансовой деятельности при наличии) с учетом остатков денежных средств превышают суммы платежей по операционной деятельности (+ платежи по инвестиционной и финансовой деятельности при наличии), то можно говорить о платежеспособности предприятия в исследуемом периоде. Если поступления денег будут меньше, чем платежей, то это свидетельствует о неспособности предприятия своевременно и в полном объеме погасить обязательства, по которым наступил срок оплаты.

Таким образом, регулярно проводя анализ будущих денежных потоков, можно сохранять платежеспособность предприятия на постоянной основе, минимизировав негативные последствия, связанные с неудовлетворением платежных требований кредиторов.

Библиографический список

1. Градов, А. П. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / А. П. Градов, Б. И. Кузин. – СПб. : Специальная литература, 2015. – 510 с.
2. Деревягин, А. С. Оценка платежеспособности компании: российский и зарубежный опыт / А. С. Деревягин // Справочник экономиста. – 2014. – № 8. – С. 13–18.
3. Карзаева, Н. Н. Достоверность оценки платежеспособности хозяйствующих субъектов в прогнозировании банкротства / Н. Н. Карзаева, О. С. Журавлева // Экономика и управление: проблемы; решения. – 2014. – № 8 (32). – С. 160–165.
4. Куликова, Т. А. Эконометрический анализ модели влияния различных факторов на динамику накладных расходов на примере пензенских и зарубежных промышленных предприятий / Т. А. Куликова, О. А. Лузгина // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2014. – № 3. – С. 189–200.
5. Юсубова, Г. К. Эволюция методологии бухгалтерского учета и анализа денежных потоков : автореф. дис. ... канд. экон. наук. / Юсубова Г. К. – СПб, 2016. – 25 с.

АНАЛИЗ ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ-БАНКРОТОВ В РОССИИ

Ю. А. Гладиллина, А. В. Понукалин

Аннотация: проводится исследование отраслевой структуры промышленных предприятий-банкротов в России. Автором рассмотрены предприятия-лидеры и аутсайдеры в промышленном секторе и выявлены причины, влияющие на развитие и существование организаций.

Ключевые слова: несостоятельность, аутсайдеры и лидеры промышленного сектора, конкурентоспособность компаний, банкротство.

Особое место в экономике России принадлежит промышленной отрасли, которая считается основной и ведущей ветвью в сфере материального производства, играет главную роль в становлении, как производительных сил, так и производственных отношений. Но, следует отметить, что нет ни одной организации, которая не испытывала бы на себе финансовые и экономические проблемы, кризисные явления, нередко приводящие к несостоятельности. На территории Российской Федерации количество предприятий промышленного сектора на стадии банкротства постоянно увеличивается, что говорит об ухудшении экономической ситуации.

По данным РОССТАТА в 2017 году в стране было зарегистрировано 253,1 тыс. новых предприятий, а официально ликвидировано 324,6 тыс. Основной причиной банкротств является нестабильная ситуация в банковском секторе, сильные иностранные конкуренты.

Отраслевая структура промышленных предприятий-банкротов в России за 2017 год представлена на рис. 1.

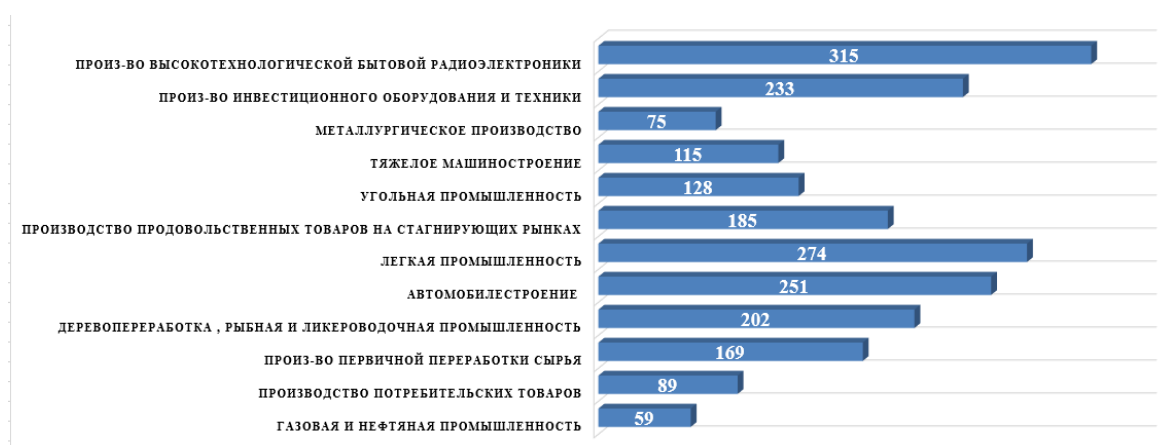


Рис. 1. Число предприятий-банкротов по отраслям промышленного сектора в России за 2017 год

На основании рассматриваемых данных можно сделать вывод о том, что отраслями-лидерами промышленного сектора являются:

1. Группа экспортно-сырьевых отраслей: газовая и нефтяная промышленность, целлюлозно-бумажная промышленность, металлургия.

Для производств этой группы конкурентоспособным фактором является: обеспеченность запасами природных ресурсов; благоприятная конъюнктура мировых рынков; высокая концентрация производства.

2. Производство потребительских товаров, а именно: мясомолочная, кондитерская, масложировая, плодоовощная, макаронная промышленность.

3. Тяжелое машиностроение: железнодорожное, отдельные виды подъемно-транспортного оборудования.

Быстрое расширение рынка и высокая материалоемкость производства являются конкурентным преимуществом отрасли.

4. Группа отраслей с высокой концентрацией производства: производство стройматериалов, угольная промышленность.

Основой конкурентных позиций этих производств является возможность установления относительно высокой цены на продукцию, используя доминирующее положение на региональных рынках.

В долгосрочной перспективе большинство отраслей – лидеров имеет возможность сохранить конкурентные позиции, благодаря наличию запасов природных ресурсов и использованию возможностей при интенсивном росте внутреннего рынка.

Существует ряд отраслей, показатели которых ниже лидеров, однако, они демонстрируют устойчивый рост и относительно уверенную позицию на рынке. Реализация потенциала конкурентоспособности этой группы отраслей ограничена различными факторами. В данную группу входят следующие отрасли:

1. Производство инвестиционной техники и оборудования: сельскохозяйственное и энергетическое машиностроение, приборостроение, производство строительной-дорожной техники, электротехника.

В этих отраслях отечественная продукция уступает зарубежной по соотношению “цена – качество”. Одним из главных недостатков является низкий уровень спроса в отраслях-потребителях, а именно: в электроэнергетике, сельском хозяйстве, общественном и грузовом транспорте.

2. Производство первичной переработки сырья и конструкционных материалов: отдельные сегменты химии и нефтехимии, производство базовых строительных материалов, металлоконструкций.

Основные причины слабой конкуренции этих производств в отсталых технологиях и оборудовании, которому необходима модернизация; наличие иностранных конкурентов.

3. Производство продовольственных товаров на стагнирующих рынках: мукомольно-крупяная и хлебопекарная промышленность, ряд сырьевых пищевых производств.

Отставание этих отраслей происходит из-за низких стимулов к модернизации по причине закрытости рынков от конкурирующего импорта.

4. Отрасли, имеющие высокую долю теневого сектора и низкий уровень правоприменения: деревообработка и лесозаготовка, рыбная и ликероводочная промышленность.

Успех компаний этих отраслей зависит от высоких мировых цен и растущего спроса. Но так как позиции иностранных конкурентов усиливаются, необходимо создавать долгосрочные заделы для удержания позиции.

Значительная часть промышленных предприятий имеет низкую конкурентоспособность, так называемые аутсайдеры. К ним относятся следующие группы отраслей:

1. Производство инвестиционного оборудования: металлургическое, нефтяное, химическое машиностроение и станкостроение.

Факторы, которые ограничивают конкурентоспособность:

- использование импортного оборудования сервисными иностранными компаниями на российском рынке;

- технологическое отставание отечественных компаний от зарубежных конкурентов;

- недостаточное количество финансовых ресурсов для освоения новых стандартов ведения бизнеса.

2. Автомобилестроение (производство отечественных автомобилей).

Отставание отрасли происходит из-за низкого качества производственных комплектующих и значительного технологического отставания от иностранных конкурентов.

3. Производство непродовольственных потребительских товаров на рынках с сильными позициями иностранных конкурентов: легкая промышленность, фармацевтика. Важным и существенным фактором для этих отраслей также является технологическое отставание.

4. Производство высокотехнологичной бытовой радиоэлектроники.

Отставание в этой отрасли достигло критических величин из-за более развитых технологий у иностранных компаний.

Так как в странах – конкурентах на этих сегментах сформировались высококонкурентные кластеры производств, следовательно, перспективы на благоприятное развитие в этих отраслях не просматриваются. Наилучшей перспективой в сложившейся ситуации является кооперация с зарубежным производством.

В ходе исследования проблемы банкротства промышленных предприятий выяснялось, что основными причинами, влияющими на их существование и развитие являются:

- высокая концентрация предприятий монополистов;

- недостаточный уровень развития экономики;

- постоянный рост уровня инфляции;
- неспособность руководителей предвидеть банкротство;
- высокие цены на аналогичную продукцию высококачественной импортной;
- значительный износ основных средств;
- выпуск неконкурентной продукции;
- высокая стоимость заёмных оборотных средств.

Все эти причины отрицательно влияют на экономику в стране в целом. Поэтому субъектам хозяйственной деятельности необходимо обратить особое внимание на повышение уровня конкурентоспособности и модернизации производства, а государству обеспечивать поддержку бизнеса.

Библиографический список

1. О несостоятельности (банкротстве) : федер. закон № 127-ФЗ от 26.10.2002 (в ред. от 29.12.2017).
2. Благих, И. А. Механизм кризиса в российской экономике и антикризисные действия правительства / И. А. Благих // Проблемы современной экономики. – 2015. – № 3 (55). – С. 31–35.
3. Чельдиева, З. К. Развитие промышленных предприятий в России в настоящее время / З. К. Чельдиева, А. А. Толпарова // Молодой ученый. – 2017. – № 7. – С. 301–303.
4. Единый федеральный реестр сведений о банкротстве (АИС «Сведения о банкротстве»). – URL: <http://bankrot.fedresurs.ru/>
5. Экономическое положение промышленных предприятий России // Росстат. – URL: <http://www.gks.ru/>

КОМПОНЕНТНЫЙ АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ

В. Н. Деркаченко

Аннотация: рассматривается применение метода главных компонент для исследования инновационной деятельности регионов. Выделены две главные компоненты, которые несут важную информацию об инновациях. Проведена классификация регионов по выделенным компонентам и определены однородные кластеры.

Ключевые слова: регионы, инновационная деятельность, показатели, метод главных компонент, классификация.

Инновационная деятельность организаций регионов является одним из главных факторов экономического роста. Для осуществления

инновационной деятельности организаций регионов необходимо наличие следующих ресурсов: интеллектуальных и материальных; финансовых и кадровых; инфраструктурных и организационных. Известно, что существует региональная дифференциация инновационной деятельности организаций и предприятий регионов. В связи с этим возникают задачи по определению количественных оценок степени дифференциации организаций по группе показателей; выявлению важных и значимых факторов и показателей; установлению однородных регионов на основе показателей инновационной деятельности. Эти задачи могут быть решены с помощью метода главных компонент. Метод позволяет переходить от исходных переменных (показателей) к новому набору показателей, которые называются главными переменными (компонентами). Это дает возможность сократить объем исходной информации, что позволяет корректно и содержательно интерпретировать полученные результаты. Кроме того, этот метод позволяет классифицировать регионы на однородные группы по главным компонентам и тем самым обеспечить объективный и достоверный анализ инновационной деятельности организаций в каждой группе (кластере) регионов.

Для анализа инновационной деятельности регионов Приволжского ФО используется информация, приведенная в статистическом ежегоднике [1]. Статистика по инновациям показана в табл. 1. В табл. 2 приведены обозначения и наименование показателей.

Таблица 1

Показатели инновационной деятельности регионов Приволжского ФО в 2016 году

Номер региона	Регион	У ₁	У ₂	У ₃	У ₄	У ₅	У ₆
1	Республика Башкортостан	8008	8,9	10	9324	8,4	7,3
2	Республика Марий Эл	281	0,2	3	1001	8,2	5,9
3	Республика Мордовия	927	0,8	7	2839	27,2	13,4
4	Республика Татарстан	12189	12,6	64	7355	19,6	21,3
5	Удмуртская Республика	1800	1,1	18	5631	16,3	7,6
6	Чувашская Республика	1487	1,5	5	2982	13,1	24,5
7	Пермский край	10304	14,0	33	4815	15,5	7,9
8	Кировская область	1672	1,5	0	2429	6,4	9,6
9	Нижегородская область	41427	77,8	61	10722	16,5	12,8
10	Оренбургская область	1404	0,7	1	1090	4,0	7,1
11	Пензенская область	4690	3,8	2	1613	7,7	20,1
12	Самарская область	9615	11,8	33	7568	17,7	3,9
13	Саратовская область	5364	4,4	12	7529	3,6	4,8
14	Ульяновская область	5136	8,8	30	2220	12,3	3,6
	Среднее значение	7450	10,7	20	4794	12,6	10,7

Таблица 2

Наименование показателей инновационной деятельности

Обозначение показателя	Наименование показателя
У ₁	Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками
У ₂	Внутренние затраты на научные исследования и разработки, млрд руб.
У ₃	Число разработанных передовых производственных технологий
У ₄	Число используемых передовых производственных технологий
У ₅	Объем инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме, %
У ₆	Инновационная активность организаций, %

На основе теоретических положений метода главных компонент, алгоритмов, методик и пакета прикладных программ Statistika, приведенных в работах [2,3], на первоначальном этапе получены собственные значения главных компонент и вклады компонент в общую дисперсию (табл. 3).

Таблица 3

Вклад компоненты в общую дисперсию

Номер компоненты	Собственные значения	Вклад компоненты в общую дисперсию, %	Кумулята собственных значений	Кумулята дисперсий, %
1	3,395389	56,58982	3,395389	56,5898
2	1,217148	20,28580	4,612537	76,8756
3	0,754639	12,57731	5,367176	89,4529
4	0,391195	6,51991	5,758370	95,9728
5	0,238698	3,97829	5,997068	99,9511
6	0,002932	0,04887	6,000000	100,0000

Из табл. 3 видно, что первые две главные компоненты составляют 76,8756 (77 %) вклада в общую дисперсию. Если этот вклад превышает 70 %, то для дальнейшего исследования можно использовать только две первые главные компоненты. Для интерпретации главных компонент используем матрицу факторных нагрузок (табл. 4).

Таблица 4

Матрица факторных нагрузок

Показатели	F ₁	F ₂	F ₃	F ₄	F ₅	F ₆
У ₁	0,948081	-0,149822	-0,220487	-0,154006	0,068451	-0,040958
У ₂	0,912096	-0,162034	-0,233831	-0,258533	0,138231	0,034674
У ₃	0,889580	0,102968	0,167331	-0,007302	-0,412268	0,005117
У ₄	0,806145	-0,246614	0,094692	0,515423	0,121104	0,004267
У ₅	0,456305	0,647971	0,575627	-0,101886	0,173745	-0,002190
У ₆	0,123186	0,822897	-0,532010	0,156662	-0,009250	0,001734

Первая компонента (F_1) тесно связана с первым показателем (коэффициент корреляции равен 0,95); со вторым, третьим и четвертым (0,91; 0,89; 0,81). Исходя из исходных показателей, первая главная компонента интерпретируется как кадровые и финансовые ресурсы. Вторая главная компонента тесно связана с инновационной активностью (0,82). Она так и интерпретируется – инновационная активность. В дальнейшем по этим главным компонентам может быть построена регрессионная модель для адекватного и качественного прогнозирования показателей. Кроме того, по этим двум компонентам проводится классификация регионов с целью выявления их однородности (рис. 1). Из рисунка видно, что регионы образовали пять кластеров.

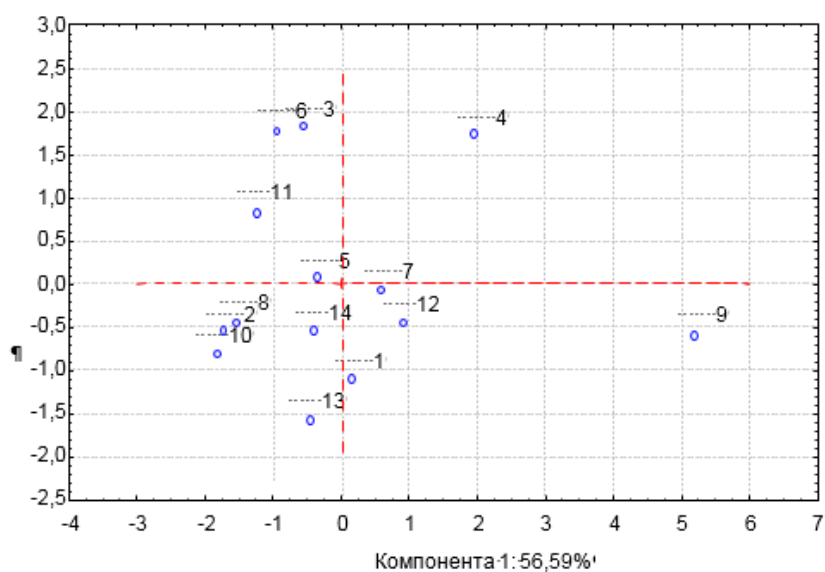


Рис. 1. Классификация регионов по главным компонентам

Первый кластер – Республика Татарстан (4), второй – Нижегородская область (9), третий - (1,2,5,7,8,10,12,13,14), четвертый – Пензенская область (11), пятый – Республика Мордовия (3) и Чувашская Республика (6). Первый и второй кластеры имеют наилучшие показатели инновационной деятельности среди всех регионов Приволжского ФО. Пензенская область характеризуется очень низкими показателями инновационной деятельности. Первая главная компонента, включающая четыре показателя, в 4,35 раза ниже средних величин Приволжского ФО. Поэтому необходимо разработать ряд мероприятий, направленных на повышение инновационной деятельности организаций и предприятий Пензенской области.

Выполненные исследования с использованием метода главных компонент позволили сжать информацию до двух компонент и тем самым обеспечить классификацию регионов и дать объективную интерпретацию их инновационной деятельности.

Библиографический список

1. Российский статистический ежегодник. 2017 : стат. сб. / Росстат. – Р76. – М., 2017. – 688 с.
2. Многомерный статистический анализ в экономике / под ред. В. Н. Тамашевича. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 598 с.
3. Деркаченко, В. Н. Многомерные статистические методы / В. Н. Деркаченко, А. Ф. Зубков. – Пенза : Изд-во Пенз. гос. технол. акад., 2011. – 179 с.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОСЕТЕВОГО КОМПЛЕКСА

И. Н. Джазовская, С. С. Есякова

Аннотация: рассмотрены основные вопросы надежности, качества и доступности электроснабжения сетевых компаний. Выявлены ключевые особенности и основные проблемы действующей в настоящее время в Российской Федерации системы прогнозирования. Кроме этого, даны предложения и рекомендации по совершенствованию механизмов прогнозирования в сетевом комплексе.

Ключевые слова: электросетевой комплекс, связь субъектов электроэнергетики, перекрестного субсидирования, тарифообразование, методика «затраты +», «умные сети», износ сетей.

В результате проведения реформы электроэнергетики электросетевой комплекс Российской Федерации в настоящее время находится в достаточно сложном состоянии. Износ объектов сетевой инфраструктуры, по данным ПАО «Россети», достигнет 60–65 % и, по экспертным оценкам к 2025 году составит около 70 %, что может привести к деградации единой электросетевой инфраструктуры Российской Федерации [2].

Цель статьи – проанализировать проблемы и пути развития современного электросетевого комплекса РФ. Анализ отраслевой и нормативной литературы, позволил нам выделить следующую структуру современных проблем и направлений развития электросетевого комплекса (рис. 1).



Рис. 1. Проблемы электросетевого комплекса

Электросетевой комплекс является связующим звеном между производителями электроэнергии и энергосбытовыми компаниями, гарантирующими поставщиками или потребителями. Связь сетевых компаний с другими субъектами электроэнергетики представлена на рис. 2. Достаточно много неотрегулированных вопросов электросетевых компаний в отношении с генерирующими и сбытовыми компаниями, которые необходимо более подробно рассмотреть и проанализировать.

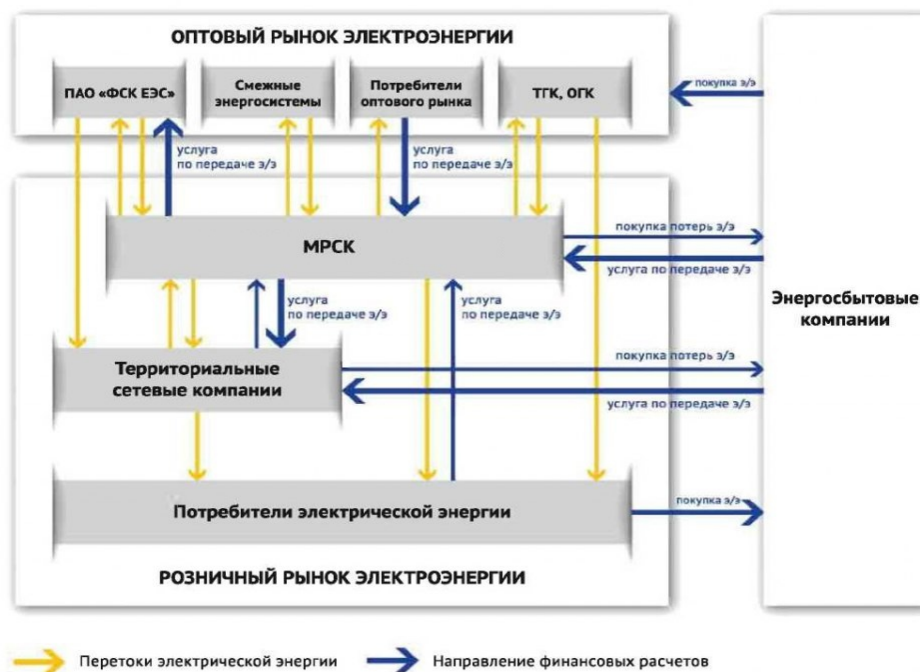


Рис. 2. Связь субъектов электроэнергетики

Проведение приватизации электросетевого комплекса, относящегося к естественно-монопольным видам деятельности, до сих пор является спорным аспектом реформы электроэнергетики. За период ее проведения произошло существенное увеличение сетевой составляющей в цене на электроэнергию по причине «сокрытия» в ней перекрестного субсидирования, неэффективного использования инвестиций и снижения эффективности функционирования. В среднем по стране доля сетевой составляющей в конечной цене на электроэнергию для отдельных групп потребителей достигла 50 % и более, что было значительно выше мировой практики [1].

В настоящее время доля сетевой составляющей в среднем по стране уменьшена до 36 % за счет снижения потерь, а также из-за опережающего роста доли в цене стоимости генерации [2].

Применение «котлового» метода установления тарифа привело к бесконтрольному росту числа территориальных сетевых компаний, получающих, вне зависимости от объема оказанных услуг, составляющую «котлового» тарифа на основе обеспечения необходимой валовой выручки.

В целях упорядочивания работы сетевого комплекса и предотвращения негативных тенденций Указом Президента Российской Федерации от 22 ноября 2012 года № 1567 была создана компания ПАО «Россети» и были введены критерии «моно-ТСО». Более того, был введен запрет на создание ТСО с использованием объектов электросетевого хозяйства, принадлежащих лицу, владеющему объектом по производству электрической сети постановлением Правительства Российской Федерации от 30.09.2016 № 989. В результате количество ТСО было сокращено с почти 3 тыс. шт. в 2013 году до 1,9 тыс. шт. в 2017 году [5, с. 5].

Еще одним следствием реформы и экономического кризиса явилось появление большого числа бесхозных сетей. Эти сети должны обслуживать присоединенные к ним территориальные сетевые компании, при этом процесс передачи их муниципалитетами в хозяйственное ведение ТСО иногда затягивается на годы, снижая надежность энергоснабжения потребителей, увеличивая технологические и коммерческие потери, усложняя финансовое положение ТСО [4, с. 6].

Одной из самых проблемных и непрозрачных сторон деятельности электросетевого комплекса остается вопрос тарифообразования на услуги по передаче и распределению электрической энергии. На сегодняшний день расчет тарифа по передаче базируется на так называемой методике «затраты +».

Поэтому наиболее актуальной задачей является создание механизма тарифообразования, обеспечивающего:

- долгосрочность и неизменность тарифной политики и ее экономической обоснованности;
- равенства приведённых удельных показателей.

ФАС России после принятия «эталонных» затрат по сбытовой деятельности планирует в 2018 году внедрить систему «эталонных» затрат и в электросетевом комплексе в рамках регулирования операционных затрат сетевых компаний в пересчете на условную единицу.

Результатом внедрения указанных принципов должен стать единый подход к регулированию разных компаний. Реализация такого подхода позволит отказаться от прежней устоявшейся тарифной терминологии «необходимой валовой выручки» и перейти только к понятию «цена (тариф)» [6, с. 75].

В настоящее время в области тарифного регулирования услуг по передаче сформированы механизмы установления долгосрочных параметров регулирования необходимой валовой выручки территориальных сетевых компаний, однако тариф на услуги по передаче электроэнергии не является долгосрочным и ежегодно корректируется и пересматривается, в связи с чем ежегодно корректируются инвестиционные программы ТСО в следствии изменения источников ее финансирования.

Для решения этой проблемы Минэнерго России разработало проект федерального закона, устанавливающий возможность регулирования дея-

тельности субъекта естественной монополии в сфере оказания услуг по передаче электрической энергии на основании соглашения об условиях осуществления такой деятельности на определенной территории.

Целью данного законопроекта является формирование на законодательном уровне правовых основ для установления долгосрочных (не менее 5 лет) и неизменных тарифов на услуги по передаче электрической энергии.

Регуляторное соглашение заключается между ТСО и органом исполнительной власти субъекта РФ в области государственного регулирования тарифов при согласовании со стороны федерального органа исполнительной власти в области регулирования тарифов (ФАС России).

Наличие механизма регуляторного соглашения, по мнению Минэнерго России, позволит:

1) для субъекта: иметь долгосрочный и неизменный тариф на территории, гарантированное развитие сетевой инфраструктуры, привлечение дополнительных инвестиций в экономику региона, самостоятельно принимать решение по превышению предельных уровней тарифов без согласования с ФАС России;

2) для сетевых организаций: установление долгосрочного и неизменного тарифа на 5–10 лет, осуществлять на основании долгосрочных тарифов прозрачное бизнес-планирование, стабильные и понятные источники финансирования инвестиционной программы;

3) для потребителей: гарантировать стабильные тарифы на услуги по передаче с точки зрения планирования своих затрат на несколько лет вперед, точность бизнес-планирование и формирование экономических прогнозов.

В настоящее время данный законопроект проходит процедуру согласования с федеральными органами исполнительной власти.

Вопросам укрепления платежной дисциплины в электросетевом комплексе в целом посвящен Федеральный закон № 307-ФЗ от 3.11.2015 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с укреплением платежной дисциплины потребителей энергетических ресурсов».

Для электросетевого комплекса наиболее важным является вопрос взаимоотношений ТСО со сбытовыми компаниями является по расчетам за услуги по передаче электроэнергии и компенсацию потерь электроэнергии в сетях.

После принятия закона № 307-ФЗ от 3.11.2015 задолженность сбытовых компаний перед ТСО перестала расти, однако «взыскательность» указанной задолженности снизилась.

По данным ПАО «Россети», совокупная задолженность перед ее ТСО за услуги по передаче электроэнергии на 01.09.2017 составляет 143,2 млрд руб. В качестве примера злоупотреблений в расчетах за услуги по передаче электроэнергии ПАО «Россети» приводит деятельность функционирующих в 17 субъектах РФ гарантирующих поставщи-

ков электроэнергии, входящих в холдинги ПАО «ТНС-энерго» и ЗАО «Межрегионсоюзэнерго». Задолженность названных гарантирующих поставщиков перед группой компании «Россети» по состоянию на начало 2017 года составила 22,9 млрд руб. и 10,1 млрд руб. соответственно, что более чем вдвое превышает задолженность гарантирующих поставщиков энергосбытового холдинга «Энергострим» [7, с. 32].

Кроме этого, невозможно достоверно определить объемы взаимных обязательств между участниками рынков электроэнергии, несмотря на высокую оснащенность потребителей приборами учета электроэнергии (более 97 %). Основной причиной является то, что ответственность за коммерческий учет (установка прибора учета, снятие и передача показаний и т.д.) возложена на конечного потребителя электрической энергии. Действующая модель коммерческого учета на розничных рынках электрической энергии изложена в ФЗ № 261-ФЗ от 23.11.2009 «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», постановлениях Правительства Российской Федерации от 27.12.2004 № 861, от 04.05.2012 № 442 [7, с. 32–33].

Отсутствие нормативного закрепления за какой-либо инфраструктурной организацией ответственности за функционирование коммерческого учета электроэнергии приводит к возникновению множества разногласий и конфликтов, которые решаются только в судебном порядке.

Поэтому для лучшего функционирования всего сетевого комплекса необходимо создать «умные» сети, при этом разработать единые требования и подходы к производству и установке «интеллектуальных» приборов учета (сейчас на уровне 9 %), определить единые технические решения, обязательных к применению и использованию. Кроме этого, нужно обеспечить информационную защиту данных таких приборов учета, разработать систему удаленного доступа, сбора и обработки данных интеллектуальных приборов учета, формирование систем долгосрочного планирования в электроэнергетике и др. В Государственной Думе в первом чтении был принят закон об интеллектуальных приборах учета, что говорит об актуальности данного вопроса [3, с. 280–281].

Интеллектуальный прибор учета должен быть способен передавать информацию о режимах работы электроустановок, качестве электроэнергии, количестве и времени отключения, тарифах, авариях и нарушениях электроснабжения. Информация должна передаваться в различные организации, заинтересованные в достоверной информации.

Однако возникает проблема устаревания технологий, обеспечение технологической совместимости устройств разных поколений. Обеспечение кибербезопасности в этой связи не сводится к защите коммерческих данных, но в то же время затрагивает энергетическую безопасность. Поэтому улучшение «наблюдаемости» электросетевого комплекса более целесообразно было бы начать установку «интеллектуаль-

ных» приборов учета с питающих центров и подстанций, а не с конечных точек учета.

По словам Министра А. В. Новака полагает, что для России потенциальный рынок «умных энергосетей» может составить 1,3–2 трлн руб. [7, с. 32].

В электросетевом комплексе достаточно много актуальных вопросов развития, которые влияют не только на экономику в целом, но и конкретно затрагивают потребителей электроэнергии. Для решения всех накопившихся проблем, на мой взгляд, необходимо как можно скорее перейти на методику эталонных затрат и на регуляторные соглашения, сделав их основными методами формирования тарифов по услуге на передачу и распределению электроэнергии.

Наведение порядка в техническом присоединении, включая введение платы за резервирование сетевой мощности в связи с более чем 2,5 кратным ее потреблением в часы пик. Кроме этого, ускорение процедуры принятия на баланс бесхозных сетей. И будущее сетей в технологическом и экономическом плане должно быть связано с внедрением интеллектуальных сетей, так как повышает качество электроэнергии и экономичность. Все эти вопросы в данный момент активно рассматриваются в законодательном аспекте.

Библиографический список

1. Об электроэнергетике : федер. закона № 35-ФЗ от 26 марта 2003 г.
2. О ценообразовании в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике : постановление Правительства РФ № 1178 от 29.12.2011.
3. Стратегия электросетевого комплекса, утвержденная Распоряжением Правительства РФ № 511-р (2013). – URL: <http://www.consultant.ru/law/hot-docs/25069.html/> (дата обращения: 05.02.2018).
4. Баркин, О. Г. Современная рыночная электроэнергетика Российской Федерации» / О. Г. Баркин. – 2-е изд. – М. : Перо. – 396 с.
5. Кириченко, А. Электросетевая поддержка / А. Кириченко // Коммерсантъ. Business guide. – 2016. – 17 окт. – с. 14.
6. Кутовой, Г. П. О целях и задачах продолжения реформ в электроэнергетике и ценообразовании на электроэнергию для потребителей реального сектора экономики / Г. П. Кутовой // Энергетическая политика. – 2017. – № 2. – С. 3–11.
7. Файгин, Б. И. Современные проблемы прогнозирования развития распределительного электросетевого комплекса Российской Федерации / Б. И. Файгин // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития : сб. матер. 14 Междунар. науч.- практ. конф. – Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2016. – С. 73–78.
8. Чебанов, К. А. Итог реформы электроэнергетики в России / К. А. Чебанов, О. Ю. Карамян, Ж. А. Соловьева // Деловой журнал Neftegaz.RU. – 2016. – № 9. – С. 30–33.

ПРАВИЛО ДОЛЖНОЙ ОСМОТРИТЕЛЬНОСТИ

Е. Л. Дятлова, Т. В. Кузнецова

Аннотация: особенности налоговых правоотношений и факторы, оказывающие на них влияние, определяются различными аспектами содержания этих отношений, нормативно-правовыми нормами и статусом налогоплательщиков. Важную роль в этой связи играет выбор контрагента, представляющий собой реализацию принципа осмотрительности в гражданском правообороте и экономических отношений. Все больше входит термин «осмотрительность» и в структуру налоговых правоотношений.

Ключевые слова: налоговые органы, налогоплательщик, контрагент, осмотрительность, должная осмотрительность.

В силу сложности и крайней изменчивости норм российского налогового законодательства очевидно, что причиной налогового нарушения и последующего привлечения субъекта хозяйствующей деятельности к ответственности может быть, как умысел, так и воздействие определенных рисков предпринимательской деятельности. В качестве одного из них выступает выбор партнера и его последующее влияние на исход коммерческих отношений, выполнение договора, получение определенного экономического результата в виде прибыли или убытка. В результате анализа данных связей и отношений возникло понятие должной осмотрительности [2].

В том смысле, в котором данный термин получил известность в системе налоговых отношений, он стал использоваться с 2006 года, после многочисленных судебных споров. Войдя прочно в хозяйственный оборот с точки зрения налоговых последствий и их риска при заключении определенных сделок, со временем оно стало охватывать все большее количество аспектов взаимоотношений с партнерами.

В соответствии с традиционным правовым подходом к системе гражданских правоотношений, вступая в различные отношения, их стороны проявляют должную осмотрительность, выступающую средством обеспечения интересов и частичной гарантии соблюдения противоположной стороной принятых обязательств. Но в системе налоговых правоотношений это понятие получило несколько иную трактовку. В Постановлении Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 № 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды», которое впервые ввело в оборот данный термин с точки зрения установления критериев умышленности налоговых правоотношений, сказано, что налоговая выгода, полученная при заключении определенной сделки, будет признана налоговыми органами необоснованной, если будут получены доказательства, свидетельствующие о том, что действовал налогоплательщик без должной осмотрительности и

осторожности, зная о нарушениях в деятельности контрагента в силу различных обстоятельств [1].

С 19 августа 2017 года вступила в силу ст. 54.1 НК РФ о необоснованной налоговой выгоде (Федеральный закон от 18.07.17 № 163-ФЗ). В соответствии с этим налоговые органы предложили определенные способы проверки контрагента, которые при возникновении спорной ситуации будут трактоваться налоговыми органами как подтверждение осмотрительности и заблаговременной добросовестности:

- получение от контрагента копии свидетельства о постановке на учет в налоговом органе;

- проверка факта занесения сведений о хозяйствующем субъекте в ЕГРЮЛ;

- получение доверенности или любого другого документа, на основании которого то или иное лицо имеет право на подписание документов от лица контрагента;

- использование имеющихся официальных источников информации, характеризующих основные направления деятельности контрагента и его репутации;

- получение и изучение копий уставных документов, лицензий, сертификатов [3].

В содержании ст. 54.1 Налогового кодекса Российской Федерации обозначены основные виды ситуаций, при возникновении которых налогоплательщик лишается возможности на получение вычета НДС и учет расходов по сделкам. Умышленное уменьшение налоговой базы является нарушением налогового законодательства. Аналогичным образом предприятие не имеет права на отражение в налоговом учете тех хозяйственных операций которых не было. Например, в результате заключения договора с недобросовестным партнером, была выполнена только часть работ, предусмотренных договором. В этом случае налоговые органы обладают правом Налоговую базу уменьшать умышленно запрещено. Также организации не вправе отражать операции в налоговом учете, которых в действительности не было [3].

К примеру, если компания заключила договор с недобросовестным подрядчиком, а он в свою очередь выполнил только часть работ, ревизоры вправе снять вычеты НДС с фиктивной части работ. Активы, которые компания приобрела в рамках фиктивной сделки, она не вправе включить в расходы.

Кроме этого, в налоговом кодексе установлены следующие критерии добросовестности: целью сделки не может быть уклонение от уплаты налогов, а обязательства, указанные в договоре контрагент должен выполнить (п. 2 ст. 54.1 НК РФ). В соответствии с поправками, внесенными в законодательство, начиная с 2017 года, споры с контролирующими органами исключаются в случаях:

- нарушения контрагентом налогового законодательства;
- подписания документов от имени контрагента неуполномоченным лицом;
- существовавшая потенциальная возможность на заключение сделки с иным лицом [1].

Согласно последним изменениям в налоговом законодательстве перечисленные случаи не выступают в качестве основания для признания неправомерными понесенных расходов и получаемых налоговых вычетов.

В настоящее время, в связи с высоким уровнем распространения и активного использования информационных технологий в различных видах правоотношений, довольно легко убедиться в отсутствии признаков недобросовестности у контрагента. То можно сделать, согласовав данные о потенциальном партнере, полученные из разных источников, с результатами проверки по разным информационным базам, в том числе, на сайте nalog.ru в разделе «Риски бизнеса: проверь себя и контрагента».

Для повышения налоговой безопасности предприятия налоговые органы рекомендуют разработку и утверждение формы заявления, использование которого станет гарантией добросовестности партнера на момент заключения сделки. В связи с отсутствием утвержденной формы заявления, гарантирующей добросовестность контрагента, каждый хозяйствующий субъект обладает правом на самостоятельную разработку такой формы. В структуре заявления должны быть обозначены следующие данные: наименование контрагента, с которым предприятие планирует заключить договор; ИНН, КПП и ОГРН контрагента; юридический адрес контрагента; сведения о видах деятельности контрагента; сведения о руководстве и собственниках контрагента. Текстом заявления контрагент должен гарантировать, что для исполнения обязательств по договору он обладает всеми видами необходимых материальных и трудовых ресурсов. Кроме этого, контрагент должен гарантировать, что: уплачивает налоги и сборы; своевременно сдает все виды отчетности; не находится в процессе ликвидации; представит компании первичные документы по сделкам; отразит все операции в отчетности; будет представлять документы по запросу налоговых органов [2].

Таким образом, понятия налоговой осмотрительности хозяйствующего субъекта и добросовестности его контрагентов после изменений, внесенных в российское налоговое законодательство, стали одним из элементов, которые могут доказать факт злоупотребления или невиновности предприятия в ситуации, возникшей из-за недобросовестности партнеров

Библиографический список

1. Должная осмотрительность: взгляд сквозь призму судебной практики. – URL: <https://www.eg-online.ru/article/311286/> (дата обращения: 10.05.2018).

2. Как подтвердить должную осмотрительность по новым правилам. – URL: <http://www.nalogplan.ru/article/4132-kak-podtverdit-doljnuyu-osmotritelnost-ponovym-pravilam> (дата обращения: 10.05.2018).

3. Проявление должной осмотрительности при выборе контрагента. – URL: http://nalog-nalog.ru/finansovyj_kontrol/proyavlenie_dolzhnoj_osmotritelnosti_pri_vybore_kontragenta/ (дата обращения: 10.05.2018).

ОСНОВЫ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Е. В. Емелина, Е. В. Куницкая

Аннотация: работа посвящена вопросам интеграции проектного и управленческого учета на предприятии, особое внимание уделено развитию программного обеспечения в целях постановки проектного управленческого учета.

Ключевые слова: проект, управленческий учет, центр финансовой ответственности, бюджет, план.

Сегодня практически все компании реализуют проекты разного масштаба и разной степени сложности, поэтому управление проектами является одной из новых и динамично развивающихся областей знания. Рабочими инструментами менеджеров проектов обычно являются специализированные системы проектного учета, позволяющие решать оперативные задачи проектного управления, например составлять календарные планы проектов, назначать и перепланировать ресурсы.

Хотя на уровне управления компанией обычно не требуется настолько детализированная информация, вопросы, касающиеся контроля выполнения, управления денежными потоками, выявления финансовых результатов проектов, несомненно, актуальны, что сказывается на применяемых моделях построения систем управленческого учета в проектно-ориентированных компаниях.

Чтобы рассмотреть особенности организации и интеграции управленческого и проектного учета, необходимо их сравнение по нескольким параметрам [1].

Из сравнения видно, что проектный учет – это один из видов оперативного учета. Агрегированные показатели проектов учитываются на более высоком корпоративном уровне. Необходимость создания еще одного контура оперативного учета в единой информационной системе зависит от уровня зрелости проектного управления в компании и количества реализуемых проектов. Ниже будут рассмотрены основные возможные подходы к автоматизации проектного учета. Однако какая бы модель организации и интеграции проектного учета с существующей

учетной системой ни была принята в компании, есть ряд аспектов, связанных с проектной деятельностью, которые в любом случае необходимо учитывать при формировании управленческой учетной политики и организации бюджетного контроля.

Параметр	Управленческий учет на корпоративном уровне	Проектный учет
Основные пользователи информации	Руководство и собственники компании	Менеджеры и участники проектов Руководители подразделений, участвующих в проектах
Основная задача	Предоставление информации руководству и собственникам компании для принятия управленческих решений	Предоставление информации, необходимой для оперативного управления ходом отдельных проектов
Детализация информации	Формирование агрегированных показателей на основании данных оперативного учета	Глубокая детализация как в отношении используемых ресурсов, так и в отношении элементов структуры проекта
Аспекты управления, охватываемые видом учета	Практически все аспекты управления компанией	Управление интеграцией, содержанием, сроками, стоимостью, качеством, человеческими ресурсами, коммуникациями, рисками, закупками проекта

В проектно-ориентированной компании финансистам нужно решать следующие специфические задачи бюджетирования, учета и контроля:

- составление бюджетов проектов и их консолидация;
- контроль проектных затрат любого вида и план-фактный анализ;
- управление денежными потоками отдельных проектов, программ, портфелей проектов;
- оперативное перепланирование финансовых ресурсов при изменении графика и объема работ по проекту;
- прогнозирование с максимальной точностью потребностей в финансировании для успешного завершения работ;
- анализ финансовых показателей центров финансовой ответственности (далее – ЦФО) и менеджеров проектов.

В проектно-ориентированных компаниях, особенно в компаниях, выполняющих проекты для внешних заказчиков (например, консалтинговая, аудиторская, инжиниринговая, внедренческая деятельность), рас-

пространена практика внутреннего субподряда. Выделяется ЦФО-контрактодержатель, сотрудником которого является менеджер проекта. Этот ЦФО отвечает за заключение договора, планирование и выполнение проекта, сдачу результатов работы, а также выступает внутренним заказчиком и привлекает трудовые ресурсы других ЦФО. Задачей финансистов является определение порядка формирования трансфертной цены работ при внутреннем субподряде. Можно выделить два основных подхода: на основе рыночных цен на аналогичные работы с применением поправочного коэффициента или на основе определения средней стоимости трудовых ресурсов определенной категории. При этом в среднюю стоимость трудовых ресурсов помимо затрат на оплату труда могут закладываться коэффициент покрытия накладных расходов и плановая рентабельность ЦФО-держателя трудовых ресурсов. Второй подход предполагает применение системы трансфертного ценообразования совместно с системой грейдов для персонала.

Еще одной актуальной задачей для компаний, осуществляющих проекты для внешних заказчиков, является учет и анализ эффективности затрат, понесенных на этапе пре-сейла, т.е. до заключения договора с заказчиком. Эти затраты необходимо отличать от расходов на маркетинговые мероприятия, которые направлены на рынок в целом, а не на конкретного заказчика. Затраты на проведение пре-сейлов могут включать не только стоимость привлекаемых для участия в них трудовых ресурсов, но и командировочные расходы, приобретение материалов и оборудования, и составлять существенные суммы.

Для проектно-ориентированной деятельности необходим специфический подход к организации план-фактного контроля и анализа затрат. Традиционный подход, применяемый для бюджетного контроля операционной деятельности, в этом случае неприемлем, так как для контроля за выполнением проектов важно не только соотносить понесенные расходы с плановыми величинами, но и дополнительно учитывать освоенный на момент проведения контроля объем работ. Рекомендуемая специалистами к своду знаний по управлению проектами методика так и называется: методика освоенного объема.

Возможны несколько основных подходов к автоматизации проектного учета. Первый подход - это использование специализированных модулей и решений корпоративных систем. Второй подход двухуровневый: совместное использование учетных систем и специализированных программных продуктов для проектного управления, таких как MS Project, Primavera, Spider и т.п. [1].

В случае первого подхода, большинство систем класса ERP имеют модули, поддерживающие бизнес-процессы проектной деятельности. В качестве примера можно привести модуль PS SAP ERP, обеспечивающий планирование, управление и мониторинг долгосрочных проектов с высоким уровнем сложности [1].

Для предприятий, использующих в качестве учетной системы «1С», можно рекомендовать совместное использование решений «1С: Управление проектной организацией» для проектного учета и «1С: Предприятие 8. Управляющий» для корпоративного управленческого учета. Специализированный функционал «1С: Управление проектной организацией» может быть использован для расчета рентабельности проекта, распределения ресурсов и контроля за исполнением этапов проектных работ, получения отчетов по отклонениям от планов-графиков, управления поступлениями денежных средств по портфелю проектов. Решение «1С: Предприятие 8. Управляющий» в свою очередь позволяет вести управленческий учет в двойной записи, по видам бизнеса и ЦФО, консолидировать информацию по различным юридическим лицам, формировать управленческий баланс и другие необходимые формы управленческой отчетности.

Кроме того, возможно использовать какие-либо инструменты, являющиеся внутренними разработками на основе уже существующих бесплатных инструментов, например – google-таблиц. Подобные внутренние разработки являются более оптимальным выбором в случае, если ERP-решения являются слишком дорогими, а 1С – не предоставляющими необходимый функционал.

При двухуровневом подходе существует отдельный инструмент менеджера проекта, обеспечивающий детальное планирование и учет ресурсов. При этом расчет консолидированных показателей проектов производится в корпоративной информационной системе. Например, менеджеры проектов планируют в специализированной программе потребность в материалах. На основе этих планов и данных из учетной системы о фактических остатках материалов формируются заявки на материально-техническое обеспечение каждого отдельного проекта и консолидированно по компании в целом. В суммовом выражении эти консолидированные заявки формируют бюджет закупок по компании.

Большинство современных программных средств предусматривает возможность обмена данными с другими информационными системами, используя различные интерфейсы обмена данными. При таком обмене важно обеспечить соответствие используемых в двух системах справочников.

Библиографический список

1. Куликова, Т. А. Эконометрический анализ модели влияния различных факторов на динамику накладных расходов на примере пензенских и зарубежных промышленных предприятий / Т. А. Куликова, О. А. Лузгина // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2014. – № 3. – С. 189–200.

О РОЛИ И ЗНАЧЕНИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА В ОБЩЕСТВЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Е. И. Кусина

Аннотация: рассмотрен состав и основные специфические характеристики производственного потенциала предприятия, знание и совершенствование которых призвано быть, инструментом эффективного управления производством, способствовать качественному рывку в обновлении производства, инвестиционной политики, в снижении затратоемкости общественного производства и повышении возможностей общества в удовлетворении потребностей.

Ключевые слова: производственный потенциал предприятия, оценка производственного потенциала, основные производственные фонды, трудовой потенциал.

Производственный потенциал производственной системы – это совокупность всех его ресурсов, используемых для созидательной деятельности. Производственную способность хозяйственного звена определяют количественные и качественные параметры ресурсов, определяя при этом возможность выпуска материальных благ (услуг).

В производственный потенциал включают производственные фонды и квалифицированный персонал, иногда относят только производственные фонды и мощности, иногда в производственный потенциал вводят производственные фонды, ресурсы управления и организации производства, кадры, научно-техническую информацию.

Основное и главное назначение производственного потенциала предприятия – создание новых стоимостей, а его основные элементы должны целенаправленно адаптироваться к требованиям изготавливаемой продукции, что возможно выполнить при принятии количественного соотношения вещественно-натуральной формы его составляющих. Все это и делает его способным функционировать и создавать прибавочную стоимость [1].

Главной задачей производственного потенциала является изготовление продукции и ее воспроизводство при необходимости. Производственный потенциал должен обладать способностью самовоспроизводства:

- эта способность обеспечивается наличием системы ремонтов и возможной модернизацией основных фондов предприятия;
- актуальной формой самовоспроизводства является техническое перевооружение и реконструкция производства.

К основным характеристикам производственного потенциала можно отнести: целостность, сложность, альтернативность (взаимозаменяемость), взаимосвязь и взаимодействие, способность к восприятию

новейших достижений научно-технического прогресса, к развитию, используя новые технические идеи, гибкость, масштаб и структура производственного потенциала, мощность, как способность потенциала предприятия [3].

Характерные черты производственного потенциала промышленного предприятия можно классифицировать по ряду признаков:

– структурные особенности характеризуют целостность, сложность, взаимозаменяемость элементов, их взаимосвязь и взаимодействие;

– качественные характеристики, которыми можно считать способность элементов производственного потенциала к восприятию достижений научно-технического прогресса, гибкость, мощность производственного потенциала;

– социально-экономические отличия, которые заключаются в классовом характере и способности обладать мощностью.

Производственные потенциалы разных уровней хозяйствования отличаются друг от друга размерами обособленных ресурсов, зависящие от особенностей производственных систем, масштабности, замкнутости и особенностей видов деятельности. Эти особенности определяют не только величину производственного потенциала, но и структуру его ресурсов, а также их динамичность.

Предприятия имеют ограниченный масштаб деятельности и поэтому их воспроизводственная способность ограничена возмещением, обновлением и расширением основных фондов, а также возмещением в установленных пределах рабочей силы (подготовка рабочих кадров, повышение их квалификации, стажировки), в осуществлении научно-технических разработок.

Производственный потенциал промышленного предприятия характеризует собой ресурсы, сгруппированные в рамках основного хозяйственного звена и является их составным элементом, как часть целого.

Роль и значение производственного потенциала предприятия в общественном производстве не остаются неизменными. Производственный потенциал предприятия является материальной предпосылкой ускорения научно-технического прогресса, т.е. чем выше технико-экономический уровень элементов потенциала и степень их использования, тем мощнее материально-техническая база научно-технического прогресса, тем шире горизонты внедрения его достижений, больше возможностей для совершенствования и увеличения размеров элементов производственного потенциала промышленного предприятия. Они взаимно совершенствуют и развивают друг друга. Производственный потенциал промышленного предприятия напрямую связан с темпами социально-экономического развития страны. Повышение его использования будет способствовать росту производства инвестиционных ресурсов и товаров народного потребления при одних и тех же затратах общественного труда, а качественные его характеристики определяют

степень удовлетворения материальных и духовных потребностей людей и качество экономического и социального роста [2].

Снижение использования производственного потенциала приводит к повышению единовременных вложений, текущих затрат на каждый рубль прироста национального дохода, так как становится необходимым отвлечение части национального дохода на наращивание производственного потенциала для компенсации его снижающейся отдачи в целях обеспечения стабильных темпов роста экономики. Снижение уровня использования производственного потенциала прямо уменьшает возможности социально-экономического развития общества. Как было отмечено, одним из элементов производственного потенциала являются трудовые ресурсы.

В кризисной экономике пожизненную занятость не может гарантировать, ни одно, даже самое успешное и крупное предприятие. Объективно изменяющаяся экономическая среда требует от работников гибкости адекватной изменениям спроса на рынке труда и постоянного обновления знаний, навыков и умений, а также готовности переходить из одной организации в другую. Постоянных сотрудниками организации должны ориентировать на развитие таких их качеств, которые будут соответствовать стратегическим целям и задачам, как работников, так и работодателей, что предполагает аудит персонала и сбор данных для сравнительной его оценки, отслеживание действий конкурентов, развитие компетенции.

Современные условия требуют от организаций умений к быстрой адаптации к изменениям делового климата и конъюнктуры, для руководства и работников необходимо осознать насколько это важно для сохранения своих деловых позиций – им необходимо постоянно приспосабливаться к возможным внезапным и непредвиденным ситуациям (аврамам и простоям), стремиться овладевать новыми знаниями, навыками, приспосабливаться к возможностями современных технологий, развивать и усовершенствовать имеющиеся.

Гибкость – это мобильность, умение реагировать быстро на изменения, в крупных организациях этому способствует децентрализация, создание передовых технологий, повышение адаптивности организационных структур, производства и рабочей силы. Умения, знания, навыки людей должны постоянно соответствовать актуальным требованиям работодателя. Если говорить о гибкости рабочей силы, то она имеет много аспектов, к основным относятся: функциональный; финансовый; по численности; по времени.

1. *Функциональная гибкость* предполагает мобильность и способность работников быстро перестраиваться на выполнение меняющихся заданий. Основой функциональной гибкости является постоянное совершенствование и развитие профессионализма по основной специальности и смежным.

2. *Финансовая гибкость* рассматривается, в основном, в рамках движения от унифицированных систем к более гибким соглашениям относительно оплаты труда, где в большей степени учитываются индивидуальный вклад и профессионализм при выполнении заданий. Практика *гибкости заработной платы*, вырабатывалась долго. Возможно, наилучшей системой оплаты труда, учитывающей вклад каждого работника, является сделная. Эта форма оплаты труда, применявшаяся для поколения работников, предшествующего нынешнему. Для использования этой формы оплаты применялись дифференцированные шкалы, основанные на продажной цене товара. Заработная плата была напрямую связана более с прибылью и ценой, чем с результатами труда. Вознаграждение по результатам и другие официальные и неофициальные схемы стимулирования долго использовались с целью усиления взаимосвязи между выработкой и заработком. Многие современные подходы базируются на оплате труда по результатам, схемам участия в прибылях и вознаграждений за работу – все они преследуют цель укрепления зависимости вознаграждения от результатов труда. Возможно, что развитие гибкости оплаты труда будет осуществляться в направлении децентрализации заключения коллективных договоров. Менеджеры отдельных бизнес-центров будут стремиться к заключению такого соглашения, касающегося заработной платы, в котором, по возможности, в первую очередь, должны быть отражены специфические условия их подразделений [1].

3. *Гибкость по численности* означает способность руководства варьировать количество работников в зависимости от изменений спроса на продукцию организации. Это осуществляется посредством найма работников на основе временных контактов, введения практики «нанять-уволить», использования дистанционных стратегий, подразумевающих, что фирмы заключают или прекращают соглашения со сторонними организациями в зависимости от колебаний спроса [3].

4. *Гибкость рабочего времени (или гибкий график)* – возможность составления различных расписаний рабочих часов для согласования производства с изменениями спроса – можно использовать в случае, если сотрудникам предоставлена свобода выбора рабочего расписания, зафиксированную в договоре с гибким графиком работы. Время начала и окончания работы не указывается (возможно), но подразумевается, что имеется либо определенный период, в течение которого всем нужно быть на работе одновременно, либо количество часов, которое должно быть отражено за оговоренный контрактом срок [2].

Чтобы дать оценку профессиональной гибкости сотрудников организации необходимо оценить ряд показателей: постоянное повышение своего профессионализма; владение современными методами работы по специальности; знание иностранных языков и др. Оценить профессиональную гибкость каждой профессии необходимо по каждому показателю гибкости.

Библиографический список

1. Новак, С. Бизнес-инструменты для производственного предприятия: от основ до высшего пилотажа / С. Новак ; пер. с англ. Л. Ю. Смоляк ; науч. ред. О. Ч. Шмигельский. – Минск : Гривцов Паблишер, 2008. – 496 с.
2. Лебедев, Г. Г. Управление производительностью труда на промышленном предприятии с использованием концепции «семь нот» организации труда / Г. Г. Лебедев, О. А. Лузгина, М. Г. Кузьмина // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2017. – № 3. – С. 203–209.
3. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god/pr-tru.xlsx
4. Российский статистический ежегодник / Росстат. – М., 2015.
5. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/#

РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ ПОНЯТИЯ «БИЗНЕС-ПРОЦЕСС»: ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ЕГО ХАРАКТЕРИСТИКА

Д. Р. Колесова, И. Н. Камардин

Аннотация: материалы работы раскрывают предпосылки возникновения терминологии «бизнес-процесс», носят характер ретроспективного развития данного понятия и управленческих подходов, связанных с этим.

Ключевые слова: бизнес, процесс, ценность, эффективность.

Появление термина «бизнес-процесс» связано с развитием отрасли промышленного производства. Когда материальные ценности стали создавать в больших масштабах, возникла необходимость разделить, технологически ставший более сложным, процесс создания товаров на более легкие и мелкие задачи. Раньше доминировал ручной индивидуальный труд, когда один мастер высокой квалификации выполнял все действия самостоятельно. С развитием промышленности появилась цепочка технически более сложных задач. Для их реализации стали выделять специально обученных исполнителей с особыми знаниями и навыками. Нововведения привели к повышению эффективности работы предприятий, увеличению их производительности, появлению понятия бизнес-процессы предприятия, а также рождению методик управления бизнес-процессами [9].

До второй половины XVIII века устройство компании было простым. Определялось это тем, что бизнес был прост, а масштабы его – невелики. Со временем он стал усложняться, становиться масштабнее, а потому одному-двум работникам уже невозможно было осуществлять

весь производственный процесс, и Адам Смит предложил свое решение данной проблемы [8]. В своем труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» Смит на примере работы булавочной фабрики описал принцип разделения труда. Он предложил производственный процесс разбить на элементарные, простые задания, чтобы каждое из них мог выполнять один рабочий. От рабочего не требовалось высокой квалификации и умения выполнять работу в целом, достаточно было того, чтобы он специализировался на одном или нескольких простейших заданиях [1]. Благодаря разделению сложных задач между сотрудниками производительность предприятий увеличилась в сотни раз. А. Смит отстаивал пользу разумного упрощения сложных процедур. Уровень распределения определялся в этом случае экспериментально через проектирование бизнес-процессов. Идея Смита получила широкое признание не только в Англии, но и далеко за ее пределами [9].

Позднее в 80-х годах XIX века американский инженер Фредерик Тейлор предложил менеджерам использовать методы процессного управления для наилучшей организации деятельности предприятия.

В начале XX века французский горный инженер Анри Файоль выдвинул концепцию реинжиниринга. Ее суть заключалась в следующем: осуществлять деятельность необходимо в соответствии с поставленными задачами путем управления имеющимися ресурсами. Следует отметить, что при этом процесс рассматривался заданным, фиксированным и оставался сферой деятельности технологов и инженеров: характер производственного процесса определял свойства и качество изделия, а не наоборот. Файоль впервые предложил структурировать процесс управления по функциям «планирование – организация – распределение – координация – контроль».

Благодаря Сигео Синго в 30-40-е годы XX века возникло представление производства как сети, состоящей из процессов и операций. Различие между операцией и процессом заключалось в том, что процесс рассматривался как множество взаимосвязанных операций. Необходимо отметить, что улучшению отдельных операций с неизменными отношениями между ними уделялось основное внимание.

В середине XX века известный кибернетик Норберт Винер разработал модель процесса «черного ящика», в котором есть вход и выход. В общем случае входы представляют собой энергию, сырье, оборудование и инструменты, документацию и информацию, условия окружающей среды, а выходами служат продукция, услуги, информация.

Майкл Портер впервые описал понятие «процессная ориентация». Он считал, что главный принцип деятельности организации – это взаимодействие между звеньями цепи, в которой создается ценность. Свой вклад в процессную ориентацию также внес и Эдвард Деминг. Он ввел понятие поточной диаграммы, которая отражает взаимосвязи внутри

предприятия – от поставщика до потребителя – как процесс, который может быть измерен и улучшен подобно любому другому процессу.

В конце XX века Майкл Хаммер и Джеймс Чампи объединили идеи «черного ящика» Винера и процессной ориентации Портера и ввели в научный оборот такое понятие, как бизнес-процесс. Авторы данного термина определяют бизнес-процесс как совокупность различных видов деятельности, в рамках которой на «входе» используется один или несколько видов ресурсов, и в результате этой деятельности на «выходе» создается продукт, представляющий ценность для потребителя [4].

На любом предприятии существует множество процессов и их необходимо отличать от бизнес-процессов. Определение понятия «бизнес-процесс» можно разбить на две составляющие – это бизнес и процесс. Бизнес – это экономическая деятельность субъекта в условиях рынка с целью получения дохода путем выпуска и реализации товаров, работ или услуг. Под процессом, в свою очередь, понимают некоторую логическую последовательность связанных действий, которые преобразуют вход в результаты или выход. В работе Ericsson Quality Institute под бизнес-процессом подразумевают цепь логически связанных, повторяющихся действий, в результате которых используются ресурсы предприятия для переработки объекта с целью достижения определенных измеримых результатов или продукции для удовлетворения внешних или внутренних потребителей. Основная идея определения любого бизнес-процесса заключается в том, что у него существует внешний или внутренний потребитель [5].

Анализ отечественной и зарубежной литературы позволяет выявить множество определений понятия «бизнес-процесс». Это свидетельствует о том, что данный термин не имеет единого общепринятого определения и нуждается в уточнении.

В исследованиях и научных работах российских ученых прообразом бизнес-процессов являлось понятие «деловая операция», которое было предложено Г. А. Шамаевым и А. Г. Рындиным. Под деловой операцией они понимают совокупность взаимосвязанных по некоторым характеристикам сделок, которые направлены на получение прибыли. Данное определение несколько отличается от понятия «бизнес-процесс», но механизм описания и выделения ролей участников деловой операции позволяет проводить аналогию между этими понятиями.

Джеймс Мартин отказался от использования понятия «бизнес-процесс». По его мнению, данный термин имеет очень много различных значений и именно из-за этого он предложил именовать его «поток ценностей». Под потоком ценностей Дж. Мартин подразумевает множество законченных, состыкованных действий, которые в совокупности создают некоторую продукцию, имеющую потребительскую ценность для клиента [3].

Различные точки зрения зарубежных и отечественных авторов на понимание сущности понятия «бизнес-процесс» представлены в табл. 1.

Таблица 1

**Определение понятия «бизнес-процесс»
в работах разных зарубежных и отечественных авторов**

Автор	Определение
П. Друкер	Процесс, который превращает внешние ресурсы, а именно знание, во внешние результаты – экономические ценности.
Т. Дэвенпорт	Специфически упорядоченная совокупность работ, заданий во времени и в пространстве, с указанием начала и конца, точным определением входов и выходов.
В.Г. Елиферов, В.В. Репин	Устойчивая, целенаправленная совокупность взаимосвязанных действий, которая по определенной технологии преобразует входы в выходы, представляющие ценность для потребителя.
Е.З. Зиндер	Логические серии взаимосвязанных действий, которые используют ресурсы предприятия для создания или получения в обозримом или измеримо предсказуемом будущем полезного для заказчика выхода, такого как продукт или услуга.
Т. Иванова, В. Приходько	Связанный набор повторяемых и уникальных действий, которые преобразуют исходный материал и информацию в конечный продукт в соответствии с предварительно установленными правилами.
Е.Г. Ойхман	Множество внутренних шагов (видов) деятельности, начинающихся с одного и более входов и заканчивающихся созданием продукции, необходимой клиенту и удовлетворяющей его по стоимости, долговечности, сервису и качеству.
Э.М. Попов	Вся совокупность элементов какого-либо потока, выходом которого является получение потребителем продукции в соответствии с его требованиями.
М. Портер	Сущность, определяемая через точки входа и выхода, интерфейсы и организационные устройства, частично включающие устройства потребителя услуг/товаров, в которой происходит наращивание стоимости производимой услуги/товара.
Г. Смит, П. Фингар	Полный и динамично координируемый набор совместных бизнес-мероприятий, направленных на принесение выгоды клиентам.
М. Хаммер, Д. Чампи	Совокупность различных видов деятельности, в рамках которой на «входе» используется один или более видов ресурсов, и в результате этой деятельности на «выходе» создается продукт, представляющий ценность для потребителя.
А.В. Шеер	Специфически упорядоченная совокупность работ, заданий во времени и в производстве, с указанием начала и конца, точным определением входов и выходов.
Ф. Янсен	Набор видов деятельности организации, при помощи которых конкретные исходные составляющие трансформируются в выходные составляющие в соответствии с заранее установленными спецификациями с целью создания ценностей для потребителей.

В определениях таких авторов как Ф. Янсен, М. Хаммер, Д. Чампи, Г. Смит, П. Фингар, Е.З. Зиндер и Е.Г. Ойхман указан критерий, который позволяет из общей совокупности всех процессов предприятия выделить бизнес-процессы. К такому критерию авторы относят: «ценность для потребителя», «принесение выгоды клиентам», «полезный для заказчика выход» и «создание продукции, необходимой клиенту». При идентификации бизнес-процессов данный критерий является определяющим.

На основании всех вышеприведенных определений можно сказать, что бизнес-процесс – это последовательная, целенаправленная совокупность регламентированных видов деятельности, в которой с помощью управляющего воздействия и ресурсов входы процесса преобразуются в выходы, представляющие ценность для потребителя [5].

Главная задача бизнес-процессов заключается в создании потребительской ценности, которая удовлетворяет потребности клиентов за наименьшую цену, чем фирмы конкуренты, или качественней, чем они же [7].

Библиографический список

1. Варзунов, А. В. Анализ и управление бизнес-процессами : учеб. пособие / А. В. Варзунов, Е. К. Торосян, Л. П. Сажнева. – СПб. : Ун-т ИТМО, 2016. – 112 с.

2. Мешкис, Д. К. Формирование бизнес-процессов развития организации на основе механизма архитектурного управления и контроля / Д. К. Мешкис // Вестник науки и образования Северо-Запада России. – 2015. – Т. 1. – № 1. – С. 287–301.

3. Байгулов, Р. М. Бизнес-процесс управления риском ресурсного обеспечения промышленного предприятия / Р. М. Байгулов, А. В. Понукалин, Н. В. Некрылова // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2016. – № 4. – С. 262–272.

4. Родцевич, О. Н. Определение понятия «бизнес-процесс»: история возникновения и современное представление / О. Н. Родцевич // Вестник Полоцкого государственного университета. Сер. D, Экономические и юридические науки. – 2015. – № 13. – С. 40–48.

5. Руденко, И. В. Теоретические аспекты сущности бизнес-процессов: управление ограничениями / И. В. Руденко, С. Е. Храменок // Вестник Омского университета. Сер.: Экономика. – 2013. – № 3. – С. 206–210.

6. Сорокин, А. В. Реинжиниринг бизнес-процессов : учеб. пособие для студентов очного и заочного отделений экономических направлений / А. В. Сорокин. – Ставрополь : СКФУ, 2014. – 77 с.

7. Шапагатов, С. Р. Система оценки эффективности бизнес-процессов промышленного предприятия / С. Р. Шапагатов, Н. С. Карцева, Р. И. Валиуллова, М. В. Батанова // Молодой ученый. – 2016. – № 21. – С. 541–547.

8. Операционный консалтинг. Описание и реинжиниринг бизнес-процессов. – URL: <http://docplayer.ru/29900501-Тема-operacionnyu-konsalting-opisanie-i-reinzhini-ring-biznes-processov-konspekt-videolekcii-1-171.html>

9. Что такое бизнес-процессы и их виды: управляющие, операционные, поддерживающие. – URL: <https://ktovdele.ru/chto-takoe-biznes-processy-predpriyatiya.html>

КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ В ФИНАНСОВОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

Н. А. Корчагина, А. А. Шачнев

Аннотация: проведено исследование сущности и классификации финансовых рисков, а также рассмотрены методы по их оценке и снижению. Систематизировано отношение ведущих экономистов к структуре финансового риска.

Ключевые слова: финансовые риски, классификация финансовых рисков, методы оценки финансовых рисков.

Тема данной статьи актуальна тем, что риски зарождаются в деятельности любого предприятия, независимо от вида его деятельности, организационно правовой формы и сроков пребывания на рынке. Они нуждаются в постоянном контроле, анализе и поиске оптимальных решений для эффективного управления ими. Для успешной деятельности компании, главную роль играют сегодня понимание роли риска в деятельности организации и способность своевременно реагировать на сложившуюся ситуацию, принять верное решение в отношении риска.

А. С. Шапкин отмечает: «Финансовые риски – это спекулятивные риски, для которых возможен как положительный, так и отрицательный результат». Автор утверждает, что их специфика заключается в вероятности появления ущерба в следствии проведения таких операций, которые по своей природе являются рискованными. Среди мнений ученых нет единого определения «финансовых рисков». Анализ понятий финансового риска показывает, что кроме неопределенности риск определяется следующими значимыми факторами: случайный характер события, наличие альтернативных вариантов, возможность получения убытков, возможность определения вероятности ожидаемых результатов, возможность получения дополнительной прибыли [5].

Для финансового менеджера риск – это вероятность отрицательного исхода. Всевозможные инвестиционные проекты имеют различную степень риска. Даже самый высокодоходный вариант вложения капитала может оказаться настолько рискованным, что, как говорится, «игра не стоит свеч».

Когда последствия некоторого решения невозможно заранее предвидеть, тогда и возникает риск. В финансовой сфере результат решения часто оценивается в стоимостном выражении. С этой точки зрения риск можно рассматривать как случайную возможность потери или выигрыша стоимости в следствии каких-либо финансовых решений [4].

Управлять риском можно, скажем, применять разнообразные способы, которые позволят в определенной степени спрогнозировать наступление рискованного события, принимать меры, способствующие по-

нижению уровня риска. Эффективность организации управления риском во многом определяется классификацией риска [3].

Классификация рисков – распределение рисков на отдельные группы по определенным признакам в целях достижения конкретных целей. Она предоставляет возможность результативно применить соответствующие методы и приемы управления риском. Каждому риску подбавляет свой прием управления им. (табл. 1).

Таблица 1

Отношение к финансовым рискам различных авторов

Автор Наим. рисков	<u>Виханский</u> О.С., Наумов А.И.	<u>Кинева</u> Ю.Ю.	Кандинская О.А.	Балабанов И.Т.
Кредитный риск	+	+	-	+
Процентный риск	+	-	-	+
Валютный риск	+	+	+	+
Риск упущенной выгоды	+	-	-	+
Инфляционный риск	-	+	-	+
Инвестиционный риск	-	+	+	-
Риск законодательных изменений	-	-	+	-
Дефляционный риск	-	-	-	+
Риск ликвидности	-	-	-	+
Риск прямых финансовых потерь	-	-	-	+

В зависимости от допустимого результата риски можно разделить на две крупные группы: спекулятивные и чистые.

Чистые риски – возможность получения нулевого или отрицательного результата. К ним относятся: политические, транспортные, доля коммерческих рисков, экологические и природно-естественные.

Спекулятивные риски – вероятность получения как отрицательно-го, так и положительного результата. Это могут быть финансовые риски, которые являются частью коммерческих рисков [2].

С точки зрения ученых, экономическая сущность кредитных рисков вытекает из их названия – это риск того, что кредитор не вернет сумму основного долга и количество процентов, положенных кредитору.

Валютные риски – это вероятность валютных убытков, которые появляются по причине колебания курса определенной иностранной валюты сравнительно другой, в том числе национальную, при выполнении разных валютных операций.

Риск упущенной финансовой выгоды – опасность получить косвенный финансовый ущерб из-за неосуществления той или иной сделки или прекращения хозяйственной деятельности.

Структурный риск – вид риска, который связан с неэффективным финансированием текущих расходов компании, обуславливающим значительный удельный вес постоянных издержек в общей сумме.

Инфляционный риск – это риск того, что при инфляционном росте получаемые денежные средства обесцениваются с точки зрения реальной покупательной способности быстрее, чем растут [4].

Особый вклад в исследование финансовых рисков внес Бланк И. А.

В отличие от многих ученых Бланк И. А. не ограничивается перечислением основных видов финансовых рисков. Помимо них он предлагает следующие признаки классификации финансовых рисков (табл. 2).

Таблица 2

Классификация финансовых рисков по И. А. Бланку

Признак классификации	Виды рисков
1. По видам	- риск неплатежеспособности; - инвестиционный риск; - инфляционный риск; - процентный риск; - валютный риск; - депозитный риск; - кредитный риск; - налоговый риск; - структурный риск; - криминальный риск; - прочие риски
2. По характеризуемому объекту	- риск отдельных финансовых предприятий; - риск различных видов деятельности; - риск финансовой деятельности предприятия в целом
3. По совокупности исследуемых инструментов	- индивидуальный; - портфельный
4. По методам исследования	- простой; - комплексный
5. По источникам возникновения	- внешний (систематический); - внутренний (несистематический)
6. По финансовым последствиям	- риск экономических потерь; - риск упущенной выгоды; - общий риск экономических потерь
7. По характеру проявления во времени	- постоянный; - временный
8. По уровню потерь	- допустимый; - критический; - катастрофический
9. По возможности предвидения	- прогнозируемый; - не прогнозируемый
10. По возможностям страхования	- страхуемый; - не страхуемый

Существует множество методов, направленных на сокращение финансовых рисков, к основным относятся: принятие риска на себя,

объединение риска, передача риска, диверсификация, отклонение от риска, хеджирование, страхование риска, использование внутренних финансовых нормативов [1].

В последние годы уровень воздействия финансовых рисков на финансовые показатели компании значительно вырос, причиной этого является стремительная изменчивость конъюнктуры финансового рынка, создание новых форм финансовых отношений.

Таким образом, финансовые риски являются неотъемлемой частью предпринимательской деятельности в условиях рыночных отношений и причисляются к группе спекулятивных рисков, которые в итоге могут привести как к потерям, так и к прибыли.

Только комплексное использование качественных и количественных оценок финансовых рисков и взаимное дополнение методик снижения одних рисков другими обеспечит эффективное управление финансовыми рисками.

Библиографический список

1. Абасова, Х. А. Характеристика финансовых рисков и их особенности в нефтяной промышленности / Х. А. Абасова // Финансы и кредит. – 2013. – № 9. – С. 61–68.

2. Ряскова, Н. Финансовые риски, их сущность и классификация / Н. Ряскова // Российский бухгалтер. – 2015. – № 12. – С. 94–100.

3. Сафонова, Т. Ю. Управление рисками на рынке производных финансовых инструментов / Т. Ю. Сафонова // Аудиторские ведомости. – 2015. – № 12. – С. 77–90.

4. Теплякова, Е. В. Финансовые риски: сущность, классификация и методы их оценки / Е. В. Теплякова // Молодой ученый. – 2016. – № 8. – С. 673–676.

5. Понукалин, А. В. Принципы построения системы риск-менеджмента предприятия / А. В. Понукалин, Е. А. Понукалина // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2012. – № 3. – С. 156–163.

ОЦЕНКА СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПРИ КОНТРОЛЕ ОСТАТОЧНЫХ ЗНАНИЙ, ОБУЧАЕМЫХ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АТЕСТАЦИИ ВУЗА

О. С. Кошевой, В. В. Бондина, И. В. Борисова

Аннотация: представлены проблемы контроля остаточных знаний обучаемых на основе компетентностного подхода. Предложены направления реализации данной проблемы с учетом требований при проведении аттестации вуза.

Ключевые слова: компетенция, тестовое задание, основная образовательная программа, учебная дисциплина.

К настоящему времени не существует общей, универсальной методики оценки компетенций студентов [1].

Известна методика [1], которая требует количественного определения значительного перечня не только профессиональных, но и личностных компетенций, а значимость этих компетенций формируется на основе экспертного опроса, достоверность результатов которого доказать не всегда возможно. Кроме того, методика требует создания специальных программных средств и может использоваться лишь как частный случай обобщенной модели

Методика, изложенная в работе [2] содержит математическую сторону оценки компетенций, связанную с многомерным факторным анализом и оценкой главных компонент производных в факторном пространстве.

В процессе аттестации вуза оценка сформированности компетенций является одной из важнейших в общей системе оценочных показателей.

При этом возникают две существенные проблемы:

– оценка выполняется в условиях ограниченного времени (как правило 20–30 мин);

– во-вторых, проверяющий не всегда будет иметь базу тестов для оценки сформированности компетенций, исходя из особенностей организации изучения той или иной дисциплины (базовая литература, организация учебного процесса, программные средства контроля).

Исходя из этого проверяющий, скорее всего воспользуется тем методическим обеспечением, которое ему предоставит проверяемая кафедра. При этом комплектов методического обеспечения должно быть несколько из которых проверяющий выберет средство проверки.

Исходя из вышеперечисленных проблем на кафедре «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета была выполнена работа, посвященная оценке сформированности компетенций.

На первом этапе для учебных дисциплин, изучение которых завершилась в предыдущем семестре была разработана база, включающая не только компетенции конкретно по дисциплине, но и тоже компетенции, которые были изучены ранее в предыдущих дисциплинах, в соответствии с матрицей компетенций основной образовательной программы

Например, для профиля «Экономика предприятий и организаций» и дисциплины «Методы экономических и коммерческих расчетов» включающую профессиональные компетенции ПК-3 ПК-4 на кафедре было принято решение выполнить оценку сформированности компетенции ПК-4, исходя из ее очевидной значимости для деятельности будущего специалиста. Далее в соответствии с матрицей компетенций основной образовательной программы для проведения оценки именно этой компетенции были приняты дисциплины: «Методы оптимальных решений», «Макроэкономика», «Эконометрика», «Профессиональные

компьютерные программы». Аналогично и для других дисциплин, изученных в предыдущем семестре также были разработаны оценочные средства. Общая база контрольных заданий включала более 200 тестовых заданий. Исходя из известной статистики организации и проведения тестирования, ответ даже на простой тестовый вопрос на перечисление, обучаемому требуется примерно 30 с стало очевидным, что в отведенный временной интервал оценки сформированности компетенций в период аттестации, вписаться будет невозможно.

Исходя из этого нами был выбран другой подход, рекомендованный Проектным офисом «Аккредитация» в структуре Пенинского государственного университета и основанный на обеспечении требуемого времени на организацию проверки сформированности компетенций при контроле остаточных знаний обучаемых. С этой целью для каждой дисциплины семестра, по которому закончено обучение были выбраны профессиональные компетенции, формируемые только данной дисциплиной и далее для каждой дисциплины, были сформированы базы контрольных заданий, в зависимости от количества компетенций на дисциплину (это как правило две базы контрольных заданий).

Например, для профиля «Экономика предприятий и организаций» и дисциплины «Методы экономических и коммерческих расчетов» из двух профессиональные компетенции ПК-3 ПК-4 вначале была выбрана первая профессиональная компетенция ПК-3. Для второй и последующих дисциплин также было выбрано по одной, как правило первой компетенции. В результате, так называемая первая база контрольных заданий включала 24 тестовых задания. Затем была сформирована вторая база контрольных заданий по оставшимся компетенциям, которая включала также 24 тестовых задания. Проверяющему представлялись две базы заданий, из которых он производил окончательный выбор для организации контроля. Таким образом, при использовании данного подхода решается проблема обеспечения необходимого времени контроля и обеспечивается разнообразие тестовых контрольных баз.

Библиографический список

1. Шамсутдинова, Т. М. Оценка профессиональных компетенций студентов: междисциплинарный аспект (на примере направления подготовки бакалавров «Бизнес-информатика») / Т. М. Шамсутдинова, С. В. Прокофьева // Открытое образование. – 2014. – № 2. – С. 39–45.

2. Дворянинова, О. П. Разработка методики оценки компетенций студентов / О. П. Дворянинова, Л. И. Назина, О. С. Никульчева // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 8–2. – С. 257–260. – URL: <http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=38882> (дата обращения: 14.03.2018).

ТИПОЛОГИЯ ИНВЕСТОРОВ ПО ИХ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ИНТЕРЕСАМ

А. С. Крутов

Аннотация: дается понятие инвестиций; представлены субъекты инвестиционной деятельности; охарактеризованы типы инвесторов в зависимости от экономических интересов, объекта инвестирования, профессионального уровня, организационно-правовой формы, институциональности, отношения к риску, сроков и методов инвестирования, принадлежности к резидентам.

Ключевые слова: инвестиции; тип инвестора; квалифицированный инвестор.

Согласно Федеральному закону «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», инвестиции представляют собой денежные средства, ценные бумаги, имущественные права, вкладываемые в объекты предпринимательской и иной деятельности в целях получения прибыли или достижения другого полезного эффекта. Субъектами инвестиционной деятельности являются инвесторы, заказчики, подрядчики, пользователи объектов капитальных вложений и другие лица. Инвесторами могут быть физические и юридические лица, объединения юридических лиц, государственные органы, органы местного самоуправления, а также иностранные субъекты предпринимательской деятельности [1].

В настоящее время существует большое количество классификаций инвесторов, основанных на различных признаках. Представим основные из них.

По экономическим интересам инвесторов делят на следующие группы:

- государство, которое заинтересовано в обеспечении социальной справедливости и стабильности, развитии науки и технологий;
- финансовые инвесторы (банки и иные кредитующие источники). Такой вид инвесторов нацелен лишь на получение прибыли и снижение уровня рисков собственных вложений;
- стратегические инвесторы – их целью является получение контроля и управление над компанией;
- венчурные инвесторы – их цель развитие нового инновационного бизнеса или инвестиционной идеи, запуск производства нового товара либо услуги;
- инвесторы на рынке ценных бумаг (долевые инвесторы) рискуют средствами с целью получения дохода в будущем [4].

В зависимости от объекта инвестирования различают:

– инвесторы, вкладывающие средства в реальные инвестиции – прямые закупки основных фондов, машин, оборудования, земельных участков, помещений для производства, приобретение действующих производств, вложения средств в торговые марки, знаки, в развитие персонала;

– инвесторы, вкладывающие средства в финансовые инвестиции – приобретение акций и других ценных бумаг, кредитование, предоставление лизинговых услуг и другое.

Инвесторов можно классифицировать согласно их профессиональному уровню:

– непрофессионал – лицо или группа лиц, не имеющая четкой инвестиционной стратегии и порядка принятия инвестиционных решений, зачастую не инвестируют самостоятельно, а прибегают к помощи профессионалов, управляющих компаний и трейдеров;

– профессионал – частное или юридическое лицо обладающее знаниями, опытом и достаточной квалификацией в принятии инвестиционных решений.

По организационно-правовой форме различают следующих инвесторов:

– государство, органы местного самоуправления и субъекты федеральной власти;

– объединения групп юридических лиц в крупные концерны, холдинги;

– объединения юридических и физических лиц на основе договора совместной деятельности;

– коммерческие и некоммерческие юридические лица;

– физические лица.

Важным критерием классификации инвесторов является их институциональность, в соответствии с которым различают:

– индивидуальные инвесторы – физические лица, участвующие в инвестиционных процессах, могут являться кредиторами, а также долевыми участниками инвестиционных проектов, которые не объединяют свои капиталы, производят инвестирование от своего имени и из собственных средств независимо друг от друга;

– институциональные инвесторы – формальные организации, которые являются более крупными, чем индивидуальные, формируют свой капитал из средств вкладчиков или клиентов [6].

Институциональных инвесторов можно разделить на три группы:

– институциональные инвесторы банковского типа (коммерческие, универсальные и специализированные банки: ипотечные, инвестиционные, инновационные);

– институциональные инвесторы небанковского типа (страховые компании, пенсионные фонды, лизинговые компании, кредитные союзы, венчурные фонды, хедж-фонды и др.);

– международные институциональные инвесторы (Международный банк реконструкции и развития, Международный валютный фонд, Европейский банк реконструкции и развития и другие).

Классификация инвесторов в зависимости от эффекта инвестиций:

- разовый доход (краткосрочный эффект);
- постоянный доход (долгосрочный эффект);
- нематериальный доход (внеэкономический эффект – социальный, маркетинговый, экологический).

Также инвесторов классифицируют по отношению к риску:

- консервативный тип инвестора характеризуется склонностью к минимизации риска, к надежности вложений;

- умеренно агрессивный тип инвестора к риску, но не очень высокому, предпочтение высокой доходности вложений, но с определенным уровнем защищенности;

- агрессивный инвестор готов идти на риск ради получения высокой доходности[5];

- изощренный инвестор – профессионал высокой квалификации, знающий и интуитивно чувствующий рынок, принимая на себя высокие риски, может быстро их диверсифицировать в результате различных финансовых операций[3].

Исходя из сроков инвестирования:

- стратегический инвестор – осуществляет вложение средств на длительный период времени, в среднем от одного года;

- тактический инвестор – характеризуется среднесрочным горизонтом вложения средств на срок до одного года;

- спекулянт – период инвестирования минимальный: от одного дня.

В зависимости от метода инвестирования выделяют:

- портфельные инвесторы – как правило, участники рынка ценных бумаг, которые пользуются изменением курсовой стоимости акций с целью получения прибыли;

- прямые инвесторы – получают контроль над предприятием и нередко становятся его собственниками [7].

По принадлежности к резидентам, инвесторов классифицируют:

- отечественные инвесторы (резиденты);

- иностранные инвесторы (не резиденты).

Статьей 51.2 Федерального закона «О рынке ценных бумаг» юридически определено понятие «квалифицированный инвестор» [2]. Лицо может быть отнесено к квалифицированным инвесторам федеральным законом либо признано на основании его заявления.

На основании всего вышеизложенного можно сделать вывод о том, что типология инвесторов позволяет определить необходимость учета тех или иных факторов при разработке бизнес-плана инвестици-

онного проекта, их приоритетность и значимость, а также, помогает выработать и применить соответствующие подходы и методы к оценке инвестиционного проекта со стороны инвесторов.

Библиографический список

1. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений : федер. закон № 39-ФЗ от 25.02.1999 (в ред. от 03.07.2016).
2. О рынке ценных бумаг : федер. закон № 39-ФЗ от 22.04.1996 (в ред. от 30.06.2017).
3. Газетова, М. А. Особенности управления портфелем ценных бумаг / М. А. Газетова // Вестник Тульского филиала Финуниверситета. – 2014. – № 1. – С. 399–401.
4. Ильина, Е. В. Подходы к инвестиционной привлекательности предприятия с позиции различных типов инвесторов / Е. В. Ильина // Проблемы управления рыночной экономикой : межрегион. сб. науч. тр. – Томск : Изд-во ТПУ, 2016. – С. 107–110.
5. Клитина, Н. А. Формирование портфелей ценных бумаг для различных типов инвесторов / Н. А. Клитина // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. – № 23. – С. 9–14.
6. Странцов, И. А. Влияние особенностей инвестора на содержание бизнес-плана инвестиционного проекта / И. А. Странцов, А. С. Книга // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 3. – С. 141–143.
7. Денисов, С. А. Выявление сущностных признаков понятия «преобразующее инвестирование» / С. А. Денисов, И. Н. Джазовская // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2017. – № 2. – С. 199–206.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПЕНЗЕНСКОГО РЕГИОНА

А. С. Крутов

Аннотация: работа посвящена анализу инвестиционной привлекательности и проектам, реализуемых в Пензенском регионе.

Ключевые слова: экономика, инвестиции, регион, инвестиционные проекты, инвестиционная привлекательность.

Для экономики и социальной сферы любого региона, в том числе и Пензенской области, нужны средства. У регионального бюджета есть доходная часть (в будущем году она запланирована в размере более 48 млрд руб.).

Одним из главных методов привлечения средств в экономику региона являются инвестиции частного бизнеса, позволяющие создавать

новые и расширять действующие предприятия, открывать рабочие места, увеличивать налогооблагаемую базу. Области требуются инвесторы, заинтересованные во вложении денег в развитие той или иной отрасли. Но чтобы инвестор пришел в регион, нужно создать для него привлекательные условия [1].

Специалисты министерства экономики Пензенской области сформировали рейтинг инвестиционной привлекательности органов местного самоуправления за IV квартал 2017 года. В оценке используются данные муниципалитетов, полученные в рамках проводимых министерством мониторингов.

Лидерами стали Кузнецкий, Нижнеломовский и Бессоновский районы, сообщили в пресс-службе регионального правительства.

Пензенская область стала одним из первых регионов, которая начала практику формирования инвестрейтинга муниципалитетов. Он оценивает усилия властей по созданию благоприятных условий ведения бизнеса как ключевого фактора развития экономики. Положительный результат региона обеспечен, в том числе, работой муниципальных властей [2].

Согласно статистике, общая площадь сельхозугодий Сурского края составляет 2 884 тыс. га, и ежегодно вводятся в оборот неиспользуемые земли. Так, в 2017 году введено порядка 57 тыс. га. Обеспеченность ресурсами подземных вод составляет 6 м³/сутки на человека, площадь лесов на территории региона составляет 1 млн га. Пензенская область является экологически чистым и благоприятным для жизни регионом. На ее территории отсутствуют производства, загрязняющие атмосферу. Здесь действует ряд налоговых льгот и преференций, которые позволяют снизить уровень налоговой нагрузки на инвестиционный проект. Налог на имущество составляет 2,2 %, в то время как для сельхозтоваропроизводителей – 1,1 %, а для вновь созданных предприятий или инвесторов, объем вложений в проект которых составляет более 8 млрд руб., этот налог нулевой [3].

Таким образом, в регионе наблюдается низкая стоимость и безопасные условия ведения бизнеса. Это открывает новые возможности и позволяет стабильно развиваться как существующим, так и вновь созданным предприятиям.

Кроме того, регион характеризуется высоким кадровым потенциалом. В Пензенской области широко развита инфраструктура поддержки бизнеса, включающая в себя индустриальные парки и технопарки. Так, индустриальный парк «Отвель» оснащен всем необходимым для реализации проектов промышленного направления. Индустриальный парк «Сердобский» специализирован на проектах сельскохозяйственного направления.

Следует отметить и высокий уровень развития логистическо-транспортного комплекса.

Наиболее привлекательными сферами экономики для инвесторов являются сельское хозяйство, пищевая и обрабатывающая промышленность. Этому способствуют как благоприятные условия для работы в сельском хозяйстве, количество необработанных земель, так и преференции, оказываемые сельхозтоваропроизводителям в виде налоговых льгот и субсидирования процентной ставки по кредитам.

На территории региона реализуются крупные инвестиционные проекты таких компаний, как ГК «Дамате», «Русская молочная компания», ООО «Технокорд», ООО «Бетониум» и других.

На сегодняшний день компания «Дамате» активно расширяет мощности по производству индейки до 155 тыс. т в убойном весе в год. Дополнительный объем инвестиций составит 15,5 млрд руб. Таким образом, совокупные вложения в проект по индейке за весь период его реализации достигнут 41 млрд руб. Проект предусматривает увеличение мощностей всех звеньев производственной цепи, планируется приобретение дополнительных земельных участков.

По итогам 2016 года ГК «Дамате» стала крупнейшим производителем мяса индейки в Российской Федерации. Компания произвела 74 тыс. тонн индейки в живом весе или 60,8 т в убойном, по сравнению с 2015 годом рост производства составил 75 %.

В настоящее время компания реализует проект по расширению существующих мощностей до 110 тыс. т в убойном весе в год, реализация которого займет два года. В результате расширения мощностей планируется почти в два раза нарастить мощности инкубации, удвоить количество птичников подращивания, построить дополнительные птичники откорма. Кроме того будут значительно увеличены мощности элеватора и комбикормового завода, а также построен новый птицеперерабатывающий завод.

Объем инвестиций в Пензенскую область составит более 21 млрд руб.

Всего в ГК «Дамате» по всей стране работают свыше 3,5 тыс. человек [4].

«Русская молочная компания» входит в тройку крупнейших производителей молока в Российской Федерации, с 2012 года реализует совместную инвестиционную программу с сингапурской Olam International. В рамках долгосрочной инвестиционной стратегии «Русмолко» параллельно развивает два равноценных направления – молочное животноводство и растениеводство. Производственные мощности компании расположены в Пензенской области, «Русмолко» объединяет девять хозяйств с разной специализацией, расположенных в разных районах [4].

Инновационный подход к производству, постоянное изучение лучшего мирового опыта, внедрение самых современных технологий, отлаженная работа с высокопродуктивным стадом позволяют компании получать продукт самого высокого качества. «Русмолко» – достойный

конкурент лучших западных ферм. Компания увеличивает площади посе­вов, вводит в оборот залежные земли, наращивает объемы валового производства, повышает урожайность. На протяжении многих лет хо­зяйства «Русмолко» обеспечивают растущее поголовье собственными кормами. Общий объем инвестиций в экономику региона уже превысил 10 млрд руб. В настоящее время на предприятиях компании работают около 1200 сотрудников.

Компания «Мастер-ПАК» является лидером Пензенского региона в производстве гофрокартона и различных видов упаковки из него. Новейшее современное импортное оборудование и система контроля каче­ства позволяют ежемесячно изготавливать более четырёх миллионов квадратных метров бурого и белёного гофрокартона и высококаче­ственных изделий из него марок от Т-21 до Т-26 [4]. Основными направлениями деятельности являются производство и продажа стан­дартных и нестандартных изделий из трёхслойного и пятиякслоного гофрокартона, в том числе с возможностью флексопечати до трёх цве­тов. Продукция компании реализуется в городах Балаково, Ижевск, Москва, Самара, Саранск, Саратов, Сызрань, Тольятти, Ульяновск и др.

Компания реализует проект строительства завода экотары на тер­ритории индустриального парка «Союз». Объем инвестиций составит 394 150 тыс. руб. В результате реализации проекта будет создано 250 рабочих мест.

Сейчас в региональном правительстве прорабатывается вопрос о вводе новой категории инвесторов, для которых можно будет устанавли­вать льготный режим налогообложения посредством заключения инвестиционного соглашения. Это промышленные предприятия, модер­низирующие свое производство. Меры поддержки направлены на инве­сторов, которые вводят новое имущество, создавая дополнительную налогооблагаемую базу. Однако модернизация производства по объему инвестиций также может быть сопоставима с вводом существующих объектов.

На федеральном уровне согласовывается законопроект, который предоставит инвесторам право применять инвестиционный налоговый вычет, это позволит предприятиям уменьшить сумму налога на прибыль на сумму, составляющую до 90 % произведенных ими затрат на приоб­ретение основных средств. И хотя федеральный закон еще не принят, на региональном уровне уже идет обсуждение того, как эта норма будет реализована в Пензенской области и в отношении каких предприятий. Формируется план бизнес-миссий и участия в выставочно-ярмарочных мероприятиях в РФ и за рубежом для продвижения экономического и инвестиционного потенциала региона и проведения переговоров с по­тенциальными партнерами.

Библиографический список

1. Бурцева, Т. Инструментарий мониторинга инвестиционной привлекательности территорий / Т. Бурцева. – М. : LAP Lambert Academic Publishing, 2012. – 276 с.
2. В Пензенской области определили привлекательные для инвесторов муниципалитеты. – URL: https://riapo.ru/penza/economics/v_penzenskoj_oblasti_opredelili_privlekatelnye_dlya_investorov_munitsipalitetey/ (дата обращения: 13.02.2018).
3. Инвестиционная привлекательность Пензенской области возрастает – URL: <https://regnum.ru/news/economy/168613.html> (дата обращения: 13.02.2018).
4. Денисов, С. А. Выявление сущностных признаков понятия «преобразующее инвестирование» / С. А. Денисов, И. Н. Джазовская // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2017. – № 2. – С. 199–206.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ БАНКАМИ

Т. В. Кузнецова, И. А. Данькина, А. С. Клевкова

Аннотация: автором раскрываются причины и цель использования банками бухгалтерской отчетности организаций.

Ключевые слова: бухгалтерский (финансовый) отчет, кредитные организации, коммерческие предприятия, Центральный Банк, законодательство.

Деятельность любой организации связана не только с использованием собственных средств, но и с привлечением заемных. Это позволяет серьезно увеличить объем хозяйственной деятельности организации, обеспечить более эффективное использование собственных финансов, ускорить формирование различных целевых финансовых фондов и, конечно, увеличить прибыль.

Не смотря на то, что во многих организациях собственный капитал занимает львиную долю в основе бизнеса, все больше появляется организаций, в структуре финансов которых доминируют заемные средства [4].

На сегодняшний день основным источником заемного капитала являются коммерческие банки, которые, в свою очередь, уделяют большое внимание выявлению негативных тенденций развития предприятия заемщика, прогнозированию банкротства и прозрачности финансовой деятельности. Именно поэтому банки требуют от своих клиентов бухгалтерскую отчетность.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность – это информация о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, систематизированная в соответствии с требованиями, установленными Федеральным законом [2].

Для банков финансовая отчетность их клиентов является одним из важнейших документов, из которых они черпают информацию о компании.

В последнее время банкам приходится ужесточать контроль за финансами своих клиентов, а также более пристальное внимание они стали уделять и годовой отчетности компании. Одной из причин требования банками финансовой отчетности своих клиентов является требование законодательства Российской Федерации.

С момента опубликования Положения ЦБ от 15 октября 2015 года № 499-П, коммерческим банкам приказали ужесточить контроль за своими клиентами с целью выявления фирм, которые не ведут реальную деятельность, а занимаются выводом средств за рубеж, поэтому банк обязательно попросит отчетность у фирмы при открытии счета, чтобы провести проверку [3].

Приложение 2 к Положению Банка России № 499-П содержит подпункты 2.7–2.9, которые конкретизируют полномочия кредитных организаций по истребованию документации и сведений от клиентов.

Так, п. 2.7, устанавливает, что банк вправе требовать от своих клиентов сведения и документы о финансовом положении, включая бухгалтерскую отчетность и налоговые декларации. При этом кредитная организация в правилах своего внутреннего контроля самостоятельно определяет количество и виды документов, которые она использует в целях определения финансового положения клиента [3].

А согласно Федеральному Закону от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (далее ФЗ № 115), коммерческие банки обязаны требовать от своих клиентов полную финансовую отчетность с целью защиты прав и законных интересов граждан, общества и государства путем создания механизма противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма. Так, в п. 14 ст. 7 ФЗ № 115 устанавливает обязанность клиентов предоставлять информацию, необходимую для исполнения банками требований законодательства [1].

Если говорить об интересах самих банков, то банки используют бухгалтерскую отчетность в нескольких случаях:

1) Бухгалтерская отчетность необходима банку при рассмотрении вопроса о кредите. Банк будет тщательно анализировать все показания в динамике, дабы убедиться в устойчивости финансов клиента. При рассмотрении вопроса о выделении кредита банк обязательно изучит дого-

ворные обязательства компании по ранее взятым кредитам. В последнее время прослеживается тенденция к ужесточению кредитных условий, и банки обращают пристальное внимание на них, как через финансовую отчетность, так и через дополнительные документы.

2) Банк будет внимательно изучать отчетность, если заподозрит клиента в нелегальных операциях, при контроле за отмыванием доходов, валютном контроле и просто при общем контроле – здесь нужны подтверждения правильности операций.

3) Банк пользуется финансовой отчетностью для анализа внебалансовых обязательств, в частности выданных компанией поручительств, оформленных залогов, обязательств по лизинговым платежам, помогает понять, каких активов компания может лишиться в случае неисполнения договоров, которые гарантированы этим имуществом.

4) Бухгалтерская отчетность помогает оценить структуру расходов компании. Эти сведения позволяют банку выявить риски, которые впоследствии могут оказать существенное влияние на платежеспособность компании.

5) Большое внимание будет уделено и информации о размере заработной платы, которая также содержится в отчетности. Коммерческое предприятие, у которой слишком маленький для масштаба ее деятельности фонд оплаты труда, могут заподозрить в отсутствии реальной деятельности, потому что для ведения реального бизнеса организации требуется большое количество работников. А низкий размер зарплат работников, не соответствующий прожиточному минимуму, скорее всего, расскажет о том, что организация практикует серые схемы выплат и скрывает реальные доходы. Банки обращают особое внимание даже на минимальные негативные тенденции в финансовом состоянии своего клиента. Известны случаи, когда даже стандартные платежи по кредитным договорам, оспоренные недобросовестным партнером, приводили компанию к банкротству в течение достаточно короткого срока [5].

Подводя итог, можно сказать, что использование банками бухгалтерской отчетности организаций является делом не только интереса самих банков, но и интереса государства с целью контроля за финансами коммерческих организаций. Банки используют финансовые отчеты своих клиентов для минимизации своих рисков и для более качественного отбора своих клиентов. С помощью этого документа банк ведет мониторинг своих заемщиков, а также защищает себя от недобросовестных клиентов и фиктивных организаций без реальной финансовой деятельности.

Библиографический список

1. О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма : федер. закон № 115-ФЗ от 07.08.2001 (дата обновления: 29.07.2017). Доступ из Справочной правовой системы «Консультант Плюс» (дата обращения: 25.03.2018).

2. О бухгалтерском учете: федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (дата обновления: 31.12.2017). Доступ из Справочной правовой системы «Консультант Плюс» (дата обращения 25.03.2018).

3. Об идентификации кредитными организациями клиентов, представителей клиента, выгодоприобретателей и бенефициарных владельцев в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма : положение Банка России № 499-П от 15.10.2015 (дата обновления: 30.08.2016). Справочная система «Гарант.Ру» (дата обращения: 25.03.2018).

4. Абдукаримов, И. Т. Оценка и мониторинг основного и оборотного капитала на основе бухгалтерской (финансовой) отчетности / И. Т. Абдукаримов, М. В. Беспалов // Социально-экономические явления и процессы. – 2015. – № 6 (52). – С. 12–25.

5. Тупчиенко, В. А. Интегрированная отчетность как форма инновационного развития / В. А. Тупчиенко, Е. С. Копкова // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2016. – № 4. – С. 228–238.

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ РФ СОМНИТЕЛЬНЫМ ОПЕРАЦИЯМ

Т. В. Кузнецова, И. Н. Козлова

Аннотация: рассматривается соотношение объема денежных средств, поступивших на расчетный счет с учетом НДС, и денежных средств, списанных без НДС, как критерий для отслеживания коммерческими банками сомнительных операций.

Ключевые слова: Банк России, сомнительные операции, НДС.

Банк России является органом банковского регулирования и банковского надзора. Главными целями банковского регулирования и банковского надзора являются поддержание стабильности банковской системы Российской Федерации и защита интересов вкладчиков и кредиторов [1].

За 2017 год Центральный Банк России оштрафовал более 10 банков за проведение сомнительных операций. По данным Банка России, в первом полугодии 2017 года объем сомнительных операций клиентов кредитных организаций только по выводу денежных средств за рубеж и обналичиванию денежных средств более чем в 4000 раз превысил размер взысканных с кредитных организаций штрафов [2].

В целях борьбы Центробанк и Федеральная налоговая служба (ФНС) с отмыванием доходов, полученных преступным путем, выпущены Методические рекомендации Банка России от 16.02.2018 № 5-МР.

Основной целью данных рекомендаций является определение критериев, которыми коммерческие банки могут руководствоваться при отслеживании сомнительных транзакций на этапе совершения клиентом банковской операции.

Сомнительные операции – это операции, действительными целями которых могут являться уклонение от уплаты налогов, таможенных платежей, вывод денежных средств из Российской Федерации, отмывание доходов, полученных преступным путем и другие противозаконные цели [3].

В рекомендациях описаны семь признаков, из-за которых клиент может попасть в стоп-лист банка.

Рассмотрим подробнее признак, касающийся соотношения объема денежных средств, поступивших на расчетный счет с учетом НДС, и денежных средств, списанных без НДС.

Согласно рекомендациям банки обязаны еженедельно анализировать входящий и исходящий НДС. Если поступления на счет с НДС в общем объеме составили больше 70 %, а доля расходов с НДС – менее 30 процентов, то такое соотношение считается признаком сомнительных операций. В таком случае банк потребует разъяснить низкий уровень НДС. Если же большинство платежей компании осуществляется без НДС, то банк проводит проверку для выявления доли налога, которая должна составлять от 10 до 18 % [4].

Центробанк выделяется следующие виды переводов денежных средств, предусматривающие преимущественное списание денежных средств с банковского счета без НДС, предположительной целью которых может быть создание условий для неуплаты в дальнейшем налоговых платежей в бюджет:

- переводов денежных средств на счет филиалов ФГУП «Почта России»;
- переводов денежных средств на счета платежных агентов и банковских платежных агентов;
- переводов денежных средств юридическими лицами со своих банковских счетов на банковские счета физических лиц, операции по которым совершаются и использованием банковских карт;
- переводы денежных средств на счета лиц, осуществляющих туроператорскую и турагентскую деятельность и иную деятельность по организации путешествий (туристическая деятельность);
- переводов денежных средств за оказания грузовых транспортных услуг автомобильным транспортом;
- переводов денежных средств за строительные работы;
- переводов денежных средств за лом черных и цветных металлов;
- переводов денежных средств предоставление персонала;
- переводов денежных средств за драгоценные металлы и драгоценные камни, ювелирные изделия и лом таких изделий, а так же

осуществляя свою деятельность в сельскохозяйственной сфере, сфере торговли лесоматериалами или строительными материалами.

Оценивая переводы клиентов, банк должен проанализировать взаимосвязи с другими клиентами, на счета которых производятся перечисления, запросить документы или их копии, подтверждающие уплату налога либо подтверждающие отсутствие оснований для уплаты НДС за рассматриваемый период (договоры, счета, накладные, платежные поручения и т.д.).

Если клиент игнорирует запрос банка, или же представляет документы, которые могут вызвать сомнения относительно их достоверности, то банк вправе отказать в проведении банковской операции в отношении данного лица.

Банкам рекомендовано возобновить обслуживание юридического лица, если клиент предоставил все запрашиваемые документы в надлежащем виде, и у банка нет оснований подозревать данное юридическое лицо в совершении операций по легализации (отмыванию) доходов, уходе от налогообложения и отсутствия записи о недостоверности сведений в ЕГРЮЛ.

Таким образом, применение данных рекомендаций позволит существенно сократить время реагирования на подозрительные операции и усилит контроль кредитных учреждений. В сложившейся ситуации для предотвращения возможных претензий со стороны банка юридическим лицам необходимо усилить контроль за правильностью формирования платежных документов, указывать достоверные суммы НДС. Проводить анализ поступлений и списаний денежных средств с банковского счета и, в случае необходимости, иметь подтверждающие документы, которые может запросить банк.

Библиографический список

1. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России) : федер. закон № 86-ФЗ от 10.07.2002 (в ред. от 07.03.2018).

2. РБК: ЦБ увеличит штрафы для банков за сомнительные операции в десятки раз. – URL: <https://www.rbc.ru/finances/02/02/2018/5a7430999a7947c40bb7b08c>

3. О подходах к управлению кредитными организациями риском легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма : метод. рекомендации Банка России от 16.02.2018 № 5-МР. – URL: <http://www.cbr.ru/today/resist/>

4. Волошина, О. Б. Доходность банка как один из основных показателей его экономического положения / О. Б. Волошина // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2014. – № 1. – С. 158–172.

ПРОБЛЕМА БЛОКИРОВКИ РАСЧЕТНЫХ СЧЕТОВ ОРГАНИЗАЦИЙ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ

Т. В. Кузнецова, А. П. Умнов, Д. Р. Федулаев

Аннотация: изложены главные статьи из НК РФ, по которым могут быть заблокированы расчетные счета предпринимателей. Рассмотрено и кратко изложено содержание последних методических рекомендаций ЦБ РФ № 18 и № 19 от 21 июля 2017 года, которые являются руководством банкам по блокировке подозрительных счетов. Выведены рекомендации предпринимателям, руководствуясь которыми вероятность блокировки расчетного счета снижается.

Ключевые слова: расчетный счет, блокировка счета, приостановление операций, подозрительные операции, сомнительные операции.

В настоящее время блокировка расчетного счета банком является редкостью, так как инициаторами ареста, как правило, выступают налоговый или судебный органы. Однако нередки случаи, когда непосредственно банки осуществляют блокировку расчетного счета, поэтому предприниматели и компании должны знать, на каком основании возможна блокировка, каковы ее последствия, и что делать, чтобы избежать блокировки.

Под блокировкой расчетного счета понимают временное ограничение на проведение операций по расходованию средств, находящихся на счету. Это касается всех расчетных счетов, в том числе и валютных. При этом банк не имеет право открывать организации новые счета. Не получится осуществить вывод и перевод средств, а также открыть новый счет в другом кредитном учреждении, так как уведомление об открытии также направляется налоговикам.

Причиной всплеска блокировок счетов в 2017 году стали новые рекомендации, выпущенные Центробанком России. К ним относятся: транзитный характер перечислений денежных средств; уплата налогов в размере меньше 0,9% оборота по расчетному счету, операции, направленные на минимизацию налоговой нагрузки; со счета не происходит выплата заработной платы; остатки по счету не сравнимы с оборотом; существует противоречие между основаниями платежей, затратами и видами деятельности организации; отсутствуют платежи в рамках хозяйственной деятельности клиента (арендные платежи, коммунальные услуги и прочие); более 30 % наличного оборота денежных средств; с даты создания юридического лица прошло менее 2 лет; регулярное снятие наличных денежных средств, как правило, в сумме, не превы-

шающей 600 тыс. руб. и с использованием корпоративных банковских карт [5].

По законодательству финансовое учреждение вправе «заморозить» деньги клиента при подозрении в отмывании средств, обнаружении признаком номинального руководителя фирмы и в иных случаях. В результате владелец аккаунта теряет доступ к деньгам до выяснения обстоятельств.

Согласно действующей в 2018 г. редакции НК РФ причинами для приостановления операций по счетам в банках являются:

1) Не исполнено требование об уплате налога, пени и штрафов (п. 2 ст. 76 НК РФ). В этом случае блокировка осуществляется в пределах суммы возникшей недоимки (Письмо Минфина РФ от 15.04.2010 № 03-02-07/1-167).

2) Не представлена налоговая декларация или расчет по форме 6-НДФЛ в течение 10 дней по истечении законодательно установленного срока представления (пп. 1 п. 3, п. 3.2 ст. 76 НК РФ);

3) Не направлена в налоговую инспекцию электронная квитанция о приеме требований или уведомлений (пп. 2 п. 3 ст. 76 НК РФ).

В каждом банковском учреждении есть служба мониторинга, занимающаяся контролем над контрагентами и проводимыми операциями, поэтому принятие решений о блокировке расчетного счета может быть принято и самим банком:

– осуществление подозрительных операций по расчетному счету. Они являются таковыми, если расходятся с имеющимися документами. Подозрения может вызвать несоответствие кодам ОКВЭД, а также некорректный платеж.

– банк не был предупрежден об изменениях в учредительных документах. Организация обязательна должна уведомить банковское учреждение о любых изменениях в учредительной документации.

– недействительный юридический адрес предприятия. Банковское учреждение может организовать выездную проверку на получение достоверных данных о нахождении организации по заявленному адресу.

– взыскание долга по исполнительному листу. Получение исполнительного листа можно через суд. На этом основании банк имеет право заблокировать расчетный счет.

В результате осуществления надзорной деятельности выявляются банковские счета клиентов, по которым продолжительное время не проводятся операции либо проводятся в незначительных объемах. Впоследствии указанные счета начинают активно использоваться для совершения операций, имеющих запутанный и (или) необычный характер, не имеющих очевидного экономического смысла, которые могут совершаться, в том числе, для вывода капитала из РФ, ухода от налогообложения, финансовой поддержки коррупции.

Такие операции характеризуются совокупностью следующих признаков:

– списание денежных средств с банковского счета не превышает трех миллионов рублей в месяц (в том числе в счет уплаты коммунальных услуг, аренды недвижимого имущества и т.д.);

– операции по банковскому счету носят нерегулярный характер;

– уплата налогов или других обязательных платежей не осуществляется или осуществляется в размерах, не превышающих 0,5 % от дебетового оборота по такому счету.

При этом клиенты, как правило, обладают такими признаками, как: размер уставного капитала равен или незначительно превышает установленный законом минимальный размер; учредитель, руководитель и лицо, осуществляющее ведение бухгалтерского учета, совпадают в одном лице; постоянно действующий исполнительный орган клиента отсутствует по адресу, указанному в ЕГРЮЛ.

При наличии таких признаков кредитной организации рекомендуется отказывать клиенту в предоставлении услуг дистанционного доступа к банковскому счету (включая интернет-банкинг), в том числе в приеме от него распоряжения о совершении операции по банковскому счету, подписанному аналогом собственноручной подписи, если такие условия предусмотрены договором между кредитной организацией и клиентом.

Возобновлять обслуживание клиента рекомендуется при выполнении ряда условий, в том числе – личного обращения в кредитную организацию физического лица, исполняющего функции единоличного исполнительного органа клиента [3].

Таким образом, во избежание блокировки расчетного счета банком необходимо:

- 1) точно вести документацию без допущения ошибок;
- 2) своевременно уведомлять о внесении поправок в учредительные бумаги;
- 3) в срок оплачивать штрафы и пени;
- 4) осуществлять передачу банку требуемых бумаг.

Блокировка расчетного счета банком – вполне реальная ситуация. Однако благодаря быстро принятым решениям банк может разблокировать счета, а это означает, что деятельность организации не приостановится, т.е. финансовые процессы и расчеты с партнерами не будут замедлены.

Ниже представлен образец заявления на разблокировку счета как один из элементов сопровождения данного процесса.

Руководителю Инспекции
ФНС России № ____ по г. _____
Общество с ограниченной
ответственностью «Ромашка»
ОГРН 1011011111111,
ИНН 1111111111, КПП 111101001,
111111, г. _____,
ул. _____, д. ____

Исх. № ____ от 01.01.20 ____ г.

**ЗАЯВЛЕНИЕ
об отмене приостановления операций по счетам**

ООО «Ромашка», заявляет, что на основании решения Инспекции ФНС России № ____ по г. _____ от ____ г., № ____ были приостановлены банковские операции по расчетному счету № _____ в КБ «_____». Остаток денежных средств составляет _____ руб. и позволяет погасить задолженность перед бюджетом. Руководствуясь правом, предусмотренным пунктом 9 статьи 76 Налогового кодекса Российской Федерации, ООО «Ромашка» просит принять решение об отмене приостановления операций по расчетному счету № _____ в КБ «_____».

Приложение: банковская выписка по расчетному счету № _____ в КБ «_____» от ____ г.

Генеральный директор ООО «Ромашка» ФИО / _____ /
подпись

Исполнитель:
главный бухгалтер ФИО / _____ /
подпись

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) №146-ФЗ от 31.07.1998 (в ред. от 23.04.2018) // Собрание законодательства РФ. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения: 02.05.2018).
2. Методические рекомендации ЦБ РФ №18-МР от 21 июля 2017 года // Информационно-правовой портал «КонсультантПлюс». – URL: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/50430.html/> (дата обращения: 02.05.2018).
3. Методические рекомендации ЦБ РФ №19-МР от 21 июля 2017 года // Информационно-правовой портал «КонсультантПлюс». – URL: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/50429.html/> (дата обращения: 02.05.2018).
4. Методические рекомендации о повышении внимания кредитных организаций к отдельным операциям клиентов (утв. Банком России 13.04.2016 № 10-МР) // Информационно-правовой портал «КонсультантПлюс». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_196984/ (дата обращения: 02.05.2018).
5. Волошина, О. Б. Доходность банка как один из основных показателей его экономического положения / О. Б. Волошина // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2014. – № 1. – С. 158–172.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ КРЕДИТОВАНИЯ И ВОЗМОЖНОСТЬ ЕГО АДАПТАЦИИ К ОСОБЕННОСТЯМ РОССИЙСКОЙ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ

М. Курамова, Р. Р. Юняева

Аннотация: дан сравнительный анализ развития кредитной системы России и ряда стран, чей опыт может быть использован в целях повышения эффективности данной отрасли.

Ключевые слова: ссуда, кредит, кредитная система, банк, залог, ипотека.

На сегодняшний день учет мирового опыта в организации деятельности кредитных организаций особенно важен для Российской Федерации как государства, стремящегося выйти на мировой уровень успешного функционирования банковской системы и экономического развития в целом. Это необходимо не только для повышения конкурентоспособности России на мировом рынке банковских услуг, но и для возврата утраченных позиций в мировом сообществе.

В странах, имеющих развитую кредитную систему, особенностью современной банковской деятельности является выполнение множества банковских операций с широкой клиентурой. Крупные банки предоставляют полный комплекс финансового обслуживания, включая кредиты, прием депозитов, расчеты и т.д., причем все операции сопровождаются высоким уровнем обслуживания. Коммерческие банки играют роль основного, базового звена кредитной системы США.

В Германии ведущее положение занимает группа коммерческих банков, которую возглавляет «большая тройка» банков: Дойчебанк, Дрезднербанк и Коммерцбанк, которые сосредоточили у себя более 50 % вкладов и 40 % предоставляемых кредитов. Коммерческие банки в Германии выполняют также функции инвестиционных банков, занимаясь размещением ценных бумаг и долгосрочным кредитованием.

В банковской практике ведущих западноевропейских стран и США на протяжении последних двух десятилетий особенно быстрыми темпами увеличивались объемы операций со ссудами под залог физическим лицам, с ипотечными, потребительскими и другими видами кредитов.

В России данная тенденция начала активно набирать обороты в 2017 году, который стал рекордным по показателям. В 2017 году объем выданных ипотечных кредитов вырос больше чем на треть, по сравнению с 2016 годом, и составил порядка 2 трлн руб. (рис. 1). Причиной роста показателей на рынке залоговых кредитов стало ощутимое снижение ипотечной ставки. Среднерыночное значение достигло 9,79 %.



Рис. 1. Динамика залоговых кредитов 2012–2017 гг.

Ипотечное кредитование растет из-за продолжающегося снижения реальных доходов населения, что при низких ставках подстегивает спрос на жилищные кредиты. С другой стороны, сокращение доходов будет препятствовать более активному приобретению жилья. Спрос на рынке недвижимости сильно уступает предложению, но при этом недвижимость не сильно падает в цене. Однако ценовая ситуация выправляется, а при вероятном росте объемов строительства и темпов сдачи готового жилья стоимость квадратного метра продолжит снижаться [2].

Что касается «ипотечного пузыря», то вышеуказанные факторы должны работать ограничителями скорости и подушками безопасности для банков на ипотечном рынке. Инструменты, обрушившие рынок в США, у нас не распространены, а ипотечные кредиты и бумаги в настоящее время не так переоценены. Но это не значит, что с начала 2018 года регулятор перестанет контролировать развитием ипотечного рынка. Как и не значит, что ипотечное кредитование в России не продолжит активно развиваться [2].

Если рассматривать ипотечную систему за рубежом, то одно из главных ее преимуществ заключается в том, что она гарантирует несомненность юридически значимых действий в отношении недвижимости. В Западной Европе и США давно сформировалась развитая и законодательно отрегулированная система ипотеки, в основу которой положены четкие методы регистрации недвижимости, а также строгое юридиче-

ское оформление возникновения и прекращения залогового права на недвижимое имущество.

Россия сможет избежать многих негативных явлений, сопутствующих введению системы ипотечного кредитования, если обратится к опыту ведущих зарубежных стран. Наибольший интерес в этой области представляют США, в которых весьма развит рынок ипотечных кредитов и эффективен кредитно-залоговый механизм государственной поддержки и стимулирования жилищного строительства. Регулирование ипотечных отношений в США осуществляется согласно федеральному законодательству и законам штатов. В соответствии с этим кредитор обязан предоставить заемщику подробнейшую информацию о кредите, а физическое лицо не должно быть ничем ограничено в своем праве на получение кредита.

В практике западных банков впервые были введены новые формы кредитования:

- Bridging loan (ссуда физическому лицу на покупку нового дома до момента продажи заемщику его старого дома);
- Housing loan (ссуда на покупку дома физическим лицам, не владеющим на момент выдачи ссуды какой-либо недвижимостью);
- Home improvement loan (ссуда на улучшение (ремонт) дома).

Для клиентов юридических лиц стали применяться:

- Business start loan и business development plan (для начинающего бизнеса);
- Acquisition (ссуда на покупку активов другой фирмы).

Рассмотрим наиболее распространенные методы банковского кредитования деловых фирм и индивидуальных клиентов в Великобритании.

Английские банки используют овердрафт как основную форму краткосрочного кредитования физических лиц. Сроки овердрафта в Великобритании – от нескольких месяцев до нескольких лет, но банк, как правило, требует полного погашения кредита раз в год и проводит ежегодное обследование дел клиента. Если возникают сомнения в платежеспособности заемщика, договор расторгается.

Процент по овердрафту начисляется ежедневно на непогашенный остаток. Эта форма кредита считается самой дешевой, так как клиент платит только за фактически использованные суммы.

Характеристика зарубежных рынков кредитных карт достаточно сильно различается между собой. Наиболее развитыми являются рынки таких стран, как США и Великобритании. Количество кредитных карт, предназначенных для совершения безналичных операций в этих странах составляет соответственно 5,30 и 2,37 карт на одного жителя. Для сравнения: в странах Западной Европы (Германия, Франция) количество платежных карточек колеблется от 1,22 до 1,57 карты на одного жителя.

В Российской Федерации сегодня этот показатель составляет 0,73 карточки на одного жителя и, учитывая высокие темпы прироста их эмиссии, можно прогнозировать, что в ближайшие годы этот показатель достигнет уровня Западной Европы (рис. 2).

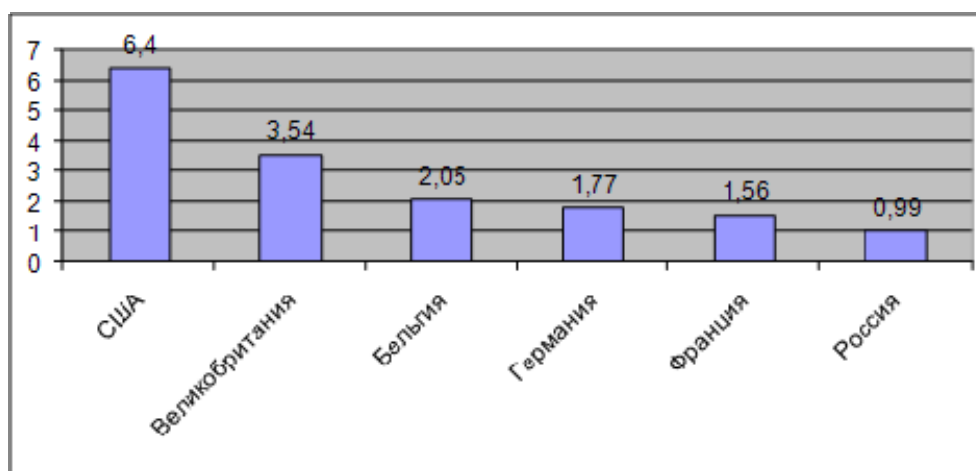


Рис. 2. Количество кредитных карт на одного физического лица

В России в 2015–2016 гг. прослеживается тенденция сокращения использования кредитных карт. Так, до 2014 года включительно число кредитных карт неуклонно росло, в 2015 году оно снизилось на 7 %, а если брать совокупный результат по кредитным картам и картам с овердрафтом, то на 6 %. Ключевой фактор, влияющий на сжатие рынка кредитных карт – экономическая нестабильность, начавшаяся в конце 2014 года. Доходы россиян упали, начала расти безработица, а вслед за этим снизилась возможность заемщиков обслуживать кредиты [4].

Банки стали осторожны в оформлении новых карт, подтверждении и расширении лимитов, ставки заметно выросли. Следующим логичным трендом стало то, что россияне в течение обозначенного периода постепенно снизили свои аппетиты к заемным ресурсам, стали откладывать покупки и стремиться жить «по средствам». По данным Росстата, реальные доходы населения в 2016 г. снизились на 5,9 % по сравнению с 2015-м.

В 2016 году тенденция 2015-го по снижению числа кредитных карт продолжилась: общее число кредитных карт и карт с овердрафтом сократилось на 4 %. Правда, число вновь выпущенных кредитных карт выросло на 2 % (рис. 3).

Персональная ссуда (personal loan) связана с открытием ссудного счета для индивидуального заемщика. Она выдается для финансирования покупок в рассрочку потребительских товаров длительного пользования (автомобилей, телевизоров) или на особые виды расходов – путешествия, свадьбы, ремонт жилья и т.д.

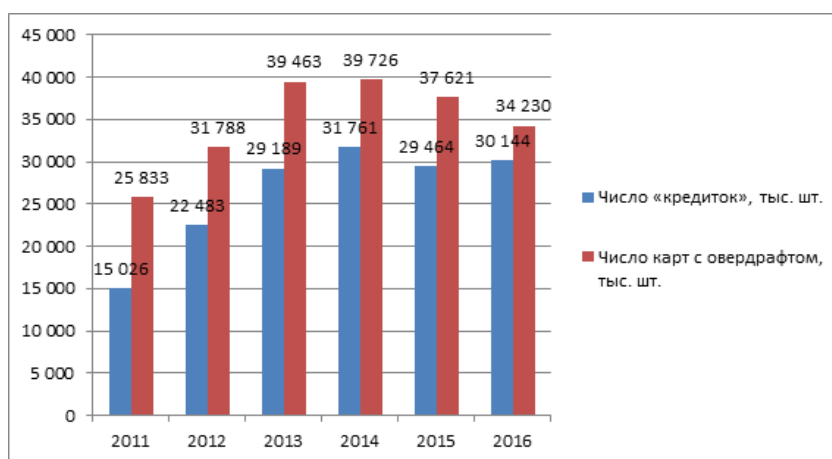


Рис. 3. Динамика эмиссии кредитных карт и карт с овердрафтом

Для более детального представления ситуации на рынке потребительского кредитования проанализируем информацию о кредитах, предоставленных физическим лицам и кредитов, выданных всего за период 2012–2017 гг. (рис. 4).

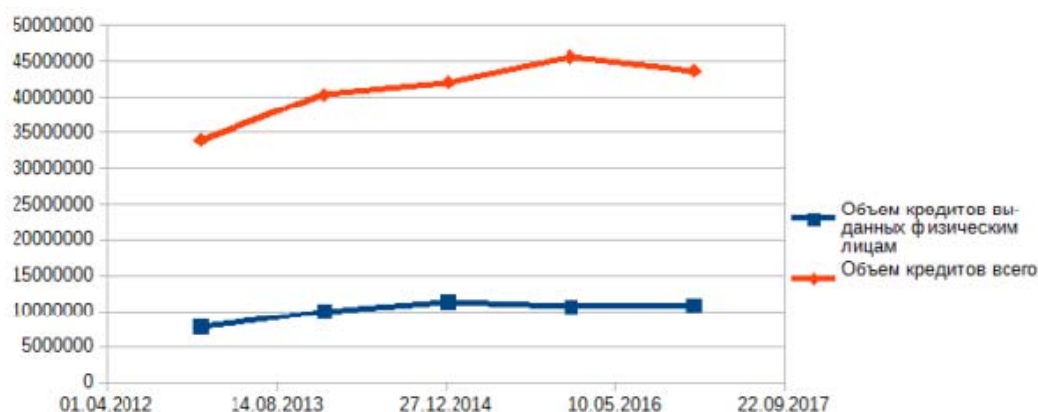


Рис. 4. Динамика объёмов кредитования за 2012–2017 гг.

Можно сделать вывод, что рост доходов населения стимулирует потребительскую активность. Данная тенденция на фоне современной экономической ситуации в стране предоставляет большую возможность населению планировать будущие поступления и расходы. В связи с чем, на сегодняшний день можно увидеть повышение спроса на более капиталоемкие товары и услуги, например, приобретение недвижимости в кредит. Несомненно, рост доходов населения свидетельствует о повышении уровня жизни, следовательно, происходит увеличение уровня потребностей населения и, соответственно, увеличивается потребительский спрос на рынке кредитования. Рост благосостояния населения страны можно считать главным фактором развития рынка потребительского кредитования. Удовлетворение потребительских нужд населения является довольно сложным процессом, который включает в себя взаимодействие доходов и расходов граждан. Возникновение неудовлетворенных потребностей у населения происходит в случае частичного процесса удовлетворения расходов доходами [1].

На сегодняшний день успешное и эффективное функционирование рынка потребительского кредитования возможно при устранении проблем, характерных для системы кредитования в банковском секторе. К числу таких несовершенств относятся:

- предоставление физическим лицам узкого спектра видов потребительских ссуд;
- преобладание сложного процесса оформления выдачи потребительских ссуд;
- отсутствие экономически обоснованно процентной политики;
- отсутствие системы мониторинга кредитного риска;
- преобладание проблем с возвратом кредитов и регулированием проблемными активами кредитного портфеля [3].

Таким образом, можно выявить преобладание перспектив для развития рынка потребительского кредитования в России, но только в случае тотальной ликвидации всех проблем и совершенствования кредитной системы в целом. Так, к настоящему времени в экономике России сформировалась ситуация, которая вполне располагает к росту потребительского кредитования при наличии трех главных факторов: рост доходов населения, стремительное развитие розничной торговли, уменьшение стоимости кредита, что, соответственно, является результатом макроэкономической стабилизации ситуации в стране.

В целом можно сказать, что российские коммерческие банки не достигли еще уровня проведения активных операций зарубежными банками. Существует объективная необходимость использовать опыт зарубежных стран, но при этом извлекать из него только самое позитивное и то, что применимо к нашим условиям. Такой подход позволит избежать многих ошибок и сформировать с учетом внешних и внутренних факторов эффективную кредитную политику, приемлемую в условиях рыночной экономики и отвечающую ее требованиям.

Библиографический список

1. Петросян, С. Ю. Анализ состояния и динамики потребительского кредитования в России и тенденции его развития на современном этапе / С. Ю. Петросян // Молодой ученый. – 2017. – № 24. – С. 283–285. – URL: <https://moluch.ru/archive/158/44605/> (дата обращения: 16.02.2018).

2. Семенов, О. Е. Куда растет ипотека / О. Е. Семенов // Информационно-аналитическая служба Banki.ru. – 2018. – URL: <http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=10189139> (дата обращения: 16.02.2018).

3. Волошина, О. Б. Доходность банка как один из основных показателей его экономического положения / О. Б. Волошина // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2014. – № 1. – С. 158–172.

4. Филатова, Е. Глобальный рынок кредитных карт в цифрах / Е. Филатова // PaySpace Magazine. – 2017. – № 14. – 152 с.

ВАЖНОСТЬ ИКТ-РЕСУРСОВ В СОВРЕМЕННОМ БИЗНЕСЕ

М. Ф. Курмаев

Аннотация: рассматривается состояние использования ИКТ-ресурсов на российских предприятиях, их важность и их сопровождающие риски. Предлагается рассматривать управление ИКТ-рисками в контексте методики портфельного анализа.

Ключевые слова: информационные технологии, икт-ресурсы, информационная система, риски, риск-менеджмент.

Передовые информационные технологии все глубже проникают в структуру сегодняшнего бизнеса, все теснее интегрируются с производственными и управленческими процессами компаний, все активнее используются функциональными подразделениями предприятий в их собственной деятельности, во взаимоотношениях с другими службами и окружающим миром. Наличие комплексной информационной системы на предприятиях – это объективная необходимость современного бизнеса.

Расходы компаний малого и среднего бизнеса на информационные технологии во всем мире в 2011 году превысили отметку в 500 млрд долл., а уже к 2016 году их рост достиг отметки 700 млрд долл., и с каждым годом темп роста компьютеризации и расходов, связанных с информатизацией бизнеса только будут увеличиваться.

Россия за 2011 год улучшила свои показатели готовности к информационному обществу за счет повышения эффективности использования высококвалифицированной рабочей силы и активного проникновения информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) [1], и по общему совокупному показателю индекса готовности к сетевому обществу Россия занимала 77-е место в мире. Однако, уже по состоянию на 2013 год Россия заняла 40-е место в списке, что свидетельствует как о поддержке ИКТ отрасли в стране со стороны государства, так и о массовом переходе организаций на информационные системы (ИС).

На сегодняшний день в российскую экономику компьютеризация интегрирована почти со стопроцентным результатом. Наличие персональных компьютеров наблюдается практически на каждом предприятии. Анализ потребления информационно-коммуникационных услуг бизнес-сообществом РФ за последние пять лет показал рост затрат на развитие данного направления. Во-первых, растет оснащение рабочих мест компьютерной техникой, в том числе с доступом к сети Интернет. При росте затрат на развитие ИКТ на 73 %, оснащение рабочих мест компьютерами увеличилось на 39 %, в том числе интернет-доступ – на 86 %. Во-вторых, руководство организаций заинтересовано в формировании грамотной современной команды специалистов, в связи с чем, увеличивает затраты на обучение сотрудников ИТ-технологиям [1].

Различные виды ИКТ-ресурсов на предприятии применяются в зависимости от особенности отраслевой направленности, с подборкой специализированного программного обеспечения и включения его в процесс производства. Так по данным Федеральной службы государственной статистики (табл. 1) удельный вес организаций, использовавших специализированные ИКТ-ресурсы в 2015 году, составляет почти 85 %.

Таблица 1

**Удельный вес организаций,
использовавших специализированные ИКТ-ресурсы в 2015 году [2]**

Показатели	Российская Федерация, %
Организации, использовавшие специальные программные средства	84,8
Из них для научных исследований	3,9
для проектирования	11,0
для управления автоматизированным производством или отдельными техническими средствами и технологическими процессами	15,1
для решения организационных, управленческих и экономических задач	52,3
для осуществления финансовых расчетов в электронном виде	55,1
для предоставления доступа к базам данных через глобальные информационные сети, включая Интернет	31,5
редакционно-издательские системы	5,3
обучающие программы	14,3
CRN, ERP, SCM - системы	15,4
электронные справочно-правовые системы	52,3
Прочие программные средства	32,7

Несмотря на бесспорные конкурентные преимущества и экономический эффект, использование ИКТ предполагают наличие рисков безопасности экономики предприятия, которые никак нельзя упускать из виду.

В настоящее время абсолютно для всех компаний в России и за рубежом особенно актуальным встает вопрос – как избежать ИКТ-риски и угрозы, связанные с ними, – это требует грамотного управления рисками. Из практики риск-менеджмента можно выделить два возможных способа, которые позволяют, так или иначе, покрыть убытки, связанные с использованием ИКТ:

А. Проводить на предприятии постоянный мониторинг угроз, анализ приоритетов рисков, и мероприятия, по их устранению;

Б. Осуществлять страхование информационных рисков.

Первый способ как стратегия управления рисками является стандартным для всех предприятий, и гарантирует, в случае грамотного

риск-менеджмента, надёжную виртуальную безопасность информационной системы организации. Второй же способ является более точечным, направленным на конкретные риски с ожидаемой долей убытков. Страхование информационных рисков зачастую используют крупные компании для более быстрого покрытия убытков и снижения отрицательной отдачи на весь портфель рисков. Ввиду того, что подобное страхование обходится компаниям достаточно дорого, средний и малый бизнес имеют собственные отделы по управлению рисками.

В заключении следует отметить, что информационные технологии, используемые в управлении и производстве, непосредственного участия в создании стоимости и формировании финансового результата деятельности предприятия не принимают, поскольку являются всего лишь посредническим инструментом, влияют на гудвилл компании и снижают рыночные риски, что не может не учитываться в проактивном управлении [3]. Важно лишь то, как правильно использовать этот инструмент, который в действительности предоставляет серьезные конкурентные преимущества. Однако при использовании ИКТ-ресурсов следует обращать внимание и на риски безопасности экономики организации, в том числе и ИКТ-риски. Грамотная стратегия управления рисками позволит с большей отдачей использовать информационные технологии в бизнесе, и будет являться одной из главных конкурентных преимуществ компании.

Библиографический список

1. Аникандров, А. А. Риски проектов по автоматизации систем управления предприятием / А. А. Аникандров // *Управленческий учет и финансы*. – 2013. – № 34 / 02. – С. 140–147.
2. Федеральная служба государственной статистики. Регионы России. Социально-экономические показатели. – 2016.
3. Лузгина, О. А. Управление компонентами гудвилла на промышленных предприятиях / О. А. Лузгина, А. А. Шачнев // *Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки*. – 2011. – № 2. – С. 124–134.

ФИНАНСОВЫЕ ПИРАМИДЫ УХОДЯТ В ПРОШЛОЕ

***Г. Ю. Куряева, Т. В. Кузнецова,
Е. И. Большакова, А. А. Чистякова***

Аннотация: исследованы теоретические и практические аспекты организации деятельности финансовых пирамид на территории Российской Федерации за последние несколько лет. Выявлена актуальность финансовых пирамид, действующих в Интернете. На основе анализа сделаны общие выводы

относительно сущности финансовых пирамид, выделены особенности, причины их распространения и снижения.

Ключевые слова: финансовая пирамида, мошенничество, организация деятельности, защита населения, финансовая грамотность.

На данный момент в России отмечается новая волна распространения кампаний, действующих по системе финансовых пирамид. Организация подобного вида деятельности имеет массовый характер и приносит ущерб как экономике в целом, так и огромному количеству людей. Поэтому необходим более глубокий и системный анализ данного явления.

Для начала следует понять, что из себя представляет финансовая пирамида. Финансовая пирамида – это структура, в которой доход первым участникам выплачивается за счет вкладов последующих участников. Финансовые пирамиды можно разделить на несколько типов:

– инвестиции или хайп-проекты. Человек вкладывает во что-либо свои финансы и ждёт проценты, ничего не предпринимая. Но после прекращения потока денег, либо, когда их количества недостаточно для покрытия каких-либо обязательств, все выплаты моментально прекращаются. Примером может послужить информация от 4 ноября 2014 года по данным региональной газеты «Молодой ленинец» города Пенза: «Больше пятисот пензяков стали жертвами очередной финансовой пирамиды – «Возрождение». Это потребительское общество начало свою деятельность еще в 2004 году: организаторы призывали граждан вкладывать деньги под вполне заманчивые проценты. Однако, когда пришел срок получать выплаты, компания неожиданно закрылась...» [3].

– финансовая пирамида классического вида. Деньги в таких проектах перечисляются от одного участника к другому.

– замаскированная финансовая пирамида. По своей сути это такая же классическая пирамида, но с добавлением маскирующего элемента. «За последний год в МФЦ чаще обращаются жертвы финансовой пирамиды под названием «Золотая лига». Появилась она в еще 2006 году. Пирамида собирала деньги, а вкладчикам взамен выдавала «простые вексели». Генеральный и исполнительный директора компании со страниц журналов и с экранов телевизоров рассказывали, что их фирма купила в Перу довольно большой участок земли, где будет добываться золото. Но уже в мае 2007 года финансовая пирамида рухнула» – сообщает автор статьи «Жертвам финансовых пирамид выплатят до 25 тысяч» от 31.10.2017 газеты «Молодой ленинец» Юлия Измайлова [4].

Для наглядного примера периода деятельности финансовых пирамид рассмотрим табл. 1 [5].

Практически все финансовые пирамиды в России можно разделить по месту деятельности. Они существуют как в реальной жизни, так и в Интернете. Последние стали особенно популярны в течение не-

скольких лет. Финансовые пирамиды в Интернете в некотором случае (для организаторов) удобны тем, что там существует полная или частичная анонимность. Часто мы не можем узнать, кто является организатором данной структуры. Раскрутка финансовой пирамиды в Интернете намного проще. Для этого требуется капитал, умение работать с различными формами рекламы, а также необходимо создание сайта. Если у фирмы нет своего сайта, это должно насторожить. На сайте обязательно должны быть указаны адреса офисов и подразделений фирмы. Так как в онлайне человек не может связаться с вами напрямую, то обмануть его несколько легче, чем в реальной жизни [9].

Таблица 1

5 самых известных финансовых пирамид

Название	Годы существования
АО «МММ»	1992–2015
«Властелина» и кассирша Валентина	Начало 90-х – 1995
«Русский дом Селенга» и 2,5 млн обманутых вкладчиков	1992–1996
«Хопер-инвест» и звездная реклама	1992–1994
Бизнес клуб «РуБин» и хитроумный грузин	2005–2008

Центральный банк Российской Федерации старается блокировать подозрительные сайты в Интернете. Существует программа под названием Yandex Data Factory, позволяющая выявлять подобные сайты компаний, которые не входят в реестр ЦБ. По предварительным данным в 2017 году успешно были выявлены и закрыты 160 ресурсов. По прогнозам экспертов, борьба с многочисленными финансовыми пирамидами в последующие годы будет ещё более эффективной.

За три квартала 2017 года Центробанк выявил 103 финансовые пирамиды, что на 16 % меньше, чем за тот же период 2016 года. Это связано с усилением борьбы правоохранительных органов и исполнительной власти в регионах [6].

За последние годы в Уголовный Кодекс Российской Федерации были внесены некоторые изменения. Так, 10 апреля 2016 года в силу вступил закон, на основании которого УК РФ был дополнен ст. 172.2, предусматривающей уголовное наказание за организацию деятельности по привлечению денежных средств и (или) имущества [1]. Также федеральным законом № 54 от 9.03.2016г. в Кодексе об Административных Правонарушениях РФ была внесена дополнительная ст. 14.62, которая предусматривает административное наказание за организацию подобного вида деятельности [2].

По данным сайта www.gazeta.ru, около тысячи жителей Камчатки в этом году вложили свои деньги в кредитный кооператив «Восточный фонд сбережений». Фонд действовал сразу в нескольких городах: Владивостоке, Хабаровске, Южно-Сахалинске. Полиция, по сообщениям

местных СМИ, считает, что «Восточный фонд сбережений» стал частью финансовой пирамиды [7].

Чтобы предотвратить возможность обмана населения, проводятся различные собрания по информированию и повышению уровня финансовой грамотности граждан. Для этого создан учебно-методический комплект «Основы финансовой грамотности», пользоваться которым может любой желающий. Финансовая грамотность стала одним из приоритетов информационной политики Банка России. Для продвижения этой темы среди разных поколений населения Банк РФ активно использует как средства массовой информации, так и социальные сети. Стоит помнить: Банк России с физическими лицами не работает, не выплачивает какие-либо компенсации и не имеет никакого отношения к смс-рассылкам [8].

Также всю необходимую информацию о мошенниках можно узнать на официальном сайте Центрального банка Российской Федерации (www.cbr.ru) [10].

Заключение: решение проблемы повышения уровня финансовой грамотности граждан осуществится только при максимально широком охвате населения, создания специальных программ обучения, использования средств массовой информации для донесения важной информации до населения. Благодаря данным методам не только снизится число жертв мошенников, но и уменьшится количество самих финансовых пирамид.

Библиографический список

1. «Уголовный кодекс Российской Федерации» № 63-ФЗ от 13.06.1996. Ст. 172.2 от 30.03.2016 № 78-ФЗ.
2. «Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» № 195-ФЗ от 30.12.2001. Ст. 14.62 от 09.03.2016 № 54-ФЗ.
3. Наземнова, Н. А. Финансовые пирамиды живее всех живых / Н. А. Наземнова // Молодой ленинец. – Ст. № 45 (7716) от 4 ноября 2014 г.
4. Наземнова, Н. А. «Жертвам финансовых пирамид выплатят до 25 тысяч» / Н. А. Наземнова // Молодой ленинец. Ст. № 44 (7872) от 31 октября 2017 г.
5. Статья «5 самых известных финансовых пирамид России» от 30 марта 2017 г. // Блог «Первомайская правда». – URL: http://pervomajskoe.net/blog/5_samykh_izvestnykh_finansovykh_piramid_rossii/2017-03-30-521 (дата обращения: 28.04.2017).
6. Статья «Число финансовых пирамид в России за 2017 год сократилось на 16 %» от 27 октября 2017 г. – URL: <https://tagilcity.ru/news/business/27-10-2017/chislo-finansovyh-piramid-v-rossii-za-2017-god-sokratilos-na-16.html> (дата обращения: 26.04.2018).
7. Фаляхов, Р. «Вечные пирамиды: Мавроди умер, но дело его живет» от 26 марта 2018 г. / Р. Фаляхов. – URL: <https://www.gazeta.ru/business/2018/03/26/11696497.shtml> (дата обращения: 25.04.2018).

8. Харисов, И. Ф. О новых правилах борьбы с финансовыми пирамидами / И. Ф. Харисов. – URL: http://law115.ru/novosti/article_post/finansovyepiramidi (дата обращения: 26.04.2018).

9. Чепурова, Е. И. Финансовые пирамиды. Как распознать мошенников? От 7 февраля 2017 г. / Е. И. Чепурова // Трудовой путь». Сосновоборский район. Пензенская обл. // URL: <http://www.trudput.ru/oblnews-4467.html> (дата обращения: 26.04.2018).

10. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. – URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 28.04.2018).

ПРИЧИНЫ СНИЖЕНИЯ ТЕМПА РОСТА ВЫРУЧКИ РИТЕЙЛЕРСКИХ СЕТЕЙ

***Г. Ю. Куряева, Т. В. Кузнецова,
Э. И. Данилушкина, В. С. Плаксина***

Аннотация: работа посвящена изучению причин снижения темпа роста выручки ритейлерских сетей. Проанализированы способы решения экономических проблем розничных продовольственных компаний.

Ключевые слова: ПАО «Магнит», X5 Retail Group, рост чистой розничной выручки, показатель LFL, рентабельность EBITDA.

Проблема снижения темпа роста выручки ритейлерских сетей является актуальной. Ритейл (Retail) – это заимствованное с английского языка слово, которое служит для определения процесса продажи продукции или услуги конечным потребителям. Соответственно Ритейлер – это тот, кто участвует в данном процессе продаж в качестве продавца [1].

Сегодня крупнейшими российскими продовольственными ритейлерами являются:

1. ПАО «Магнит».
2. X5 Retail Group N.V. (сети «Пятерочка», «Перекресток», «Карусель»).
3. Компания «Ашан».
4. ГК «ДИКСИ».
5. Сеть гипермаркетов «Лента».

Итак, рассмотрим экономические показатели лидеров рынка на 2017 год. Самыми быстрорастущими лидерами рынка стали: X5 Retail Group и «Лента».

Темп роста чистой розничной выручки X5 Retail Group оставался высоким на протяжении всего года и составил 25,5 % до 1,29 трлн руб. Кроме того, прирост чистой розничной выручки в размере 261,3 млрд руб. является самым высоким в истории компании. Также компания

продемонстрировала рекордный прирост количества магазинов в истории – 2934 магазина за 2017 год. [6]

Основной вклад в рост чистой розничной выручки X5 внесла торговая сеть «Пятерочка», рост чистой розничной выручки которой составил 26,0 % и был обеспечен увеличением показателя LFL продаж на 2,4 %, а также ростом торговой площади на 33,0 %.

Торговая сеть «Перекресток» демонстрирует положительный LFL трафик. LFL трафик – показатель продажи или трафика без учета новых магазинов. То есть, чтобы данные не искажались новыми магазинами, открытыми за последний год, сравнивается трафик и продажи по году в тех же магазинах.

Что касается «Ленты», то на 2017 год темп роста чистой розничной выручки увеличился на 19 % до 365,2 млрд руб. Но под конец года темпы роста у «Ленты» даже оказались чуть выше – 23,39 % за IV квартал против 23,37 % у X5 Retail Group.

В начале 2018 года «Магнит» на официальном сайте для инвесторов опубликовал пресс-релиз с финансовыми результатами за 2017 год, где говорилось, что прибыль компании упала на 35 % по сравнению с 2016. А выручка бывшего лидера рынка увеличилась на 6,4 % до 1,14 трлн руб., что намного ниже прогноза менеджмента компании.

Было открыто 1970 магазинов (927 – «у дома»), в 2015 году этот показатель был несколько выше – 2378 торговых точек [7].

Таким образом, «Магнит» уступил лидерство X5 Retail Group на рынке продуктового ритейла по объему выручки.

Что же является причинами снижения экономических показателей «Магнита»?

Существует несколько причин таких плохих показателей. Одна из них снижение сопоставимых продаж, т.е. показателей зрелых, проработавших более года магазина [2].

За 2017 год этот показатель упал на 3,37 %. В магазинах у дома «Магнит» сопоставимые продажи сократились за год на 1,42 % из-за оттока покупателей (–2,63 %). В конечном счёте, за год чистая прибыль «Магнита» упала на 34,7 % до 35,53 млрд руб. Рентабельность EBITDA сократилась с 10 до 8 %. EBITDA – это аналитический показатель, который показывает объем прибыли предприятия без учета расходов на уплату процентов по займам, налога на прибыль и амортизационных отчислений [3].

Но самая главная неприятность – это снижение темпа роста выручки в IV квартале.

Это связано с несколькими факторами:

- 1) замедлением продовольственной инфляции;
- 2) небольшим количеством прошедших редизайн магазинов «Магнит»;
- 3) сохраняющимся желанием покупателей экономить;

- 4) высокой долей продаж по промоакциям (т.е. со скидками);
- 5) слабая маркетинговая стратегия;
- 6) сильной конкуренцией.

Однако, самая главная причина – это падение доходов населения, отчего и происходит снижение покупательской способности и спроса в целом [5].

Такая тенденция наблюдается не в одной провинции, а по всей стране, точнее в регионах, где располагается основная часть магазинов «Магнит».

В Московской области доходы населения критично не падают, отчего их покупательская способность остаётся неизменной и ритейлер X5 Retail Group, нацеленный на столичных покупателей, ожидает лишь увеличения темпов роста выручки.

Таким образом, для того чтобы повысить темпы роста выручки ритейлерских сетей, им необходимо:

- 1) продажа акций: дополнительные денежные средства помогут провести редизайн всех торговых точек;
- 2) расширить сеть магазинов по Москве, так как в Московской области доходы населения критично не падают из-за кризиса;
- 3) введение бонусных карт, поможет привлечь покупателей [4].

Однако собственники не могут повлиять на остальные факторы, такие как кризис, падение доходов населения, замедление продовольственной инфляции и т.п.

Библиографический список

1. Нордфальт, Й. Ритейл-маркетинг. Практики и исследования / Й. Нордфальт. – М. : Альпина Паблишер, 2017. – С. 325.
2. Монин, А. А. Ритейл в России. Особенности национальной розницы / А. А. Монин. – СПб. : Невский проспект : Вектор, 2007. – С. 141.
3. Сидоров, Д. В. Розничные сети. Секреты эффективности и типичные ошибки при работе с ними / Д. В. Сидоров. – М. : Вершина, 2007. – С. 134.
4. Берман, Б. Розничная торговля. Стратегический подход / Б. Берман, Д. Р. Эванс. – 8-е изд. – М. : Вильямс, 2003. – С. 162.
5. Комаров, Ю. Падение Магнита / Ю. Комаров // Интернет-портал «Публицист.ру». – 2017. – URL: <https://publizist.ru>
6. Ищенко, Н. Лента и X5 воспользовались слабостью Магнита / Н. Ищенко // Интернет-портал «Ведомости». – 2018. – URL: <https://www.vedomosti.ru>
7. Юняева, Р. Р. Закупки крупнейших компаний как новый рынок сбыта продукции субъектов малого и среднего предпринимательства / Р. Р. Юняева, А. С. Онтикова // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2017. – № 3. – С. 166–173.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ (GOODWILL) ПРЕДПРИЯТИЯ

А. В. Ледяева, А. В. Понукалин

Аннотация: в статье рассматривается понятие и сущность деловой репутации компании, факторы, формирующие капитализацию goodwill, анализируются современные методы оценки стоимости деловой репутации в системе оценки стоимости бизнеса и методы обоснования ставок дисконтирования.

Ключевые слова: деловая репутация (goodwill), факторы капитализации деловой репутации, оценка бизнеса.

По мере развития коммерческих отношений, появления на рынке товарных знаков, брендов и т.д., усиления их влияния, развития научных разработок фирм, что в целом можно назвать «goodwill» появилась необходимость в их оценке.

Однако прежде чем приступать к оценке goodwill следует определить, что понимается под этим названием. Термин «деловая репутация» является многогранным и многоаспектным, его содержание может сильно варьироваться в зависимости от того, какая группа внешних агентов определяет его. В зарубежной литературе часто можно встретить следующие определения термина деловая репутация:

Деловая репутация (goodwill) – это система ценностей компании, которую разделяют заинтересованные стороны, обеспечивающие ей доверие, влияние и поддержку, какими может пользоваться организация, имеющая высокую репутацию в глазах того или иного человека [1].

Репутацию можно определить, как совокупность тех элементов бизнеса или персональных качеств, которые стимулируют клиентов продолжать пользоваться услугами данного предприятия или данного лица и которые приносят фирме прибыль сверх той, которая требуется для получения разумного дохода на все остальные активы предприятия, включая все те нематериальные активы, которые могут быть выделены и отдельно оценены [2].

Деловая репутация (goodwill) – это те результаты, с которыми сталкивается каждая из групп заинтересованных сторон, используя бренд компании в своих операциях и в тех или иных ситуациях, а так же насколько результаты близки к тому, чего, собственно, эти группы ожидают от действий компании в соответствующих ситуациях [3].

Репутация (goodwill) – разница между стоимостью приобретенной компании и ее установленными активами, при этом она появляется в балансе только в случае приобретения дочерней или ассоциированной организации [4].

Из всех вышеперечисленных определений, я больше соглашаюсь с тем, что репутация – это совокупность элементов бизнеса, которые побуждают клиентов постоянно приобретать товары и услуги данного предприятия, что положительно влияет на динамику развития финансового результата, а как следствие повышение деловой репутации фирмы на рынке в целом.

Придерживаясь выбранного выше определения, можно утверждать, что деловая репутация компании обеспечивает ей не только стабильное положение на рынке, но и гарантирует успешное развитие в будущем, что делает идентификацию и оценку связанных с нею проблем оценки деловой репутации особенно актуальным.

Основными факторами для оценки стоимости компании (*goodwill*) в России и зарубежом являются:

- спрос;
- прибыль оцениваемого бизнеса, настоящая и будущая;
- затраты на создание аналогичных предприятий;
- соотношение спроса и предложения на аналогичные объекты;
- риск получения доходов;
- степень контроля над бизнесом и степенью ликвидности активов, учитывается деловая репутация фирмы, выгодность географического положения, популярность торговой марки и другие показатели.

Теперь вернемся к современным подходам к оценке деловой репутации. На сегодняшний день существует несколько моделей оценки деловой репутации, предложенных и внедренных в практику такими учеными, как Самсонов В., Харченко С., Лашхия В.

1. Оценка репутации по разности суммарной рыночной стоимости всего бизнеса и активов предприятия

Как правило, данный метод делят на два этапа. Первоначально рассчитывается рыночная стоимость всех активов компании, вводя допущение, что активы используются самым эффективным способом, при этом оно возможно, законно и оправдано с экономической точки зрения. На втором этапе рассчитывается стоимость всей компании путем применения одного из подходов к оценке бизнеса (сравнительного, затратного или доходного), который выбирается в зависимости от наличия и достоверности информации, необходимой для проведения оценки.

Деловая репутация (*goodwill*) при использовании данного подхода определяется как разница между рыночной стоимостью компании и ее суммарными активами, которые могут быть поставлены на баланс.

2. Оценка репутации по объему реализации

Для использования метода оценки гудвилла по объему реализации нужно знать среднеотраслевые коэффициенты рентабельности.

Главная проблема в применении метода по объему реализации связана со сложностью получения внешних показателей, в данном слу-

чае – коэффициента среднеотраслевой рентабельности. Поэтому выбор метода оценки деловой репутации зависит в первую очередь от доступности информации, которая необходима компании для расчетов [8].

3. Оценка гудвилла с позиций избыточной прибыли

Оценка репутации путем расчета избыточной прибыли основывается на допущении, что если одно предприятие получает больший объем прибыли на единицу активов, чем аналогичное предприятие этой же отрасли, то это означает, что дополнительную прибыль предприятию приносит именно его деловая репутация.

В основе метода оценки деловой репутации путем определения избыточной прибыли лежит концепция, разработанная Налоговым управлением США и введенная Минфином США в 1920 году. Согласно этой концепции активы компаний приносят одинаковую прибыль. Таким образом, определив нормативную прибыль на единицу активов, нужно сопоставить ее с реальным показателем прибыльности активов и рассчитать объем неучтенных активов, т.е. гудвилл. Ставки дохода для материальных и нематериальных активов были установлены инструкцией налоговой инспекции США от 1968 г. № 68-609. В российской практике подобного рода коэффициенты прибыльности законодательно не закреплены. С одной стороны, это усложняет проведение оценки, с другой – тщательный подбор предприятий-аналогов для сравнения доходности позволяет повысить достоверность оценки и избежать допусков, присущих широким обобщениям. Предприятие-аналог должно соответствовать следующим требованиям:

- производить аналогичную продукцию (работы, услуги);
- располагаться в той же местности (области, районе);
- обладать аналогичными производственными мощностями.

4. Оценка гудвилла опционным методом

Известны и попытки применения опционных методов оценки деловой репутации. Так, зная стоимость бизнеса (капитализацию компании), по формуле Блэка–Шоулза определяется рыночная стоимость активов, а затем вычисляется деловая репутация как разница между рыночной ценой активов и их балансовой стоимостью [7].

Таким образом, можно сделать вывод, что зная стоимость бизнеса (капитализацию компании), по формуле Блэка–Шоулза можно рассчитать рыночную стоимость активов, а затем и деловую репутацию как разницу между рыночной ценой активов и их балансовой стоимостью [7].

Данный метод дает адекватную оценку эффективности инвестиций, в отличие от методов, связанных с дисконтированием денежных потоков, которые не учитывают ценность управления и дают заниженную оценку в условиях неопределенности, что свидетельствует о возможном практическом применении первого и необходимости доработки последних.

При оценке деловой репутации компании как разницы между реальной и балансовой стоимостью компании адекватнее всего будет выбрать метод дисконтирования денежного потока, который широко распространен в России. Это объясняется в первую очередь тем, что прочие методы не подходят для расчета, так как либо не разграничивают материальные и нематериальные активы (что принципиально, так как репутация является основным нематериальным активом компании), либо отсутствует необходимая информационная база для расчетов.

В качестве ставки дисконтирования в большинстве случаев выбирается величина средневзвешенной стоимости капитала, которая в случае необходимости может быть скорректирована на показатели возможного риска, связанного с реализацией конкретного проекта или вложения в определенную компанию и ожидаемого уровня инфляции. В качестве ставки дисконтирования можно выбрать доходность ценных бумаг с риском, аналогичным риску объекта инвестирования. Иногда в качестве дисконтной ставки используется величина ставки рефинансирования. Еще один метод определения ставки дисконтирования основан на добавлении к безрисковой ставке (процент по депозиту самого надежного банка России, доходность по государственным ценным бумагам и пр.) премии за риск вложения в конкретный инвестиционный объект (проект, предприятие и пр.) и поправки на инфляцию.

Ставка дисконта или стоимость привлечения капитала должна рассчитываться с учетом трех факторов:

- наличие у многих предприятий различных источников привлекаемого капитала, которые требуют разных уровней компенсации;
- необходимость учета для инвесторов стоимости денег во времени;
- фактор риска.

Определение ставки дисконта зависит от того, какой тип денежного потока используется в качестве базы и какова организационно-правовая форма изучаемой компании. Для денежного потока для собственного капитала применяется ставка дисконта, равная требуемой собственником ставке отдачи на собственный капитал; для денежного потока для всего инвестированного капитала применяется ставка дисконта, равная сумме взвешенных ставок отдачи на собственный капитал и заемные средства, где в качестве весов выступают доли заемных и собственных средств в структуре капитала.

При оценке непубличной компании в основном используется расчет ставки дисконтирования кумулятивным методом. При этом методе к условно безрисковой ставке добавляются премии за риски, характеризующие вложения в данную компанию, риски возможной ликвидности (небыстрой перепродажи компании), риски менеджмента и другие риски, которые оценщик считает необходимым учесть для определения ее стоимости. Наличие того или иного фактора риска и значение каждой

премии в основном определяются экспертным путем. Для публичных компаний ставка дисконтирования обычно рассчитывается как ставка доходности, используя математические модели оценки капитальных затрат.

Для дальнейшего вычисления уровня репутации компании, необходимо рассматривать только публичные компании (акции которых котируются на фондовых биржах) и определять реальную стоимость предприятия методом дисконтирования денежных потоков на собственный капитал (FCFE).

Для денежного потока собственного капитала наиболее распространенными методами определения ставки дисконта являются модель на основе оценки капитальных активов (САРМ) и метод кумулятивного построения. При их помощи происходит расчет стоимости акционерного или собственного капитала.

Модель оценки капитальных активов (САРМ) в расчете ставки дисконтирования разбивает его на две составляющих: отдачу от «безрисковой» инвестиции и дополнительную отдачу для компенсации за неопределенность, связанную с инвестированием в данное предприятие. Расчеты проводятся по формуле:

$$r(A) = r_f + \beta(A)(r_m - r_f) + \eta(A),$$

где $r(A)$ – искомый коэффициент дисконтирования (ожидаемая ставка дохода на собственный капитал); r_f – безрисковая ставка дохода, в качестве которой принято использовать доходность по долгосрочным государственным облигациям; если оценивается чистая прибыль или денежный поток, очищенный от инфляции, то при её применении инфляция также не учитывается; $\beta(A)$ – коэффициент, являющийся мерой рыночного или недиверсифицируемого риска и отражающий тенденцию движения доходности актива вместе с рынком; рассчитывается исходя из амплитуды колебаний цены акций конкретной компании по сравнению с общей доходностью фондового рынка в целом; r_m – среднерыночная ставка дохода, определяемая исходя из доходности рыночных ценных бумаг за достаточно длительный период времени; $\eta(A)$ – случайный член («белый шум»).

Оценка репутации является обязательным элементом системы оценки любой компании. В рамках данного вопроса достаточно остро стоит вопрос определения ставки дисконтирования в модели дисконтированных денежных потоков, применяемых при оценке предприятий. Для современных российских условий обоснование нормы дисконтирования при оценке конкретной фирмы пока затруднено. Причем одинаково трудно обосновать как безрисковую, так и среднерыночную ставки доходов.

Библиографический список

1. Бабешко, Л. О. Основы эконометрического моделирования : учеб. пособие / Л. О. Бабешко. – М. : КомКнига, 2006. – 432 с.
2. Бывшев, В. А. Эконометрика / В. А. Бывшев. – М. : Финансы и статистика, 2008. – С. 109–111.
3. Воронцовский, А. В. Управление рисками : учеб. пособие / А. В. Воронцовский. – 2-е изд., испр. и доп. – М. ; СПб. : Изд-во СПбГУ, 2000; ОЦЭиМ, 2004. – 309 с.
4. Кирина, А. Диаграмма Исикавы / А. Кирина // Вопросы стандартизации и сертификации СО РАН (г. Новосибирск). – 2007. – № 1 – С. 20.
5. Оценка бизнеса / под ред. А. Г. Грязновой и М. А. Федотовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2008. – С. 500.
6. Степанов, В. Г. Эконометрика : учеб. курс (учеб.-метод. комплекс) / Московский институт экономики, менеджмента и права / В. Г. Степанов. – М. : Центр дистанционных образовательных технологий МИЭМП, 2010 – С. 85–87.
7. Шарп, У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бэйли ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 1028 с.
8. Шачнев, А. А. Управление компонентами гудвилла на промышленных предприятиях / А. А. Шачнев, О. А. Лузгина // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2011. – № 2. – С. 127–133.

СТРАХОВАНИЕ ОПАСНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОБЪЕКТОВ. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ОПО В ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

О. А. Лузгина, З. М. Чернышова

Аннотация: в статье проведен анализ состояния страхования ответственности опасных производственных объектов в РФ, выявлены опасные производственные объекты Пензенской области и проблемы их страхования как ОПО.

Ключевые слова: гражданская ответственность собственников ОПО, опасные объекты Пензенской области.

На сегодняшний день страхование стало одним из механизмов управления социальными рисками. На взгляд общественности, оно способно обеспечивать гражданам чувство безопасности и защиты от техногенных, экологических, производственных и бытовых опасностей, а также защиту экономических интересов хозяйствующих субъектов.

В РФ функционирует более трёхсот тысяч опасных предприятий, находятся склады с химическими веществами, действуют нефте- и газопроводы и другие опасные объекты, на любом из которых может произойти ситуация с негативным исходом.

На данный момент (начиная с 2012 года) лица, владеющие опасными объектами, обязаны страховать гражданскую ответственность. Все нюансы об этом прописаны законодательно. Оформление договора (полиса) позволяет застрахованным лицам претендовать на денежные компенсации, покрывающую расходы на лечение, погребение, возмещение потери имущества, в разы превышающие их реальные денежные возможности.

Федеральный закон от 09.03.2016 № 56-ФЗ внес изменения в ФЗ от 27 июля 2010 г. № 225 «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за нанесение вреда в итоге произошедшей аварии на опасном объекте» [1]. В новой редакции закона по ОСОПО изменился размер страховых сумм в отношении опасных объектов, на которые не требуется обязательная разработка декларации промышленной безопасности или декларации безопасности гидротехнического сооружения. Так, для шахт угольной промышленности, если максимально возможное количество потерпевших, жизни или здоровью которых может быть причинен вред в результате аварии составляет более 50 человек – страховая сумма составляет 100 млн. руб. Для ОПО химической, нефтехимической, нефтеперерабатывающей промышленности и объектов спецхимии, в том числе для шахт угольной промышленности, если максимально допустимое число потерпевших не превышает 50 человек, – страховая сумма устанавливается в размере 50 млн. рублей. Для сетей газопотребления и сетей газораспределения, а также межпоселковых, а в том числе для других особо опасных объектов страховые суммы остались прежними – 25 млн и 10 млн рублей соответственно.

Анализ статистических данных за 2016 год выявил падение страховой премии на 11 %, что вызвано изменением тарифных ставок. При этом, наибольшее падение (до 12 %) приходится на ОПО и обусловлено снижением количества заключенных договоров (из государственного реестра исключено порядка 5 тыс. опасных производственных объектов). Снижение средней страховой премии со страховой суммы – до 6,5 млрд руб. объясняется переработкой декларации опасного объекта. Наблюдается снижение страховых выплат на 5 %, вызванного уменьшением количества аварий, произошедших на опасных объектах, что в свою очередь вызвано сокращением количества ОПО. Средняя выплата за причиненный здоровью вред выросла на 30 %. Большая часть аварий происходила на объектах коммунального хозяйства. По итогам года размер компенсационного фонда НССО по ОСОПО составил 1 млрд руб. При анализе охвата рынка используются данные МЧС России – по

АЭС, Ростехнадзора – по ГТС и ОПО, Национального Лифтового Союза – по лифтам.

Рассмотрим особо опасные производственные объекты Пензенской области (без учета лифтового хозяйства и других «мелких» объектов пищевой и химической промышленности).

– В пределах 1,5–2 км (например, относительно ПГУ) расположены очистные сооружения «Горводоканала», где хранится 30 т хлора. При авариях на подобных объектах университет может попасть в зону химического заражения парами хлора. В 1,5 км от территории университета находится железнодорожная станция «Пенза-2», через которую следуют составы с аварийно химическими отравляющими веществами и другими опасными грузами. На местности, прилегающей к территории объекта, радиационно-опасных объектов нет, однако, в случае аварии, например, на Балаковской АЭС, расположенной в 160 км, территория университета через 4–5 ч может попасть в зону радиоактивного облака.

– На территории Пензенской области расположены следующие экологически потенциально опасные объекты, связанные с проблемой уничтожения химического оружия: на Леонидовском арсенале хранятся отходы более 17,2 % запасов химического оружия России.

– Сурский гидроузел введен в эксплуатацию в 1979 г. и предназначен для обеспечения водой населения и промышленных предприятий г. Пензы и г. Заречного, а также орошения сельскохозяйственных угодий. Створ плотины, образующей водохранилище, находится недалеко от устья реки Суры в 10 км выше по течению от г. Пензы. Площадь зеркала водохранилища составляет 11 тыс. га, максимальная глубина – 20 м.

– Нефтепродуктопроводы, проходящие по территории г. Пензы. На территории города в ее северной части проходит трасса нефте- и продуктопроводов общей протяженностью в черте города 24 км. Ширина трассы составляет 40 м. По краям трассы расположены две нитки нефтепродуктов [3].

– Газораспределительные станции, сети газопотребления и распределения. Так, на территории Пензенской области количество газопроводов – 997, протяженностью более 1575 км.

– ООО «Азия цемент» – производитель цемента в Никольском районе с 11-значным уставным капиталом «Азия цемент» эксплуатирует сеть газопотребления, у которой III класс опасности.

Главным недостатком действующего законодательства по ОПО – отсутствия его влияния на отношения, связанные с причинением вреда окружающей среде. Отсутствует государственное нормирование добровольного экологического страхования.

Требуется проработки понижающий коэффициент КУБ (применяется к базовым тарифным ставкам с учетом уровня безопасности). Необходима корректировка системы выплат по нуждам, не позволяющим

в полной мере компенсировать нарушения условий жизнедеятельности потерпевших.

Кроме прямого страхования предпринимаются другие меры контрольно-надзорной деятельности (КНД), реализуемой Ростехнадзором.

Разработан паспорт реализации реформы КНД, который включает в себя семь направлений:

1. Внедрение риск-ориентированного подхода при осуществлении КНД. Контрольная и разрешительная деятельность в области промышленной безопасности дифференцирована с учетом степени риска и масштаба возможных последствий аварий на опасных производственных объектах.

2. Разработка и внедрение системы оценки результативности и эффективности КНД.

При внедрении системы оценки результативности и эффективности в области промышленной безопасности, в настоящее время расширяется применение системы оценки результативности и эффективности на виды надзора.

3. Исключение устаревших, дублирующих и избыточных обязательных требований. Сформированы перечни правовых актов, содержащих обязательные требования, проверяемые в рамках КНД.

4. Внедрение комплексной профилактики нарушений.

5. Внедрение новых механизмов кадровой политики.

6. Совершенствование системы предупреждения и профилактики коррупционных проявлений в КНД.

7. Внедрение комплексной модели ИКТ КНД.

Библиографический список

1. Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте : федер. закон № 225 от 27 июля 2010 г. // Кодекс. – 2016.

2. О внесении изменений в Федеральный Закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте : федер. закон № 56-ФЗ от 09.03.2016.

3. Топольский, Н. Г. Потенциальная опасность массового поражения при крупных техногенных авариях / Н. Г. Топольский, Н. П. Блудчий. – М. : ВИПТШ МВД России, 1994. – 75 с.

4. Моргунов, А. А. Обязательное страхование опасных производственных объектов (ОСОПО) / А. А. Моргунов, Н. В. Попов // Успехи в химии и химической технологии. – 2014. – № 7 (156). – С. 99–102.

5. Карпов, В. В. Изменения в страховании ОПО – чего ждать потерпевшим / В. В. Карпов // Страхование сегодня. – 7 октября 2016. – URL: <http://www.insur-info.ru/>

ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В АПК РЕГИОНА

А. М. Мавлютова

Аннотация: рассматривается развитие инновационной деятельности в российском агропромышленном комплексе и инструменты финансирования инновационных процессов.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, агропромышленный комплекс, источники финансирования.

В условиях трансформации экономической системы инновационная деятельность становится все более эффективной формой организации воспроизводственного процесса, выступая важнейшим фактором обеспечения экономического роста, повышения степени конкурентоспособности экономики и страны в целом, а также уровня жизни ее граждан. В связи с этим дальнейшее развитие российской экономики в целом и аграрного сектора в частности предусматривает формирование целенаправленной инновационной стратегии, предполагающей активное освоение научных открытий, использование новых видов сырья, полуфабрикатов, а также выбор оптимальных форм организации и управления, и финансирования производства. Особая значимость аграрной сферы для экономики страны определена тем, что она оказывает непосредственное влияние на целый комплекс видов экономической деятельности. Так, потребность в различных видах сельскохозяйственной техники стимулирует развитие машиностроения, а необходимость применения минеральных удобрений активизирует химическую промышленность. Кроме того, аграрный сектор играет исключительную роль в обеспечении продовольственной безопасности и продовольственной независимости страны.

В настоящее время устойчивое развитие агропромышленного комплекса (АПК) России сдерживается наличием ряда социально-экономических проблем, одной из которых является техническая и технологическая отсталость сельского хозяйства [1, 4]. Отечественные машиностроительные предприятия выпускают морально устаревшие средства производства, основанные на использовании упрощенных технологий как в самом сельском хозяйстве, так и в смежных с ним секторах экономики. Заметим, что передовые технологии внедрены лишь в 1,5 % крупных организаций и только в 0,5 % фермерских хозяйств. При этом на эти фермерские хозяйства приходится более 10 % всей сельскохозяйственной продукции, выпускаемой в стране. Необходимо отметить, что в России одной из основных проблем является также и недостаточная оснащенность сельскохозяйственных товаропроизводителей техникой.

Состояние машинно-тракторного парка сельскохозяйственных предприятий крайне неудовлетворительно. По данным Федеральной службы государственной статистики, степень износа основных фондов в сельском хозяйстве России составляет около 33 % [5]. Парк сельскохозяйственных машин физически изношен и морально устарел.

Катастрофическая ситуация наблюдается и в производстве оборудования. Российское машиностроение способно предоставить предприятиям только 35 % необходимого оснащения. В результате увеличивается зависимость от зарубежных стран в научно-технологическом отношении. Поставки зарубежной техники по отдельным видам машин за последние годы выросли в 1,6–1,8 раза.

В сложившихся условиях возрастает необходимость скорейшего перехода АПК на инновационный путь развития с учетом модернизации техники и оборудования, технологических процессов на базе развития науки и распространения передовой практики, обеспечения масштабного использования инноваций. В общем смысле инновация представляет собой конечный результат деятельности, воплощенный в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынок, нового или усовершенствованного процесса, нового подхода к социальным услугам. Применительно к АПК инновации представляют собой реализацию в хозяйственную практику результатов исследований и разработок в виде новых сортов растений, пород и видов животных и птиц, новых или улучшенных продуктов питания, материалов, новых технологий в растениеводстве, животноводстве и перерабатывающей промышленности, новых удобрений и средств защиты растений и животных, новых методов профилактики и лечения животных и птицы, новых форм организации и управления различными сферами экономики, новых подходов к социальным услугам, позволяющих повысить эффективность производства.

Заметим, что переход отечественного аграрного сектора на инновационный путь во многом зависит от способности субъектов хозяйствования мобилизовать имеющиеся ресурсы для осуществления инновационной деятельности. Одним из существенных условий для достижения намеченной цели является формирование и развитие адекватного механизма финансирования инновационной деятельности. Необходимо подчеркнуть, что финансирование инновационной деятельности является весьма сложным и постоянно развивающимся механизмом. Так, в советское время он основывался на бюджетных ассигнованиях и децентрализованных источниках целевого назначения. В 1990-е гг. был осуществлен переход экономики к капиталистическому типу хозяйствования, что привело к модификации методов и источников финансирования инновационной деятельности.

В современных условиях источники финансирования инноваций в АПК подразделяются на прямые и косвенные (табл. 1).

Источники финансирования инноваций

Прямые источники	Косвенные источники
Бюджетные (федеральные и региональные) средства	Налоговые льготы и скидки
Внебюджетные фонды	Налоговые кредиты
Собственные средства предприятий	Кредитные льготы, т.е. предоставление кредитов предприятиям – потенциальным потребителям инновационных разработок
Кредиты	Финансовые санкции за невыполнение договоров (конкретных отношений) и обязательств
Инновационные инвестиции	Лизинг специального научного оборудования и стендов
Прямые источники	Косвенные источники
Специальные фонды	Таможенные льготы
Инновационные иностранные кредиты	Амортизационные льготы
Гранты	Научно обоснованное ценообразование на научно-техническую продукцию

В экономическом механизме инновационной деятельности АПК важную роль играют источники формирования финансовых ресурсов для реализации инвестиционного проекта. Для финансирования инновационной деятельности в аграрном секторе экономики характерным является многоканальность поступления финансовых ресурсов, их вложение в инновационные процессы и целевые инновационные программы, а также контроль за эффективным их использованием. Для большинства стран Западной Европы и США характерно примерно равное участие частного и государственного капиталов в финансировании прикладных НИОКР, а освоение научных достижений осуществляется в основном за счет бизнеса.

Анализ инновационной деятельности в аграрном секторе РФ показывает, что одной из основных проблем, с которой сталкиваются сельскохозяйственные производители, является привлечение средств на первоначальные разработки.

В настоящее время разработана и принята Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг. В ней выделяется подпрограмма «Техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие», на реализацию которой предусмотрено выделить из федерального бюджета 23,7 млрд руб. (в текущих ценах). Из консолидированных бюджетов регионов РФ за тот же период предполагается выделить 12,46 млрд руб. [2]. Следует подчеркнуть, что дальнейшее развитие механизма финансирования инновационной дея-

тельности в АПК требует формирования новых структур и институтов по финансированию инвестиционных проектов в виде коммерческих инновационных банков, занимающихся кредитованием всех этапов инновационных процессов беспроцентными кредитами. В результате финансирования инновации банк становится совладельцем результата, возвращая свои затраты в виде прибыли от эксплуатации нововведения. В основном такой принцип работы практикуется в арабских банках.

Другим перспективным направлением совершенствования системы финансирования инновационных процессов в АПК может стать внедрение разнообразных механизмов проектного финансирования. Повышенный интерес к подобному способу привлечения финансовых ресурсов обусловлен его неоспоримыми преимуществами по сравнению с традиционными методами финансирования:

1) ограничением ответственности учредителей проектной компании (кредиторы полагаются только на обеспечение самого проекта и его способность генерировать достаточный для покрытия обязательств денежный поток);

2) возможностью создавать несколько проектных компаний для реализации портфеля проектов крупной компании и вынесения рисков проектов за баланс этой компании;

3) сокращением так называемых «агентских издержек», отражающих противоречия между акционерами в случае выполнения проекта «внутри» компании.

В соответствии с мировой практикой выделяют три основных вида проектного финансирования:

- банковское финансирование;
- корпоративное финансирование;
- финансирование с участием государства [3].

Для аграрного сектора особую значимость имеет проектное финансирование с участием государства, так как наличие значительных рисков заметно сужает возможности привлечения частного инвестора. В связи с этим одной из наиболее привлекательных для применения в аграрной сфере форм проектного финансирования становится государственно-частное партнерство (ГЧП). В условиях ограниченности бюджетных ресурсов ГЧП может стать эффективным инструментом привлечения долгосрочных инвестиций в развитие инновационных проектов в АПК. Основная форма государственно-частного партнерства, которую целесообразно развивать в аграрном секторе экономики, это долевая форма, заключающаяся в инвестировании частных и публичных средств в уставные капиталы юридических лиц. Данная форма ГЧП должна реализовываться на основе дальнейшего развития государственно-частных предприятий. Таким образом, усиление инновацион-

ной активности, формирование рынка инноваций в АПК должны занимать центральное место в реализации экономической политики государства. Активная государственная инновационная политика является необходимым условием успешной разработки и коммерциализации инноваций, основой для обеспечения устойчивого развития сельских территорий, повышения качества жизни на селе и конкурентоспособности отечественного сельского хозяйства.

Финансирование инновационной деятельности в сельском хозяйстве целесообразно осуществлять посредством выделения бюджетных кредитов, субсидий, в том числе из инновационных фондов, а также через механизмы ГЧП, лизинга и компенсаций снижения процентной ставки по кредитам, выданным кредитно-финансовыми организациями. В условиях вступления России в ВТО и сокращения возможностей прямого государственного финансирования сельхозпроизводителей в рамках государственной инновационной политики в аграрном секторе экономики преобладающие позиции должны занять методы косвенного регулирования посредством предоставления разнообразных налоговых льгот и инвестиционных кредитов.

Библиографический список

1. Веймарн, А. Модернизация агропромышленного комплекса России: возможности, ограничения и лакуны / А. Веймарн. – URL: <http://agrobk.ru/modernizatsiyaagropromyshlennogo-kompleksa-rossii-vozmozhnostiograncheniya-i-lakuny>
2. Государственная программа «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы. – URL: <http://www.mcx.ru>
3. Никонова, И. А. Проектное финансирование в России. Проблемы и направления развития / И. А. Никонова, А. Л. Смирнов. – М. : Консалтбанкир, 2016. – 216 с.
4. Семенова, Н. Н. Факторы, влияющие на инновационное развитие аграрного сектора экономики / Н. Н. Семенова, И. А. Сундикова // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2013. – № 6. – С. 19–24.
5. Аверин, А. Ю. Проблемы и перспективы развития системы государственной поддержки агропромышленного комплекса РФ в рамках концепции единого субсидирования / А. Ю. Аверин, Р. Р. Юнчева // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2017. – № 4. – С. 181–190.

МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ

Т. В. Малышева, А. В. Понукалин

Аннотация: рассмотрено применение модели экономической добавленной стоимости (EVA) в стратегическом управленческом учете, а также интеграция стоимостно-ориентированной концепции, реализованной при помощи EVA и системы сбалансированных показателей (BCS).

Ключевые слова: экономическая добавленная стоимость, EVA, система сбалансированных показателей, BCS, интеграция, управленческий учет.

В современных рыночных условиях максимизация прибыли для компании перестала быть главной составляющей стратегии успешного развития бизнеса. Изменение данного акцента является основополагающим фактором для использования концепции управления, основанной на создании стоимости, которая, в первую очередь, удовлетворяет интересы акционеров и инвесторов.

Основным критерием успешной конкурентоспособности на рынке капитала, является переосмысление для компании какими управленческими инструментами она пользуется, а также устранение их недостатков за счет использования инструментов стоимостно-ориентированного управления.

Соответствие определенным требованиям внешней информационной политики заставляет многие компании задавать ориентир на рост стоимости. Так как аналитики, потенциальные инвесторы и акционеры ожидают прозрачности, однозначной и ясной информации о развитии предприятия, а также о реальной рентабельности капитала. Только при выполнении всех этих требований компания становится или остается интересно как объект инвестирования [1, с. 46].

На данный момент не существует единой методологии процесса оценки рыночной стоимости, возникает проблема в определении её реальной величины, а также в непосредственной точности и адекватности исследований. Метод экономической добавленной стоимости (EVA) позволяет расширить потенциальные возможности использования оценки стоимости как финансового инструмента.

Модель экономической добавленной стоимости (EVA) используется в качестве основного критерия оценки хозяйственной деятельности предприятия. Основным экономический смысл данной модели состоит в том, что капитал предприятия должен иметь такую эффективность, чтобы обеспечивать норму доходности, которую требует инвестор на вложенный им капитал [2, с. 63].

$$EVA = (ROI - WACC) \cdot IS, \quad (1)$$

где EVA – экономическая добавленная стоимость; ROI – рентабельность инвестированного капитала; WACC – средневзвешенная стоимость капитала; IS – инвестированный капитал [3, с. 7].

Модель EVA является особым индикатором, отражающим качество управленческих решений: постоянная положительная величина этого показателя свидетельствует об увеличении стоимости компании, тогда как отрицательная – о ее снижении.

Показатель EVA можно разложить на несколько частей, определяющие стоимость компании, и которые могут быть проконтролированы в ходе оперативной деятельности. Для этого необходимо построить «дерево» расчета показателя EVA, на котором отражены основные элементы EVA (рис. 1). Но для использования полученных факторов стоимости, необходимо установить их соподчиненность, и возложить ответственность за этот параметр на конкретных людей. Такая особенность показателя EVA позволяет привязывать создание стоимости к группам сотрудников или подразделениям компании [4, с. 286].

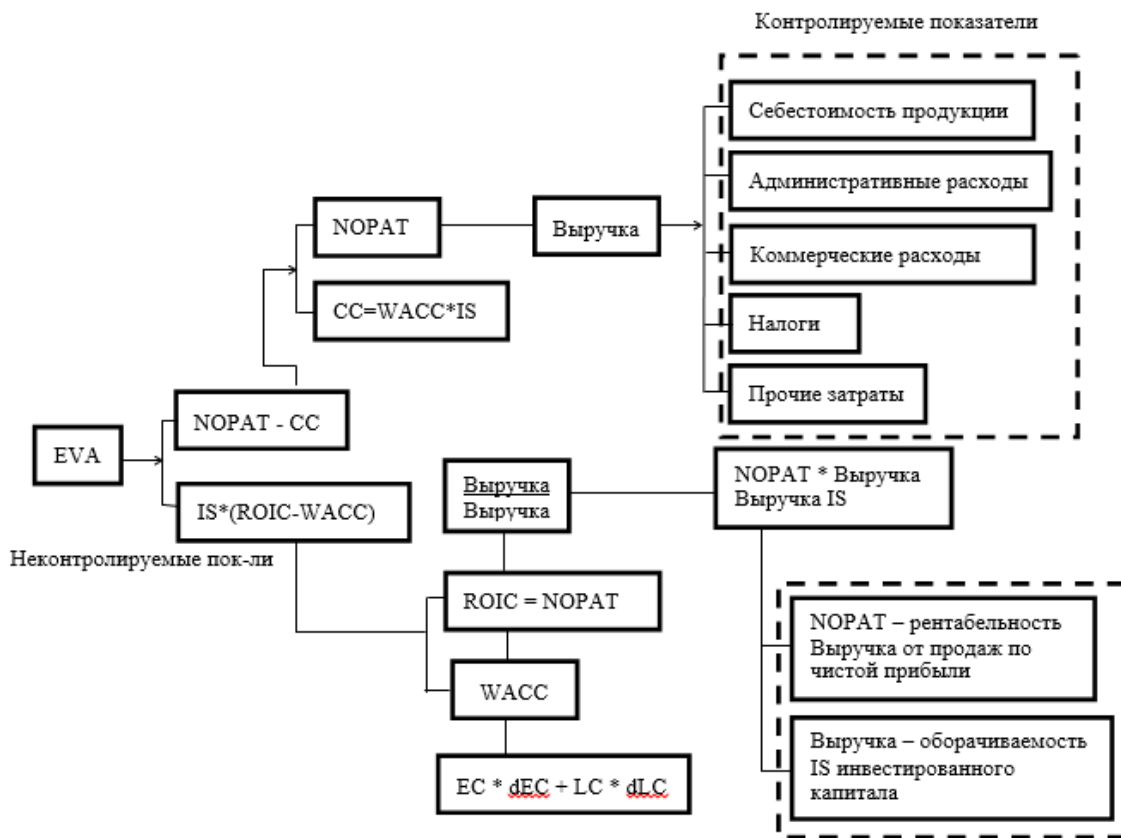


Рис. 1. Дерево расчёта EVA с выделением показателей, контролируемых в ходе оперативной деятельности [4, с. 286]

Составленное дерево расчета показателя EVA дает возможность установить соподчинённость показателей. Благодаря чему каждый фактор стоимости будет увязан с показателями, на основе которых принимаются управленческие решения.

Показатель EVA вместе с другим критерием – рыночной добавленной стоимостью (Market Value Added – MVA) применяется для принятия решений, которые касаются приобретения других фирм, отделений, которые были приобретены ранее, вывода на рынок новых видов товаров и услуг.

В стратегическом управленческом учёте показатель EVA используется в комбинации с такими распространёнными инструментами стратегического анализа как матрица Бостонской консалтинговой группы, матрица рыночной привлекательности и конкурентных позиций (матрица GE/McKinsey) и прочее [5, с. 64].

Систему сбалансированных показателей (BSC) можно рассматривать как организационную структуру, позволяющую расширить способности измерения, оценки и контроля на уровне стратегического и операционного управления компанией. Традиционная структура BSC может быть довольно легко изменена, но она имеет один существенный недостаток: в ней фактически отсутствует конечный ориентир, т.е. базовый показатель, измеряющий успешность реализации стратегии и эффективность функционирования компании. Этот недостаток можно устранить путём включения концепции EVA в структуру BSC [5, с. 64].

При соединении сбалансированной системы показателей (BSC) с системой стоимостно-ориентированного управления, реализованной при помощи модели EVA возникает интегрированная система управления, в которой факторы создания стоимости связывают с ключевым финансовым индикатором – стоимостью компании [1, с.47].

Среди преимуществ использования показателя экономической добавленной стоимости (EVA) в стратегическом управленческом учете можно выделить:

Во-первых, показатель EVA может использоваться для определения стоимости, а также для характеристики долгосрочной деятельности компании. Эта особенность позволяет использовать показатель EVA для решения одной из основных задач управленческого учета – оценка эффективности деятельности организации;

Во-вторых, модель EVA является индикатором, который ориентирован на долгосрочные цели, обеспечивает управленческий персонал своевременной и адекватной информацией, которая позволяет определить оптимальные направления развития предприятия, а также дает возможность использовать в стратегическом управленческом учете не только данные бухгалтерской прибыли, но и не отраженную в бухгалтерском отчете информацию об активах, общую стоимость капитала и прибыльность от его использования;

В-третьих, при составлении прогнозных значений концепции EVA появляется возможность оценки результата инвестирования средств, что повышает эффективность управления распределяемыми финансовыми ресурсами [4, с. 289].

Концепции BSC и EVA возникли почти в одно время, и на сегодняшний день они остаются одними из самых популярных моделей в мире бизнес-инноваций. BSC и EVA одинаково хорошо приспособиваются к процессам планирования и бюджетирования, могут использоваться, начиная с корпоративного уровня до уровня хозяйственных подразделений и даже отдельных индивидов. Преимуществом BSC является её целостность и системность, а также то, что не требуется наличия специальных знаний в области финансов и прикладной экономики. Модель EVA имеет другое преимущество – математическая точность. При объединении обеих концепций получается более эффективная структура с увеличенными прогностическими возможностями [6, с. 45].

Компании, которые одновременно начали использовать концепции BSC и EVA стремились увеличить эффективность управления собственным бизнесом.

Формально EVA представляет собой обычный финансовый показатель, такой как ROI (рентабельность инвестиций), ROA (рентабельность активов) или ROE (рентабельность акционерного капитала), а это позволяет использовать её как ключевой индикатор финансовой перспективы концепции BSC. При включении концепции EVA в структуру BSC возникает возможность исправления одного из недостатков последней – недостаточное фокусирование на некотором базовом показателе, отображающем степень успешности функционирования компании [5, с. 65].

На рис. 2 отображены схема объединения концепций EVA и BSC.

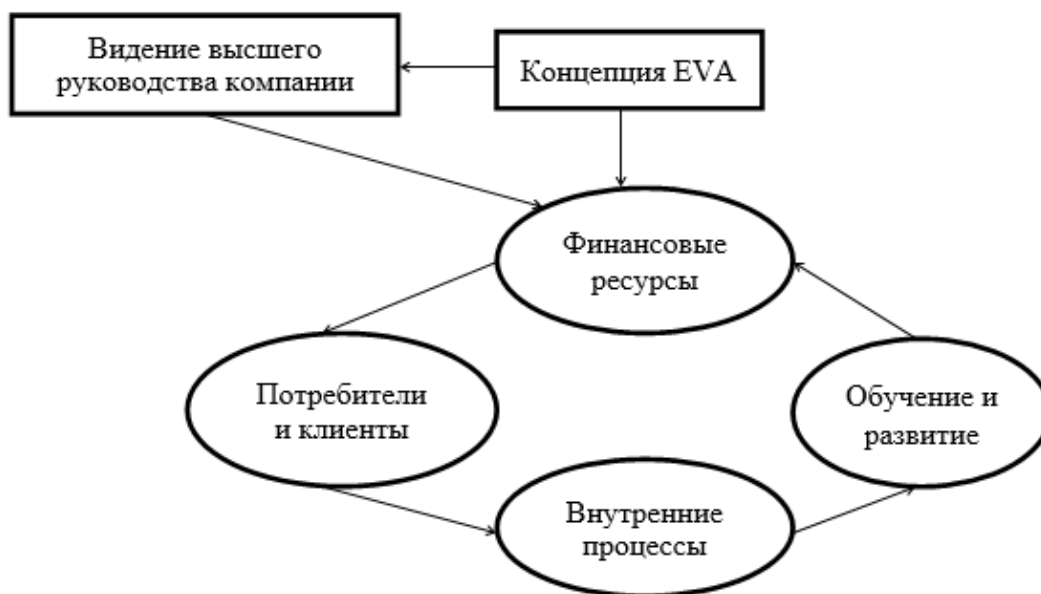


Рис. 2. Общая схема объединения концепция EVA и BSC [5, с. 66]

На этапе «Видение высшего руководства компании», которое включает в себя интересы акционеров, формируются финансовые цели и ориентиры. Далее необходимо определить круг проблем, которые свя-

заны с поиском потребителей, разработкой мер, направленных на улучшение восприятия собственной продукции или услуг с точки зрения потенциального клиента. После определения желаемых целей для удовлетворения интересов акционеров и потребителей, необходимо начать поиск средств для их достижения. При этом определяются мероприятия по улучшению внутренних бизнес-процессов (разработка новой продукции, повышение качества обслуживания, повышение производительности и прочее), реализация которых необходима для создания качественного предложения потребителю и достижения желательных для собственника финансовых результатов. Улучшение внутренних бизнес-процессов в основном зависит от используемых технологий, квалификации и опыта работников, внутреннего климата в коллективе и других факторов, которые нашли отражение на этапе «Обучение и развитие». В связи с этим будущие финансовые результаты будут спрогнозированы исходя из возможностей количественного и качественного роста.

В итоге все этапы или перспективы системы BSC образуют замкнутый круг с четко определёнными связями. Использование модели EVA в финансовой перспективе в качестве базового показателя позволяет создать систему с четко выраженными ориентирами из набора разобщенных показателей концепции BSC [5, с. 67–68].

Таким образом, из вышесказанного можно сделать вывод, что стоимостно-ориентированное управление, реализованное при помощи модели EVA – это эволюция мышления в области анализа деятельности компании, представляющей собой переход от бухгалтерской модели управления к финансовой модели. В основе данной концепции лежит понимание эффективности развития бизнеса с позиции того, что бизнес должен приносить [7, с. 166].

А при интеграции сбалансированной системы показателей (BCS) концепция ориентации на стоимость, удовлетворяющей интересы акционеров, собственников и инвесторов, управление компанией приобретает более глубокое оперативное содержание и признание, и тем самым и большую действенность.

Библиографический список

1. Каплан Роберт, С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / С. Каплан Роберт, П. Нортон Дейвид. – М. : Олимп-Бизнес, 2013.
2. Ходыревская, В. Н. Методологические подходы к оценке стоимости бизнеса / В. Н. Ходыревская, М. А. Меньшикова // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2014. – № 8. – С. 61–68.
3. Воронина, С. В. Экономическая добавленная стоимость как инструмент управления стоимостью компании / С. В. Воронина // Вестник ЮУрГУ. Сер.: Экономика и менеджмент. – 2016. – № 22. – С. 6–10.
4. Ложкина, С. Л. Перспективы использования концепции экономической добавленной стоимости / С. Л. Ложкина // Вестник БГУ. – 2016. – № 3. – С. 285–291.

5. Редченко, К. Д. Сбалансированная система показателей (BSC) и экономическая добавленная стоимость (EVA): комбинирование с целью достижения синергии / К. Д. Редченко // Финансы и кредит. – 2014. – № 5. – С. 64–69.

6. Ampuero, M. Solving the Measurement Puzzle: How EVA and the Balanced Scorecard Fit Together / M. Ampuero, J. Goranson, J. Scott // The Cap Gemini Ernst & Young Center for Business Innovation. Issue 2 "Measuring Business Performance". – 2010. – P. 45.

7. Татарина, К. Ю. Стоимостно-ориентированное управление компанией или создание стоимостного мышления / К. Ю. Татарина // Молодой ученый. – 2016. – № 7. – С. 162–166.

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ РИСКАМИ В ПТИЦЕВОДЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Ю. В. Михайличенко

Аннотация: в современном и динамично развивающемся обществе активно развита предпринимательская деятельность, характеризующаяся рисковым характером. Поэтому большую актуальность приобретают исследования методов минимизации или устранения риска. В работе рассматриваются различные виды предпринимательских рисков. Особое внимание уделено вопросу их минимизации – страхованию.

Ключевые слова: риск, предпринимательство, предпринимательский риск, ущерб, потеря прибыли, страхование, страховой случай.

Риск присутствует во всех сферах нашей жизни – это неопределенность и неожиданность исхода от какой-либо деятельности, включая предпринимательство. Предпринимательство в птицеводческой отрасли – это экономическая деятельность по получению прибыли от производства и реализации продукции птицеводства. Отличительной чертой предпринимательской деятельности является рискованность, так как в динамично развивающемся обществе и рынке компании, занятые птицеводством, вынуждены постоянно меняться, отвечая требованиям потребителей. Причинами (факторами) этих изменений могут служить: колебания конъюнктуры рынка, перемены экономической и политической ситуаций в стране, внедрение новейших технологий и продуктов и др.

Для принятия своевременных мер реагирования на риск (его снижение или устранение) необходимо выделять и оценивать предпринимательские риски, присущие компании в процессе хозяйственной деятельности. В современной литературе не разработано универсальной системы классификации предпринимательских рисков, а лишь выделяют различные виды, в зависимости от цели. Представим основные типы классификаций рисков птицеводства в виде табл. 1 [1].

Одним из отработанных, актуальных и распространенных методов снижения финансовых последствий предпринимательского риска является страхование (как в узком, так и в широком смысле слова). Страхование предпринимательских рисков (ПРП) в птицеводстве выступает механизмом защиты предпринимателей от неблагоприятных событий и их последствий и обеспечивает перераспределение рисков, создавая тем самым комплексную защиту от потери прибыли, роста дополнительных расходов и убытков [2].

Таблица 1

Классификации предпринимательских рисков (птицеводческая отрасль) [3]

Критерий классификации	Вид риска	Причины возникновения
Длительность воздействия	Постоянные	Системные факторы, действующие в течение предпринимательской деятельности
	Кратковременные	Факторы, возникающие на определенных этапах деятельности компании
Сфера воздействия	Внешние	Влияние политических, экономических, демографических, социальных и других факторов
	Внутренние	Неверно выбранная стратегия и механизм управления компанией
Причинные факторы	Спекулятивные	Изменение конъюнктуры рынка, валютного рынка, налогов и другие
	Чистые	Техногенные катастрофы, стихийные бедствия, пожары, несчастные случаи, криминогенные
Характер опасности	Природные	Связанные с действием сил природы
	Социальные	Результаты деятельности человека
Правовое основание	Договорные	Возникающие из-за нарушений обязательств договора
	Внедоговорные	Возникающие по иным обстоятельства
Территориальный признак	Глобальный	Угрожающий всей предпринимательской деятельности в рамках страны
	Региональный	В рамках отдельно взятого региона
	Локальный	Возникающий в конкретном предприятии
Сфера деятельности	Финансовый	Неэффективная финансовая стратегия организации, изменения условий на кредитных и валютных рынках
	Производственный	Факторы потери эффективности операционной деятельности организации
	Страховой	Неэффективная страховая политика, недостаток страховых резервов
	Инновационный	Негативные факторы процесса инновационной деятельности
	Инвестиционный	Неэффективные инвестиционный менеджмент, фондовый портфель
	Коммерческий	Факторы риска при реализации продукции, негативное поведение потребителей

В ФЗ РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации»: «...объектами страхования предпринимательских рисков могут быть имущественные интересы, связанные с риском возникновения убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения своих обязательств контрагентами предпринимателя или изменения условий этой деятельности по независящим от предпринимателя обстоятельствам, в том числе с риском неполучения ожидаемых доходов». По договору страхования ПРП может быть застрахован риск только самого страхователя в его пользу, а страховая сумма не должна превышать величину ущерба (физического, морального, финансового, материально-го), в том числе и упущенную выгоду.

Основными страховыми продуктами ПРП являются:

- страхование потерь из-за перерыва в производственной и коммерческой деятельности;
- величины неплатежей партнеров и потери при неисполнении договорных условий;
- страхование денежных вкладов, кредитов и денег на счетах в банке;
- потери от снижения объемов продаж, дополнительные расходы и прочие убытки, связанные с непредвиденными обстоятельствами;
- страхование рисков реализации инновационных проектов;
- страхование ответственности предпринимателей, вследствие причинения вреда жизни, здоровью и имуществу третьих лиц и окружающей среде, прочее.

Не существует унифицированного страхового продукта на рынке, из-за многообразия сфер предпринимательской деятельности. Это в полной мере относится к птицеводческой отрасли, где т.н. птица выступает в качестве основного носителя риска.

Страхователь обязан определить предпринимательские риски, в наибольшей степени угрожающие бизнесу и выработать программу комплексного страхования. Страховая компания со своей стороны проводит оценку рисков, относит объект страхования к определенной рисковой группе для выбора в отношении их соответствующих тарифных ставок. Страховщик выполняет функции: отслеживания тенденций развития и изменения рисков на профильном рынке; сбора и анализа статистической информации для объективной оценки ущерба от наступления рисковой ситуации; разработки более привлекательного для бизнеса страхового продукта.

Организация успешного развития бизнеса зависит от профессионализма и грамотности управленческого состава предприятия в условиях повышенного риска. Страхование рисков помогает предпринимателю поддержать и обеспечить непрерывность процессов производства и реализации готовой продукции, избежать дополнительных расходов при

наступлении несчастного случая, форс-мажорных событий за счет резервов страховых организации и минимизировать потери.

Библиографический список

1. Лузгина, О. А. Управление рисками организации : учеб.-метод. пособие / О. А. Лузгина. – Пенза : Изд-во ПГУ, 2017. – 36 с.

2. Обеспечение конкурентоспособности и устойчивого развития региональных производителей импортозамещающей продукции : монография / Н. Д. Гуськова, И. Н. Краковская, Э. М. Коротков, О. А. Лузгина, С. А. Панфилов, Н. Ш. Ватолкина, И. А. Горин, Ю. Ю. Слушкина, Л. А. Федоськина. – Саранск : Изд-во Мордов. ун-та, 2017. – 104 с.

3. Лузгина, О. А. Социальная устойчивость организации к предпринимательским рискам путем страхования / О. А. Лузгина, В. И. Будина, М. Г. Кузьмина // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2013. – № 3. – С. 134–141.

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ЖКХ НА ОСНОВЕ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

А. Н. Опекунов, Т. Гутторова

Аннотация: предложены подходы к оценке финансово-хозяйственной деятельности предприятий ЖКХ на основе сбалансированной системы показателей, что позволяет учитывать при этом многообразные факторы как внутренней, так и внешней среды.

Ключевые слова: анализ, система сбалансированных показателей, стратегические карты, ЖКХ.

На современном этапе в процессе своего развития организации сталкиваются со многими препятствиями на пути разработки объективной системы оценки результатов деятельности.

Большинство российских предприятий до сих пор при оценке своей деятельности применяют традиционные методики анализа финансово-хозяйственной деятельности на основе форм финансовой отчетности, многие из которых не соответствуют современным требованиям бизнеса. Большая часть предприятий сосредоточены на исторических финансовых результатах, например на росте объемов продаж, прибыли.

Сосредоточенное внимание только на финансовых показателях не дает полной картины состояния предприятия, не позволяет построить точный прогноз его развития. И поэтому необходимо использовать и нефинансовые показатели, которые должны не только дополнять финансовые показатели, но и приводиться в логической связи с ними. Со-

ответственно, необходимо использовать систему комплексного учета всех показателей – сбалансированную систему показателей [3].

Сбалансированная система показателей (ССП) – это система стратегического управления предприятием на основе измерения и оценки ее эффективности по набору оптимально подобранных показателей, отражающих все аспекты деятельности организации: финансовые, производственные, маркетинговые, инновационные, инвестиционные, управленческие и т.д.

Сбалансированная система показателей, выделилась как перспективное направление в системе стратегического управления только в последние десять лет и стала одной из самых передовых методологий, направленных на оценку деятельности предприятия и достижение стабильно высоких и устойчивых результатов.

Проанализировав множество литературы [1–4], можно сделать вывод, что нет сбалансированной системы показателей, которая смогла бы помочь дать полную оценку деятельности предприятий, учитывая специфику сферы ЖКХ. В настоящей работе предлагается адаптация концепции ССП для формирования комплексной оценки деятельности предприятий сферы жилищно-коммунального хозяйства.

За основу сбалансированной системы показателей взята система, предложенная Нортонем, который выделяет такие направления, как «Финансы», «Клиенты», «Внутренние бизнес-процессы» и «Обучение и развитие».

В ходе исследования сделана попытка определения обобщенных целей, на достижение которых должны быть направлены силы предприятий, осуществляющих свою деятельность на рынке жилищно-коммунальных услуг (табл. 1).

Таблица 1

Стратегическая карта целей предприятия сферы ЖКХ

Направление	Цель
Финансы	Рост прибыли и рентабельности Расширение ассортимента оказываемых услуг Относительное снижение издержек
Клиенты	Сохранение и увеличение клиенткой базы Рост удовлетворённости жителей жилищно-коммунальными услугами
Внутренние бизнес-процессы	Снижение длительности производственного процесса Рост производительности труда Совершенствование технологий
Обучение и развитие	Рост удовлетворенности работников условиями труда Рост профессионализма и квалификации работников

Учитывая специфику ЖКХ, в каждом из четырех основных направлений сбалансированной системы показателей сгруппированы элементы, которые могут с той или иной степенью точности и объективности характеризовать деятельность предприятий сферы ЖКХ, а также помогут определить пути достижения поставленных целей.

Максимальное количество обобщенных показателей в любой организации – примерно 20. Ни один человек не сможет постоянно и систематически отслеживать и контролировать больше 20 различных переменных.

Выбором в систему сбалансированных показателей, разрабатываемую для проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий сферы ЖКХ, а также для достижения поставленных целей данного блока, послужили показатели, представленные в табл. 2.

Таблица 2

Критерии сбалансированной системы показателей направления «Финансы» для предприятий сферы ЖКХ

Наименование показателя	Формула	Единица измерения	Условные обозначения
1 Выручка с 1 кв. м обслуживаемых квартир (ВРс)	$ВРс = ВР / Sок$	тыс. руб.	ВР – выручка от оказанных услуг, тыс. руб.; Sок – площадь обслуживаемых квартир, кв. м
2 Прибыль с 1 кв. м обслуживаемых квартир (ПРс)	$ПРс = (ВР - СС) / Sок$	тыс. руб.	СС – себестоимость оказанных услуг, тыс. руб.
3 Прибыль от реализации отдельного вида услуг (Пру)	$Пру = Вру - Ссу$	тыс. руб.	Вру – выручка от реализации отдельного вида услуг, тыс. руб.; Ссу – себестоимость реализации отдельного вида услуг, тыс. руб.
4 Рентабельность отдельного вида услуг, (Ry)	$Ry = Пру / Ссу * 100$	%	
5 Комплексный показатель эффективности по финансам	$Эфин = (ТР ВРс + ТР ПРс + ТР Пру + ТР Ry) / 4$	%	ТР ВР, ТР ПРс, ТР Пру, ТР Ry – темпы роста показателей, %

Показатели сбалансированной системы показателей для предприятий сферы ЖКХ являются основой для проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности. Учитывая специфику ЖКХ, в каждом из четырех основных направлений сбалансированной системы показателей сгруппированы элементы, которые могут с той или иной степенью точ-

ности и объективности характеризовать деятельность предприятий сферы ЖКХ, а также помогут определить пути достижения поставленных целей.

Библиографический список

1. Бондаренко, В. В. Механизмы внедрения экономических инструментов саморегулирования в систему управления жилищно-коммунальным хозяйством региона / В. В. Бондаренко, В. А. Юдина, М. А. Танина // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2013. – № 4. – С. 203–214.
2. Зильберман, А. Сбалансированная система показателей как средство управления / А. Зильберман // Консультант. – 2012. – № 17. – С. 28–35.
3. Каплан, Р. С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию : пер. с англ. / Р. С. Каплан, Д. П. Дейвид. – М. : Олимп-Бизнес, 2003. – 304 с.
4. Кононова, С. А. Формирование системы сбалансированных показателей как фактор стратегического развития предприятия / С. А. Кононова // Вестник Кемеровского гос. университета. – 2014. – № 4 (60). – С. 120–124.

ФОРМИРОВАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОЛОЖЕНИЙ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА К АНТИКРИЗИСНОМУ УПРАВЛЕНИЮ

А. Н. Опекунов, Ю. М. Надеева

Аннотация: антикризисное управление приобрело сегодня для многих отечественных предприятий особую актуальность, так как доля убыточных организаций и организаций, находящихся под процедурой банкротства, в России за последние годы значительно увеличилась.

Ключевые слова: кризис, антикризисное управление, системный подход.

Кризисные явления в российской экономике конца 1980–1990-х гг. сыграли важную роль в развитии нового для нашей экономики направления – «антикризисного управления». Его появление связано прежде всего с развитием менеджмента как науки и реальными практическими потребностями бизнеса, действующего в непростых кризисных условиях. В то же время следует отметить, что трактовки антикризисного управления как на «западе», так и у нас неоднозначны. Существуют значительные различия в содержательной части этого научного направления [4].

Убыточность отечественных предприятий, в первую очередь из отраслей реального сектора экономики (в среднем более 30 % всех организаций), говорит о их глубокой зависимости от внешних источников

финансирования и низкой финансовой устойчивости к возможным кризисным изменениям рынка.

Поэтому главной целью антикризисного управления становится поддержание устойчивого развития бизнеса, а не только возможности эффективно проводить антикризисные меры, восстанавливая ликвидность, платежеспособность и конкурентноспособность организации.

Большинством авторов, исследовавших понятие «кризис предприятия» фиксируется неоднозначность определения понятия кризис предприятия. Так И. В. Паньшин и О. Б. Ярьес отмечают, что понятие кризис имеет много уровней и трактовок [5] и именно с этим связывают большое количество дефиниций данной категории. Эту точку зрения разделяет и Ж. А. Ахмедова, она считает, что внешнее проявление кризиса настолько разнообразно, кризис настолько многолик, что предложенные разными авторами понятия не могут отразить полное и однозначное понимание кризиса, как экономического феномена, поэтому исследователи предлагают новые варианты определения, стараясь привнести в его трактовку некоторые уточнения [1]. К. К. Кирсанов, опираясь на анализ эволюции научных представлений о кризисе, приходит к выводу, что разнообразие взглядов и подходов обусловлены острой потребностью в разработке основ теории кризисов, удовлетворение которой было направлено на решение сиюминутных задач, путем разработки новых теорий. Таким образом, возникли направления исследования кризисов с точки зрения рискологии, банкротологии, антикризисного управления, инвестологии, инноватики, теории переходных процессов [5], что в свою очередь привело к плюрализму в отношении понятия кризис.

Однако предварительный анализ показал, что многообразие дефиниций понятия «кризис» содержит в себе сходные компоненты. Во-первых, в качестве основного понятийного ядра, раскрывающего сущность феномена кризис на предприятии, большинство авторов указывают на обострение противоречий в системе. Во-вторых, для описания характера изменений в деятельности предприятия указываются кризисные явления, наиболее ярко представляющие определяемую категорию.

Наличие обеих составляющих в определении раскрывает взаимосвязь между сущностью и явлениями исследуемого феномена. Отсутствие первого компонента, в явном или скрытом виде приводит к феноменологическому типу определения, в которых либо в сокращенной форме [2], либо в расширенной [3], предлагается описание проявления кризиса (кризисных явлений) в деятельности предприятия. Отсутствие второго компонента приводит к механистическому типу определений, в которых с помощью дополнительных категорий представлены причинно-следственные связи, наиболее полно раскрывающие сущность исследуемого понятия.

В-третьих, для представления абстрактной экономической категории «кризис предприятия» в какой-либо понятной форме, авторами

предлагаются различные дефиниции, например, кризис определяется через: «состояние», «явление», «процесс», «перелом», «период», «фазу», «момент» и так далее. Такое разнообразие в формах представления кризиса может быть объяснено применением различных подходов в исследовании. Например, если кризисы исследуются с точки зрения циклических колебаний деятельности предприятия, то возможной формой представления будут период или фаза; применение процессного подхода к исследованию кризисов предполагает изучение кризиса как процесса; если во главу угла системной концепции ставится диагностика кризиса, то логично представить кризис как некоторое состояние.

Представление кризиса в виде переломного момента в развитии предприятия полностью совпадает с понятием точки бифуркации в теории самоорганизации, акцент в данном случае делается на смене тенденции развития или на скачкообразном переходе системы (предприятия) в новое качество.

Анализ в выделенных компонентах позволил выявить близость разных определений внутри компонентов. Например, в большей части определений в качестве наиболее негативного варианта развития кризиса указывается прекращение деятельности предприятия как системы или как субъекта хозяйственной деятельности. Угрозу существования предприятия ученые выражают следующим образом: невозможность функционирования [5], угроза жизнестойкости в окружающей среде, нарастающая опасность банкротства и ликвидации ослабление жизненных сил системы [3].

В некоторых определениях в качестве условия успешного разрешения обострившихся противоречий, указывается необходимость преобразований системы.

Таким образом, в результате анализа выявлено три базовых компонента, синтезируя которые можем получить следующее определение понятия «кризис предприятия».

Кризис предприятия – это процесс обострения противоречий, порождаемый специфической формой взаимодействия между элементами системы или между системой и внешней средой, характеризующийся потерей устойчивости и управляемости, разрешением которых может быть преобразование системы или ее гибель.

Библиографический список

1. Ахмедова, Ж. А. Понятие и причины аграрных кризисов / Ж. А. Ахмедова // Экономические науки. – 2011. – № 3 (76). – С. 226–229.
2. Борисенко, А. С. Антикризисное управление предприятиями / А. С. Борисенко. – М. : Дело, 2013. – 240 с.
3. Захаров, В. Я. Антикризисное управление / В. Я. Захаров. – М. : ИНФРА-М, 2015. – 361 с.

4. Опекунов, А. Н. Использование методов бизнес-аналитики в диагностике и прогнозировании кризисных явлений на предприятии / А. Н. Опекунов // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. – 2017. – № 2 (22). – С. 88–100.

5. Панышин, И. В. Антикризисное управление : учеб. пособие / И. В. Панышин, О. Б. Ярьес ; Владим. гос. ун-т. – Владимир : Изд-во Владим. гос. ун-та, 2008. – 92 с.

СОБЫТИЯ И РИСКИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

А. Н. Опекунов, Ю. Г. Пронина

Аннотация: рассматривается взаимосвязь событий и рисков предприятия, классификация событий по отношению к рискам, виды рисков и возможные последствия.

Ключевые слова: событие, риск, виды рисков на предприятии, последствия рисков.

Финансовая деятельность предприятия во всех ее формах связана с многочисленными рисками, уровень влияния которых на итоги данной деятельности и степень финансовой защищенности в настоящее время увеличивается.

Риск – это вероятность благоприятных и неблагоприятных последствий, которые могут наступить при реализации выбранного альтернативного решения в условиях неопределенности ситуации [1, с. 571].

Все без исключения риски основаны на событиях, которые могут быть классифицированы определенным образом, к примеру, любое событие совершается под воздействием каких-то факторов, причин. Причины могут быть как внутренними, так и внешними, если рассматривать их с точки зрения отношения к определенному экономическому субъекту. Они могут иметь отрицательное влияние на деятельность организации или положительное. События, оказывающие положительное воздействие, не несут рисков для организации, а отрицательные для организации влекут появление рисков. Исходя из этого, для определения рисков следует рассматривать только отрицательные события [2, с. 11–12].

В зависимости от степени открытости для наблюдателя все события можно классифицировать на: явные, которые наблюдаются в обычной хозяйственной деятельности организации, скрытные, трудно распознаваемые и прогнозируемые, непрогнозируемые, связанные с определенным форс-мажором. Очевидно, что все предусмотреть невозможно, поэтому и весьма сложно описать все возможные события, несущие негативные последствия для организации.

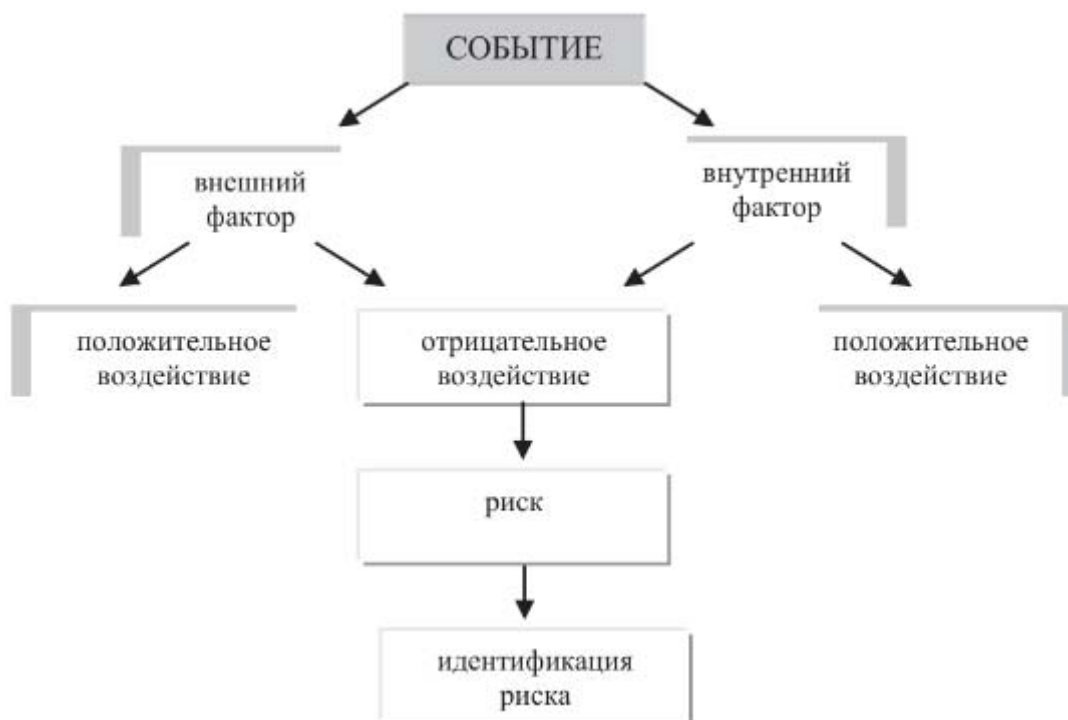


Рис. 1. Зависимость между событиями и рисками

По степени воздействия события, как и вызванные ими риски могут быть несущественными и существенными.

Немаловажным является тот факт, что событие делится на разовое и повторяющееся, поскольку несущественные, но повторяющиеся события в итоге могут привести к серьезным рискам, а разовое событие вообще может не наступить никогда.

Данная классификация событий в обобщенном виде представлена на рис. 2.

По возможности идентификации риска	По степени открытости	явные
		скрытые
По возможности прогнозирования	По степени воздействия	определяемые
		неопределяемые
По влиянию на величину риска	По периодичности	существенные
		несущественные
		разовые
		повторяющиеся

Рис. 2. Классификация событий по отношению к рискам

Безусловно, идентификация событий носит прогнозный, упреждающий характер, однако от того, насколько подробно сформулированы все возможные отрицательные события, зависит полнота выявления рисков и в конечном итоге эффективность их контроля.

Риски предприятия характеризуются большим многообразием, и в целях осуществления эффективного управления ими классифицируются по видам, связанным и не связанным с экономическими отношениями, представленным на рис. 3 [3].



Рис. 3. Деление рисков на виды в связи с экономическими отношениями и предпринимательством

На рис. 3 показана классификация экономических рисков в логике их «ветвления» по трем вложенным признакам:

- по разновидностям предпринимательского риска как базовой формы хозяйственного риска;
- по связи риска с отношениями экономической или внеэкономической природы;
- по включению в риск, связанный с экономическими отношениями, предпринимательской направленности.

Возможные последствия риска для компании формируются по трем основным направлениям.

1. Дополнительные финансовые и материальные расходы (например, в случае компенсации возникших убытков).
2. Полная или частичная потеря ресурсов компании (денег, персонала, имущества, информации и т.д.).
3. Неполучение запланированной выгоды полностью или частично (прибыли, выручки, удовлетворенности персонала, капитализации бизнеса и т.п.).

Таким образом, своевременное выявление рисков дает возможность контролировать развитие ситуации и вследствие принятия тех или иных мер максимизировать положительные и минимизировать отрицательные последствия наступления рискованных событий.

Компания British Telecom обнародовала результаты исследования «Риск 2018: планы на непредсказуемое десятилетие», подготовленного сотрудниками аналитического отдела журнала The Economist.

В ходе исследования было опрошено 600 топ-менеджеров компаний различного масштаба из разных отраслей и стран мира, поделившихся своими прогнозами относительно возможных рисков для своих фирм в течение ближайших десяти лет и оценивших уровень их готовности к ним.

В результате исследования был составлен список из 12 наиболее опасных для компаний рисков следующего десятилетия:

1. Ограничение глобализации/Рост протекционизма.
2. Резкое снижение цен на активы.
3. Появление подрывной бизнес-модели.
4. Скачок цен на нефть.
5. Международный терроризм.
6. Мировая рецессия.
7. Внезапные изменения законодательства.
8. Нестабильная ситуация на Ближнем Востоке.
9. Увеличение конкуренции со стороны компаний развивающихся рынков.
10. Нехватка квалифицированных кадров.
11. Рост промышленного загрязнения.
12. Изменения климата.

В то же время значительное число топ-менеджеров высказало предположение, что в грядущем десятилетии риски, с которыми придется столкнуться компаниям, будут серьезнее, чем те, с которыми они имеют дело сегодня.

Библиографический список

1. Понукалин, А. В. Принципы построения системы риск-менеджмента предприятия / А. В. Понукалин, Е. А. Понукалина // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2012. – № 3. – С. 156–163.
2. Серебрякова, Т. Ю. Риски организации и внутренний экономический контроль : монография / Т. Ю. Серебрякова. – М. : ИНФРА-М, 2018. – 111 с.
3. Султанов, И. А. Специфика экономических рисков в коммерческой деятельности / И. А. Султанов // Projectimo.ru. – 2016.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

В. А. Папшева, Р. А. Хуснидинов, И. Н. Джазовская

Аннотация: работа посвящена вопросам формирования стратегии инвестиционного развития Пензенской области.

Ключевые слова: инвестиции, стратегия, конкурентные преимущества, капитал, активность.

При выработке целей инвестиционного развития региона важная роль отводится анализу сложившихся тенденций, факторов формирования инвестиционного потенциала и инвестиционных рисков. Осознание как инвесторами, так и государственными органами власти наиболее привлекательных направлений инвестиционной деятельности может послужить основой для разработки и корректировки стратегии социально-экономического развития с целью усиления конкурентных преимуществ региона. Рассмотрим динамику объёма инвестиций (рис. 1).

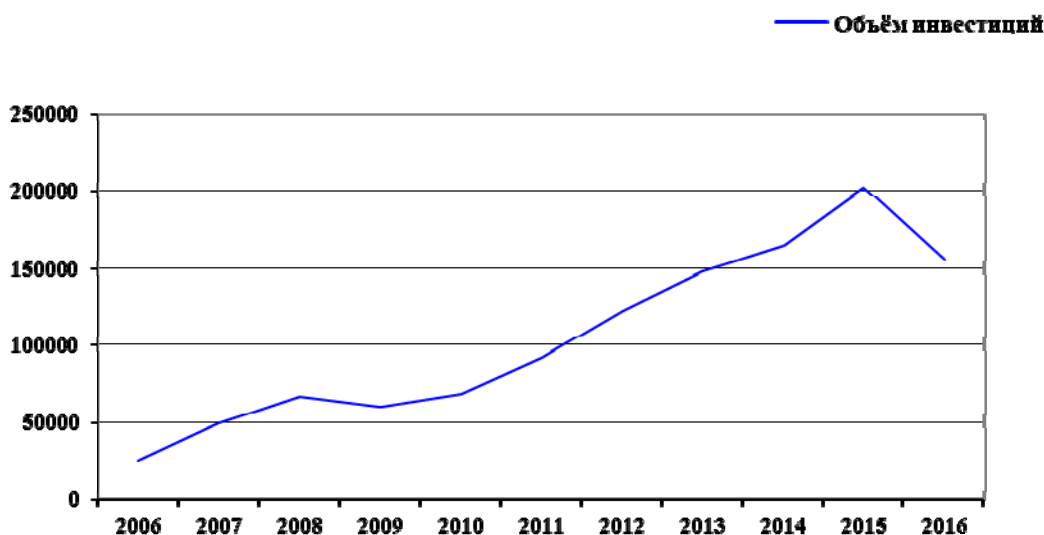


Рис. 1. График изменения объема инвестиций Пензенской области в основной капитал за период с 2006 по 2016 годы в сопоставимых ценах, млн руб. [3]

Падение объема инвестиций в 2016 году связано с общероссийской экономической ситуацией [1], а также завершением реализации ряда крупных инвестиционных проектов в 2015 году (ООО УК «Русмолко» введен в эксплуатацию молочный комплекс на 4600 скотомест в с. Аршиновка Нижнеломовского района, завершено строительство «телячьей деревни», на площадках в Кузнецком, Нижнеломовском и Наровчатском районах; введена в эксплуатацию первая очередь логистического центра ЗАО «Башмаковский хлеб»; завершен проект по про-

изводству и переработке мяса индейки на 60 тысяч тонн готовой продукции в год – Группа компаний «Дамате»). Снижение инвестиционной активности предприятий обусловлено общей экономической неуверенностью инвесторов [3].

Доля Пензенской области в структуре инвестиций в основной капитал по Приволжскому федеральному округу около 4 %, но по динамике данного показателя область входит в число лидеров ПФО. Инвестиции в основной капитал выросли с 44 023,2 млн руб. в 2007 г. до 89 042,1 в 2015 г., а в расчете на душу населения – с 31 254 руб. в 2007 г. до 48 345 руб. в 2016 г. (11 место в ПФО, 65 место в России). Рост инвестиций в основной капитал в 2015 – 108 %, в 2016 году составил 73 % (13-е место в ПФО) [3].

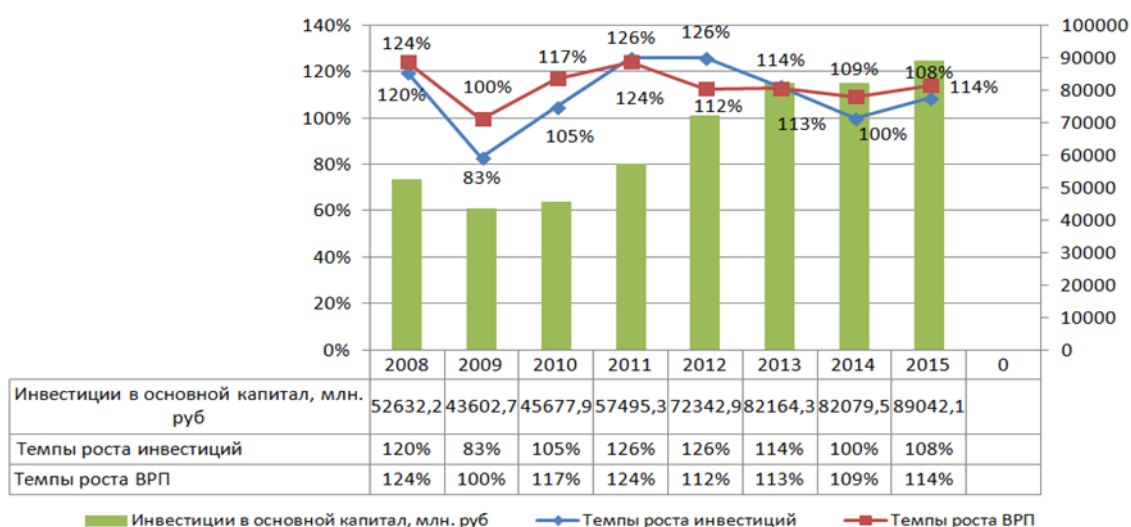


Рис. 2. Объемы инвестиций в основной капитал, динамика темпов роста инвестиций и ВРП региона

На рис. 2 показано соотношение темпов роста инвестиций в основной капитал и темпы роста ВРП. В период стабильного роста экономики темпы прироста инвестиций должны превышать темпы прироста ВРП. По графику видно, что в последние два года это соотношение нарушено.

В 2016 году на развитие экономики и социальной сферы Пензенской области направлено 65 029,8 млн руб. инвестиций, или 68,8 % (в сопоставимых ценах) к уровню 2015 года. Наибольший удельный вес в общем объеме инвестиций в основной капитал составляют инвестиции на развитие транспорта и связи, сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства обрабатывающих производств. Традиционно, по виду деятельности «обрабатывающие производства» наибольшая доля инвестиций приходится на производство пищевых продуктов (35,1 %) [3].

Структура инвестиций в основной капитал компаний характеризуется преобладанием в 2016 привлечённых средств компаний над соб-

ственными. Наибольшее же распространение возымели привлечённые бюджетные средства.

На протяжении периода с 2010 по 2016 год привлечённые средства превышают собственные средства компаний. При этом основную долю этих средств составляют средства, привлечённые из государственного бюджета и бюджетов муниципальных образований РФ, кредитные и прочие привлечённые средства. Рассмотрим их подробнее.

Бюджеты разных уровней помогают предприятиям пензенского региона различными способами. В частности, Правительство региона поддерживает средний и малый бизнес на своей территории. И, в зависимости от привлекательности инвестиционных проектов, в регион поступают средства из других бюджетов.

К прочим привлечённым средствам можно отнести выпуск акций и другое возможное привлечение средств физических лиц [2].

Рассмотрим инвестиционные проекты региона: в Пензенскую область поступают денежные средства в виде инвестиций из других регионов и даже из-за рубежа. На данный момент в Пензенской области действует 110 инвестиционных проектов. Наиболее распространены проекты промышленной и сельскохозяйственной сферы: промышленной отрасли принадлежит 36 инвестиционных проектов; сельскохозяйственной сфере – 45. Это говорит о развитии производства товаров в Пензенской области. Подобная структура говорит о том, что промышленность в регионе значительно выше уровня аграрного производства [3].

При этом наблюдается переход на промышленный уровень производства: об этом свидетельствует то, что за последние 2 года инвестиционные проекты в области промышленности стали набирать обороты: в 2017 году разработаны в основном проекты данной отрасли экономики. Однако по объёмам инвестирования на 1 месте до сих пор стоит сельское хозяйство.

Таким образом, в Пензенском регионе наблюдается в среднем положительная динамика в инвестиционном развитии с преобладанием приростов потока инвестиций в сельское хозяйство, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, в оптовую и розничную торговлю, в операции с недвижимым имуществом, в образование, здравоохранение. Однако продолжение таких тенденций в структуре инвестиций может привести к приобретению регионом аграрного характера развития, утрате славы промышленного центра в Поволжье. Необходимо развивать и другие отрасли,

Кроме сельского хозяйства, в частности, промышленность. Это бы позволило диверсифицировать производство Пензенской области.

Библиографический список

1. Баснукаев, М. Ш. Влияние антироссийских санкций на экономику России / М. Ш. Баснукаев, Ч. Р. Мусостов // Экономика и менеджмент инно-

вационных технологий. – 2016. – № 1. – URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2016/01/10776> (дата обращения: 25.02.2018).

2. Кукушкина, Д. В. Региональное инвестирование на современном этапе: проблемы и пути их решения / Д. В. Кукушкина, А. С. Засимкина // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2016. – № 11. – URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2016/11/12838> (дата обращения: 25.02.2018).

3. Официальный сайт Министерства экономики Пензенской области. – URL: <http://econom.pnzreg.ru/>

4. Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Пензенской области. – URL: <http://pnz.gks.ru/>

5. Кошевой, О. С. Оперативная диагностика социальной сферы муниципального района / О. С. Кошевой, С. Г. Фролов // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2017. – № 2. – С. 214–220.

ПРОБЛЕМЫ ИЗМЕРЕНИЯ ПРИ УПРАВЛЕНИИ РИСКАМИ В СИСТЕМЕ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА И КОРПОРАТИВНЫХ ФИНАНСОВ

К. А. Паткина, А. В. Понукалин

Аннотация: в статье рассматривается взаимосвязь рисков с факторами стоимости бизнеса, которую необходимо устанавливать для оценки влияния рисков на финансовые результаты и финансовое положение организации в рамках фундаментального анализа.

Ключевые слова: риски, управление рисками, оценка бизнеса, измерение риска.

Риски в системе оценки бизнеса, а также корпоративных финансов занимают лидирующие позиции в «пакете рисков». Как правило их возможно обнаружить, оценить и итоге снизить. В финансовой деятельности предприятия риски появляются в том случае, если нельзя спланировать итог какого-либо поступка заранее. Последствия в денежной области чаще исчисляются в ценовом эквиваленте. Поэтому риском можно назвать перспективу прибыли или убытков, при определенных финансовых решениях. Масштабы влияния рисков могут быть внушительными и довести организацию до банкротства. Однако не нужно забывать, что риски несут в себе большой потенциал, для получения дополнительной прибыли: чем больше риски, тем большие убытки может понести организация, но, с другой стороны, тем больше может быть и прибыль.

Воздействие рисков на материальный результат может иметь финансовое и нефинансовое выражение, иными словами в первом случае

речь идет об изменении финансового капитала предприятия, во втором изменения касаются нефинансового капитала, например, физические износ оборудования.

Воздействуя на нефинансовый капитал организации, риски могут влиять на следующие аспекты:

- основные средства (сооружения, здания и оборудование);
- материальные ресурсы (материалы и сырье);
- биофизический капитал (природные ресурсы, земля);
- трудовые ресурсы (персонал организации).

Компания может избежать сбоев в своей деятельности, осуществить своевременно все операции, при этом создать пространство для развития и совершенствования, при положительном влиянии риска на аспекты из списка выше. В ином случае из процесса «выпадают» те или иные объекты или субъекты, что приводит к остановке функционирования предприятия – потеря нефинансового капитала [2].

Целью управления финансовыми рисками является обеспечение оперативной и стратегической устойчивости бизнеса, важными вопросами являются вопросы о том, каково влияние рисков на факторы стоимости, фундаментальную стоимость бизнеса, какова величина собственного капитала, необходимые для компенсации потерь, а также гарантии защит от риска. Для этого необходима налаженная система мониторинга рисков, которая основана на количественной и качественной оценки и анализе, того что востребовано больше внешним пользователем (инвестор, контрагент, кредитор), чем менеджером предприятия. Цель такого анализа – формирование информации о динамике и уровне рисков, которые присуще организации, для принятия своевременного управленческого решения.

Основанием к оценке и интерпретации рисков являются положения официальных документов, которые определяют финансовые риски, присущие каждой компании. Так в «Международном стандарте финансовой отчетности (IFRS) 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации». Есть классификация рисков, а также дана возможность организациям дополнительно включать в отчетность сведения о рисках, в случае недостаточности данных для формирования полного представления о финансовых результатах и их финансовом положении.

Классификация финансовых рисков, согласно данным документов следующая: рыночный, кредитный и риск ликвидности [5].

В связи с изменением рыночных параметров – цен, ценовых индексов (на работы, товары, услуги, драгоценные металлы, ценные бумаги), процентных ставок, курсов иностранных валют, рыночные риски связаны с возможными изменениями справедливой стоимости денежных потоков, активов и обязательств. Они включают в себя:

- ценовые риски по приобретаемому сырью, выпускаемой продукции, услугам и материалам;

- курсовые риск, которые связаны с изменением курса ценных бумаг, принадлежащих компании;
- валютные курсовые риски, которые возникают по активам и пассивам баланса;
- процентные риски, связанные с наличием обязательств и активов с плавающими процентными ставками;
- валютные транзакционные риски, возникающие по расходам и доходам предприятия.

Именно рыночные риски в реальном секторе экономики влияют на доходы и расходы от основных и прочих видов деятельности, на денежные потоки, прибыль и на некоторые статьи баланса (запасы, финансовые активы, обязательства, собственный капитал).

Главная информация, раскрывающаяся по этим рискам, – это «чувствительность к каждому виду рыночных рисков, которым она подвержена на отчетную дату, с отражением эффекта, который оказали на прибыль (убытки) и капитал организации изменения соответствующей переменной, от которой зависит уровень риска».

В свою очередь кредитные риски связаны с неблагоприятными последствиями для предприятия, при неисполнении другими лицами обязательств. Источниками данного вида риска могут быть: дебиторская задолженность, выданные авансы, вложения в долговые ценные бумаги, денежные средства и их эквиваленты, а также депозиты в банках.

Свое влияние данные риски оказывают на прочие доходы и расходы, денежные потоки, финансовые активы, а также собственный капитал организации [6].

Возможность компании в полном объеме погашать финансовые обязательства на отчетную дату связана с риском ликвидности. В случае невозможности оплаты обязательств данный риск оказывает свое влияние на прочие расходы, увеличивающиеся вследствие штрафных санкций, также на прибыль. Денежные потоки, собственный капитал.

Взаимосвязь рисков с факторами стоимости бизнеса необходимо устанавливать для оценки влияния рисков на финансовые результаты и финансовое положение организации в рамках фундаментального анализа.

Влияние на фундаментальную стоимость рыночного риска представлено на рис. 1.

Как следует из приведенной схемы (см. рис. 1) рыночный риск может сказаться на всех первичных факторах стоимости бизнеса. Данный риск затрагивает выручку, снижаемая из-за неблагоприятного изменения цен на продукцию организации, расходы, которые могут увеличиться из-за роста цен на закупаемые ресурсы. Также рыночный риск может оказать воздействие на проценты к уплате, при неблагоприятных изменениях процентной ставки, они могут повыситься. Данные проценты могут оказать влияния на ставку дисконта, от которой зависит справедливая стоимость обязательств и активов [4].

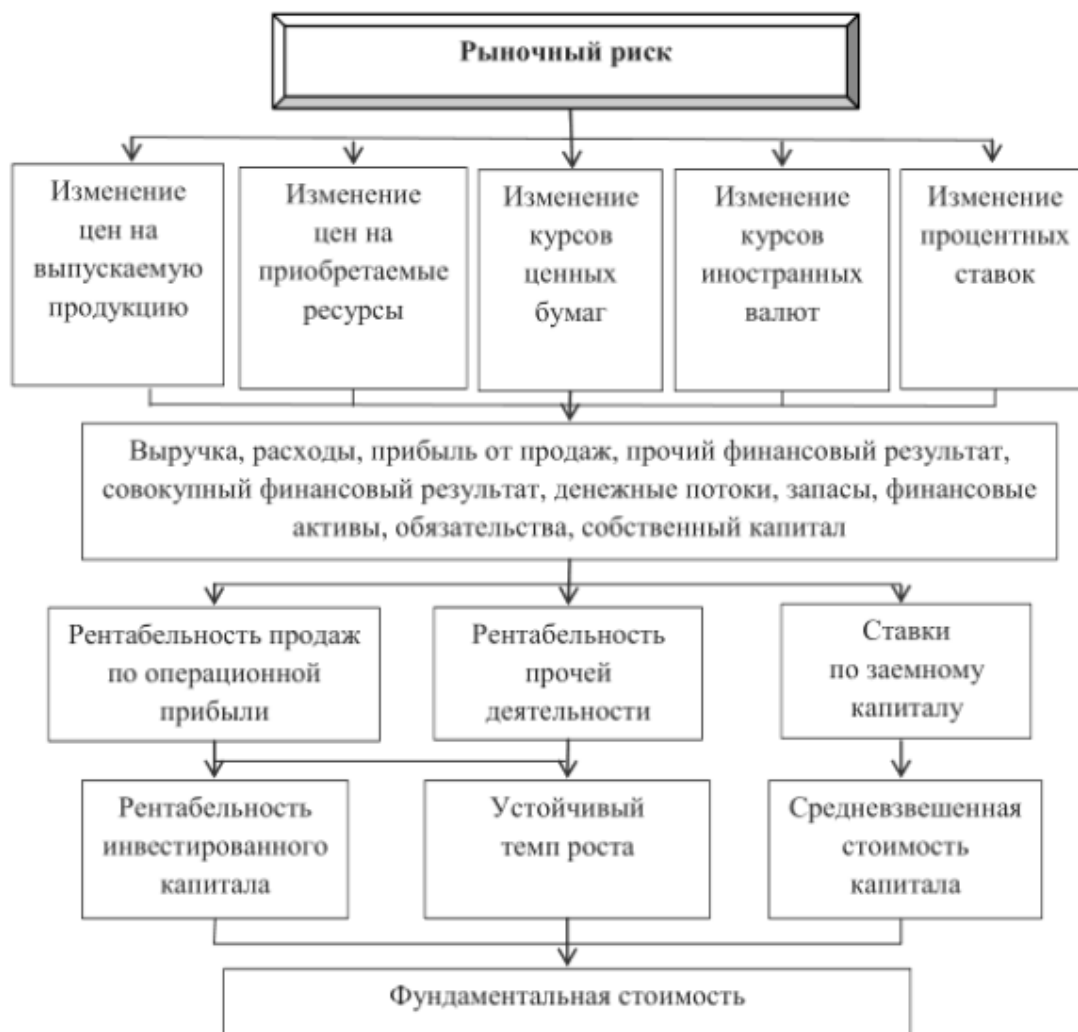


Рис. 1. Алгоритм влияния рыночных рисков на фундаментальную стоимость

На величину создаваемых резервов по сомнительным долгам оказывает влияние кредитный риск, они увеличивают прочие расходы, тем самым снижая прибыль и собственный капитал. Кредитный риск может негативно повлиять на рентабельность инвестиционного капитала и устойчивый темп роста (рис. 2).

При неуплате платежей покупателями снижается денежный поток организации, что приводит к уменьшению возможности предприятия создавать стоимость. Однако при активном привлечении покупателей либеральными условиями оплаты счетов, может увеличиться объем продаж, прибыль, а также рентабельность инвестиционного капитала, что оказывает положительное влияние на фундаментальную стоимость.

Риск ликвидности приводит к увеличению прочих расходов, что в свою очередь влияет на рентабельность инвестиционного капитала и устойчивый темп роста. Если организация привлечет относительно дешевый заемный капитал, при этом увеличится объем инвестиционного капитала, а также снизится средневзвешенная стоимость капитала, реализуется положительное влияние риска ликвидности (рис. 3).



Рис. 2. Алгоритм влияния кредитных рисков на фундаментальную стоимость



Рис. 3. Алгоритм влияния риска ликвидности на фундаментальную стоимость

Для того чтобы оценить, какой силе воздействия подвержена компания, необходимо использовать ряд индикаторов. Универсальными индикаторами являются:

1. Показатели волатильности рыночных индикаторов (цены на ресурсы, продукцию, курсы валют и финансовых инструментов, процентные ставки).

2. Индикаторы концентрации рисков.

3. Показатели соотношения потерь при реализации рисков с величиной прибыли, собственного капитала организации.

4. Индикаторы влияния рисков на первичные факторы стоимости.

Каждый вид финансового риска оценивается специфическими показателями. Для того. Чтобы оценить подверженность организации рыночному ценовому риску, целесообразно использовать величину рентабельности продаж (маржу) и долю добавленной стоимости в выручке. Индикатором данного вида риска является величина резервов под снижение стоимости материальных ценностей (чем больше, тем выше риск) [7].

При рассмотрении кредитного риска, целесообразно рассмотреть следующие индикаторы:

- кредитный рейтинг контрагентов;
- период оборота дебиторской задолженности;
- величина резервов по сомнительным долгам;
- убытки от списания дебиторской задолженности и т.д.

Для оценки риска ликвидности используются следующие индикаторы:

- коэффициент финансовой зависимости (отношение чистого долга к собственному);
- показатель обремененности компании выданными обеспечениями;
- коэффициент чистого долга (отношение чистого долга к прибыли до вычета процентов, налога и амортизации).

После анализа показателей рисков, организация выбирает стратегию – консервативная или либеральная. Данное решение зависит от множества факторов: жизненного цикла организации, финансовых и операционных возможностей, темпов роста и т.д. [1].

Все стратегии в той или иной степени применяются для управления финансовыми рисками:

- принятие риска: готовность организации покрыть потери за свой счет;
- избежание риска: отказ от участия в рискованных операциях, ненадежных партнеров и др.;
- предупреждение рисков, контроль: управление рисками для снижения негативных последствий;
- разделение рисков: хеджирование с помощью опционов. А также передача рисков третьим лицам.

Анализ и управление рисками является неотъемлемой частью системы оперативного и стратегического управления организацией.

Усовершенствовать систему управления рисками позволит развитие методов анализа рисков и разработка мероприятий по их минимизации. Развитие процессов управления рисками повысит уровень защиты предприятия. Предотвратит непредвиденные потери, обеспечит возможность повышения эффективности за счет принятия правильного риска. Что в итоге увеличит стоимость бизнеса.

Библиографический список

1. Бут, Т. П. Теоретические аспекты классификации экономических и страховых рисков / Т. П. Бут // Современное состояние и перспективы развития рынка страхования : материалы Междунар. науч.-практ. конф., приуроченной ко Дню страховщика. – 2016. – С. 123–128.

2. Городничева, М. А. Теоретические основы управления рисками / М. А. Городничева, А. А. Курилова // Вестник НГИЭИ. – 2015. – № 7 (50). – С. 1–15.

3. Головина, Г. П. Оценка стоимости на основе доходного подхода / Г. П. Головина // Вестник Самарского государственного университета. – 2010. – № 7 (69). – С. 21–26.

4. Курилова, А. А. Менеджмент, его понятие и элементы / А. А. Курилова, М. А. Городничева // Вестник НГИЭИ. – 2015. – № 5 (48). – С. 78–83.

5. Лузгина, О. А. Социальная устойчивость организации к предпринимательским рискам путем страхования / О. А. Лузгина, В. И. Будина, М. Г. Кузьмина // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2013. – № 3. – С. 134–141.

6. Мозгалева, Т. Н. Адаптация оценки рыночной стоимости к условиям современной российской экономики : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Мозгалева Т. Н. (МГУ им. Ломоносова). – М., 2008. – 30 с.

7. Тюменева, А. В. Природа опционной составляющей стоимости компании и способы ее оценки / А. В. Тюменева // Управление экономическими системами. – 2011. – № 10 (34).

РИСКИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ОЦЕНКИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

К. А. Паткина, А. В. Понукалин

Аннотация: рассматривается анализ рисков рынка недвижимости и факторов их возникновения в процессе ипотечного кредитования, предполагаемые способы управления рисками недвижимости на рынке ипотеки, которые позволяют минимизировать как преднамеренный, так и неумышленный риски, а также риск неверной оценки предмета ипотеки.

Ключевые слова: недвижимость, факторы рисков, управление рисками, ипотечное кредитование, оценка.

В развитых странах с помощью ипотечного финансирования осуществляется значительная часть инвестиций, более половины которых направлена в недвижимость, исходя из этого можно сделать вывод о том, что ипотечное кредитование имеет значительный потенциал.

В ипотечном кредитовании недвижимость, с позиции обеспечения кредитных обязательств, как юридических, так и экономических подвержена влиянию рисков (риск снижения стоимости в результате износа и изменения конъюнктуры рынка, а также в результате форс-мажорных обстоятельств).

К рискам недвижимости, с позиции объекта оценки, относят преднамеренный и не умышленный.

При рассмотрении юридических рисков стоит понимать, что юридические погрешности приводят к потере возможности использования соответствующего юридического механизма для покрытия убытков. Все риски, связанные с юридическим оформлением ипотеки, кредиторы пытаются минимизировать. Для этого осуществляется детальная юридическая экспертиза документов. К данному процессу целесообразно привлекать независимых или внутрибанковских юридических специалистов.

В современных условиях недвижимость подвержена риску снижения стоимости в результате форс мажорных обстоятельств, поэтому следует использовать механизмы страхования. Данный механизм позволит уменьшить уровень риска, так как его возьмет на себя банк. Он самостоятельно выбирает надежные финансовые компании, расходы по страхованию ложатся на заемщика, однако условия страхования должны быть согласованы с банком [2].

Анализ состояния и использования недвижимости в период действия кредитного обязательства, позволяет сократить вид данного риска, что имеет важное значение. Необходимо обращать внимание на соблюдение требований противопожарной безопасности, соответствует ли эксплуатация объекта с его назначением, а также на недопущение действий, которые могут привести к повреждению объекта.

На размер средств, получаемые банком, от реализации недвижимости, может повлиять изменение конъюнктуры рынка, а также результат износа объекта недвижимости.

На возможность получения средств от реализации недвижимости влияют риски неверной оценки предмета ипотеки, которые имеют решающее влияние. Чем выше величина рыночной стоимости, тем больше будут потери кредитора. Неверная оценка может быть вызвана следующими причинами:

– заинтересованность оценщика в завышении оценочной стоимости;

– недостаточность компетенции оценщика, приводящая к неправильному выбору метода оценки, искажению оценочных процедур.

Кредитор пытается минимизировать риск неверной оценки, как преднамеренный, так и неумышленный. Поэтому он устанавливает требования к процессу оценки.

Услуги независимого оценщика стоит использовать при оценке нежилой недвижимости. В данном случае оценщик выбирается банком. А не заемщиком. К оценщику, оценивающему недвижимость при ипотеке, стоит выдвигать жесткие требования относительно репутации и компетенции (отсутствие прецедентов, определенный опыт практической деятельности).

При определении размера LTMV (отношение размера кредита к рыночной стоимости имущества, которое стоит обеспечением обязательств заемщика) следует осуществлять с использованием принципа стандартизации. Данный принцип позволит упростить обработку заявок на выдачу ипотечных кредитов и обеспечит оптимальный уровень рисков с достаточной доходностью кредитных операций [1].

Существует два подхода определения уровня LTMV. Один из подходов определяет уровень данного показателя независимо от вида имущества, принимаемого в ипотеку. Другой подход, напротив, предусматривает градацию уровней LTMV в зависимости от вида недвижимости. Можно выделить несколько преимуществ второго подхода:

– позволяет учесть отличия в рынках разных видов недвижимости (величина ценовых колебаний, ликвидность объекта и т.п.).

Как свидетельствует практика. Стандарт LTMV, должен отвечать следующим требованиям:

– уровень LTMV должен быть установлен на таком уровне, чтобы было возможным обеспечить высокую ответственность заемщика и низкий кредитный риск. Внесение заемщиком собственных средств в размере 20 % и больше, повышает его кредитоспособность. Зарубежные специалисты считают. Что оптимальный уровень LTMV, составляет около 70 %.

– LTMV должен быть достаточным, для возмещения средств заемщика в случае невыполнения обязательств по договору ипотечного кредита.

Для определения данного показателя, необходимо разделить факторы, приводящие к потере средств кредитора при реализации недвижимости:

- факторы, которые всегда учитываются в LTMV;
- факторы, частично учитываемые в LTMV;
- факторы, которые не учитываются в LTMV.



Рис. 1. Распределение факторов, влияющих на возможность кредитора удовлетворять требования за счет реализации недвижимости

Рассмотрим факторы, которые всегда учитываются в показателе. Так фактор юридического риска может быть учтен при увеличении процентной ставки. Оставшиеся факторы. Как правило переносятся на страховщика и поддаются управлению, поэтому размер потерь от данных факторов будет небольшим по портфелю кредитов.

Данные риски могут оказать значительное влияние на некоторые объекты недвижимости. Поэтому они учтены в процентной ставке.

Другие факторы, учитываемые частично, влияют на средства, которые получены от реализации. По каждому из невозвращенных кредитов. Однако влияние этих факторов по конкретному кредиту, может быть предсказуемым.

Риск падения стоимости в результате изменения конъюнктуры рынка можно учитывать при использовании методов оценки стоимости ипотечного кредитования, риск падения стоимости в результате износа, может быть учтен через остаточный срок экономической жизни. При всем этом. Потери от этих рисков определить трудно, поэтому они учитываются частично в LTMV, а частично – в процентной ставке. [3]

Факторы, которые не учитываются в данном показателе, приводят к уменьшению прибыльности операций кредитора (или к увеличению процентной ставки). Размер надбавки в ипотечном кредитовании, за риски недвижимости, предполагается определять на основе ретроспективных балансовых данных следующим образом:

$$H = \frac{Вит}{КрП} \cdot 100 \%,$$

где Вит – потери банка, которые связаны с невозвратом средств; КрП – портфель ипотечных кредитов.

Оптимальный размер LTMV может повысить внедрение в практику ипотечного кредитования более широкого спектра методов управления рисками, а также уменьшение рисков на рынке недвижимости.

Проведенный анализ рисков недвижимости и факторов их возникновения, предполагаемые способы управления рисками недвижимости, позволят минимизировать как преднамеренный, так и неумышленный риски, а также риск неверной оценки предмета ипотеки. Что имеет практическую значимость в современном мире.

Библиографический список

1. Бут, Т. П. Теоретические аспекты классификации экономических и страховых рисков / Т. П. Бут // Современное состояние и перспективы развития рынка страхования : материалы Междунар. науч.-практ. конф., приуроченной ко Дню страховщика. – 2016. – С. 123–128.

2. Курилова, А. А. Банковский менеджмент, его понятие и элементы / А. А. Курилова, М. А. Городничева // Вестник НГИЭИ. – 2015. – № 5 (48). – С. 78–83.

3. Городничева, М. А. Теоретические основы управления процентным риском коммерческого банка / М. А. Городничева, А. А. Курилова // Вестник НГИЭИ. – 2015. – № 7 (50). – С. 1–15.

К ВОПРОСУ ОБ ИЗМЕРЕНИИ И ПОВЫШЕНИИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЦЕССНОЙ СРЕДЫ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

А. В. Понукалин, Н. В. Некрылова

Аннотация: рассмотрены вопросы реализации процессно-ориентированного подхода на промышленных предприятиях г. Пензы и Пензенской области.

Ключевые слова: СМК, ИСО, ХАССП, процесс, стандарт.

Современная наука управления перешла в ранг одних из самых динамично развивающихся научных направлений, рождающих революционные методические продукты. Согласно В. В. Турляй, таким продуктом, изменившим фундаментальные принципы управления на промышленных предприятиях, явился процессный подход [1].

По данным, опубликованным на официальном сайте ИСО в обзоре «The ISO survey» в 2015 году по стандарту сертифицировано около 1,6 млн. компаний из 175 стран, их количество растет (на 3 % по сравнению с 2014 г.) [2]. К бесспорным преимуществам СМК относятся по-

вышение конкурентоспособности продукции и снижение рисков на базе процессного подхода к управлению. Влияние на распространение стандарта оказывает его продвижение на государственном уровне, продиктованное невозможностью интеграции страны на равноправной основе в мировую экономику без соответствия требованиям международных стандартов.

Исследование деятельности промышленных предприятий г. Пензы и Пензенской области свидетельствует о том, что попытки освоения процессно-ориентированного управления в основном также осуществляются при сертификации СМК по стандартам ИСО 9000 и ХАССП. Ряд пензенских промышленных предприятий различной отраслевой принадлежности (ОАО «Пензхиммаш», ОАО «Электромеханика», ЗАО «Пензмаш», ОАО «Пензкомпрессормаш», ОАО «Самко», АПО «Пензахлебопродукт», ГУП «Радиозавод», ООО «Радиоком», ООО «Александровский №14 спиртзавод» и др.) к настоящему времени уже прошли сертификацию качества по ИСО 9000. Многие планируют сделать это в будущем [3]. Таким образом, сегодня промышленные предприятия Пензенской области активно развивают процессный менеджмент (в области таких организаций более 70), сертификация является распространенным способом повышения инвестиционной привлекательности предприятия, а также его имиджа как делового партнера.

Оценка результативности бизнес-процессов, т.е. степени достижения ими поставленных целей, – это оценка эффективности менеджмента промышленного предприятия на системном и операционном уровнях. Операционный уровень процессной эффективности авторы статьи считают приоритетным, поскольку он в конечном итоге и определяет системную эффективность менеджмента организации. По мнению В. Шухарта, Э. Деминга, Дж. Джурана, Ф. Кросби, К. Исикавы, Г. Тагути и др., эффективность менеджмента промышленного предприятия на операционном уровне определяется качеством его бизнес-процессов.

С развитием процессно-ориентированного управления актуализируются вопросы, связанные с разработкой показателей оценки степени достижения целей бизнес-процессов, представляющие собой количественное выражение результатов на выходе бизнес-процесса, оценивать которые возможно относительно достигнутого внутреннего уровня (результативность / эффективность бизнес-процессов – СМК), среднеотраслевого и мирового уровня (бенчмаркинг бизнес-процессов – В. Ф. Корольков, В. В. Брагин, Р. Кемп и др.). Цель бизнес-процесса – это выраженный количественно показатель, к которому должен стремиться собственник, улучшая курируемый процесс. Показатели результативности бизнес-процесса характеризуют степень достижения его цели, т.е. запланированных результатов, а показатели эффективности отражают, как

считают В. Е. Швец, В. Ф. Корольков, В. В. Брагин, С. К. Фомичев, Н. И. Скрябина и др., насколько оптимизированы ресурсы и устранены потери при достижении результата.

Несмотря на большое количество разработок по оценке результативности бизнес-процессов предприятия, до сих пор не решена проблема определения методов и инструментов ее исследования и не выявлена достаточно обоснованная система критериев для ее оценки. Варианты оценивания результативности бизнес-процессов промышленных предприятий систематизированы в табл. 1.

Таблица 11

Варианты оценивания результативности бизнес-процессов

Вариант оценивания	Способ расчета показателя результативности бизнес-процесса
Оценивание экспертное по шкале результативности	$R \in [0; 0,00; 0,25; 0,50; 0,75; 1,00]$, где: 1,00 – полное соответствие запланированным показателям; 0,75 – в основном соответствие; 0,50 – наполовину соответствие; 0,25 – частичное соответствие; 0,00 – несоответствие.
	$R \in [>1; =1; <1; N]$, где: >1 – достижения выше целей; =1 – достижения соответствуют целям; <1 – достижения близки к целям; N – достижения далеки от целей
Оценивание расчетное по формуле	$R = \Pi_{\phi} / \Pi_{п}$, где: Π_{ϕ} – фактический показатель выхода процесса; $\Pi_{п}$ – плановый показатель выхода процесса.
	$R = 1 - (t_{\phi} - t_{п}) / A$, где: $(t_{\phi} - t_{п})$ – разность фактического и планового сроков исполнения, задержка или опережение во времени; A – критический временной показатель, определяющий важность срока исполнения

Можно выделить следующие известные на настоящий момент методики оценки эффективности бизнес-процессов: управление бизнес-процессами на основе EVA; построение дерева иерархии показателей по методологии Tableau of bord; ключевые показатели эффективности KPI в сбалансированной системе BSC Нортон-Каплана; призма эффективности бизнес-процессов; модель оценки сильных и слабых сторон бизнес-процессов EFQM; модель оценки бизнес-процессов Сарбейнса-Окли; шкала зрелости бизнес-процессов согласно стандартам ISO/IEC 15504, COBIT, CMMI; метод анализа иерархий Т. Саати и т.д. Б. Андерсен, например, придерживается индикаторов, утвержденных проектом ENAPS; М. Джорж использует показатели, характеризующие бизнес-процессы с позиции концепции «бережливое производство»; П. Друкер –

с позиции эффективности сквозных БП; Р. Чейз – с позиции операционного менеджмента.

Несмотря на большое количество разработок по оценке результативности и эффективности бизнес-процессов, до сих пор не решена научная проблема по определению критериев, методов и инструментов ее исследования.

Имеются методики оценки результативности и эффективности бизнес-процессов систем менеджмента, большинство из которых разработано применительно к СМК. Известные же инструменты по повышению результативности и эффективности бизнес-процессов не взаимосвязаны между собой.

По мнению многих авторов, таких как Е. Н. Рузаев, С. А. Погребняк, В. А. Самородов, А. В. Севастьянов, Л. Е. Снитко и др. [4], к наиболее распространенным подходам определения результативности и эффективности в рамках оценки выполнения требований в системах менеджмента относятся проведение внутренних аудитов, определение соответствия выполнения требований нормативных документов, анализ запланированных и выполненных мероприятий, оценка затрат на функционирование процесса, определение удовлетворенности заинтересованных сторон и т.д.

На основе определения результативности и эффективности бизнес-процессов по разработанным критериям, промышленное предприятие имеет возможность совершенствовать свою процессную среду. Наиболее известные методы такого совершенствования систематизировал Д. Харрингтон [5]: методика быстрого анализа решений FAST; непрерывное совершенствование ВРІ, СРІ, ТОМ; бенчмаркинг бизнес-процессов, перепроектирование бизнес-процессов, реинжиниринг бизнес-процессов, гринфилд-анализ бизнес-процессов и др.

Стоит отметить, что бизнес-процесс не является реально реализуемым действием. Это представление действия, абстракция, идеальная модель – комплексное качественное понятие, которая может быть реализована или нет. Развивающий переход от одной модели к другой является реинжинирингом бизнес-процессов (революционный ВРР по М. Хаммеру, эволюционный ВРІ по О. Страссмену). Перестройку бизнес-процессов радикального характера – так называемая «хирургия» бизнес-процессов – поддерживали Н. Йохансон, Р. Л. Манганэлли, И. И. Мазур, В. В. Кондратьев, В. Б. Краснова и др.; «терапия» бизнес-процессов явилась основой концепций TQM, СРІ, ISO и т.п.

Поэтому результативность и эффективность реализации бизнес-процессов еще не есть фактическая их результативность и эффективность, а фактический ход бизнес-процесса может отличаться от теоретической модели.

Таким образом, процессный подход является одним из самых известных в теории и одним из самых труднореализуемых на практике. На сегодняшний день не решена проблема определения исчерпывающих методов и инструментов измерения результативности и эффективности бизнес-процессов промышленных предприятий, выделения обоснованных и исчерпывающих критериев для ее оценки. Имеющиеся же в распоряжении практиков инструменты по оценке и повышению результативности и эффективности бизнес-процессов не взаимосвязаны между собой.

Библиографический список

1. Турляй, В. В. Процессное управление материально-техническим обеспечением предприятия / В. В. Турляй, С. Б. Куцына, К. В. Логинов. – СПб. : СПБИЭУ, 2013. – С. 11–12.
2. The ISO Survey of Management System Standard Certifications. – URL: <http://www.iso.org/iso/iso-survey>
3. Байгулов, Р. М. Бизнес-процесс управления риском ресурсного обеспечения промышленного предприятия / Р. М. Байгулов, А. В. Понукалин, Н. В. Некрылова // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2016. – № 4. – С. 262–272.
4. Снитко, Л. Сущность и содержание теории менеджмента / Л. Снитко // Проблемы теории и практики управления. – 2014. – № 5. – С. 107–112.
5. Харрингтон, Д. Совершенство управления процессами: искусство совершенствования управления процессами / Дж. Харрингтон : пер. с англ. ; с предисл. Арманда, В. Фейгенбаума. – М. : Стандарты и качество, 2007. – 442 с.

РИСКИ РАБОЧИХ МЕСТ И ИХ СТРАХОВАНИЕ В ОРГАНИЗАЦИЯХ РФ

С. А. Ревезук, О. А. Лузгина

Аннотация: рассмотрены рисковый профиль рабочего места и методические подходы к их страхованию.

Ключевые слова: рабочие места, риски, страхование.

Как показывает жизнь. Даже в таком традиционном и известном механизме, каким является страхование, в России существуют значительные пробелы. На наш взгляд, это положение в полной распространяется на страхование рабочих мест. Особенно в условиях развития малого предпринимательства. Рассмотрим некоторые причины указанного ограничения.

В организации труда рабочие места рассматриваются с разных позиций. Во-первых, с планово-производственной функции управления рабочее место рассматривается как самостоятельная производственно-хозяйственная единица, выполняющая отдельные элементы производственного процесса. Поскольку рабочее место (РМ) является первичным звеном в производственной структуре хозяйствующего субъекта, оно выступает объектом организации труда и управления бизнес процессами [1].

С другой стороны, РМ исследуются в эргономикотехнологическом аспекте, как часть пространства, закрепленного за исполнителем (исполнителями), рассчитанного на выполнение определенных функций и оснащенного всеми необходимыми ресурсами. Этот аспект важен при проектировании и безопасном размещении рабочих мест.

В трудоресурсном аспекте РМ рассматривается как совокупность функций, закрепляемых за одним работником. Важность этой позиции связана с эффективностью трудовой деятельности.

Для целей страхования в РМ-системе выделяют: труд человека; предметы труда; орудия труда; результаты труда. К этому списку в контексте нашего предмета целесообразно добавить ближайшее окружение (проблема ответственности перед третьими лицами).

Рассмотрим некоторые классификации рабочих мест. РМ разделяются, например, для целей организации и нормирования труда по следующим признакам:

- назначению (рабочие места для разных категорий, функций);
- технологическому содержанию видов работ (станочные, сборочные, контрольные);
- производственной самостоятельности (обособленные, связанные и жестко связанные).

Поскольку РМ является частью имущественного комплекса организации, поэтому оно может рассматриваться как объект имущественного страхования, в состав которого включаются: предметы труда (сырье, заготовки, предметы незавершенного производства, технологическое оборудование, оргтехника, инфраструктурные элементы (средства связи и коммуникации, транспорт), готовая продукция. Перечисленные материальные объекты все вместе и в отдельности являются материальными элементами риска, которые генерируют имущественные интересы владельца как для владельцев бизнеса, так и персонала организации.

Для работодателя и владельца бизнеса отдельные РМ являются фактором риска потери бизнеса, потери прибыли, роста расходов. Все вышеперечисленные обстоятельства свидетельствуют, что рабочее место может являться комплексным объектом управления рисками и, следовательно, необходимости проведения мероприятий по их страхованию.

Важна для целей страхования также оценка РМ по степени их участия в производственном процессе. В частности, менее всего интересуют бездействующие РМ, резервные, вакантные (свободные) и подлежащие рационализации рабочие места. Отдельно исследуются учебные РМ.

При возникновении непредвиденных обстоятельств с негативным исходом (риском) предприятие может понести, к сожалению, потери персонала, что влечет дополнительные расходы, связанные как с компенсацией последствий, так и с необходимостью найма нового персонала и его обучением. Возможность заполучить ценных работников по аутсорсингу также сопряжена с дополнительными рисками.

Рассмотрим понятия страхового случая и страхового риска в контексте рабочего места.

Как экономическая категория риск выражается в вероятностном наступлении при определенных условиях какого-либо события, являющегося фактором изменения качественных характеристик системы. Исходя из этого, определения по сферам проявления выделяют несколько видов риска на рабочем месте:

1. Социальные риски – связанные с социальными эксцессами.
2. Профессиональные риски - связанные с выполнением профессиональных обязанностей. Например: в профессии бухгалтера так же есть вероятность сделать ошибку во время написания бухгалтерского отчета.

Последствия риска для РМ – это события, которые наиболее вероятно наступят после реализации рисковой ситуации. Они выражаются во влиянии на эффективность и сроки исполнения задач (функций), финансовый результат, репутацию, надежность и качество предоставления услуг, негативное влияние на человеческие ресурсы и другие факторы достижения стратегических и операционных целей организации.

Риски - более сложный процесс, который включает в себя различные опасные ситуации. Сотрудники организации подвергаются риску на рабочем месте каждый день. Человек рискует здоровьем, психическим состоянием подверженному стрессу. Для того, чтобы уменьшить степень риска на рабочем месте, необходимо уметь управлять им. Под управлением риском понимается разработка и внедрение программы уменьшения любых случайно возникающих опасностей организации.

Современные оборудование и технологии (ИКТ) играют большую роль в жизни и здоровье работника. Человек, длительное время работающий за компьютером, подвергается риску не только заболеваний опорно-двигательного аппарата, но и сердца, сосудов, глаз и др. Работа за компьютером – это интеллектуальный труд, поэтому основная часть нагрузки приходится на головной мозг. Часто длительная работа за компьютером становится причиной головных болей. Иногда из-за длительной работы за компьютером могут возникнуть шум в ушах, головокружение, тошнота.

Исходя из вышесказанного, менеджерам необходимо выполнять определенные условия для решения рассматриваемой проблемы, например: выделение времени для отдыха, который будет способствовать повышению работоспособности (необходим 10 минутный перерыв проводится по усмотрению работника). Для любой организации важно управлять рисками, обеспечивать безопасность сотрудников, управлять действиями в условиях чрезвычайных ситуаций, обеспечивать защиту здоровья персонала.

Как известно, значительную роль в профилактике и гарантии безопасных условий труда, ключевую роль может выполнить страхование. Как показала отечественная практика, страховщики прежде чем взять объект на страхование требуют технического обеспечения (оснащения) условий средствами безопасности. Это первый шаг навстречу профессиональному страхованию.

При страховании рисков рабочего места требуется описать сам объект (РМ) (например, для конкретной профессии по форме рис. 1) с выделением страхуемых рисков [2].

Параметры страхования	Имущество	Персонал	Ответственность	Финансовые результаты
Объект	Компьютер Предметы труда Готовая продукция Вспомогательное оборудование	Работник (и) – бухгалтер, другие	Арендодатель, заказчики, персонал	Прибыль, Фин. обязательства, Упущенная выгода
Страхуемые риски	Уничтожение (пожар, взрыв, кража, залив, др.); перебои в снабжении электр. энергии; природн. катаклизмы	Смерть, болезнь, несчастный случай, инвалидность, потеря работы, сокращение	Порча имущества арендодателя, Неисполнение договоров	Снижение прибыли. Не возврат кредита. Потеря упущенной выгоды.

Рис. 1. Объекты и страхуемые риски рабочего места бухгалтера

Библиографический список

1. Лузгина, О. А. Социальная устойчивость организации к предпринимательским рискам путем страхования / О. А. Лузгина, В. И. Будина, М. Г. Кузьмина // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2013. – № 3. – С. 134–141.

2. Данилочкина, Н. А. Интерес в сохранении застрахованного имущества как необходимое условие действительности договора страхования / Н. А. Данилочкина // Юридическая и правовая работа в страховании. – 2014. – № 4.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Е. А. Романова, Н. В. Некрылова

Аннотация: предложены элементы правового механизма, предназначенные для регулирования рынка микрофинансовых услуг.

Ключевые слова: МФО, кредитор, заемщик, процент, закредитованность, дефолт.

С развитием в России потребительского кредитования на рынке появились субъекты, не являющиеся кредитными организациями, но также предоставляющие гражданам денежные средства на срочной и платной основе. Они расположились на особом сегменте рынка, оказывая услуги заемщикам, которым отказали в кредите банковские институты. В законодательстве они стали именоваться «микрофинансовыми организациями» (МФО).

МФО сегодня – это юридические лица, зарегистрированные в форме фонда, АНО, учреждения (за исключением казенного учреждения), некоммерческого партнерства, хозяйственного общества или товарищества, осуществляющие микрофинансовую деятельность и внесенные в единый государственный реестр МФО. МФО не имеют статуса кредитной организации и выдают гражданам не кредиты, а займы. Стоимость этих займов на порядок выше, чем кредитов коммерческих банков.

Деятельность МФО закрепила в 2010 г. с принятием ФЗ от 02.07.2010 г. № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» (Закон о МФО). Ключевым понятием в деятельности МФО является «микрозайм». Согласно закону о МФО, микрозайм – это заем суммой до 1 млн руб., предоставляемый заимодавцем заемщику на условиях, предусмотренных договором займа.

В настоящее время рынок микрокредитования, несмотря на присутствие кризисных явлений в экономике, является одним из самых перспективных и быстрорастущих. Только за 2013 г. его объемы выросли на 79 % до 87 млрд руб. по сравнению с 47 млрд в 2012 г. По оценкам экспертов РА, по итогам 2014 г. рост объемов кредитования бизнеса и граждан через МФО составил 22 % и превысил 100 млрд руб., а в 2017 г. составил уже 103 млрд руб.

Развитию рынка микрокредитования содействует ужесточившаяся политика коммерческих банков в вопросах кредитования населения, возросшие требования к клиентам при предоставлении кредита. МФО же предъявляют минимум требований к потенциальным заемщикам и формально подходят к оценке их платежеспособности при выдаче микрозаймов.

Поэтому в 2013 г. изменились организационно-правовые подходы к регулированию микрофинансовой деятельности в России. Надзор за деятельностью МФО в этом же году был передан Банку России. Далее в 2014 г. был принят ФЗ от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)», который с 01.07.2014 закрепил процедурную и техническую составляющие договора займа.

Закон обязал МФО формировать резервы под потери по займам, которые напрямую стали зависеть от срока задолженности. В законе установлен также критерий профессиональной кредитной деятельности, в соответствии с которым организация, выдавшая более 4 займов в течение года, обязана получить статус МФО, кредитного кооператива или ломбарда [1, с. 17].

Поскольку риск невозврата займов у МФО выше риска при потребительском кредитовании у банков, в июле 2014 г. был издан проект указания «О порядке формирования микрофинансовыми организациями резервов на возможные потери по займам», согласно которому МФО необходимо начислять резервы на возможные потери по просроченным займам, где норма резервирования в зависимости от срока просрочки составляет от 1,5 до 100 %. МФО должны создавать резервы на такие займы, по которым уже фактически существует просрочка. С 2012 г. показатель по займам, где просрочка составила более 90 дней, у МФО вырос в 15 раз, а в 2017 г. – уже в 27,4 раза [2, с. 6].

МФО обязаны предоставлять бюро кредитных историй информацию по всем заемщикам. Ставки же по займам, устанавливаемые МФО, не должны отличаться от средних по отрасли более чем на треть. Фактические же ставки по микрокредитам в среднем по стране в настоящее время составляют 600–700 % годовых, что дает возможность МФО сохранить свой доход от оформленных договоров. Сейчас именно завышенные ставки являются одной из основных проблем в деятельности МФО, которая «подогревается» финансовой и юридической неграмотностью потенциальных заемщиков таких организаций, которые зачастую не в силах самостоятельно рассчитывать проценты по получаемым займам и суммы переплаты.

Принимая во внимание растущие объемы просроченной задолженности в сфере кредитования физических лиц и факты перекредитования таких лиц в МФО по завышенным ставкам, можно предположить в ближайшем будущем большие социальные и макроэкономические проблемы в масштабах страны. Увеличение же ключевой ставки Банком России способствует возрастанию и ставок по кредитам в банках, что в свою очередь способствует увеличению числа потенциальных заемщиков МФО.

Выдача займов «под чрезвычайно высокий процент или под залог вещей» называется ростовщичеством, поэтому в условиях действующего законодательства займы МФО под 500–700 % годовых сложно признавать

кабальными. Этот вопрос был поднят в проекте реформирования гражданского законодательства в аспекте правового регулирования сделок, заключенных на крайне невыгодных условиях (кабальные сделки).

Проект изменения п. 3 ст. 179 ГК РФ представлял собой описание квалификации договора, заключенного на крайне невыгодных условиях при стечении тяжелых обстоятельств вследствие неопытности в делах, легкомыслия или слабоволия. Кабальная сделка попадает под категорию оспоримых, а не ничтожных, а бремя доказывания совокупности юридического состава кабальной сделки возлагается на истца [3, с. 92].

Также в судебной практике возникает вопрос определения крайне невыгодных условий. Данный вопрос попытался решить Высший Арбитражный Суд РФ в 2013 в проекте обзора судебной практики о недействительности сделок, совершенных под влиянием заблуждения (ст. 178 ГК РФ), обмана или угрозы (ст. 179 ГК РФ). Конкретизировались в нем и крайне невыгодные условия. На практике же сложности возникают при квалификации невыгодности условий микрофинансовой сделки.

Кроме того, есть проблемы в квалификации оснований юридического состава сделки, совершенной из-за тяжелых жизненных обстоятельств. К категории тяжелых обстоятельств относятся обстоятельства, которые сторона не могла преодолеть иным способом, кроме как заключением оспариваемой сделки. Если же имелись иные способы преодолеть тяжелые обстоятельства, а сторона ими не воспользовалась, то сделка не может быть признана недействительной как кабальная. На практике это самый сложный элемент доказывания.

Поэтому, в п. 3 ст. 179 ГК РФ, по нашему мнению, требуется внести следующие изменения:

1) необходимо установить размер превышения или занижения процентов, что даст возможность стабилизировать понятие «кабальная сделка» и упорядочить судебную практику по делам такого рода;

2) необходимо предоставить возможность защищать свои законные права и интересы лицам, чьи права были нарушены в результате совершения данной сделки, для чего законодателю необходимо углубить понятие «потерпевший» и в качестве такового расценивать не только лицо, непосредственно вынужденное заключить кабальную сделку, но и лицо, чьи права были нарушены вследствие совершения кабальной сделки [4, с. 11].

Принятым ФЗ от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» для МФО предполагается введение верхней границы ставок по выдаваемым займам. Данное верхнее значение должен рассчитывать и публиковать Банк России. Впервые норма, устанавливающая предельную стоимость займа, должна была применяться на практике для МФО с января 2015 г. и составить согласно расчетам Банка России 914,8 % годовых. Хотя и такой уровень ставок является завышенным и по сути кабальным. Однако в связи с кризисными явлениями в эконо-

мике и соответствующими проблемами на финансовом рынке, что показали события декабря 2014 г., Банком России 17.12.2014 был выпущен пресс – релиз «О мерах Банка России по поддержанию устойчивости российского финансового сектора». В нем до 1 июля 2015 г. был введен мораторий на ограничение полной стоимости кредитов и займов. После снятия моратория с 1 июля 2015 г. банки и МФО так же не могут превышать определенное ЦБ РФ среднее значение полной стоимости кредита по отдельным кредитным продуктам более чем на 30 %.

Помимо основной проблемы (высоких процентных ставок) регулирование деятельности МФО имеет еще ряд существенных недоработок. Самолегальное определение понятия «микрофинансовая деятельность» не содержит каких-либо намеков на ее функциональную составляющую, т.е. сущность регулируемого вида деятельности определяется исключительно через ее предмет. Еще меньше ясности в законодательстве относительно круга субъектов, непосредственно осуществляющих эту деятельность.

Главный недостаток законодательной базы микрофинансовой деятельности в России заключается в смешении регулирования деятельности коммерческих и некоммерческих организаций в рамках единого правового поля. Первые стремятся к увеличению прибыли, вторые же – к предоставлению социально значимых и востребованных социальных услуг. Одним из важных вопросов, касающихся регулирования деятельности МФО, является целесообразность введения в данной сфере института саморегулирования и обязательного членства в саморегулируемых организациях (СРО).

По состоянию на 2017 г., в РФ зарегистрированы три СРО в форме негосударственных партнерств, объединяющих МФО. Опыт внедрения СРО в других сферах не всегда давал ожидаемые результаты. Часто работа данных организаций подвергается критике. Впрочем, все МФО были обязаны вступить в СРО до 6 сентября 2016 г. и сегодня уже осуществляют свою деятельность согласно требованиям одной из СРО.

Подводя итог, следует отметить, что уже назрела необходимость организационно-правых изменений в деятельности МФО. Следствием развития института микрофинансирования является стремительное повышение и так высокого уровня за кредитованности населения. Участвовавшие дефолты заемщиков по кредитам и микрозаймам свидетельствуют о нарастании напряженности в финансовом секторе. Поэтому необходимо законодательно установить дополнительные ограничения как по стоимости микрозаймов, так и по субъектному составу лиц, их выдающих. Предусмотренные Законом о потребительском кредите лимиты полной стоимости займа не в состоянии сделать положение заемщика МФО более защищенным.

С нашей точки зрения, разумно было бы ограничить максимальную ставку по займам МФО на уровне не более 1 % от стоимости займа

в день. Также для преодоления злоупотреблений со стороны МФО необходимо внесение изменений в законодательство, регулирующие недействительность сделок. Это может быть сделано путем уточнения понятия «сделка на крайне невыгодных условиях». Как мы видим, в качестве критерия здесь может выступать 2-х кратное или иное чрезмерное превышение цены договора относительно иных сделок такого вида.

Таким образом, дальнейшее совершенствование законодательства, финансовых и организационных механизмов, регулирующих деятельность МФО в России, должно идти по пути ограничения доступа населения к «быстрым и дорогим» деньгам.

Библиографический список

1. Данченко, С. П. Изменения в правовом регулировании деятельности микрофинансовых организаций / С. П. Данченко // Налоговая проверка. – 2015. – № 2. – С. 17–19.

2. Ширманова, Т. Каждый третий микрозаем россиян невозможно взыскать / Т. Ширманова // Известия. – 2014.

3. Никулин, Р. Л. Правовое регулирование микрофинансовой деятельности в РФ: проблемы и противоречия / Р. Л. Никулин, А. В. Зенин // Вопросы современной науки и практики. – 2016. – № 38. – С. 92–96.

4. Лейба, А. Будущее микрофинансовых организаций в России / А. Лейба // ЭЖ-Юрист. – 2016. – № 40. – С. 11–14.

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ФИРМЫ В УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧЕННОСТИ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ

О. В. Савинова, Е. Ю. Пивоварова

Аннотация: рассмотрено определение понятия «финансовая стратегия». Охарактеризованы этапы формирования финансовой стратегии предприятия, применительно к риэлторской компании. Представлены пути оптимизации ключевых направлений расходования риэлторскими фирмами финансовых ресурсов.

Ключевые слова: финансовая стратегия, ограниченные финансовые ресурсы, этапы реализации стратегии, оптимизация использования ресурсов.

На сегодняшний день в Пензенской области насчитывается более 200 компаний, специализирующихся на сопровождении сделок по купле-продаже, обмену, аренде жилой и коммерческой недвижимости. Можно говорить о том, что в нашем регионе это направление бизнеса является одним из прибыльных и перспективных. От того, насколько

грамотной и детально продуманной будет финансовая стратегия риэлторской компании, во многом зависят не только перспективы ее укрупнения и развития, но и возможности «выживания» в условиях острой конкуренции.

Под финансовой стратегией, согласно определению И. А. Бланка, понимается «сформированная система долгосрочных целей финансовой деятельности предприятия и наиболее эффективных путей их достижения, определяемых финансовой идеологией» [1]. По определению С. А. Попова финансовая стратегия – это «подсистема общей стратегии, представленная в виде долгосрочной программы конкретных действий по реализации концепции использования собственных и привлеченных финансовых ресурсов организации в целях достижения стратегического конкурентного преимущества» [2].

В трудах И. Ансоффа стратегия развития фирмы рассматривается в двух аспектах:

- как общая стратегия компании, поскольку все показатели предприятия в конечном итоге сводятся к финансовым вопросам;
- как функциональная стратегия, т. е. совокупность целей и задач в сфере финансовой деятельности предприятия (формирование и использования финансовых ресурсов, обеспечение финансовой безопасности и т.д.) [3].

Для небольших риэлторских компаний, существующих в условиях ограниченности финансовых ресурсов, а в Пензенской области преобладают преимущественно фирмы с небольшой численностью персонала, целесообразно использование первого подхода к пониманию сущности финансовой стратегии.

Специфика деятельности риэлторских фирм указывает на то, что вследствие напряженной конкурентной обстановки и подверженности рынка недвижимости резким колебаниям из-за кризисных явлений в экономике, оптимальная финансовая стратегия должна разрабатываться на краткосрочный и среднесрочный период.

Определяя финансовую стратегию фирмы как общую стратегию компании, обратимся к этапам ее формирования, выделенным В. И. Ляско, представленным на рис. 1.



Рис. 1. Этапы формирования финансовой стратегии

Рассмотрим содержание каждого этапа, применительно к фирмам, занимающимся оказанием риэлторских услуг. На первом этапе выявляются тенденции и опасности, способные изменить сложившееся положение риэлторской фирмы, в первую очередь, со стороны конкурентов. Для этого применимы неформальные методы прогнозирования (на основе информации полученной из периодической печати, рекламных роликов конкурентов, их сайтов и электронных витрин, бесед с общими партнерами, с тайными покупателями), количественные методы (когда в финансовых результатах деятельности фирмы можно выделить определенную закономерность), качественные методы (базирующиеся на мнении опытных экспертов по недвижимости, бизнес-тренеров). Также услуги риэлторской компании (обмен жилья по схеме «trade-in», продажа, аренда, жилой и коммерческой недвижимости, юридическое сопровождение сделок) ранжируются по степени привлекательности.

На следующем этапе определяется конкурентная позиция риэлторской фирмы. Самым удобным и практичным методом оценки в данном случае выступает SWOT-анализ. Пример SWOT-анализа представлен в табл. 1.

Таблица 1

SWOT-анализ агентства недвижимости

Сильные стороны	Возможности
1. Эффективная реклама 2. Удобное расположение офиса 3. Уровень квалификации и опыт сотрудников	1. Расширение штата сотрудников 2. Внедрение дополнительных услуг 3. Обмен опытом с другими фирмами
Слабые стороны	Угрозы
1. Непродолжительное существование на рынке 2. Малый штат сотрудников	1. Поглощение крупными компаниями 2. Высокая текучесть кадров 3. Сложность прогнозирования рынка

На третьем этапе происходит выбор оптимальной стратегии. В качестве основания для классификации финансовых стратегий, по мнению И. А. Бланка, выступает этап жизненного цикла предприятия. В соответствии с этой классификацией различают стратегии ускоренного роста, ограниченного роста, сокращения.

Стратегия ускоренного роста предполагает существенное увеличение финансовых результатов предыдущего года и интенсификацию усилий предприятия по завоеванию рынка и расширению потенциальных возможностей. Данная стратегия применяется компаниями в динамично развивающихся отраслях, к каковым относится и сфера продаж недвижимости. Стратегия ограниченного роста означает стабилизацию и поддержку существующих направлений бизнеса, для нее характерно эффективное обеспечение воспроизводственных процессов и прироста активов, приводящих к ограниченному росту объемов производства.

Стратегия сокращения предусматривает уменьшение объема и ассортимента выпускаемой продукции (оказываемых услуг), уход с отдельных сегментов рынка и т.п. Она обеспечивает эффективное дезинвестирование и маневренность использования высвобождаемого капитала в целях обеспечения дальнейшей финансовой стабилизации предприятия [4].

Далее проводится оценка недостатков тех услуг, которые фирма оказывает на данный момент, и определяются возможности внедрения новых услуг (правовая экспертиза документов, привлечение в штат ипотечного брокера, перевод квартир в нежилой фонд, узаконивание перепланировок и т.д.).

Заключительный этап связан с формированием текущих и стратегических финансовых смет (бюджетов). При этом необходимо оптимизировать процедуру использования имеющихся у компании финансовых ресурсов. По мнению Б. А. Райзберга финансовые ресурсы – это «совокупность всех видов денежных средств, финансовых активов, которыми располагает экономический субъект, находящихся в его распоряжении» [5].

Основные направления расходования риэлторскими организациями собственных и привлеченных финансовых ресурсов, а также пути их оптимизации представлены в табл. 2.

Таблица 2

Пути оптимизации использования финансовых ресурсов

Направления расходования финансовых ресурсов	Пути оптимизации расходования финансовых ресурсов
<ul style="list-style-type: none"> – реклама собственных услуг, а также реклама объектов недвижимости выставленных на продажу и под аренду; – оплата труда работников и программы их материального стимулирования; – расходы на аренду офисных помещений; – уплата налогов; – затраты на проведение и участие в мероприятиях по обмену опытом и установлению сотрудничественных взаимоотношений с аналогичными фирмами, застройщиками, банками и т.д. 	<ul style="list-style-type: none"> – четкое определение ключевых сегментов среди потенциальных покупателей недвижимости (коммерческих помещений, жилья бизнес-класса, квартир с черновой отделкой и социальным ремонтом и т.д.) и размещения рекламных материалов на ресурсах, доступных для выбранных сегментов; – публикации бесплатных объявлений в газетах и их размещения на специализированных сайтах от частного лица; – внедрение системы премирования в зависимости от размеров комиссии и количества проведенных сделок за определенный период (месяц, квартал, полугодие, год); – выбора оптимального вида деятельности по ОКВЭД, организационно-правовой формы, и режим налогообложения; – установление партнерских взаимоотношений с заинтересованными фирмами, которые могут оказать спонсорскую поддержку при проведении совместных мероприятий и т.д.

Таким образом, в статье была предложена схема реализации финансовой стратегии риэлторских компаний. Практическая значимость работы состоит в том, что рассмотренные направления оптимизации использования финансовых ресурсов и этапы реализации финансовой стратегии могут быть применены в практике действующих предприятий, занимающихся оказанием риэлторских услуг.

Библиографический список

1. Бланк, И. А. Словарь-справочник Финансового менеджера / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1998. – 480 с.
2. Михель, В. С. Определение и выбор финансовой стратегии корпорации / В. С. Михель // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2015. – № 1 (21).
3. Кузнецова, О. А. Формирование финансовой стратегии организации / О. А. Кузнецова, И. А. Ишеева, Ю. В. Дворникова // Концепт. – 2013. – № 4. – С. 1–5.
4. Журова, Л. И. Механизм формирования финансовой стратегии предприятия / Л. И. Журова // Финансы и кредит. – 2011. – № 6 (438). – С. 36–4.
5. Куницкая, Е. В. Разработка инновационных стратегий на основе реализации комплексного подхода к оценке инновационного потенциала наукоемкого предприятия / Е. В. Куницкая // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2015. – № 2. – С. 187–193.

ФРИЛАНС КАК ФОРМА ТРУДОВОЙ ЗАНЯТОСТИ СОЦИАЛЬНО АКТИВНЫХ СЛОЕВ НАСЕЛЕНИЯ

К. В. Собачеева, О. А. Лузгина

Аннотация: рассматриваются организационные особенности фриланс-занятости в России и возможности ее распространения в регионах.

Ключевые слова: фриланс, трудовая занятость.

Фриланс стал неотъемлемой частью работы как в обычной деятельности организаций, так и удаленно с использованием интернет. Это обусловлено тем, что многие представители различных профессий, таких как, дизайнеры, программисты, переводчики, репетиторы, а ныне и представители иных профессий предпочитают работать удаленно. Пропуская информацию о преимуществах фриланса для работников, отметим, что со стороны работодателя бывает удобнее найти исполнителя на фриланс-бирже, вместо того чтобы искать нового сотрудника.

Рассматривая в качестве примера Европу, то по имеющейся информации, начиная с 2004 г., за десять лет число работников – фрилан-

серов возросло на 45 %, с чуть менее чем 6,2 до 8,9 млн, что концентрирует внимание на рассматриваемую группу не только на европейском рынке труда. Но и на российском. Фриланс экономика представляют существенный сегмент на рынке рабочей силы, составляя 25 % от количества занятых в сфере профессиональной, научной и технической деятельности и 22 % – в среде искусства и развлечений.

Что касается фриланс экономики в России, то тут наблюдаются традиционные тенденции, такие как электронные фриланс-биржи, работающие по принципу тендера. В большей степени распространенными и находящимся в наличии биржами являются: fl.ru; freelancehunt.com; weblancer.net [4].

Пензенская область, как и наибольшее количество провинциальных регионов относится к фриланс-экономике и получению прибыли при помощи инструментов фриланса с осторожностью. Наиболее передовой областью, широко осваивающей подобные технологии, является область IT-технологий. По данным сайта kwork.ru порядка 4 % занятых специалистов в данной области работают по фрилансу. Базовым источником дохода и заказов также является биржа. Подобная биржа проста в эксплуатации, удобна в использовании при поиске исполнителя для больших проектов, под которые закладывается много времени.

Иная ситуация возникает при выполнении более мелких задач. Например, если требуется оформить баннер, а на составление задания дается не более 1 ч, то на оформление заявки и поиск исполнителя уйдет несколько дней. В итоге вместо одного дня, получается результат через 3–4 суток. Следует добавить, что наибольшая часть фрилансеров пишет шаблонами, которые отправляют не корректируя ошибки [3].

Кроме фриланс-бирж, на современном рынке появились магазины фриланс-услуг. Ярким представителем и первым, в своем роде, является «Kwork». Главным отличием работы данного института является использование фиксированной цены. Фрилансеры заранее указывают сумму за будущую работу, а заказчик покупает то предложение, которое ему подходит. Данная система торговли значительно экономит время обеих сторон, помогая избежать лишнего обсуждения. Покупатель сразу переводит сумму заказа на сервис, а исполнитель имеет право получить деньги только после подтверждения выполненной работы, что исключает мошенничество [2]. Таким образом магазины фриланс-услуг позволяют организациям экономить на мелких и средних задачах, а традиционные фриланс-биржи больше подходят при реализации крупных проектов.

В последнее время повышающийся спрос на определенные вакансии, требующие временного привлечения наемного персонала, создает новые возможности для выгодного трудоустройства специалистов Пензенской области не только в сфере IT-технологий, но и ряда других.

В текущий момент особо востребованной профессией в разных городах является менеджер по продажам, как один из основных активных участников возрождающегося рынка. Отчасти популярность этого рода деятельности зависит от прошедших в кризисное время увольнений специалистов различных профилей, вынужденных искать для себя иное применение в изменившейся на рынке ситуации. Кроме этого фактора, определенное влияние на текущую ситуацию оказывает появление новых товаров, продвигаемых с помощью свежих маркетинговых подходов, что также требует современных специалистов, обладающих нестандартным мышлением.

Наряду с большой востребованностью грамотных и талантливых экономистов, по-прежнему популярными остаются различные юридические профессии. В штате торговой компании квалифицированный юрист способен оказать существенную поддержку проводимой деятельности, обеспечивая ее соответствие существующей законодательной базе, предотвращая возникновение конфликтных ситуаций. Профессиональная компетентность юридического сотрудника промышленной компании помогает выстраивать путь развития фирмы в соответствии с существующим законодательством. В свою очередь, подобный навык является мощным фактором для построения карьеры в долгосрочной перспективе. Для молодого человека, выбирающего профессию, юридическая карьера может стать удачным сочетанием достаточно высоких доходов и интересного занятия, нужного окружающим людям.

Квалифицированный врач также сможет без труда найти себе рабочее место, благодаря большому количеству имеющихся свободных вакансий. Возрастающий уровень материального благополучия граждан способствует увеличению спроса на дорогостоящее коммерческое медицинское обслуживание. Работая в подобных центрах позволяет молодому специалисту приобрести опыт практические навыки, необходимые в работе. Немаловажным является достойный уровень оплаты труда врачебного персонала в современных частных клиниках.

Таким образом, можно сделать вывод, что, несмотря на осторожную позицию при выборе новых и перспективных методик заработка, таких как фриланс-экономика, доля специалистов Пензенской области неуклонно растет.

Библиографический список

1. Дорохова, Н. В. Рынок труда России: современные тенденции / Н. В. Дорохова. – 2014. – № 4. – С. 237–241.
2. URL: infogra.ru/freelance/ekonomika-evropejskogo-frilansa-v-tsifrah
3. URL: <http://www.infonetline.com>
4. URL: <http://www.russia-on.ru>

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОМ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

А. С. Соруна, Е. В. Куницкая

Аннотация: дана подробная характеристика процесса управления маркетингом на предприятии, рассмотрены его аспекты и обязательные задачи, необходимые для полноценной системы управления предприятием.

Ключевые слова: управление предприятия, управление маркетингом, маркетинговая функция, управление спросом.

Формирование полноценной системы управленческого учета на предприятии происходит поэтапно. На каждом из этапов информация должна быть тщательно подготовлена и разъяснена для того, чтобы конечные формы внутренней отчетности обеспечивали важной для принятия решений информацией все уровни [1].

Это относится также и к маркетинговому процессу, так как именно эта деятельность является важнейшей для предприятий, ориентированных на рынок.

Управление маркетингом направлено на достижение согласованности требований внешней среды предприятия с его внутренними возможностями для обеспечения прибыли [7].

Процесс управления маркетингом рассматривается в нескольких аспектах: управление деятельностью предприятия, управление его функцией и управление спросом [4].

Маркетинговое управление (управление деятельностью предприятия, «ориентация на рынок») основано на формировании нового образа действий и нового образа мышления, развитии и налаживании коммуникативных связей предприятия с рынком. Выражается через систему маркетинговых стратегий на уровне всего предприятия и принятии управленческих решений с учётом требований рынка. Основным механизмом заключается в прямых и обратных коммуникативных связях организации с рынком: помимо обмена товара на деньги, предприятие ведет обмен маркетинговой информацией, являющейся основой для принятия управленческих решений: финансовых, сбытовых, административных, производственных и т.д.

Управление маркетинговой функцией («согласование внешней и внутренней среды предприятия») – это формирование маркетинговой системы предприятия, важнейшими элементами которой являются организация, планирование и контроль.

Маркетинговая функция связана с финансовой, производственной, административной и снабженческо-сбытовой функциями предприятия,

а так же исполняет координирующую роль во всех подразделениях для обеспечения целей предприятия [3].

Для эффективного управления маркетинговой функцией предполагается приведение ресурсов предприятия согласно требованиям и возможностям рынка для получения прибыли, т.е. продукция, производимая предприятием, должна быть рентабельно реализована. И поэтому задачей маркетинга является выявление и реализация потенциальных возможностей предприятия на рынке. В полной мере сделать это можно только во взаимодействии со всеми функциональными подразделениями предприятия на основе разработки операционных и стратегических планов рыночной деятельности [6].

Управление спросом – это так называемый содержательный аспект управления маркетингом на предприятии, то есть удовлетворение спроса возможных покупателей. Оно обеспечивается оперативными и стратегическими решениями по определению целевых рыночных сегментов с помощью маркетинговых средств (товар, цена, продвижение, распределение) [8].

Таким образом, маркетинг – это одна из важнейших функциональных сфер деятельности предприятия и ее задача – интегрировать в себе все связывающие потребителей и предприятия процессы для удовлетворения потребностей и максимизации прибыли.

Для управления всеми видами маркетинговой деятельности предполагается создание структурного подразделения – службы маркетинга. Задачи данной службы вытекают из основных принципов маркетинга (рис. 1).

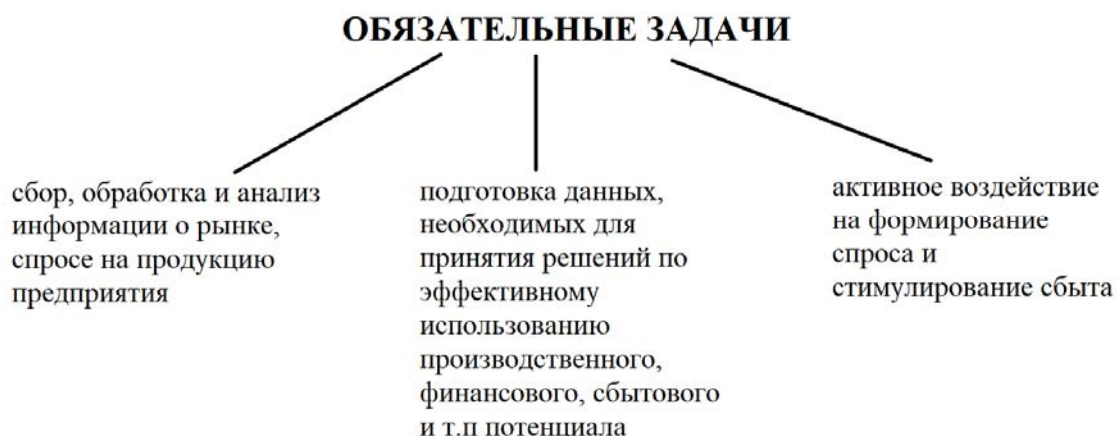


Рис. 1. Обязательные задачи службы маркетинга

По мнению многих авторов, маркетинговая служба предприятия использует комплексное изучение рынка, чтобы анализировать рыночные ситуации, оценивать емкость рынков, структуру и динамику спроса, собственное положение на рынке и непосредственных конкурентов [2].

Роль маркетинга определяется руководством, отмечается его важность и устанавливаются функции, которые охватывают всю деятельность предприятия. Для реализации своих функций маркетинговая служба должна определить лучший способ достижения стратегических управленческих целей для каждого структурного подразделения предприятия, чтобы оценить потенциал каждой хозяйственной единицы и определить для каждой из них свои цели [5].

Маркетинговая стратегия уделяет внимание целевой аудитории покупателей. Предприятие выбирает рынок, делит его на сегменты, а затем отбирает наиболее перспективные, подходящие под его деятельность, и концентрирует свое внимание на этих сегментах, чтобы удовлетворить их потребности.

Вопросы исследования рынка актуальны для любого предприятия, в том числе российских. Специфика исследования рынка может меняться в зависимости от отрасли предприятия. Перед руководителями российских предприятий стоит множество разнообразных проблем. Нужно выявить и четко сформулировать эти проблемы до начала исследования рынка, а также хорошо разобраться, по крайней мере, с тремя основными параметрами рынка: покупателями, конкурентами, потенциалом рынка для того, чтобы разработать эффективную маркетинговую стратегию.

Библиографический список

1. Исаева, Е. В. Проблемы конкурентоспособности в современной экономике / Е. В. Исаева // Проблемы современной экономики. – 2006. – № 1/2 (17/18). – С. 173–178.
2. Крутова, Е. А. Маркетинговые принципы управления предприятием / Е. А. Крутова. – URL: <http://www.nbene.narod.ru/market/fmarket8.htm>
3. Соколов, Я. В. Управленческий учет: миф или реальность? / Я. В. Соколов // Бухгалтерский учет. – 2000. – № 18. – С. 50–52.
4. Соловьев, Б. А. Управление маркетингом: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 13 / Б. А. Соловьев. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 288 с.
5. Чепурко, Г. В. Сущность маркетинговой концепции управления предприятием / Г. В. Чепурко // Kant. – 2012. – № 1 (4). – С. 81–83.
6. Шевченко, Д. А. Реклама. Маркетинг. PR : учеб.-метод. пособие / Д. А. Шевченко. – М. : Изд-во МГОУ, 2009. – 256 с.
7. Управленческий учет : учеб. пособие / под ред. А. Д. Шеремета. – М. : ФБК-Пресс, 2004. – 512 с.
8. Бахтеев, Ю. Д. Концепция стратегического маркетинга как основа управления конкурентоспособностью предприятий / Ю. Д. Бахтеев, В. А. Белякова // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2014. – № 2. – С. 232–245.

ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

И. Г. Хохлова, Н. С. Кобикова

Аннотация: рассмотрены сущность и значение понятий «Инвестиции» и «Инвестиционная стратегия», выявлены цели, которые предусматривает инвестиционная стратегия, определены основные этапы процесса формирования инвестиционной стратегии предприятия.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная стратегия, инвестиционная деятельность, объекты стратегического управления.

В 2017 году по оценке центра макроэкономического анализа наблюдается тенденция восстановления инвестиционной активности. Объем предложения инвестованных товаров в российской экономике увеличивается на 0,6 % в месяц, но, тем не менее, наметившийся рост инвестиций пока не выглядит впечатляющим, он достаточно неравномерен.

Вместе с этим в 2016 году в РФ наблюдалось снижение инвестиционной активности. Росту инвестиций препятствовала высокая стоимость капитальных ресурсов и неэффективность системы государственных инвестиций. По данным МЭР, производство инвестиционных товаров в России за год сократилось на 10,3 % при общих темпах роста промышленного производства в 1,1 % на период 2016 года.

В сложившихся условиях обостряется необходимость формирования и определения инвестиционных стратегий российских предприятий, факторов их инвестиционной активности, что требует разработки моделей для учёта влияния инвестиционных стратегий на объёмы инвестиций и учёта линии инвестиционного поведения, которой придерживаются компании, а также подчеркивает важность определения основных целей формирования инвестиционных стратегий.

В научной литературе инвестициям дается множество определений, однако, как правило, они трактуются довольно противоречиво, многие авторы рассматривают понятие «инвестиции» как: «метод увеличения ресурсов общества участвующих в производственных отношениях» [3, с. 67].

В большом экономическом словаре А. Б. Борисова [1, с. 77] понятие «инвестиции» рассматривается как: «денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли (дохода) и достижения положительного социального эффекта».

А. С. Булатов считает, что понятие «инвестиции» необходимо трактовать как: «сбережения, направляемые в хозяйственную жизнь; вложения в капитал» [5, с. 435].

И. В. Сергеев и И. И. Веретенникова в учебнике «Экономика организаций (предприятий)» [4, с. 344] дают такое определение понятию «инвестиции»: «это денежные средства, имущественные и интеллектуальные ценности государства, юридических и физических лиц, направляемые на создание новых предприятий, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих, приобретение недвижимости, акций, облигаций и других ценных бумаг и активов с целью получения прибыли и (или) иного положительного эффекта».

Мы считаем, что в наибольшей степени сущность понятия «инвестиции» отражает определение, которое представлено в учебнике экономики организации (предприятий) под редакцией И. В. Сергеева, так как данное понятие является наиболее подробным и точным.

Инвестиционная стратегия является одним из эффективных инструментов перспективного управления инвестиционной деятельностью фирмы. Н. В. Ширяева определяет «Инвестиционные стратегии» [6, с. 75] как: «систему долгосрочных целей инвестиционной деятельности предприятия, определяемых общими задачами его развития и инвестиционной идеологией, а также выбор наиболее эффективных путей их достижения».

Формирование инвестиционной стратегии предприятия представляет собой достаточно трудный креативный процесс, который впоследствии позволяет выявить уровень квалификации исполнителей. Первоначально, формирование инвестиционной стратегии любой фирмы базируется на построении прогноза отдельных условий осуществления инвестиционной деятельности и конъюнктуры инвестиционного рынка. К тому же требуется периодическая корректировка стратегии с учетом изменения внешних условий и новых возможностей роста компании.

Инвестиционная стратегия как комплекс долгосрочных целей в области капиталовложений и вложений в финансовые активы определяет: приоритетные направления инвестиционной деятельности, формы и характер инвестиционной деятельности, а также пределы возможной инвестиционной активности предприятия согласно тенденциям и формам его инвестиционной деятельности.

Установлено, что эффективно управлять инвестициями можно только при наличии инвестиционной стратегии, которая адаптирована к возможным изменениям факторов инвестиционной среды, иначе инвестиционные решения отдельных структурных подразделений предприятия могут противоречить друг другу, что в свою очередь будет снижать эффективность инвестиционной деятельности.

Инвестиционная среда представляет собой достаточно новое и емкое понятие. В широком смысле под понятием «Инвестиционная сре-

да» следует понимать: «совокупность экономических, политических, социальных, правовых, технологических и других условий, призванных способствовать эффективной трансформации сбережений общества в создание нового капитала, т.е. на расширение производства, и, в конечном счете – на повышение общественного благосостояния» [6, с. 108].

Непосредственно сам процесс разработки инвестиционной стратегии предусматривает выделение объектов стратегического управления предприятием. К данным объектам относится инвестиционная деятельность как предприятия в целом, так и стратегической зоны хозяйствования.

В экономической и финансовой литературе выделяются следующие этапы формирования инвестиционной стратегии компании [7]:

- определение периода формирования инвестиционной стратегии;
- выбор стратегических целей инвестиционной деятельности;
- определение направлений инвестирования и источников финансирования;
- конкретизация инвестиционных программ и сроков;
- оценка разработанной инвестиционной стратегии;
- пересмотр и перепроверка целесообразности стратегии в зависимости от изменения внешних условий и текущего состояния предприятия.

Разработанная инвестиционная стратегия позволяет:

- обеспечить успешную реализацию долгосрочных общих и инвестиционных целей экономического и социального развития предприятия;
- реально оценить его инвестиционные возможности;
- максимально использовать инвестиционный потенциал и активно маневрировать инвестиционными ресурсами;
- обеспечить возможность быстрой реализации новых перспективных инвестиционных возможностей;
- выстроить четкую гармоничную взаимосвязь стратегического, тактического и оперативного управления инвестиционной деятельностью компании;
- отразить преимущества предприятия в конкурентной среде;
- определить соответствующую политику инвестиционной деятельности в рамках реализации наиболее важных стратегических инвестиционных решений.

В процессе изучения проблемы формирования инвестиционной стратегии предприятия, нами были сформулированы рекомендации, которых необходимо придерживаться при непосредственной разработке стратегии инвестирования. Мы считаем, что первоначально необходимо учитывать экономические и финансовые интересы собственников, инвесторов, работников предприятия, потребителей продукции и постав-

щиков. Затем следует проанализировать ситуацию и определить главную цель фирмы. На следующем этапе осуществляется постановка задач по использованию производственного потенциала, включая материальные, трудовые, финансовые ресурсы, инновации и инвестиции. Завершающим звеном является непосредственная разработка инвестиционной стратегии предприятия, составной частью которой является инвестиционный план. На каждом этапе реализации выбранной стратегии целесообразно вносить в инвестиционный план коррективы, которые диктуются реальным ходом событий.

Таким образом, в результате ознакомления с сущностью и значением понятий «Инвестиции» и «Инвестиционная стратегия» было дано определение инвестиционной стратегии, представляющей собой «систему долгосрочных целей инвестиционной деятельности предприятия, определяемых общими задачами его развития и инвестиционной идеологией, а также выбор наиболее эффективных путей их достижения» и рассмотрен порядок ее формирования и значение для предприятия в современных экономических условиях. Можно с уверенностью сказать, что инвестиционные стратегии наряду с финансовыми и институциональными факторами являются важной составляющей инвестиционной активности компании. Ряд инвестиционных стратегий оказывает существенное влияние на объёмы инвестиций. При условии применения на предприятиях финансово-инвестиционной стратегии, разработанной с учетом как региональных, так и отраслевых особенностей хозяйствующего субъекта, можно значительно повысить конкурентоспособность выпускаемой продукции и предоставляемых услуг по целому ряду факторов, укрепить экономическую безопасность и повысить общественную значимость фирмы в регионе. Это позволит расширить и обобщить знания о потенциале инвестиционной стратегии, подчеркнуть важность своевременной ее разработки и применения.

Библиографический список

1. Борисов, А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – М. : Книжный мир, 2014. – 895 с.
2. Круглова, Н. Ю. Стратегический менеджмент : учеб. для вузов / Н. Ю. Круглова, М. И. Круглов. – М. : Изд-во РДЛ, 2013. – 464 с.
3. Куницкая, Е. В. Разработка инновационных стратегий на основе реализации комплексного подхода к оценке инновационного потенциала наукоемкого предприятия / Е. В. Куницкая // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2015. – № 2. – С. 187–193.
4. Экономика организаций (предприятий) : учебник / под ред. И. В. Сергеева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Велби : Проспект, 2013. – 560 с.
5. Экономика : учебник / под ред. А. С. Булатова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономист, 2015. – 896 с.
6. Ширяева, Н. В. Инвестиционные стратегии : учеб. пособие для студентов / Н. В. Ширяева, А. В. Пострелова. – Ульяновск : УлГТУ, 2014. – 138 с.

7. Себекина, Т. И. Виды инвестиционной стратегии предприятия и этапы ее разработки / Т. И. Себекина, О. О. Толкачева, А. И. Сердюкова // Символ науки. – 2016. – № 3. – С. 150–152.

8. Инвестиционная стратегия предприятия. – URL: <https://studfiles.net> (дата обращения: 21.01.2018).

9. Министерство экономического развития РФ. – URL: <http://economy.gov.ru> (дата обращения: 06.02.2018).

10. Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования. – URL: <http://www.forecast.ru> (дата обращения: 06.02.2018).

ИНДЕКС ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЦЕН КАК ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ИНФЛЯЦИИ

Т. В. Федонина

Аннотация: раскрывается содержание понятия инфляции и ее основных показателей. Особое внимание уделяется индексу потребительских цен, методике и ключевым моментам его расчета.

Ключевые слова: инфляция, показатели инфляции, индекс потребительских цен.

Термин «инфляция» является одним из наиболее часто употребляемых экономических понятий, используемых не только экономистами, финансовыми экспертами и предпринимателями. Несомненно, сегодня оно часто звучит и в разговорах обычных граждан. Инфляция, а также ее последствия, является одной из самых актуальных и сложных проблем в современной экономике.

Слово «инфляция» имеет латинское происхождение (от лат. «inflatio» – вздутие) и характеризуется обесцениванием национальной денежной единицы, а также общим повышением уровня цен.

Известно, что как мировая экономическая проблема, инфляция, в современном ее понимании, проявилась в XX веке. Произошло это после отказа от золотого стандарта, распространения инфляционного способа финансирования государственных расходов. Она охватила развивающиеся страны, многие из которых пережили скачки гиперинфляции (инфляция с чрезвычайно высоким темпом роста цен). Переход к рыночной экономике в ряде стран тоже вызвал сильные инфляционные тенденции.

На данный момент, проблема инфляция особо актуальна для российской экономики. В том числе при планировании и прогнозировании деятельности организации, ожидаемых финансовых результатов, перспектив развития.

Инфляция измеряется с помощью индекса цен. Это статистический показатель, который применяется для расчетов динамики цен в определенном промежутке времени. Примечательно, что в России индекс начали рассчитывать только с 1991 года (во времена СССР и плановой экономики официально уровень инфляции не рассчитывался).

Индексы цен различают согласно базовым объектам для расчета, составу благ, входящих в оцениваемый набор (или корзину). Так, выделяют индекс потребительских цен, индекс цен производителей, индекс-дефлятор ВВП и др. Для расчета индекса цен, необходимо знать стоимость рыночной корзины в текущем году, а также ее стоимость в году, принятом за точку отсчета (базовом году) [2]. Так, общая формула индекса цен выглядит следующим образом:

$$\text{Индекс цен} = \frac{\text{Стоимость рыночной корзины в текущем году}}{\text{Стоимость рыночной корзины в базовом году}}$$

Индекс потребительских цен (ИПЦ, CPI – Consumer Price Index), считается одним из тех основных показателей, которые характеризуют уровень инфляции в стране. Он используется в целях осуществления государственной финансовой и денежно-кредитной политики, анализа и прогноза ценовых процессов в экономике, социальных гарантий населению. Данный показатель включает в себя рост цен на продовольственные товары, непродовольственные товары и на платные услуги населению [1].

В России официальные индексы потребительских цен публикует Федеральная служба государственной статистики. ИПЦ рассчитывается в целом по Российской Федерации, федеральным округам и субъектам Российской Федерации по единому набору товаров (услуг) – представителей.

Так, на рис. 1 представлены индексы потребительских цен на все товары и услуги за период с 2009 по 2017 год, опубликованные Росстатом.

В открытом доступе на сайте Федеральной службы государственной статистики публикуются данные не только по годам, но и по месяцам. Просмотреть историю значений показателей возможно с 1991 года и по текущий месяц относительно предыдущего года, а также относительно прошлого месяца.

Расчет ИПЦ производится на базе информации, полученной из следующих источников:

- 1) на основе данных об изменении цен, рассчитанных на основе регистрации цен и тарифов на товары и услуги на потребительском рынке, за каждый отчетный период;

- 2) на базе данных о структуре фактических потребительских расходов населения за предыдущий год, которые используются в качестве весов при расчете ИПЦ.

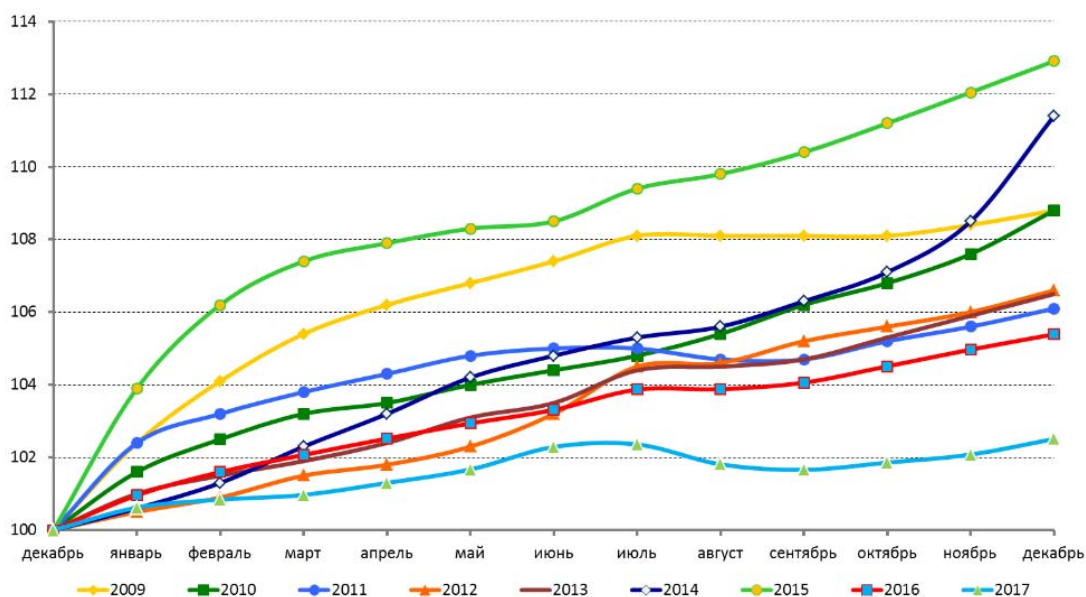


Рис. 1. Индексы потребительских цен на все товары и услуги в 2009–2017 годах на конец периода, в % к декабрю предыдущего года [3]

Наиболее сложным элементом, с точки зрения методологии расчета ИПЦ, эксперты отмечают определение удельного веса каждого из компонентов, входящих в потребительскую корзину. Данный показатель должен объективно отражать структуру потребления, учитывая региональную специфику.

Наряду с традиционной классификацией Росстат публикует также индекс потребительских цен в группировке классификатора индивидуального потребления по целям (КИПЦ, международный классификатор COICOP), которая является одной из четырех функциональных классификаций СНС (системы национальных счетов) и используется при разработке показателей индивидуального потребления в составе ВВП. Формирование ИПЦ в группировке КИПЦ позволяет обеспечить сопоставление динамики цен на товары и услуги, согласно направлению использования.

Помимо индекса потребительских цен существуют другие методы, которые позволяют рассчитать инфляцию. Как правило, используются несколько основных методов, в том числе:

- Индекс цен производителей (PPI – Producer Price Index) – индекс, отражающий себестоимость производства без учёта добавочной цены дистрибуции и налогов с продаж. Значение PPI опережает по времени данные индекса потребительских цен;
- Индекс расходов на проживание (COLI – Cost-of-living Index). Данный индекс отражает баланс повышения доходов и роста расходов;
- Индекс цены активов: акций, недвижимости, заёмного капитала и др. Как правило, цены на активы растут быстрее, чем цены потребительских товаров и стоимости денег, в результате чего владельцы активов в условиях инфляции только богатеют;

- Дефлятор ВВП (GDP Deflator) – отражает изменение в ценах групп одинаковых товаров;
- Паритет покупательной способности национальной валюты и изменение курса валют;
- Индекс Пааше. Индекс показывает отношение текущих потребительских расходов и расходов на приобретение данного ассортиментного набора в базисных ценах.

Согласно статистике официальный уровень инфляции в России на конец 2017 года по данным Росстата составил 2,51 %, что не превышает нормального уровня инфляции в 3–3,5 % в год. Согласно оценке Министерства экономического развития РФ к июню 2018 года уровень инфляции снизится до уровня 2 %.

Следует сказать, что мы не можем свести инфляцию только к денежному феномену. Несомненно, это сложное социально-экономическое явление, отражающее диспропорции воспроизводства в различных сферах национального хозяйства.

Изменения цен оказывают большое влияние на ожидания и поведение всех экономических субъектов, а принятие решений субъектами задает дальнейший вектор развития всей экономики в целом.

Таким образом, показатели инфляции служат важными индикаторами динамики не только рынков реальных благ и денег, но и состояния всей социально-экономической системы в совокупности.

Библиографический список

1. Постановление Госкомстата РФ от 25.03.2002 № 23 «Об утверждении "Основных положений о порядке наблюдения за потребительскими ценами и тарифами на товары и платные услуги, оказанные населению, и определения индекса потребительских цен"».
2. Аникина, Е. А. Экономическая теория : учебник / Е. А. Аникина, Л. И. Гавриленко. – Томск : Изд-во Томского политехн. ун-та, 2014.
3. Федеральная служба государственной статистики. – URL: <http://www.gks.ru/>

ОБЗОР ПЧЕЛОВОДСТВА И РОССИЙСКОГО РЫНКА МЕДА

Е. В. Фудина, А. С. Журавский

Аннотация: рассматриваются тенденции и перспективы развития пчеловодства в РФ и по отдельным субъектам.

Ключевые слова: сельское хозяйство, пчеловодство, отрасль, динамика, развитие, факторы.

Пчеловодство – одна из ключевых отраслей сельского хозяйства России, играющая важную роль в обеспечении продовольственной безопасности РФ и занятости населения, а также в сохранении биологического разнообразия. Россия – страна традиционного пчеловодства и по праву занимает одно из ведущих мест среди стран с развитым пчеловодством, несмотря на то, что большая часть ее расположена в зоне рискованного сельского хозяйства. Пчелы являются неотъемлемой составляющей агробиоценозов, а пчеловодство – важной отраслью агропромышленного комплекса. В то же время пчеловодство – уязвимая во многих отношениях отрасль. На ее состояние влияют как природные климатические аномалии, так и социально-экономические потрясения. Одной из наиболее острых проблем отрасли, в настоящее время, стала проблема продвижения продукции, доведение ее до конечного потребителя. Натуральный мед – ценнейший натуральный пищевой продукт, не имеющий равных среди прочих сладких продуктов. Не меньшую ценность представляют и другие продукты пчеловодства: маточное молочко, пчелиный яд, прополис, гомогенат трутневого расплода и др. [1].

В мире сейчас производится и применяется более 400 наименований лечебно-профилактических средств на основе биологически активных продуктов пчеловодства. Еще большее народнохозяйственное значение имеет разведение пчел в районах интенсивного земледелия, благодаря которым обеспечивается опыление около 150 видов энтомофильных сельскохозяйственных культур (гречихи, подсолнечника, рапса, хлопчатника, горчицы, кориандра, плодовых, овощных и кормовых культур, а именно: семенников клевера, люцерны, эспарцета и др.). При этом не только на 30–50 % повышается урожайность перекрестноопыляющихся сельскохозяйственных культур, но и улучшается качество семян и плодов. По подсчетам специалистов, стоимость дополнительного урожая от опыления пчелами превышает стоимость прямой продукции пчеловодства в 10–12 раз.

Мировой наукой доказано, что благодаря пчелам производится треть продовольствия, потребляемого человечеством. [2]

Согласно данным Росстат, в России возделывается около 6,5 млн га подсолнечника, 1,3 млн га гречихи, 1,2 млн га рапса, 118 тыс. га горчицы, 143 тыс. га бахчевых, 5 млн га многолетних трав и 11 тыс. га кориандра. Для полноценного опыления этих сельскохозяйственных культур требуется около одного миллиона пчелиных семей.

Стоит отметить, что только в двух федеральных округах – Северо-Западном и Дальневосточном – энтомофильные сельскохозяйственные культуры полностью обеспечены пчелоопылением. В остальных регионах дефицит пчел составляет от 12 до 300 %. Пчел для опыления не хватает в СевероКавказском ФО – 12 %, в Центральном ФО – 47 %, в Южном ФО – 64 %, в Уральском ФО – 75 %, в Приволжском ФО – 91 % и

в Сибирском ФО – 300 %. Учитывая, что далеко не все пасеки расположены вблизи посевов нуждающихся в опылении культур или подвозятся к ним, острота неполноценного опыления энтомофильных сельскохозяйственных медоносов еще увеличивается. За счет пчелоопыления возможно увеличить валовой сбор продукции гречихи на 27 %, подсолнечника – на 23 %, рапса – на 16 %. При этом существенно улучшается и качество продукции. Естественные медоносные угодья, на долю которых приходится почти 80 % медоносного потенциала, вместе с полевыми медоносными угодьями позволяют увеличить численность пчелиных семей в стране до 8 млн и, таким образом, обеспечить полноценное опыление стратегически важных энтомофильных культур, имеющих решающее значение в обеспечении продовольственной базы страны [4].

По производству меда на душу населения Россия во много раз превосходит Китай, Индию, Бразилию, США и другие сопоставимые по параметрам пчеловодные державы. По среднедушевому потреблению меда (0,5 кг в год) мы лишь немного уступаем США, Германии, Японии и другим экономически развитым странам.

Россия полностью обеспечивает потребности своего населения в меде за счет собственного производства и поставляет его излишки на мировой рынок.

Мёд реализуется через продовольственные и специализированные магазины, магазины деликатесов, косметики, лекарственных трав и диетических продуктов.

Основными потребителями меда являются косметологические, медицинские предприятия и предприятия пищевой промышленности [3].

Наибольшим спросом у россиян пользуются сорта меда, которые выделяются прежде всего своими полезными свойствами и вкусовыми качествами. На первом месте по популярности располагается липовый мед, второе место занимает каштановый мед, далее следуют гречишный и акациевый мед.

Среди основных тенденций российского рынка меда можно выделить увеличение спроса на мед из Грузии и Абхазии. Кроме того, отмечается рост уровня потребления меда, что связано со стремлением россиян заменить сахар более полезным продуктом.

Российский рынок меда демонстрирует положительную динамику, несмотря на факторы, замедляющие его развитие. Многие владельцы частных пасек сталкиваются с проблемой реализации полученного продукта. Спрос со стороны друзей, знакомых и жителей близлежащих населенных пунктов очень ограничен, а ярмарки проводятся редко.

Таким образом, дальнейший рост развития отрасли пчеловодства невозможен без дальнейшего развития пчеловодной кооперации, обеспечивающей создание крупных предприятий по производству, переработке и сбыту меда и другой продукции пчеловодства, призванной защитить пчеловодство от превратностей стихийного рынка и давления перекупщиков продукции.

Библиографический список

1. Гордеев, А. А. Организационно-экономический аспект развития пчеловодства / А. А. Гордеев, Л. Г. Гордеева // Детерминация научного познания и общественной практики : материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф. – Энгельс, 2017. – С. 151–156.
2. Состояние пчеловодства в России: проблемы и перспективы развития. – URL: <http://www.apeworld.ru/1464876567.html>
3. Фудина, Е. В. Планирование развития пчеловодства в ОАО «Агросервис» / Е. В. Фудина // Вклад молодых ученых в инновационное развитие АПК России : материалы Междунар. науч.-практ. конф. молодых ученых. – Пенза, 2015. – С. 184–186.
4. Фудина, Е. В. Развитие сельского хозяйства и продовольственная безопасность России / Е. В. Фудина // Успехи современной науки. – 2015. – № 5. – С. 55–57.

МАЛАЯ ТОРГОВЛЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Ю. В. Царанкина, Н. В. Некрылова

Аннотация: рассмотрены проблемы развития малого бизнеса в РФ, особое внимание уделено вопросам организационно-правового характера.

Ключевые слова: предпринимательство, малый бизнес, торговля, административные барьеры, торговые сети.

При всем понимании факта, что малое предпринимательство является собой основу экономики страны, все реже и реже посещает наших сограждан желание заняться индивидуальной деятельностью. Виноваты в этом традиционные проблемы малого бизнеса в России, которые вызваны различными факторами. Весь спектр возникающих сложностей можно разделить на: организационные; проблемы с материально-техническим обеспечением; финансовые; кредитная необеспеченность. Касаются они как производственной, так и торговой сферы приложения малого бизнеса. Торговых же организаций в структуре малого предпринимательства подавляющее большинство [1].

На данный момент основных проблем малой торговли в современной России две – административный прессинг и отсутствие площадей для развития предпринимательства.

Что понимается под отсутствием помещений? В Москве, например, в настоящее время после сдачи 5–6 млн м² в новых торговых центрах метраж торговых площадей составляет 840 м на 1000 жителей. Око-

ло десятка российских городов опережают столицу. В Европейских странах же, Северной Америке и цивилизованной Азии этот показатель начинается, как правило, с 2000 м² на 1000 жителей. В менее развитых странах с площадями довольно все неплохо, хоть они и хуже по качеству.

Такая ситуация связана во многом с советской застройкой, когда считалось, что одного магазина на квартал достаточно, а первые этажи проектировались под жилье. Аналогичная же причина и у следующей же проблемы – площадей не просто мало, они ненадлежащего качества. Более четверти всех магазинов в стране находятся в непредназначенных для этого местах – в том числе, в бывших квартирах.

Отсутствие адекватного предложения по торговым площадям – основная причина их дороговизны в нашей стране. Достаточно сравнить цены, например, в сетевых магазинах одежды – в России на одни и те же марки цены в среднем будут в 1,5 раза выше, при относительно невысоких расходах на зарплату и вполне обычную логистику.

Если условно разбить всю торговлю на крупные, средние и малые форматы, то у всех, безусловно, имеются свои трудности. Но наиболее уязвимая здесь – торговля малая. Именно она испытывает устойчивое административное давление, в первую очередь – со стороны региональной власти. Например, малой торговле вменяется системный уход от налогов и несовременный внешний вид.

Давление на малую торговлю идет и посредством ограничения по реализации подакцизных товаров. Таким образом, в рамочной Концепции ВОЗ по ограничению потребления табака [2], к которой присоединилась и Россия, зафиксирован тот факт, что число точек реализации табака должно сокращаться каждый год, но при этом не сказано, что осуществляться это должно за счет малого предпринимательства. В России на этот счет никакого документа не принималось, но сокращение объектов происходит как раз по этому сценарию.

Настоящая война объявлена нестационарным торговым объектам. Во многих регионах проходит их снос. Главная декларируемая причина – несоответствующий внешний вид. При этом никаких изменений в законодательство, позволяющих предпринимателю этот внешний вид изменить, без риска в любое время потерять вложенные средства, десятками лет не проводилось.

Еще один яркий пример: законодательный запрет на федеральном уровне на нестационарные рынки, который затем тщательно обходился самими же чиновниками. Если в городе единственный рынок, советской постройки, и ему не посчастливилось быть стационарным – не будет никакого. К счастью, данное решение частично откорректировано.

При разговорах об импортозамещении, о развитии малых форм бизнеса мы часто забываем, что все произведенное малыми предприятиями кто-то должен продавать. В подавляющем большинстве малые производители не могут работать с сетями. Сети, в силу своей специфи-

ки, заточены под закупки максимальных объемов продукции по минимальным ценам, при высоких требованиях к стандартизации. Естественный и логичный путь реализации продукции малого бизнеса – малые торговые форматы (МТФ).

В ситуации, когда малый бизнес испытывает системное давление, ее естественным поставщикам – владельцам колбасных цехов, мелких молочных производств, минипекарен и т.п. – некуда идти. Они пытаются попасть на полки сетевого ритейла. Наблюдаются попытки малых производителей поднять этот вопрос на встречах с властью, но власти дают указания, некоторых предпринимателей ставят в «Перекрёстки» и «Магниты», а по сути всё остается на своих местах.

Проблему с помещениями под малые магазины в средних и крупных городах изменить быстро невозможно. На улицах европейских городов первые этажи – это сплошной ряд магазинов и мест общепита. В России появляются помещения в жилых домах, но не всегда это дома, выходящие на улицу и не все первые этажи, уходят под торговлю. В наших городах нормальных помещений под малые форматы – с отдельным и прямым, без ступеней и крыльца, входом (причем со входом непосредственно на улицу, а не во двор), с витриной – очень мало. Строительство крупных торговых центров проблему кардинально не решает – они заполняются брендами, а в продуктовом отделе почти всегда располагается сетевой супермаркет, а вовсе не мелкие торговцы.

Цены в России не будут низкими, пока предприниматель не может открыть в городе торговую точку. Реальным решением данной проблемы было бы быстрое возведение нестационарных объектов (НТО): киосков, павильонов, торговых галерей – современных, соответствующих требованиям к функционалу и внешнему виду. Однако этому сопротивляются областные власти. При этом они ссылаются на неподобающий внешний вид уже существующих и на то, что такого количества НТО в Европе и США мы не видим. Но там нет надобности в НТО, так как достаточно существующих стационарных площадей.

Два года назад Минпромторг разработал поправки в Закон о торговле [3], позволяющие изменить положение НТО и, соответственно, подводящие юридическую базу под замену их предпринимателями на современные. Однако законопроект до сих пор не внесен Правительством в Госдуму, а ходит по кругу согласовывающих инстанций.

Подводя итог, с нашей точки зрения, следует отметить следующее: необходимо обеспечить максимальное увеличение всех каналов реализации для производителей, с максимальным упором непосредственно на малые форматы торговли: малые магазины, НТО и мобильную торговлю, требующие максимального внимания государства. Главным образом необходимо сконцентрировать усилия на снятии множественных административных барьеров, которые сдерживают формирование малых торговых форматов. Кроме того, нужно повышать сба-

лансированность торговой среды, представленной всеми форматами торговли, дополняющими друг друга, поскольку внутренняя торговля считается одним из важнейших аспектом экономического роста и роста производства. Малая же торговля не только составляет практически 50 % торговой сферы, но и осуществляет важную социальную функцию, обеспечивая самозанятость населения.

Библиографический список

1. Ключевые проблемы малого бизнеса в России 2018 г. – URL: <http://vseproip.com/biznes-ip/maluy/problemy-malogo-biznesa.html>
2. Национальная политика в области здравоохранения. Стратегическая концепция. – URL: <http://www.who.int/nationalpolicies/vision/ru/>
3. Юняева, Р. Р. Закупки крупнейших компаний как новый рынок сбыта продукции субъектов малого и среднего предпринимательства / Р. Р. Юняева, А. С. Онтикова // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2017. – № 3. – С. 166–173.

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ИМУЩЕСТВА, ПРЕДОСТАВЛЯЕМОГО В ЗАЛОГ

О. С. Шайнурова

Аннотация: рассмотрен перечень имущества, способный выступать в качестве залога для обеспечения обязательств перед банком, определены подходы и критерии, используемые для оценки стоимости обеспечения по кредиту.

Ключевые слова: залог, залоговая стоимость, банк, заемщик, оценка стоимости.

В процессе своей деятельности каждое предприятие сталкивается с поиском источников финансирования. Одним из них являются кредитные средства, предоставляемые банками. Однако большинство кредитных продуктов предусматривает необходимость залогового обеспечения на сумму тела кредита и процентов в виде ликвидного имущества, в связи с этим тема данной статьи является актуальной.

Залог представляет собой способ обеспечения интересов банка в случае ухудшения финансового состояния заемщика и невозможности погашения им в полном объеме погасить свои обязательства.

В качестве залога могут выступать:

- ценные бумаги;
- недвижимое имущество;
- движимое имущество;
- оборудование и прочие основные средства;

– товарно-материальные ценности (использование ТМЦ в качестве залога зачастую производится при краткосрочном кредитовании).

Оценка залоговой стоимости может производиться как независимыми оценщиками, так и банком самостоятельно, однако они часто работают совместно. В связи с тем, что у каждого банка существуют определенные требования к предметам залога, ими производится аккредитация оценщиков, удовлетворяющих всем выдвигаемым критериям.

Оценщиком применяются следующие подходы к определению стоимости: доходный, затратный и сравнительный (рис. 1) [1].

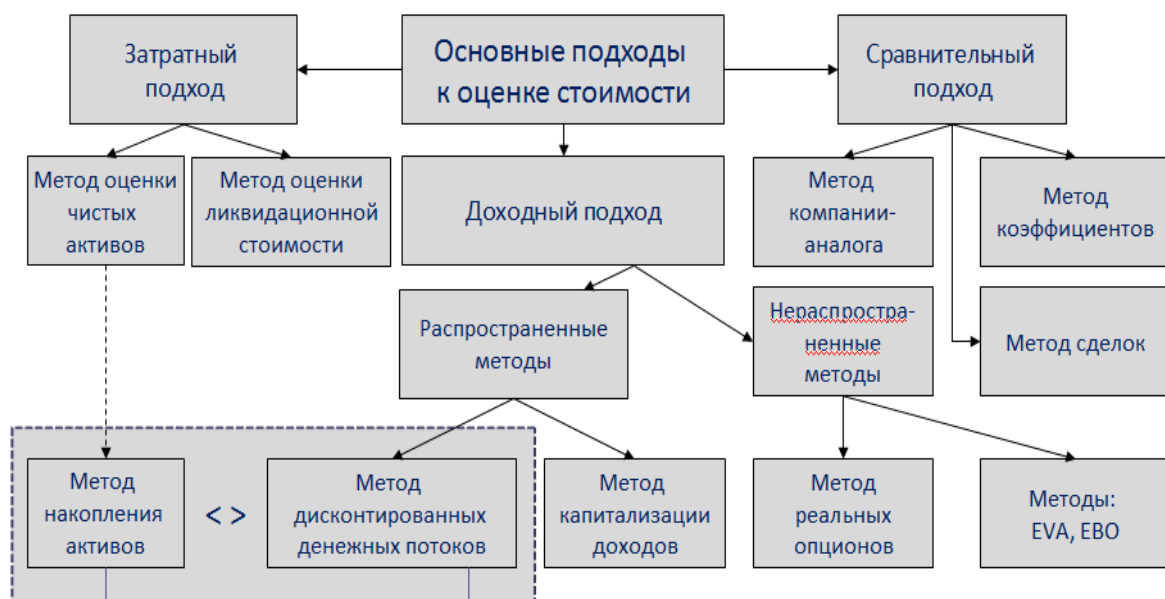


Рис. 3. Подходы, применяемые при оценке стоимости залога

При рассмотрении имущественного актива в качестве обеспечения кредитной сделки для принятия кредитного решения банку необходимо иметь информацию о ряде следующих характеристик объекта:

- ликвидность;
- стоимость;
- значимость (существенность) актива для бизнеса собственника;
- прогноз изменения стоимости предмета залога во времени;
- определение размера издержек, сопряженных с процессом обращения взыскания на предмет залога [2].

Ликвидность имущества характеризуется скоростью его реализации по рыночной стоимости при условии конкуренции. В качестве количественного показателя ликвидность обеспечения выступает срок реализации залога (табл. 1) [3].

Вид ликвидности имущества в зависимости от срока его реализации

Показатель ликвидности	Высокая	Выше средней	Средняя	Ниже средней	Низкая
Примерный срок реализации, месяцев.	Менее 1	1–2	2–4	4–6	Более 6

На ликвидность имущества так же влияют такие факторы как рыночный спрос, техническое состояние объекта (новое оборудование более ликвидно по сравнению с изношенными основными средствами), местоположение предмета залога (имущество, расположенное в поселениях с развитой инфраструктурой, является более ликвидным по сравнению с тем, которое находится на отдаленных территориях).

Критерий «значимость актива для бизнеса собственника» представляет собой способность имущества приносить доход.

В связи с тем, что кредитование может быть долгосрочным, необходимо учитывать изменение стоимости предмета залога во времени, для этого оценщиками используется ставка дисконтирования.

Так же при оценке стоимости залога необходимо учитывать издержки, которые могут возникнуть в рамках его реализации банком. Они включают в себя расходы на демонтаж и транспортировку, посреднические услуги и прочие.

Оценка залога представляет собой определение рыночной, инвестиционной и ликвидационной стоимости. Рыночная стоимость имущества, как правило, выше ликвидационной. Это связано с тем, что реализация имущества по ликвидационной стоимости производится в короткие сроки, это связано с прекращением заемщиком деятельности и его неспособностью вернуть банку заемные средства. Определение инвестиционной стоимости залога связано с осуществлением инвестиционного проекта. Для наиболее точного анализа стоимости имущества, предлагаемого в качестве залога, производится согласование результатов, полученных при использовании затратного, доходного и сравнительного подходов к оценке [4].

Таким образом, справедливая оценка стоимости имущества, предлагаемого в залог, одинаково важна как для заемщика, так и для кредитора. В связи с этим необходимо постоянное совершенствование навыков оценщиков, так как технологии производства движимого и недвижимого имущества не стоят на месте.

Библиографический список

1. Международные стандарты оценки МСО 1–4. – URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=EXP&n=303165#03088009889303287> (дата обращения: 16.02.2018).

2. Методические рекомендации «Оценка имущественных активов для целей залога». – URL: <http://www.ocenchik.ru/docs/268.html> (дата обращения: 16.02.2018).

3. Семеркова, Л. Н. Формирование справедливой рыночной цены на жилье в современных рыночных условиях / Л. Н. Семеркова, А. Н. Сафьянов // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2014. – № 4. – С. 115–122.

4. Оценка имущества для залога. – URL: <http://www.adn-consult.ru/ocenka/imushestvo-zalog/> (дата обращения: 16.02.2018).

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Т. П. Шишкина

Аннотация: автором исследуются методы управления денежными средствами предприятия. В качестве основного метода рассматривается составление бюджета денежных средств в различных вариантах.

Ключевые слова: денежные средства, методы управления денежными средствами, бюджет денежных средств.

Управление денежными средствами предприятия является весьма актуальной проблемой, особенно в условиях современной российской экономики. В связи с этим появляется необходимость применения эффективной системы методов управления денежными средствами, которая охватывала бы основные аспекты управления денежными средствами организации.

Управление денежными средствами на предприятии представляет собой не что иное, как совокупность методов, инструментов и специфических приемов, которые применяются финансовой службой организации с целью непрерывного и регулируемого воздействия на движение денежных средств.

На наш взгляд, среди методов управления денежными средствами предприятия можно назвать следующие:

- привлечение стратегических инвесторов, которое обеспечивает предприятию необходимый приток финансирования;
- дополнительная эмиссия акций, цель которой – привлечение бездолгового финансирования предприятия;
- привлечение долгосрочных денежных кредитов;
- продажа внеоборотных активов, не поступивших в пользование;
- уменьшение сроков предоставления коммерческого кредита покупателям;
- приобретение основных средств по договорам лизинга и др.

Анализ литературы показал, что зачастую в качестве основного метода используется бюджетный метод [1, 2]. На базе данного метода составляется бюджет денежных средств, что позволяет прогнозировать денежные поступления и планируемые выплаты за принятый период. В свою очередь, бюджет денежных средств может быть составлен с использованием различных методов [3]:

1. Метод бюджетного контроля. Также его называют методом гибких бюджетов. Для данного метода характерно, что в процессе реализации бюджета постоянно проводится оценка экономической действительности и принимаются своевременные меры для адаптации к новым обстоятельствам заблаговременно – до ухудшения экономической ситуации для предприятия.

2. Вероятный бюджет денежных средств. Данный метод, на наш взгляд, можно рассматривать как продолжение предыдущего метода. Он позволяет подсчитать остаток денежных средств на определенный период в зависимости от наступления не одного, а нескольких возможных условий. Метод достаточно простой, но, в то же время, трудоемкий по причине наличия большого количества статистических данных.

3. Смоделированный бюджет. Суть этого метода состоит в том, чтобы: выявить по каждой позиции бюджетных поступлений и выплат три значения: минимальное, правдоподобное, максимальное; вывести в зависимости от этих трех значений случайные значения для соответствующих позиций; рассчитать для каждой серии выбранных случайных значений остаток денежных средств.

Зарубежные методы управления денежными средствами на банковских счетах предусматривают: синхронизацию денежных потоков, использование денежных средств в пути, ускорение денежных поступлений, пространственно-временную оптимизацию банковских расчетов, контроль выплат.

Российским моделям управления денежными средствами, в отличие от зарубежных, присуща значительная адаптированность к внешним и внутренним изменениям окружающей действительности. Для отечественной экономической практики характерно, что главная цель управления денежными средствами предприятия – это достижение сбалансированности между объемами поступления денежных средств и их расходованием в определенный период времени.

Отечественная практика управления денежными потоками предприятия включает четыре этапа:

1. Достоверный учет движения денежных средств.
2. Анализ потоков денежных средств.
3. Составление бюджетов денежных средств в разрезе различных их видов.

4. Контроль денежных средств предприятия, использование информации о денежных средствах другими системами управления предприятия.

Большое значение в управлении денежными средствами организации имеет процесс оптимизации, позволяющий выявить наиболее эффективные формы управления денежными средствами с учетом внешних и внутренних условий и специфики осуществления на рынке хозяйственной деятельности конкретного предприятия.

На основании всего вышесказанного можно сделать следующие выводы.

К основным методам управления денежными средствами относятся: метод гибких бюджетов, вероятностный бюджет денежных средств, смоделированный бюджет денежных средств, и кроме того, методы управления денежными средствами, связанные с банковской системой (синхронизация денежных потоков, использование денежных средств в пути, ускорение денежных поступлений, контроль выплат и т.д.).

Методы управления денежными средствами, применяемые за рубежом, не могут в чистом виде применяться российскими предприятиями по многим причинам: из-за различий в системе бухгалтерского учета, особенностей отечественного законодательства в отношении бухгалтерского учета и налогообложения; дефицита оборотных активов; ограниченности использования в расчетах краткосрочных финансовых бумаг.

В российской практике применяется зарубежный опыт, адаптированный к условиям российской действительности. В частности, при использовании зарубежного опыта обязательно учитывается действующее законодательство по бухгалтерскому учету и налогообложению. В то же время в нашей стране нарабатывается собственная практика управления денежными средствами в соответствии с особенностями российских реалий.

Библиографический список

1. Бернстайн, Л. А. Анализ финансовой отчетности / Л. А. Бернстайн. – М. : Финансы и статистика, 2012.
2. Ван Хорн, Дж. К. Основы управления финансами / Дж. К. Ван Хорн. – М. : Финансы и статистика, 2014.
3. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия / под ред. Л. Н. Павловой. – М. : Банки и биржи, 2013.
4. Яковлева, И. Н. Денежные потоки компании: особенности управления / И. Н. Яковлева // Справочник экономиста. – 2010. – № 3.

АУТСОРСИНГ ПЕРСОНАЛА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ АПК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Р. Р. Юняева, К. М. Доля

Аннотация: дается общее представление понятий «аутсорсинг» и «кадровый аутсорсинг». Отображены перспективы использования аутсорсинга персонала для решения проблем в сельскохозяйственных организациях. Определена его роль как эффективного инструмента в повышении конкурентоспособности организаций агропромышленного комплекса.

Ключевые слова: кадровый аутсорсинг, агропромышленный комплекс, эффективность работы, сельскохозяйственные организации, конкурентоспособность, аграрный аутсорсинг.

В условиях современного рынка каждая организация, стремящаяся добиться успеха, сталкивается с серьезной конкуренцией. Особенно это касается сельскохозяйственного сектора, где, на сегодняшний момент времени, складываются не самые благоприятные условия для развития. Поэтому лишь те из них, которые находят эффективные инструменты, позволяющие снизить затраты, сохранив при этом высокое качество конечного продукта или услуги, способны выжить и работать с наибольшей эффективностью и отдачей. Одним из наиболее успешных таких инструментов, получивших в последнее время широкое распространение, является аутсорсинг.

Аутсорсинг – это передача внутренних функций компании на поддержку внешней фирме за определенную плату [1]. В настоящее время любая функция организации может быть передана на аутсорсинг. Управление персоналом не является исключением. Кадровый аутсорсинг включает в себя целый комплекс мер работы с кадрами, такие как:

- аутсорсинг кадрового делопроизводства;
- рекрутинг (подбор персонала);
- аттестация и обучение;
- аутсорсинг бухгалтерии (начисление заработной платы) и др. [3].

Аутсорсинг персонала позволяет решить целый ряд проблем, которые могут возникнуть в условиях конкуренции (рис. 1).

Для агропромышленного комплекса этот вид аутсорсинга нетипичен, но может стать перспективным направлением развития. Именно производственный коллектив с высоким уровнем профессионализма и квалификации сотрудников является залогом эффективности и конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции и агропромышлен-

ного комплекса в целом. Поэтому обеспечение сельскохозяйственных организаций высококвалифицированными кадрами особенно актуально.

Специалисты сходятся во мнении, что использование аутсорсинга персонала в сельском хозяйстве могло бы существенно повысить его эффективность.

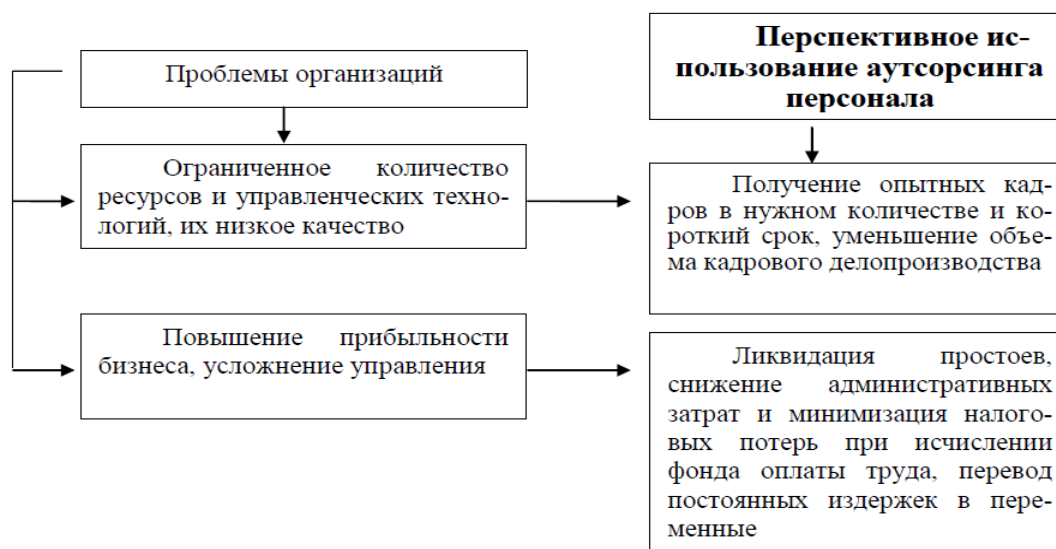


Рис. 1. Перспективное использование аутсорсинга персонала в решении проблем организации

В плане организационного развития, уровня корпоративной культуры, оснащенности современной техникой и объема инвестиционных ресурсов агропромышленный комплекс существенно отстает от промышленных предприятий и компаний сферы услуг. Внедрение аутсорсинга персонала позволит сельскохозяйственным организациям без существенных затрат получить доступ к отсутствующим у них ресурсам, которыми обладают аутсорсеры, достичь конкурентных преимуществ путем концентрации на основном направлении деятельности [2].

При этом аутсорсинг персонала – это возможный метод снижения издержек и упрощения управления, путем оптимизации собственной организационной структуры и улучшения качества управления и планирования затрат на персонал.

По мнению сельскохозяйственных товаропроизводителей, востребованными становятся услуги, которые связаны с исполнением непрофильных функций. Среди них наиболее перспективными являются бухгалтерское и юридическое обслуживание, управленческий и кадровый учет, селекция и др.

Постепенно появляются специализированные компании в этой сфере, хорошо знакомые с проблемами сельскохозяйственных организаций и имеющие необходимый опыт для оказания такого рода услуг. Они берут на себя формирование штата сезонных рабочих и сотрудни-

ков определенной профессии, которые востребованы сельскохозяйственными предприятиями эпизодически:

- сбор и обработка маркетинговой информации;
- выполнение бухгалтерских функций (чаще востребованы мелкими предприятиями);
- ранжирование активов и процессов организации (управление агробизнесом).

Таким образом, аутсорсинг персонала может стать эффективным инструментом доступа к новым управленческим технологиям, что позволит сосредоточить основное внимание организаций АПК на качестве производимой продукции, участвующей в создании конкурентных преимуществ на рынке, а также позволит в значительной степени сэкономить время и ресурсы, не затрачивая собственные ресурсы на обучение и развитие «не профильного» и «не специфичного» персонала для отрасли.

Библиографический список

1. Кириллова, А. Новые подходы к определению термина «аутсорсинг» / А. Кириллова // Ресурсы, конкуренция. – 2013. – № 3. – С. 447–449.
2. Котляров, И. Д. Аутсорсинг в сельском хозяйстве: современная ситуация и анализ перспектив / И. Д. Котляров // Электронный журнал. Научный журнал НИУ ИТМО. Сер.: Экономика и экологический менеджмент. – 2014. – № 2. – С. 34–48.
3. Стратегическое управление конкурентоспособностью аграрного сектора экономики региона : монография / Т. И. Грудкина и др. ; под общ. ред. Т. И. Грудкиной, Л. А. Третьяковой. – Орел: Изд-во ОрелГАУ, 2016. – 396 с.
4. Аверин, А. Ю. Проблемы и перспективы развития системы государственной поддержки агропромышленного комплекса РФ в рамках концепции единого субсидирования / А. Ю. Аверин, Р. Р. Юняева // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2017. – № 4. – С. 181–190.

Сведения об авторах

Абубьякарова Р. Р. – студентка кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Абубьякарова Ю. Р. – студентка кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Аннадурдыева Л. Г. – магистрант кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Антонова О. Д. – магистрант кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Баландина Т. В. – магистрант кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Балмышова Н. П. – магистрант кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Башкина К. Ю. – магистрант кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Большакова Е. И. – студентка кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Бондина В. В. – магистрант кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Борисова И. В. – магистрант кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Будина В. И. – кандидат экономических наук, профессор, зав. кафедрой «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Ворошилина Ю. С. – магистрант кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Гладилина Ю. А. – магистрант кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Гутторова Т. – магистрант кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Данилушкина Э. И. – студентка кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Данькина И. А. – студентка кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Деркаченко В. Н. – кандидат технических наук, профессор кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Джазовская И. Н. – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Доля К. М. – аспирант кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Дятлова Е. Л. – студентка кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

- Емелина Е. В.* – слушатель Президентской программы.
- Есякова С. С.* – студентка кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.
- Журавский А. С.* – старший преподаватель Белорусской государственной сельскохозяйственной академии, г. Горки Республики Беларусь.
- Камардин И. Н.* – кандидат исторических наук, доцент Пензенского государственного университета.
- Кисина Е. И.* – доцент кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.
- Клевкова А. С.* – студентка кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.
- Кобикова Н. С.* – магистрант кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.
- Козлова И. Н.* – студентка кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.
- Колесова Д. Р.* – магистрант кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.
- Корчагина Н. А.* – студентка кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.
- Кошевой О. С.* – доктор технических наук, профессор кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.
- Крутов А. С.* – магистрант кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.
- Кузнецова Т. В.* – старший преподаватель кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.
- Куницкая Е. В.* – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.
- Курамова М.* – магистрант кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.
- Курмаев М. Ф.* – аспирант кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.
- Куряева Г. Ю.* – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.
- Ледяева А. В.* – студентка кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.
- Лузгина О. А.* – доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.
- Мавлютова А. М.* – аспирант кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.
- Мальшева Т. В.* – магистрант кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.
- Михайличенко Ю. В.* – магистрант кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Надеева Ю. М. – магистрант кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Некрылова Н. В. – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Опекунов А. Н. – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Патиева В. А. – студентка кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Паткина К. А. – магистрант кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Пивоварова Е. Ю. – магистрант кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Плаксина В. С. – студентка кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Понукалин А. В. – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Пронина Ю. Г. – магистрант кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Ревегук С. А. – магистрант кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Романова Е. А. – магистрант кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Савинова О. В. – кандидат экономических наук, профессор кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Собачеева К. В. – магистрант кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Сорина А. С. – магистрант кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Умнов А. П. – студент кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Федонина Т. В. – магистрант кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Федулаев Д. Р. – студент кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Фудина Е. В. – кандидат экономических наук, доцент Пензенского государственного аграрного университета.

Хохлова И. Г. – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Хусенов Х. Д. – заместитель директора по учебной части Матчинского сельскохозяйственного колледжа Республики Таджикистан.

Хуснидинов Р. А. – студентка кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Царапкина Ю. В. – магистрант кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Чернышова З. М. – магистрант кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Чистякова А. А. – студентка кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Шайнурова О. С. – магистрант кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Шачнев А. А. – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Шишкина Т. П. – студентка кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Юняева Р. Р. – доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономика и финансы» Пензенского государственного университета.

Содержание

Фудина Е. В., Хусенов Х. Д. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ	4
Абубьякарова Р. Р., Абубьякарова Ю. Р., Куряева Г. Ю. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФРАНЧАЙЗИНГА И СОБСТВЕННОГО БИЗНЕСА	7
Аннадурдыева Л. Г., Куряева Г. Ю. РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	11
Антонова О. Д. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	14
Баландина Т. В., Куницкая Е. В. ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ В РЕМОНТНОМ ХОЗЯЙСТВЕ	17
Балмышова Н. П., Понукалин А. В. ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И ОБЪЕКТ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	21
Баикина К. Ю., Опекунов А. Н. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ САНКЦИИ ПРОТИВ РОССИИ	25
Будина В. И., Борисова И. В. ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	27
Ворошилина Ю. С., Понукалин А. В. ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ БУДУЩИХ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ	30
Гладилина Ю. А., Понукалин А. В. АНАЛИЗ ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ-БАНКРОТОВ В РОССИИ.....	34
Деркаченко В. Н. КОМПОНЕНТНЫЙ АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ.....	37
Джазовская И. Н., Есякова С. С. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОСЕТЕВОГО КОМПЛЕКСА.....	41
Дятлова Е. Л., Кузнецова Т. В. ПРАВИЛО ДОЛЖНОЙ ОСМОТРИТЕЛЬНОСТИ	47
Емелина Е. В., Куницкая Е. В. ОСНОВЫ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА	50

Кисина Е. И. О РОЛИ И ЗНАЧЕНИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА В ОБЩЕСТВЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ	54
Колесова Д. Р., Камардин И. Н. РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ ПОНЯТИЯ «БИЗНЕС-ПРОЦЕСС»: ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ЕГО ХАРАКТЕРИСТИКА	58
Корчагина Н. А., Шачнев А. А. КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ В ФИНАНСОВОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ.....	63
Кошевой О. С., Бондина В. В., Борисова И. В. ОЦЕНКА СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПРИ КОНТРОЛЕ ОСТАТОЧНЫХ ЗНАНИЙ, ОБУЧАЕМЫХ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АТЕСТАЦИИ ВУЗА	66
Крутов А. С. ТИПОЛОГИЯ ИНВЕСТОРОВ ПО ИХ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ИНТЕРЕСАМ	69
Крутов А. С. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПЕНЗЕНСКОГО РЕГИОНА.....	72
Кузнецова Т. В., Данькина И. А., Клевкова А. С. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ БАНКАМИ	76
Кузнецова Т. В., Козлова И. Н. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ РФ СОМНИТЕЛЬНЫМ ОПЕРАЦИЯМ.....	79
Кузнецова Т. В., Умнов А. П., Федулаев Д. Р. ПРОБЛЕМА БЛОКИРОВКИ РАСЧЕТНЫХ СЧЕТОВ ОРГАНИЗАЦИЙ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ.....	82
Курамова М., Юняева Р. Р. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ КРЕДИТОВАНИЯ И ВОЗМОЖНОСТЬ ЕГО АДАПТАЦИИ К ОСОБЕННОСТЯМ РОССИЙСКОЙ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ	86
Курмаев М. Ф. ВАЖНОСТЬ ИКТ-РЕСУРСОВ В СОВРЕМЕННОМ БИЗНЕСЕ.....	92
Куряева Г. Ю., Кузнецова Т. В., Большакова Е. И., Чистякова А. А. ФИНАНСОВЫЕ ПИРАМИДЫ УХОДЯТ В ПРОШЛОЕ	94
Куряева Г. Ю., Кузнецова Т. В., Данилушкина Э. И., Плаксина В. С. ПРИЧИНЫ СНИЖЕНИЯ ТЕМПА РОСТА ВЫРУЧКИ РИТЕЙЛЕРСКИХ СЕТЕЙ.....	98
Ледяева А. В., Понукалин А. В. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ (GOODWILL) ПРЕДПРИЯТИЯ	101
Лузгина О. А., Чернышова З. М. СТРАХОВАНИЕ ОПАСНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОБЪЕКТОВ. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ОПО В ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ	106

Мавлютова А. М. ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В АПК РЕГИОНА.....	110
Малышева Т. В., Понукалин А. В. МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ	115
Михайличенко Ю. В. УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ РИСКАМИ В ПТИЦЕВОДЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ	120
Опекунов А. Н., Гутторова Т. МЕТОДИКА АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ЖКХ НА ОСНОВЕ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ	123
Опекунов А. Н., Надеева Ю. М. ФОРМИРОВАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОЛОЖЕНИЙ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА К АНТИКРИЗИСНОМУ УПРАВЛЕНИЮ	126
Опекунов А. Н., Пронина Ю. Г. СОБЫТИЯ И РИСКИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	129
Папшева В. А., Хуснидинов Р. А., Джазовская И. Н. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ	133
Паткина К. А., Понукалин А. В. ПРОБЛЕМЫ ИЗМЕРЕНИЯ ПРИ УПРАВЛЕНИИ РИСКАМИ В СИСТЕМЕ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА И КОРПОРАТИВНЫХ ФИНАНСОВ	136
Паткина К. А., Понукалин А. В. РИСКИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ОЦЕНКИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ	142
Понукалин А. В., Некрылова Н. В. К ВОПРОСУ ОБ ИЗМЕРЕНИИ И ПОВЫШЕНИИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЦЕССНОЙ СРЕДЫ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	146
Ревезук С. А., Лузгина О. А. РИСКИ РАБОЧИХ МЕСТ И ИХ СТРАХОВАНИЕ В ОРГАНИЗАЦИЯХ РФ.....	150
Романова Е. А., Некрылова Н. В. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	154
Савинова О. В., Пивоварова Е. Ю. ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ФИРМЫ В УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧЕННОСТИ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ	158
Собаچهва К. В., Лузгина О. А. ФРИЛАНС КАК ФОРМА ТРУДОВОЙ ЗАНЯТОСТИ СОЦИАЛЬНО АКТИВНЫХ СЛОЕВ НАСЕЛЕНИЯ.....	162

Сорина А. С., Куницкая Е. В. НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОМ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	165
Хохлова И. Г., Кобикова Н. С. ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ	168
Федонина Т. В. ИНДЕКС ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЦЕН КАК ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ИНФЛЯЦИИ	172
Фудина Е. В., Журавский А. С. ОБЗОР ПЧЕЛОВОДСТВА И РОССИЙСКОГО РЫНКА МЕДА	175
Царанкина Ю. В., Некрылова Н. В. МАЛАЯ ТОРГОВЛЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	178
Шайнурова О. С. ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ИМУЩЕСТВА, ПРЕДОСТАВЛЯЕМОГО В ЗАЛОГ	181
Шишкина Т. П. МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ	184
Юняева Р. Р., Доля К. М. АУТСОРСИНГ ПЕРСОНАЛА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ АПК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	187
Сведения об авторах.....	189

Научное издание

Перспективы развития предприятий
в условиях инновационной направленности
экономики

Материалы IV Международной научно-практической
конференции

г. Пенза, 23 мая 2018 г.

Под редакцией **Будиной** Валентины Ивановны,
Опекунова Алексея Николаевича

Материалы представлены в авторской редакции

Компьютерная верстка *М. Б. Жучковой*
Дизайн обложки *А. А. Стаценко*

Подписано в печать 31.05.2018.
Формат 60×84¹/₁₆. Усл. печ. л. 11,51.
Тираж 38. Заказ № 264.

Издательство ПГУ.
440026, Пенза, Красная, 40.
Тел./факс: (8412) 56-47-33; e-mail: iic@pnzgu.ru