

НОО "ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА"

ПРОБЛЕМЫ, ПУТИ И ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ

Балашова Р.И., Бёрдова Ю.С., Линг В.В., Панченко Н.Б., Силко Д.И.,
Слободчикова Д.В., Черненко-Фролова Е.В.

www.scipro.ru

НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА

Проблемы, пути и инструменты повышения
эффективности функционирования
финансовой системы

Монография

www.scipro.ru
Нижний Новгород, 2019

УДК 33
ББК 65
П78

Главный редактор: Краснова Наталья Александровна – кандидат экономических наук, доцент, руководитель НОО «Профессиональная наука»

Технический редактор: Канаева Ю.О.

Рецензент: Харитоновна Марина Николаевна, к.э.н. доцент кафедры "Экономика и финансы". СамГУПС

Авторы:

Балашова Р.И., Бёрдова Ю.С., Линг В.В., Панченко Н.Б., Силко Д.И.,
Слободчикова Д.В., Черненко-Фролова Е.В.

Проблемы, пути и инструменты повышения эффективности функционирования финансовой системы [Электронный ресурс]: монография. – Эл. изд. - Электрон. текстовые дан. (1 файл pdf: 111 с.). - Нижний Новгород: НОО "Профессиональная наука", 2019. – Режим доступа: <http://scipro.ru/conf/monographfinance4.pdf>. Сист. требования: Adobe Reader; экран 10".

ISBN 978-5-907072-63-3

Монография посвящена вопросам формирования, развития и совершенствования финансовой системы.

Материалы монографии будут полезны преподавателям, научным работникам, специалистам предприятий, финансовых организаций, а также студентам, магистрантам и аспирантам.

При верстке электронной книги использованы материалы с ресурсов: Designed by Freepik, Canva.

ISBN 978-5-907072-63-3



© Авторский коллектив, 2019 г.

© Издательство НОО Профессиональная наука,
2019 г.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Введение</i>	<i>5</i>
Глава 1. Сущность, методика формирования стратегии развития предприятия	8
Глава 2. Оценка финансового обеспечения предприятий и рекомендации к его совершенствованию в контексте инновационной экономики	48
Глава 3. Мониторинг нормативно-правовых актов, регулирующих сферу деятельности государственных закупок на основе федеральной контрактной системы.....	74
<i>Заключение</i>	<i>101</i>
<i>Библиографический список</i>	<i>102</i>
<i>Сведения об авторах</i>	<i>109</i>

Введение

В настоящее время во всем мире, независимо от политического устройства и уровня экономического развития того или иного государства, финансы вступили в очередной период своего развития, связанный с многозвенностью финансовых систем, высокой степенью их воздействия на экономику и большим разнообразием финансовых отношений.

На сегодня финансовая система страны находится в современной фазе рыночной трансформации, характеризуются глубокими изменениями ее содержания, внутреннего строения, целевой, критериальной направленности, институционального регулирования.

Современная финансовая система характеризуется следующими показателями, достижениями и проблемами:

- совершенствование налоговой системы выразилось в развитии электронных сервисов, предоставлении налоговой отчетности в электронной форме, а также внедрении ряда изменений, направленных на сближение бухгалтерского и налогового учетов
- сохранение суверенных кредитных рейтингов России от международных рейтинговых агентств на стабильно низком уровне,
- разработка государственной интегрированной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет»
- рост государственного внешнего долга Российской Федерации в рублевом эквиваленте в связи со значительным ростом курсов иностранных валют по отношению к рублю
- увеличение объема расходов на обслуживание государственного долга Российской Федерации, связанным со значительным ростом курсов иностранных валют по отношению к рублю.
- исчерпание Резервного фонда и активное использование средств ФНБ на покрытие дефицита федерального бюджета и бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации
- рост ликвидности в российской банковской системе
- низкая инвестиционная активность финансовых институтов, вызванная текущей макроэкономической ситуацией в стране, ограничениями, которые затронули многосторонние банки развития с участием Российской Федерации.

Монография состоит из 3-х глав.

В первой главе рассматривается вопрос «Сущность, методика формирования стратегии развития предприятия». В современной экономике компании постоянно вынуждены приспосабливаться к усиливающейся нестабильности внешней среды и в первую очередь бороться с конкурентами, выпускающими аналогичную продукцию, что требует от компании разработки стратегии развития предприятия. В своей деятельности любой субъект предпринимательства, ориентированный на успешную и долгосрочную деятельность, непрерывно генерирует новые идеи, реализация которых позволила бы улучшить эффективность компании, а также завоевать большую долю рынка, улучшить товары и услуги, усовершенствовать производственные и бизнес-процессы, что обусловило необходимость привлечения высококвалифицированных специалистов по управлению проектами.

Разработан алгоритм оценки эффективности системы качества на промышленном предприятии на основе сопоставления затрат на качество.

В главе изложены методологические основы формирования стратегии развития предприятия и подходы к выбору стратегических альтернатив развития фирмы, а также зарубежный и отечественный опыт выбора и реализации стратегических альтернатив развития предприятий различных отраслей. Проведен анализ конкурентного положения объекта исследования - предприятия розничной торговли, оценена динамика и структура его оборота в отчетном периоде.

Во второй главе рассматривается вопрос оценки финансового обеспечения предприятий и рекомендации к его совершенствованию в контексте инновационной экономики.

В работе содержится теоретическое обоснование актуальности финансового обеспечения инновационной деятельности, статистическая информация о состоянии инновационной деятельности, передовых технологиях, капитальных инвестициях, и источниках их финансирования, выполнен анализ изменений этих показателей и сравнение полученных результатов, предложены рекомендации по совершенствованию финансового обеспечения деятельности предприятий.

Третья глава «Мониторинг нормативно-правовых актов, регулирующих сферу деятельности государственных закупок на основе Федеральной контрактной системы» посвящена анализу нормативно-правовой базы, являющейся основой деятельности государственных закупок в рамках Федеральной контрактной системы. В работе детально рассмотрены нормативные акты, принятые с целью развития

законодательства, регулирующего государственные закупки товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд, а также основные источники права, применяемые в государственных закупках. Авторами исследуется нормативно-правовое регулирование отношений в области Федеральной контрактной системы, основанное на нормах Гражданского кодекса Российской Федерации. Особое внимание отведено характеристике и обоснованию практической значимости Федерального закона «О государственном оборонном заказе» № 275-ФЗ, являющегося одним из ключевых нормативно-правовым актом в сфере государственного оборонного заказа.

Авторский коллектив:

Линг В.В., Бёрдова Ю.С., Панченко Н.Б. (Глава 1. Сущность, методика формирования стратегии развития предприятия)

Балашова Р.И. (Глава 2. Оценка финансового обеспечения предприятий и рекомендации к его совершенствованию в контексте инновационной экономики)

Черненко-Фролова Е.В., Слободчикова Д.В., Силко Д.И. (Глава 3. Мониторинг нормативно-правовых актов, регулирующих сферу деятельности государственных закупок на основе Федеральной контрактной системы)

Глава 1. Сущность, методика формирования стратегии развития предприятия

1.1. Понятие и классификация стратегий развития предприятия

Долгосрочная эффективная деятельность каждой компании, ее экономический рост и развитие определяются правильным выбором стратегических ориентиров и приоритетов, которые позволят оптимальным образом реализовать потенциальные человеческие и другие виды ресурсов предприятия.

В современных условиях стратегия компании является главным стержнем в управлении организацией, которая обеспечивает постоянный экономическое развитие и рост фирмы, увеличение конкурентоспособности вырабатываемой продукции и оказываемых услуг.

В условиях жесткой конкурентной борьбы и стремительно трансформирующихся условиях внешней среды предприятия обязаны не только сосредоточивать внимание на внутренней деятельности, но и вырабатывать стратегию поведения, которая дает им возможность приспосабливаться к изменениям, происходящим в окружении предприятия.

В прошлом большинство компаний могли благополучно работать, устремляя внимание преимущественно на содержание каждодневной деятельности и работы, на внутренние проблемы, которые касаются увеличения эффективности применения ресурсов в оперативной деятельности.

На сегодняшний день, хотя и не снимается приоритет разумного применения потенциала в текущей деятельности, однако чрезвычайно значимым становится осуществление подобного управления, которое обеспечивает приспособление компании к стремительно меняющимся условиям предпринимательской деятельности.

Стремительное форсирование изменений во внешней среде, изменение роли человеческих ресурсов, формирование новых потребностей клиентов, интернационализация бизнеса, возрастание соперничества за ресурсы, глобализация экономических процессов, появление новейших неожиданных возможностей для бизнеса, открываемых достижениями науки и техники, развитие информационных

систем, свободная доступность современных технологий, а также ряд прочих факторов привели к резкому возрастанию значения стратегического управления.¹

Любая компания является уникальной в своем роде. Значит, процесс разработки стратегии для всех компаний различается. Процесс разработки стратегии компании определяется ее конкурентными позициями предприятия на рынке, динамики развития компании, ее возможностей, поведения конкурентов, свойств производимых товаров и предоставляемых услуг, состояния экономики, культурной среды и других составляющих.

Безусловно, не существует лишь одной, верной стратегии для всех предприятий, так же, как и не существует единственного универсального подхода к стратегическому управлению предприятием.

Тем не менее, есть отдельные первостепенные факторы, которые свидетельствуют о ряде обобщенных принципах выбора и осуществления стратегии развития и реализации стратегического управления деятельностью компании.

Многие бизнесмены, упоминая стратегию компании, подразумевают, что, во-первых, стратегия является детерминированной, то есть четко спланированной, а во-вторых, стратегия является стохастической, то есть вырабатывающейся под воздействием совокупности случайных факторов. Превалирование той или другой составляющей в итоговой стратегии организации зависит от степени нестабильности внешней среды деятельности предприятия. Чем значительнее нестабильность внешней среды, тем больше случайного созидательного подхода руководителей к оценке текущих процессов в стратегии предприятия.

Стратегия, как категория, применяемая в теории и практике бизнеса, используется во всех сферах деятельности независимо от масштабов и экономических характеристик компании. Однако необходимо правильно выбирать среду деятельности и адекватно оценивать стратегические решения.

Таким образом, стратегия представляет собой комбинацию из намеченных действий и быстрых решений по приспособления компании к новым условиям, к новым возможностям приобретения конкурентных преимуществ, а также новым угрозам и рискам ослабления конкурентных

¹ Азоев Г.Л., Меленков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. – М.: ЗАО Типография «Новости», 2000. – 364с.

позиций компании.²

Экономическую стратегию предприятия можно охарактеризовать как наивысшую форму предпринимательской деятельности по аналогии с формированием боевой стратегии. Экономическая стратегия касается ряда вопросов теории и практики подготовки фирмы к ведению бизнеса:

1. разрабатывает варианты и формы подготовки и осуществления обозначенных стратегических действий;
2. устанавливает цели и задачи подразделениям организации;
3. ведет изучение закономерностей внешней и внутренней среды;
4. распределяет ресурсы по стратегически важным зонам ответственности.

Стратегия - это не просто точка зрения о том, как вести бизнес компании по отношению к конкурентам, партнерам и покупателям. Стратегия касается основополагающих аспектов естества организации процессов как инструмента общего восприятия и действия. Стратегия - это модель, интегрирующая важнейшие цели организации, политику компании и действия в некую целостную систему. Допустимо, что стратегия может сталкиваться с товарами и процессами, клиентами и поставщиками, личным кругом интересов предприятия и его общественными обязательствами, а также элементами управления. Четко выраженная стратегия дает компании возможность упорядочить и распределить ограниченные ресурсы максимально результативным способом с учетом трансформации внешней и внутренней среды.

Следовательно, стратегия компании является орудием достижения поставленных целей и желаемых результатов. Стратегия в некоторой степени определяет модель управления компанией, и поэтому вырабатывает коллективный тип мышления.

В стратегическом управлении предприятием главную роль играют регламенты, определяющие функционирование фирмы, в отличие от стратегий в явном виде, которые не имеют целевых оснований. Регламенты создают обстановку, в которой осуществляется вся деятельность компании

² Виханский О.С. Стратегическое планирование: Учебник. – М.: Гардарики, 2000. – 296с.

.³ Данные регламенты носят главным образом ограничительный или предписывающий характер. Ряд правил могут обладать крайне широким смыслом, в то время, как прочие правила носят довольно ограниченный характер, имеющий отношение только к отдельной стороне деятельности предприятия либо какой-то отдельной функции. Общим моментом для всех правил является то, что они определяют границы деятельности и поведения сотрудников в компании, корректируя тем самым функционирование компании по пути исполнения обозначенной стратегии. Многие правила существуют довольно долгие периоды времени. Наряду с этим существуют правила, которые утверждаются для исполнения какой-то определенной стратегии или для обеспечения достижения поставленной цели. Кроме того, правила сами могут быть предметом стратегического управления в случаях, когда стратегической задачей предприятия является модификация его организационной культуры и внутренней структуры.

Процедуры в противоположность правилам характеризуют действия, которые надлежит предпринять в конкретных обстоятельствах. В какой-то степени процедуры и правила уменьшают уровень свободы действий сотрудников компании, вынуждая их руководствоваться заданными алгоритмами. В действительности проблемой является не исполнение процедур и правил, а способы доведения их до сведения персонала компании. При решении проблемных или конфликтных ситуаций четко спланированная последовательность действий не снижает творческий потенциал сотрудников, а содействует более комплексному и успешному решению всех проблем.

Немаловажно отметить, что на разработку стратегии предприятия оказывает влияние множество факторов. Взаимодействие данных факторов имеет специфичный характер для предприятий и отраслей, кроме того, оно постоянно видоизменяется с течением времени.

На практике же выбор одинаковых стратегий никогда не совершался в подобных ситуациях. Все факторы, которые определяют стратегию, неизменно различались один от другого, и, нередко, крайне значительно. Выделяют следующие существенные факторы, формирующие стратегии:

1. социальные, гражданские, политические и регулирующие нормы;

³ Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы: Учебно-методическое пособие. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 214с.

2. характерные рыночные возможности и угрозы;
3. условия конкуренции и привлекательность отрасли;
4. слабые и сильные стороны компании, конкурентные возможности организации и ее преимущества;
5. философия бизнеса, личные амбиции и этические принципы руководства;
6. культура и ценности фирмы.

Таким образом, в основе понятия «стратегия» лежит две составляющие:

1. комплекс мероприятий, направленных на достижение обозначенных целей и задач, уточненных через регламенты и процедуры.
2. собирательное понятие, которое связывает всевозможные аспекты деятельности предприятия и находящее свое выражение во всем, что обуславливает жизнедеятельность компании;

С позиции иерархии управления компанией стратегии можно классифицировать на четыре вида:

1. функциональную стратегию;
2. корпоративную стратегию;
3. деловую стратегию;
4. операционную стратегию.

Функциональная стратегия ориентирована на планирование управления оперативной деятельностью некоторого подразделения, например производство, научные разработки, маркетинг, распределение, кадры, финансы, или главного функционального направления внутри определенной области деятельности компании.

Деловая стратегия фокусируется на действиях и подходах, связанных с управлением, сосредоточенным на обеспечении успешной деятельности компании в одной специфической сфере бизнеса. Суть деловой стратегии сводится к тому, чтобы продемонстрировать, как достичь на рынке долгосрочные сильные конкурентные позиции.

Корпоративная стратегия заключается в определении методов, которыми диверсифицированная организация утверждает свои деловые

убеждения в различных отраслях, а также в подходах и действиях, сосредоточенных на развитие деятельности групп предприятий, в которых данная организация диверсифицировалась.

Операционные стратегии вырабатывают представление о том, каким образом управлять основополагающими организационными звеньями (отделами продаж, заводами, складами), а также как можно обеспечить достижение стратегически значимых оперативных задач (перевозка, управление запасами, приобретение материалов, наладка оборудования, проведение маркетинговой кампании).⁴

Стратегии, описанные выше, являются комплексными. Они охватывают стратегические действия компании на всех этапах управления. Если организация занимается одним видом деятельности, то корпоративного уровня нередко нет. Поэтому стратегия разрабатывается для стратегического хозяйственного центра или центра прибыли компании. Деловая стратегия находится в компетенции руководителей предприятий, в то время как относительно функциональных стратегий решения принимают менеджеры среднего звена. За разработку стратегии развития ответственность лежит на соответствующих менеджерах. За корпоративную стратегию, как правило, отвечают топ-менеджеры, решения в данном случае обычно принимаются советом директоров группы компаний. Операционные стратегии разрабатывают менеджеры низшего звена управления на местах.

По мнению М. Портера необходимо выделять пять вариантов стратегий, которые позволяют предприятию достигнуть усиления конкурентных позиций на рынке.

- Стратегия лидерства по издержкам предусматривает уменьшение полных издержек производства товара или услуги;
- Стратегия широкой дифференциации сконцентрирована на придании товарам предприятия характерных черт, которые будут отличать эти товары от продукции конкурентов;
- Стратегия оптимальных издержек предполагает возможность компании предложить своим клиентам более

⁴ Бараненко С.П., Дудин М.Н., Лясников Н.В. Стратегический менеджмент. Учебно-методический комплекс. – М.: Центрполиграф, 2010. – 319с.

осязаемую ценность за счет совмещения малых издержек и обширной дифференциации. Задача состоит в том, чтобы обеспечить наилучшие цены и издержки по сравнению с похожей продукцией конкурентов;

- Стратегия рыночной ниши (сфокусированная стратегия) основывается на малых издержках. Она ориентирована на ограниченный сегмент потребителей, в котором компания обходит близких конкурентов за счет меньших издержек производства компании;

- Сфокусированная стратегия (стратегия рыночной ниши) создается на основе дифференциации продукции. Она определяет своей задачей обеспечение покупателей услугами и товарами, максимально соответствующими вкусам и требованиям потребителей.

Выделение функциональных направлений деятельности внутри предприятия представляет собой другой подход классификации стратегий развития предприятия. С этой точки зрения стратегии делят следующим образом:

1. функциональные стратегии, которые используются в основном во внешней среде;
2. функциональные стратегии, ориентированные на внутреннюю среду деятельности предприятия.

К функциональным стратегиям внутренней среды причисляют стратегические решения в зоне:

1. контроля;
2. структурного построения;
3. планирования;
4. мотивации;
5. координации;
6. информационного обеспечения.

Внутренние стратегии в существенно большей степени связаны с оперативными управленческими решениями по приведению состояния компании в соответствие с изменениями во внешней среде. В литературе по

операционному менеджменту внутренние стратегии досконально анализируются.

К функциональным стратегиям внешней среды относятся следующие:

1. стратегии ресурсобеспечения;
2. инвестиционные стратегии;
3. экологические стратегии;
4. политические стратегии;
5. технологические стратегии;
6. маркетинговые стратегии.

Немаловажно подчеркнуть, что функциональные стратегии, которые проявляются во внешней сфере, всегда связаны с внутренней средой предприятия. Кроме того, функциональные стратегии внешней среды в той или иной степени зависимы от внутренней среды предприятия и влияют на процесс его развития.

Инвестиционные стратегии представляют собой стратегии формирования инвестиционных портфелей. Можно выделить стратегии, сконцентрированные на рост и развитие деятельности организации, а также стратегии, которые направлены на сворачивание данной деятельности с инвестиционной точки зрения.⁵

Принято выделять несколько разновидностей инвестиционных стратегий компании:

1. стратегия расширения производства;
2. стратегия поведения на рынке ценных бумаг;
3. стратегия концентрированного (интенсивного) роста
4. стратегия диверсификации.

Стратегии расширения производства, как правило, классифицируют в зависимости от состояния или изменения следующих четырех элементов: продукта, рынка, конкурентной позиции и технологии.

Стратегия поведения на рынке ценных бумаг состоит в разработке

⁵ Вахметкина Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2006. – 184с.

регламентов для изыскания дополнительных финансовых ресурсов для перенаправления их в инвестиции, а также для решения оперативных финансовых задач компании в дальнейшем.

В рамках стратегии поведения на рынке ценных бумаг разрабатываются правила и способы для:

1. мониторинга финансовых рынков;
2. условий кредитования, в наибольшей степени соответствующего стратегическим целям и задачам компании;
3. постоянного мониторинга видоизменений конъюнктуры финансового рынка и выбора оптимальных моментов и форм проведения сделок с ценными бумагами;
4. выбора наиболее надежных эмитентов ценных бумаг.

Стратегия концентрированного роста включают стратегии, связанные с модификацией продукта или рынка и не касающиеся прочих элементы деятельности компании. Подобная стратегия актуальна в случае, если компания еще не реализовала полностью все свои возможности, которые связаны с производством и продвижением товаров на имеющихся рынках, и еще может упрочить свои конкурентные позиции. Кроме того, стратегия концентрированного роста предпочтительна, когда предприятие подвергает анализу возможности выхода на новые, еще не освоенные рынки. При этом компания стремится усовершенствовать свой товар или начать производить новый, оставаясь в своей отрасли.

В рамках стратегий концентрированного роста, как правило, выделяют стратегии проникновения на рынок, стратегии развития рынков, а также стратегии развития продукта.

Стратегия развития продукта главным образом направлена на рост продаж за счет разработки усовершенствованных или инновационных товаров, которые будут продаваться компанией на уже освоенном рынке. Данная стратегия предполагает постоянное изменение характеристик товаров, расширение товарного ассортимента, обновление продуктовой линейки и повышение качества продаваемой продукции или оказываемых услуг.

Основной целью стратегии проникновения на рынок является увеличение объемов продаж посредством выведения существующих товаров компании на новые перспективные рынки. В качестве

перспективных рынков в данном случае предполагают новые территориальные рынки, и новые сегменты на старых региональных рынках. Стратегия развития рынков опирается главным образом на развитие системы реализации товаров и внедрение инновационных технологий в сфере маркетинга.

В рамках стратегии развития рынков компании стремятся увеличить объем реализации своих товаров на существующих рынках, что в конечном итоге способствует более быстрому развитию производства.⁶

Можно сделать вывод, что стратегии интегрированного роста показывают позитивные результаты, когда предприятие способно самостоятельно развивать производство и повышать рентабельность. При этом для компании важно контролировать стратегически важные для производства и сбыта товаров звенья. Подобные стратегии, как правило, сопровождаются расширением предприятия посредством добавления новых подразделений и структур.

Стратегии диверсификации связаны преимущественно с состоянием или изменениями конкурентной позиции, отрасли, продукта, рынка и технологии производства. Зачастую, о начале диверсификации частично зависит от потенциала роста предприятия в его настоящей отрасли, а частично определяется основными конкурентными преимуществами и позициями.⁷

Прежде всего, предприятие обязано подвергнуть анализу, способно ли то или иное решение относительно диверсификации повысить доходность фирмы. При этом практики рекомендуют использовать ряд критериев.

Во-первых, рекомендуется применение критерия привлекательности. С точки зрения получения высокой прибыли с вложенных средств критерий привлекательности предполагает, что отрасль, которая выбрана для диверсификации, должна соответствовать необходимому желаемому уровню доходности. Истинная привлекательность определяется наличием благоприятных условий для конкурентной борьбы в рыночной среде,

⁶ Панченко Н.Б. Социально-экономические аспекты развития Тюменского региона. /Н.Б.Панченко// Проблемы формирования единого экономического пространства и социального развития в странах СНГ. Материалы международной научно-практической конференции. - 2011. - С.79-81.

⁷ Бердова Ю.С. Современные инструменты исследования, направленные на антикризисное управление предприятием. [Текст] / Ю.С. Бердова // Экономика и предпринимательство, № 10 (ч. 2), 2015. – С. 521-524.

которые способствуют обеспечению долгосрочной рентабельности.

Во-вторых, рекомендуется использования критерия «издержки входа». Данный критерий основан на утверждении, что расхода при входе в новую отрасль не должны быть чрезмерно высокими, чтобы не ухудшить перспективы получения прибыли для компании. Чем более привлекательна отрасль, тем дороже обходится вхождение в нее. Входные барьеры для только созданных предприятий всегда являются высокими, в противном случае поток новых компаний снизил бы к нулю вероятность получения прибыли другими фирмами. Поэтому приобретение уже действующего в определенной сфере предприятия является довольно дорогой сделкой. Значительная плата за проникновение на новый рынок снижает возможность повышения доходности акций.

В-третьих, практики советуют использовать критерий дополнительных выгод. Он предполагает, что фирме, осуществляющей диверсификацию, необходимо приложить определенные усилия для формирования конкурентных преимуществ в новой сфере деятельности компании. В противном случае новый вид деятельности должен обеспечить определенные возможности для поддержания конкурентного преимущества в текущей деятельности предприятия. Создание нового конкурентного преимущества там, где его прежде не существовало, приводит к появлению возможности извлечения дополнительной прибыли и максимизации доходности акций.

В случае если деятельность предприятия по диверсификации деятельности удовлетворяет трем описанным выше критериям, то у компании есть довольно большой потенциал для создания дополнительной доходности акций. При соответствии лишь только одному или же двум критериям повышения доходности проведение диверсификации вызывает значительные сложности.

Совершенно противоположный подход относительно стратегий инвестиционной активности представляют собой стратегии целенаправленного сокращения.

К примеру, стратегия сбора урожая (или снятия урожая) предполагает отказ от долгосрочного планирования деятельности компании для концентрации усилий и ресурсов на максимизации доходов в краткосрочной перспективе. Данная стратегия может применяться по отношению к бесперспективному бизнесу, который не может быть продан прибыльно, а также в кризисные периоды при введении ручного управления. Таким образом, стратегия сбора урожая сводится к сокращению

конкретного вида деятельности до нулевого уровня и получения максимально возможного дохода.

Стратегию сокращения также еще называют стратегией свертывания. Данная стратегия предполагает продажу определенного структурного подразделения. Также в рамках стратегии возможно выделение структурного подразделения в самостоятельную бизнес-единицу. От данного подразделения головная организация либо вообще отказывается, либо сохраняет только частичный контроль и в дальнейшем владеет данным подразделением частично. Часто настоящая стратегия реализуется в случае, если есть срочная потребность получить денежные средства для развития более перспективных направлений или для начала новых, более соответствующих целям компании видов деятельности.

Стратегия сокращения расходов довольно тесно связана со стратегией сокращения. Тем не менее, данная стратегия концентрируется главным образом на сокращении относительно малых источников расходов, которые связаны с деятельностью предприятия, а не самих видов деятельности компании. В данном случае речь может идти, к примеру, о прекращении производства убыточных товаров или сокращении количества персонала.

Стратегия ликвидации представляет собой предельный случай стратегии целенаправленного сокращения. В данном случае компания в течение короткого периода времени устраняет отдельные структурные подразделения, в связи с потребностью в перегруппировке сил для обеспечения повышения эффективности деятельности компании в целом. Либо компания может отказаться от отдельных направлений в своей деятельности.

Следует заметить, что разнообразие подходов к классификации стратегий развития компании еще раз подчеркивает всю сложность и многогранность самого понятия «стратегия».

Сегодня «стратегия» является одним из основных понятий науки и практики управления. В современных экономических и конкурентных условиях стратегическое управление является не только установлением желаемых параметров будущего состояния предприятия, но и прежде всего обеспечением возможности принятия эффективных стратегических управленческих решений, направленных на достижение оставленных целей и задач. Таким образом, руководителю современной компании необходимо иметь представление об основах стратегического управления, чтобы в дальнейшем возглавить процесс выработки и принятия стратегических

решений, которые определяют основные цели, направление и приоритет функционирования и развития современного предприятия.

1.2. Формирование стратегии развития предприятия: методологический аспект и практика бизнеса.

Стремительное изменение производственных, транспортных и информационных технологий, борьба за потребителя и качество продукции, рост конкуренции заставляют компании рассматривать с системных позиций стратегические альтернативы развития бизнеса, поэтому проблема выбора стратегии развития организации заслуживает рассмотрения и изучения.

Стратегическое планирование представляет собой набор действий и решений, предпринятых менеджментом, ведущих к разработке стратегий, предназначенных для того, чтобы помочь компании достичь своих целей.

Ведущие специалисты в области стратегического планирования и управления различают цели общие, разрабатываемые для фирмы в целом, и цели специфические, разрабатываемые по основным видам и направлениям деятельности подразделений на основе общих целей или ориентиров.⁸

Основную общую цель организации определяют как четко выраженную причину ее существования и отождествляют с миссией.

Формулировка миссии организации содержит следующее:

- задача фирмы, с точки зрения, ее основных услуг или изделий, ее основных рынков и ее основных технологий;
- внешняя среда по отношению к фирме, которая определяет рабочие принципы фирмы; культура организации.

Общие цели отражают концепцию развития фирмы и разрабатываются на длительную перспективу. Они определяют основные направления программы развития фирмы.

Специфические цели разрабатывают в рамках общих целей по основным видам деятельности в каждом производственном отделении фирмы.

Детальный всесторонний комплексный план, отражающей

⁸ Гречикова И.Н. Менеджмент. – М.: Банки и биржи, Юнити, 1997. – 634с.

обеспечение осуществления миссии организации и достижения ее цели, называют стратегией организации.

В стратегическом планировании выделяют следующие основные типы стратегий, подразделяемые по областям применения (таблица 1.1)

Таблица 1.1

Типы стратегий

Область применения	Обозначения
Организационный аспект	Общие (корпоративные, базовые) стратегии
Функция	Стратегия сбыта, продуктовые стратегии, стратегии исследования и разработок, инвестиционные стратегии, финансовые стратегии, кадровые стратегии
Направление развития	Стратегии роста (инвестирование), стратегия стабилизации (сохранение), стратегия свертывания (деинвестирование)
Поведение на рынке	Стратегия наступления, стратегия защиты
Продукты/рынки	Стратегия проникновения, стратегия развития рынка, стратегия развития продукта, стратегия диверсификации
Конкурентная среда	Стратегия цен, стратегия дифференциации, стратегия концентрации (цены или продукта)

Разработка стратегии развития фирмы предполагает разработку обоснованных мер и планов достижения намеченных целей.

Сущность выработки и реализации стратегии состоит в том, чтобы выбрать нужное направление развития из альтернатив и направить хозяйственную деятельность по избранному пути.

Выработка стратегии основана на решении следующих задач:

- разработка стратегических целей компании;
- оценка альтернативных путей деятельности;
- подготовка планов, программ и бюджетов.

В процессе разработки стратегии производится:

- оценка потенциала фирмы;
 - анализ внутренних факторов, обеспечивающих рост и укрепление позиций фирмы: коммерческих, технологических, социальных;

- анализ внешней среды;
 - оценка альтернативных направлений деятельности фирмы и выбор оптимальных вариантов для достижения целей;
 - принятие решений, взятых за основу при разработке долгосрочных планов функционирования и развития фирмы.

Диагностический этап процесса формирования стратегии развития предприятия основан на комплексном анализе хозяйственной деятельности.

Комплексная диагностика хозяйственной деятельности предприятия проводится по следующим направлениям: финансовый анализ и анализ внешней среды бизнеса.⁹

С целью выявления стратегических альтернатив развития фирмы исследуют внешнюю среду: изучается рынок, проводится анализ отрасли.

Возможности и угрозы, слабые и сильные стороны предприятия выявляются с помощью SWOT-анализа, что использовано в настоящей работе для структурирования результатов внешней и внутренней среды птицефабрики.

На основе проведенного анализа в процессе разработки стратегии происходит формулирование проектов целей и подготовка директив для долгосрочного планирования, а также разработка стратегических планов и контроль за их выполнением.

После изучения стратегических альтернатив наступает процесс выбора стратегии развития фирмы.

Выбор стратегии развития бизнеса делается на основе сравнения перспектив развития фирмы в различных видах деятельности, установления приоритетов и распределения ресурсов между видами деятельности для обеспечения будущего успеха.¹⁰

У каждого предприятия существует множество стратегических альтернатив. Возможными критериями выбора альтернативных решений принимают:

1. реакция на возможности и угрозы внешней среды;

⁹ Арутюнова Д.В. Стратегический менеджмент: Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. 122 с.

¹⁰ Мескон М.З., Альберт М. Основы Менеджмента. – М.: Дело, 1992. – 682с.

2. получение конкурентных преимуществ:

- использование сильных сторон фирмы и слабых сторон конкурентов,
- нейтрализация слабых сторон фирмы и сильных сторон конкурентов;

3. соответствие целям предприятия:

- достижение заданных долгосрочных показателей,
- совместимость целей с миссией;

4. выполнимость стратегии:

- достаточность ресурсов,
- совместимость стратегии с внутренними целями организации;

5. учет взаимосвязей с другими стратегиями развития предприятия.

Главным критерием выбора стратегических альтернатив, по мнению ведущих специалистов в области менеджмента, служит повышение долгосрочной эффективности организации, реализуемое через достижение конкурентного преимущества фирмы.

Под конкурентным преимуществом фирмы понимается ее превосходство, компетентность в какой-либо области деятельности или выпуске товара по сравнению с конкурирующими фирмами.

Выбор стратегических альтернатив достижения конкурентных преимуществ, как показывает практика бизнеса, определяет стадия жизненного цикла отрасли, в которой функционирует предприятие.

Любая отрасль хозяйства имеет свой жизненный цикл, в котором выделяются стадии зарождения отрасли, ее роста, зрелости и спада.

Исходя из модели жизненного цикла, отрасли подразделяют на три группы: инновационные, или развивающиеся, зрелые и отрасли, переживающие спад. Предприятия в этих отраслях имеют схожие стратегии, несмотря на то, что могут производить совершенно разные товары.

В разных странах одни и те же отрасли могут находиться на различных стадиях жизненного цикла, эти различия определяются состоянием и динамикой местного рынка. Например, производство автомобилей в США и

Японии можно отнести к зрелым отраслям, в то же время в странах Восточной Европы автомобильная отрасль переживает стадию роста. Жизненный цикл отрасли может меняться под воздействием спроса, развития конкуренции, появления и распространения новых знаний (новые технологии производства, новые товары- заменители, новые потребности), изменения отраслевого окружения.

Растущими отраслями в мире в настоящее время являются микроэлектроника, коммуникации и связь, геномная инженерия и биотехнологии, информатика, сфера услуг. Успех в растущих отраслях достигается благодаря инновациям (новинкам) и наступательной стратегии. Инновации появляются в результате НТП. использования традиционных технологий в новых отраслях, возникновения новых личных потребностей, проблем окружающей среды, новых финансовых инструментов. Инновационные предприятия есть и в зрелых отраслях.

В целом для инновационных предприятий эффективна наступательная стратегия, направленная на сохранение и укрепление конкурентных преимуществ, и стратегия расширения спроса, направленная на поиск новых потребителей товара (стратегия интенсивного роста, по И. Ансоффу).

В противоположность инновационным предприятиям существуют предприятия, функционирующие в отраслях, переживающих спад. Если другие предприятия покидают отрасль, то возможная стратегия - остаться одной из немногих фирм на рынке, переживающем спад, или выбрать реализовывать стратегию сокращения или переориентации бизнеса.

Большинство отраслей народного хозяйства находятся на стадии зрелости. Особенности зрелых отраслей, по мнению М. Портера, выступают следующие:

- замедление роста отрасли означает обострение конкуренции предприятия за долю рынка;
- фирмы в отрасли повторно продают товар постоянным покупателям;
- больший акцент в конкуренции придается уровню издержек и сервиса обслуживания покупателей;
- считается, что пройдена высшая точка роста численности персонала и производственных мощностей отрасли;

- методы исследований, производства, маркетинга, распределения и сбыта часто подвергаются изменениям;
- в зрелых отраслях труднее находить новые товары и сферы применения существующих (уже модифицированных) товаров;
- усиливается международная конкуренция;
 - отраслевая прибыль в переходный период часто падает, иногда временно, иногда постоянно;
 - дилерские скидки (наценки) уменьшаются, но их влияние на взаимоотношения производителя со своими дилерами увеличивается.

Дилеммой предприятий зрелых отраслей является выбор среди базовых стратегий: низких издержек, дифференциации продукции или фокусирования.

Стратегия лидерства в издержках направлена на достижение конкурентных преимуществ за счет низких затрат.

Стратегией лидерства в издержках следуют такие фирмы, как General Electric в производстве бытового оборудования, ViC в производстве шариковых ручек, Ford в производстве тяжелых грузовиков.

Лидерство в издержках может дополняться стратегией дифференциации продукции, что означает способность предприятия обеспечить уникальность и более высокую ценность (по сравнению с конкурентами) продукта для покупателя с точки зрения уровня качества, наличия его особых характеристик, методов сбыта, послепродажного обслуживания.

Уместно назвать такие фирмы, как Philip Morris, Siemens, Rolex, Zippo.

Как показывает практика бизнеса, лидерство достигается, если предприятие осуществляет контроль над значительной долей рынка или использует другие преимущества, такие как доступ к источникам сырья, уникальное оборудование, наличие в отрасли опытной кривой (эффект масштаба).¹¹

Выбор стратегических альтернатив развития предприятия

¹¹ Арутюнова Д.В. Стратегический менеджмент: Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. 122 с.

определяется жизненным циклом отрасли, в которой оно функционирует.

С целью выявления стратегий предприятий отрасли птицеводства, проведен контент анализ ведения бизнеса за рубежом и в России.

Для эффективного ведения хозяйства крайне важно получать высококачественную продукцию с наименьшими затратами на ее производство, переработку и маркетинг.

Например в такой отрасли как птицеводство, одной из основных статей расхода являются затраты на корма. В таких странах, как США, Нидерланды, Германия, Бельгия, Китай эти расходы на производство яйца составляют от 61 до 67 %. За последние 15 лет уровень издержек производства по отрасли снизился. Затраты на корма на производство яйца составляли от 72 до 78 %.

Снижение затрат на производство яичной продукции было достигнуто путем интеграционного роста птицеводческих компаний.

В США и Западной Европе процесс организации собственного зернового и комбикормового производства птицеводческими хозяйствами начался в середине 80-х годов прошедшего столетия, и получение продуктов птицеводства в развитых странах представляет собой систему, интегрированную по вертикали: компании включают в свой состав племенное хозяйство, инкубаторий, комбикормовые предприятия [11].

Эффективность интеграционных структур, охватывающих весь цикл производства, доказана международной практикой.

Многие предприятия птицеводства осознали необходимость применения эффективного оборудования для содержания птицы, ресурсосберегающих технологий и формирования собственной кормовой базы.

Крупными производителями яичной продукции проведена реконструкция технологического оборудования. Это Птицефабрики «Боровская», РОСКАР, «Евсинская», «Пышминская», «Челябинская», Вараксино, Среднеуральская и другие.

В последние годы многие отечественные птицефабрики переходят на производство собственных полноценных комбикормов.

Опыт таких птицеводческих хозяйств, как Роскар, Челябинская, Снежка, Марьинская, Аксайская, Птичное, Башкирская, Среднеуральская, Чебаркульская птица, Сеймовская, Племптица Можайское, Владимировская показал, что стратегия снижения издержек производства за счет организации мощной собственной кормовой базы и внедрения современного оборудования и ресурсосберегающих технологий

обеспечивает конкурентные преимущества предприятия, повышает его рентабельность.

Так за последние 10 лет узкоспециализированная птицефабрика Снежка превращена в мощное многопрофильное сельскохозяйственное предприятие с замкнутым циклом, работающее по принципу холдинговой компании.

В результате присоединения к птицефабрике в 1993 - 95 годах четырех убыточных совхозов и колхозов, оказавшихся на грани полного развала, Снежка увеличила свои сельскохозяйственные угодья в пять раз.

Путем реконструкции цех по обогащению комбикормов был превращен в комбикормовый завод производительностью 200 тонн комбикормов в смену.

Успешная реализация стратегических альтернатив по формированию собственной кормовой базы позволила укрепить финансовое положение предприятия и повысить его конкурентоспособность за счет снижения стоимости кормов на производство яйца.

По мнению руководителя СПК «Птицефабрика Челябинская» В. Мурашова, успешному развитию птицефабрики способствовала не только замена исчерпавшего свои возможности кросса на более продуктивный, но и переход на производство собственных комбикормов.

За год рентабельность по Среднеуральской птицефабрике повысилась на 4%. Этому способствовало модернизация кормоцеха предприятия, снижение стоимости кормов на 20% путем перехода на 90% приготовление кормов на месте, а также внедрение энергосберегающих систем и современного технологического оборудования фирмы «Big Dutchman».

Повышение эффективности ведения бизнеса, как показывает зарубежный и отечественный опыт, предприятия добились путем реализации стратегии низких издержек, в частности за счет применения эффективного оборудования для содержания птицы, ресурсосберегающих технологий и формирования собственной кормовой базы.

С точки зрения процесса формирования стратегии, сильные стороны компании играют ключевую роль, потому что выступают фундаментом (краеугольным камнем), на котором возводится здание стратегического конкурентного преимущества. Стратегия должна основываться на лучших достижениях компании в области производства и сбыта товара. Если же организация не обладает необходимыми ресурсами и уровнем компетентности для разработки сильной стратегии, то руководству следует приложить все силы для развития соответствующих возможностей. В

грамотно сформированной стратегии всегда значительное место занимает комплекс мер по исправлению слабых сторон, которые делают позиции компании уязвимыми и которые не позволяют ей в полной мере воспользоваться потенциальными возможностями. Таким образом, стратегия организации должна наилучшим образом соответствовать возможностям компании. Выполнение этого условия означает оценку сильных и слабых сторон организации, а также эффективную увязку их со стратегией.

1.3. Предварительная оценка финансово-экономического состояния и анализ баланса коммерческого предприятия

Финансово - экономическое состояние организации характеризуется использованием и размещением средств (активов), а также источниками их финансирования (обязательств и капитала). Данные сведения отражаются в бухгалтерском балансе. Прежде чем изучать динамику и структуру финансово-экономического состояния компании, следует провести предварительную оценку состояния организации.

Общая оценка дается на основе предварительного чтения баланса.¹²

- Прежде всего проверяются внутренние присущие балансу взаимосвязи: $1+2+3$ (разделы Актива) $= 4+5+6$ (разделы Пассива). Данное равенство на начало и на конец отчетного периода сохраняется.
- 1 раздел Актива < 4 раздела Пассива. Данное неравенство характеризует использование средств организации. За счет части собственных средств организации должно формировать как основные фонды, так и оборотные средства.

По рассматриваемому предприятию на начало отчетного года выполняется следующее неравенство: $494011 < 632631$

На конец года: $758125 < 853324$

На исследуемом предприятии собственных средств организации достаточно как на начало отчетного года для формирования основных фондов, и оборотных средств, так и на конец отчетного года.

¹² О.В. Каурова, А.Н. Малолетко, О.С. Юманова. Бухгалтерский учет и экономический анализ гостиничного предприятия. Учебное пособие. – М.: КноРус, 2014. – 264с.

- $2+3$ (разделы Актива) $> 5+6$ (разделы Пассива). Если это неравенство не соблюдается, то предприятие считается банкротом, то есть необходимо, чтобы величина оборотных средств оставалась больше стоимости заемного капитала.¹³

На начало года: $492052 > 353432$

На конец года: $722993 > 627794$

Неравенство сохраняется.

- В балансе не должны быть одновременно проставлены суммы по статьям «непокрытый убыток» и «нераспределенная прибыль». В балансе исследуемой организации существует только нераспределенная прибыль в сумме 31871 тысяч рублей.

Недостатки, характеризующие деятельность предприятия, могут присутствовать в отчете. Эти недостатки могут быть явные и завуалированные. Явные - характеризуются наличием в балансе «больных» статей. Их можно подразделить на следующие две группы.

К первой группе, как правило, относят:

1. «Непокрытые убытки прошлых лет»;
2. «Непокрытый убыток отчетного года».

Данные статьи указывают на крайне неудовлетворительную работу организации и плохом финансовом положении, которое в связи с этим сложилось. Подобные статьи в балансе нашего предприятия отсутствуют.

Ко второй группе, как правило, относят статьи, либо непосредственно присутствующие в балансе, либо полученные из расшифровок, которые говорят о установленных недостатках в работе компании: наличие сумм «плохих» долгов в статьях:

1. «Дебиторская задолженность (по которой платежи ожидаются в течение двенадцати месяцев после отчетной даты)»;
2. «Дебиторская задолженность (по которой платежи ожидаются более чем через двенадцать месяцев после отчетной даты)»;
3. «Просроченная дебиторская и кредиторская задолженность»;

¹³ О.А. Агеева, Л.С. Шахматова. Бухгалтерский учет и анализ. Учебник. – М.: Юрайт, 2015. – 590с.

4. «Кредиты и займы, непогашенные в срок».¹⁴

В исследуемом предприятии нет долгосрочной дебиторской задолженности, что снижает долю медленно реализуемых активов.

Однако на предприятии имеется краткосрочная дебиторская задолженность в размере 245310 тысяч рублей, на конец года увеличившаяся на 128130 тыс. руб. (109,34%). Видно, что просроченной дебиторской задолженности нет ни на начало отчетного периода, ни на конец отчетного периода.

Кредиторская задолженность предприятия также является важной статьей. Наибольший вес на начало года в ней составляет задолженность подрядчикам и поставщикам (47,37%). Это свидетельствует о финансовых затруднениях. К тому же к концу отчетного года кредиторская задолженность возросла на 95,27% по сравнению с началом отчетного периода. Теперь в ней преобладают прочие кредиторы (60,43% от всей кредиторской задолженности) и задолженность подрядчикам и поставщикам (26,68% от суммы всей кредиторской задолженности).

Следовательно, на основании сделанного предварительного обзора баланса компании за 2014 год, можно подвести итоги: увеличились суммы «плохих» долгов по одним статьям при одновременном снижении сумм «плохих» долгов по другим статьям. В связи с этим необходимо более детально исследовать динамику и структуру финансового состояния организации, начав с анализа и оценки динамики и состава активов и источников их формирования.

Проведем анализ структуры и состава имущества коммерческой организации и источников его формирования. Анализ состава и структуры имущества (актива) баланса представлен в табл. 1.2.

¹⁴ С.В. Дыбаль. Финансовый анализ. Теория и практика. – СПб.: Бизнес-пресса, 2009. – 336с.

Таблица 1.2

Анализ состава и структуры актива баланса (тыс. руб.)

Актив баланса	2011 г.		2012 г.		2013 г.		2014 г.		отклонение 2014г	
	тыс. руб.	удел. вес, %	тыс. руб.	удел. вес, %	тыс. руб.	удел. вес, %	тыс. руб.	удел. вес, %	от 2011г. %	от 2013г. %
1. Внеоборотные активы	125593	28,1	316383	36,66	529072	51,47	758125	51,19	603,64	143,29
2. Нематериальные активы	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3. Основные средства	114904	25,71	213456	24,74	480349	46,73	634267	42,82	552	132,04
4. Незавершенное строительство	3200	0,72	100403	11,64	46199	4,49	117694	7,95	3677,94	254,75
5. Долгосрочные фин. вложения	7489	1,68	2524	0,29	2524	0,25	2539	0,17	33,9	100,59
6. Прочие внеоборотные активы	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7. Оборотные активы	321357	71,9	546523	63,34	498941	48,53	722993	48,81	224,98	144,91
8. Запасы и затраты	206260	46,15	402873	46,69	358833	34,91	312771	21,12	151,64	87,16
9. Налог на добавочную стоимость	1185	0,26513	22337	2,59	14815	1,44	49629	3,35	4188,1	334,99
10. Расчеты с дебиторами	44754	10,01	69853	8,1	117180	11,4	145310	9,81	324,69	124,01
11. Краткосрочные фин. вложения	66835	14,95	751	0,09	95	0,01	-	-	-	-
12. Денежные средства	799	0,18	50528	5,86	7837	0,76	15206	1,03	1903,13	194,03
13. Прочие оборотные активы	1524	0,34	181	0,02	181	0,02	77	0,01	5,05	42,54
Баланс	446950	100	862906	100	1028013	100	1481118	100	331,38	144,08

На основе данных этой аналитической таблицы 1.1 можно сделать вытекающие выводы:

- Увеличение стоимости имущества на 1034168 тыс.руб. в 2014 г. по сравнению с аналогичным периодом 2011 г. сопровождалось рядом внутренних изменений в активе баланса: при росте стоимости внеоборотных активов на 503,64%, оборотные средства увеличились на 124,98%. Их удельный вес в общей стоимости имущества в 2014 году

составил 48,81% и снизился по сравнению с 2011 годом на 23,09 пункта. Причем удельный вес внеоборотных активов вырос на 23,09 пункта и составил в 2014 году 51,19% от общей стоимости имущества предприятия.

- По сравнению с прошлым годом внеоборотные активы выросли на 43,29%, их удельный вес понизился на 0,28 пункта. Оборотные средства также увеличились на 44,91%, их удельный вес увеличился на 0,28 пункт.

- Общая стоимость имущества увеличилась в 2014 году по сравнению с 2011 годом на 231,38% и по сравнению с 2013 годом на 44,08%. Это свидетельствует о значительном росте хозяйственной деятельности предприятия.

- Увеличение стоимости внеоборотных активов в 2014 году по сравнению с 2011 годом на 43,29% в целом произошло вследствие значительного увеличения средств вложенных в незавершенное строительство (с 3200 тыс.руб. до 117694 тыс.руб.), значительное уменьшение долгосрочных финансовых вложений (на 66,10%) не повлияло на общую тенденцию увеличения.

Рост оборотных средств в 2014 году по сравнению с 2011 годом на 124,98% сопровождался ростом запасов и затрат (на 51,64%), дебиторской задолженности (на 224,69%), денежных средств (на 1803,13%), но произошло снижение прочих оборотных активов (на 94,95%).

В увеличении оборотных средств в 2014 году по сравнению с аналогичным периодом предыдущим годом большую роль сыграл рост денежных средств (с 7837 тыс.руб. до 15206 тыс.руб.), однако произошло снижение запасов и затрат (на 12,84%) и прочих оборотных активов (на 57,46%). В то время как увеличение внеоборотных активов в 2014 году по сравнению с предыдущим периодом произошло вследствие увеличения основных средств (на 32,04%) и незавершенного строительства (на 154,75%).

На рисунке 1.1 показана динамика относительных объемов оборотных и внеоборотных средств организации за 4 года.

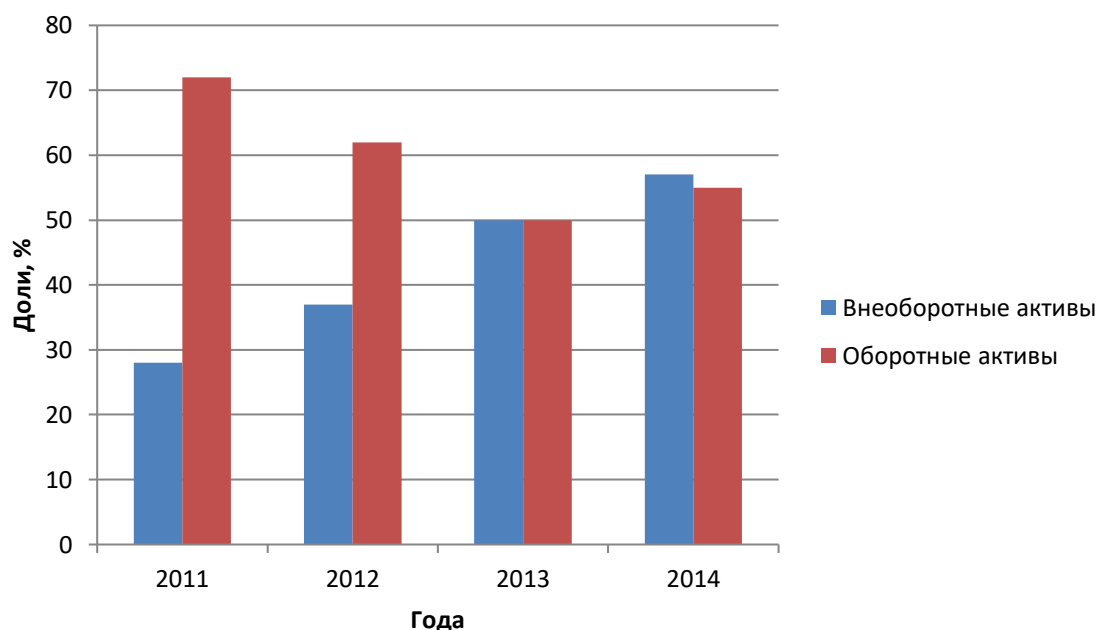


Рисунок 1.1. Динамика относительных объемов оборотных и внеоборотных активов

Таким образом, анализ структурной динамики показал, что прирост имущества был обеспечен в основном за счет прироста оборотных средств, то есть вновь привлеченные финансовые ресурсы были вложены в более ликвидные активы, что увеличивает финансовую стабильность предприятия. Тем не менее, следует иметь в виду, что при анализе выявилось резкое увеличение расчетов с дебиторами в 2014 году по сравнению с 2011 годом на 224,69% и по сравнению с 2013 годом на 24,01 %. Это увеличение рассматривается как кризисная тенденция, так как указывает на ухудшении реализации продукции компании, в то время как на предприятии растут запасы готовой продукции ввиду снижения объемов продаж.

Для комплексной оценки имущественного потенциала организации проводится анализ динамики состава и структуры пассива баланса.¹⁵

Анализ структуры и состава пассива баланса компании представлен в таблице 3.

¹⁵ В.В. Ковалев. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 720с.

Таблица 1.3

Анализ состава и структуры пассива баланса (тыс. руб.)

Пассив баланса	2011 г.		2012 г.		2013 г.		2014 г.		отклонение 2014г	
	тыс. руб.	удел. вес, %	тыс. руб.	удел. вес, %	тыс. руб.	удел. вес, %	тыс. руб.	удел. вес, %	от 2011г. %	от 2013г. %
1. Собственный капитал	313297	70,1	617363	71,54	667787	64,96	853324	57,61	272,37	127,78
2. Уставной	34321	7,68	221321	25,65	221321	21,53	221321	14,94	644,86	100
3. Добавочный капитал	190723	42,67	227745	26,39	227745	22,15	546329	36,89	286,45	239,89
4. Резервный капитал	8580	1,92	8580	0,99	55330	5,38	55330	3,74	644,87	100
5. Фонд социальной сферы	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6. Целевые финанс. и поступления	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7. Нераспред. прибыль прошлых лет	1472	0,33	79673	9,23	112967	10,99	9746	0,66	662,09	8,63
8. Нераспред. прибыль отчетного года	78201	17,5	159717	18,51	50424	4,9	22125	1,49	28,29	43,88
9. Заемные средства	133653	29,9	245543	28,46	360226	35,04	627794	42,39	469,72	174,28
10. Долгосрочные кредиты	-	-	-	-	874	0,09	551	0,04	-	63,04
11. Долгосрочные займы	1368	0,31	874	0,1	-	-	-	-	-	-
12. Краткосрочные кредиты	64080	14,34	162436	18,82	119245	11,6	78900	5,33	123,13	66,17
13. Краткосрочные займы	113	0,03	10005	1,16	150107	14,6	382742	25,84	338709,7	254,98
14. Кредиторская задолженность	67534	15,11	71718	8,31	75764	7,37	147943	9,99	219,06	195,27
15. Расчет по дивидендам	9	0,002	6	0,001	6	0,001	6	0,0004	66,67	100
16. Фонд потребления	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
17. Прочие краткосрочн. обязательства	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Баланс	446950	100	862906	100	1028013	100	1481118	100	331,38	144,08

Представленные данные в табл. 1.2 указывают на то, что увеличение стоимости имущества предприятия в 2014 году по сравнению с 2011 годом на 231,38% обусловлено главным образом увеличением заемных средств компании на 369,72%. Собственный капитал также увеличился, но на 172,37%, однако, его доля в общей стоимости имущества снизилась на 12,49 пунктов и составила в 2014 году 57,61%. Доля заемных средств в общей стоимости имущества организации, наоборот, увеличилась на 12,49 пункта и составила в 2011 году 42,39%. Это говорит о том, что в 2011 году компания была более автономно, чем в 2014 году.

Собственный капитал повысился на 172,37% в 2011 году по сравнению с 2011 годом в основном за счет значительного увеличения уставного капитала (с 34321 тыс.руб. до 221321 тыс.руб.) и резервного капитала (с 8580 тыс.руб. до 55330 тыс.руб.). На 186,45% вырос добавочный капитал.

Рост заемных средств предприятия в 2014 году по сравнению с 2011 годом произошел преимущественно за счет увеличения доли краткосрочных займов (с 113 тыс.руб. до 382742 тыс.руб.).

Максимальный удельный вес из всех обязательств предприятия в общей стоимости имущества имеют краткосрочные займы. Они увеличилась на 338609,73% и ее доля составила 25,84% от суммы всех источников.

Если сравнить положение предприятия в 2014 году и в 2013 году, то можно сделать вывод, что имущество предприятия увеличилось на 44,08% в основном за счет роста добавочного капитала. Собственные средства увеличились на 27,78%, их удельный вес уменьшился на 7,35 пункта и составил 57,61%. В составе собственных средств уставный капитал остался неизменным 221321 тыс.рублей, добавочный капитал увеличился на 139,89%, резервный капитал также не изменился 55330 тыс.руб. На повышение собственного капитала не сказался тот факт, что в 2014 году по сравнению с предыдущим 2013 годом понизилась нераспределенная прибыль прошлых лет на 91,37% и нераспределенная прибыль отчетного года - 56,12%. Это свидетельствует о возникшем расширении производственной и коммерческой деятельности организации, что укрепляет экономическую независимость и финансовую устойчивость, а, стало быть, поднимает надежность компании как партнера.

Заемные средства в 2014 году по сравнению с предыдущим годом увеличились на 74,28%. Это произошло за счет увеличения краткосрочных займов на 154,98% и кредиторской задолженности на 95,27%. Остались неизменными расчеты с дивидендами в сумме 6 тыс.руб. Уменьшились

долгосрочные кредиты на 36,96% и составили на конец 2014 года только 551 тыс.руб, также уменьшились краткосрочные кредиты на 33,83% и составили на конец 2014 года 78900 тыс.руб.

Таким образом, в 2014 году автономность предприятия понизилась по сравнению с предыдущим годом. Это можно также увидеть на рис. 1.2, где показана динамика относительных объемов заемных и собственных средств.

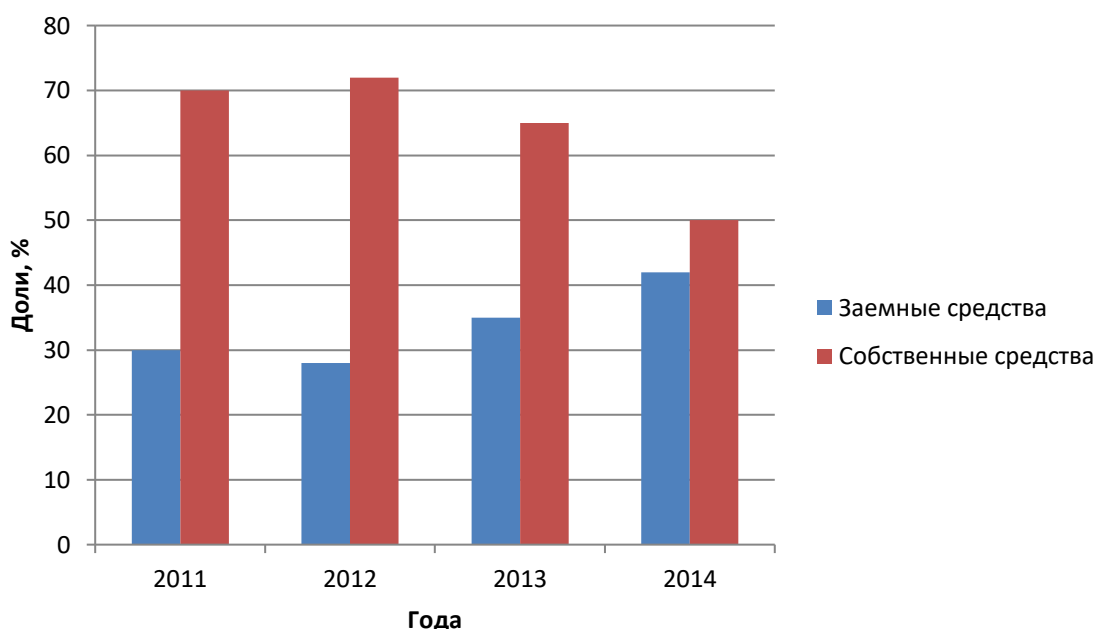


Рисунок 1.2. Динамика относительных объемов собственных и заемных средств предприятия

В 2014 году наблюдается рост кредиторской задолженности на 95,27%, а это может свидетельствовать об ухудшении платежеспособности предприятия и росте покупок в кредит. Хотя нужно отметить, что по данным приложения к бухгалтерскому балансу в составе кредиторской задолженности просроченной задолженности не существует. Таким образом, при анализе пассива баланса кризисные тенденции не выявились.

Проанализировав состав и структуру имущества предприятия и источников его формирования, особое внимание следует уделить анализу дебиторской и кредиторской задолженности.¹⁶ Относительно рассматриваемого предприятия анализ дебиторской и кредиторской

¹⁶ О.В. Ефимова, М.В. Мельник, В.В. Бердников, Е.И.Бородина. Анализ финансовой отчетности. – М.: Омега-Л, 2012. – 400с.

задолженностей представлен в таблицах 1.4 и 1.5.

Таблица 1.4

Анализ состава и структуры дебиторской задолженности
(платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной
даты) (тыс. руб.)

Дебиторская задолженность	2011 год		2012 год		2013 год		2014 год		отклонение 2014г.	
	тыс. руб.	удел. вес, %	тыс. руб.	удел. вес, %	тыс. руб.	удел. вес, %	тыс. руб.	удел. вес, %	к 2011г. %	к 2013г. %
1. Покупатели	25198	56,3	17205	24,63	56193	47,95	84238	57,97	334,3	149,91
2. Векселя	-		-		-		-	-	-	-
3. Авансы выданные	17617	39,36	28070	40,18	43752	37,34	48208	33,18	273,64	110,18
4. Прочие дебиторы	1939	4,33	24578	35,19	17229	14,7	12864	8,85	663,43	74,66
Дебиторская задолженность	44754	100	69853	100	117180	100	145310	100	324,69	124,01
в т.ч. просроченная	10925	24,41	-	-	-	-	-	-		
Коэффициент оборачиваемости в днях	21		29		46		36			

Таблица 1.5

Анализ состава и структуры кредиторской задолженности (тыс. руб.)

Кредиторская задолженность	2011год		2012 год		2013год		2014 год		отклонение 2014г.	
	тыс.руб.	уд. вес, %	тыс.руб.	уд. вес, %	тыс.руб.	уд. вес, %	тыс.руб.	уд. вес, %	к 2011г. %	к 2013г. %
1 .Поставщикам и подрядчикам	26315	38,97	27230	37,97	35890	47,37	39466	26,68	149,98	109,96
2.По социальному страхованию	1163	1,72	3470	4,84	2494	3,29	3233	2,19	277,99	129,63
3.По оплате труда	972	1,44	4774	6,66	6782	8,95	7321	4,95	753,19	107,95
4. Бюджет	32215	47,7	18079	25,21	2397	3,16	8527	5,76	26,47	355,74
5.Прочие кредиторы	333	0,49	13229	18,45	25941	34,24	89396	60,43	26845,65	344,61
Кредиторская задолженность	67534	100	71718	100	75764	100	147943	100	219,06	195,27
в т.ч.просроченная	-		-		-		-			
Коэффициент оборачиваемости	32		30		30		37			

По данным таблицы 1.3 можно сделать вывод, что дебиторская задолженность в 2014 году по сравнению с 2011 годом выросла на 448,13%. Это произошло за счет увеличения задолженности покупателей и заказчиков на 631,16%, выданных авансов на 173,64% и прочих дебиторов на 563,43%.

Наибольший удельный вес в общей сумме дебиторской задолженности имеет задолженность покупателей и заказчиков. В 2014 году он увеличился на 1,67 пункта и составил 57,97%. По сравнению с предыдущим годом дебиторская задолженность увеличилась на 109,34%. Это произошло за счет увеличения задолженности покупателей и заказчиков на 227,87%. Ее удельный вес также увеличился на 27,15 пункта. Но значительно уменьшилась задолженность прочих дебиторов на 25,34%. Ее удельный вес уменьшился на 9,46 пункта и составил в 2003 году 5,24% от общей суммы дебиторской задолженности. Резкое увеличение дебиторской задолженности привело к кризисной тенденции.

Что касается просроченной дебиторской задолженности, то нужно отметить, что такая задолженность на предприятии существовала лишь в 2011 году. Ее удельный вес составлял 24,41% всей дебиторской

задолженности. Просроченная задолженность свидетельствует о том, что менеджеры не проводили анализа финансового состояния партнеров по бизнесу.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности значительно повысился в 2003 году и составил 67 дней. Это на 46 дня выше, чем он был в 2011 году и на 21 день выше, чем в 2013 году. Увеличение данного показателя неблагоприятно сказывается на финансовом положении предприятия.

Анализ дебиторской задолженности необходимо дополнить анализом кредиторской задолженности.¹⁷

По данным таблицы 1.4 можно сделать вывод, что кредиторская задолженность в 2014 году увеличилась по сравнению с 2011 годом на 119,06% и по сравнению с предыдущим годом на 95,27%. По сравнению с 2011 годом значительно увеличились прочие кредиторы (с 333 тыс.руб. до 89396 тыс.руб.) и задолженность по оплате труда (с 972 тыс.руб. до 7321 тыс.руб.). В то же время значительно снизилась задолженность перед бюджетом 73,53%. По сравнению с предыдущим годом задолженность сторонним предприятиям увеличилась на 9,96%, хотя ее удельный вес в структуре кредиторской задолженности уменьшился на 20,69 пункта. Это произошло за счет увеличения задолженности перед бюджетом на 255,74% и ее удельного веса на 2,60 пункта. Также увеличилась задолженность по социальному страхованию на 29,63%, задолженность по оплате труда на 7,95% и задолженность перед прочими кредиторами на 244,61%. Наибольший удельный вес в 2014 году имеет задолженность прочих кредиторов. Она составляет 60,43% от общей суммы кредиторской задолженности.

Просроченной кредиторской задолженности на протяжении последних четырех лет на предприятии не наблюдается. Вся кредиторская задолженность является краткосрочной.

На рис. 1.3 представлена динамика дебиторской и кредиторской задолженностей за последние 4 года.

¹⁷ Дж. Мереди, С. Мантел. Управление проектами. – СПб.: Питер, - 2014. – 640с.

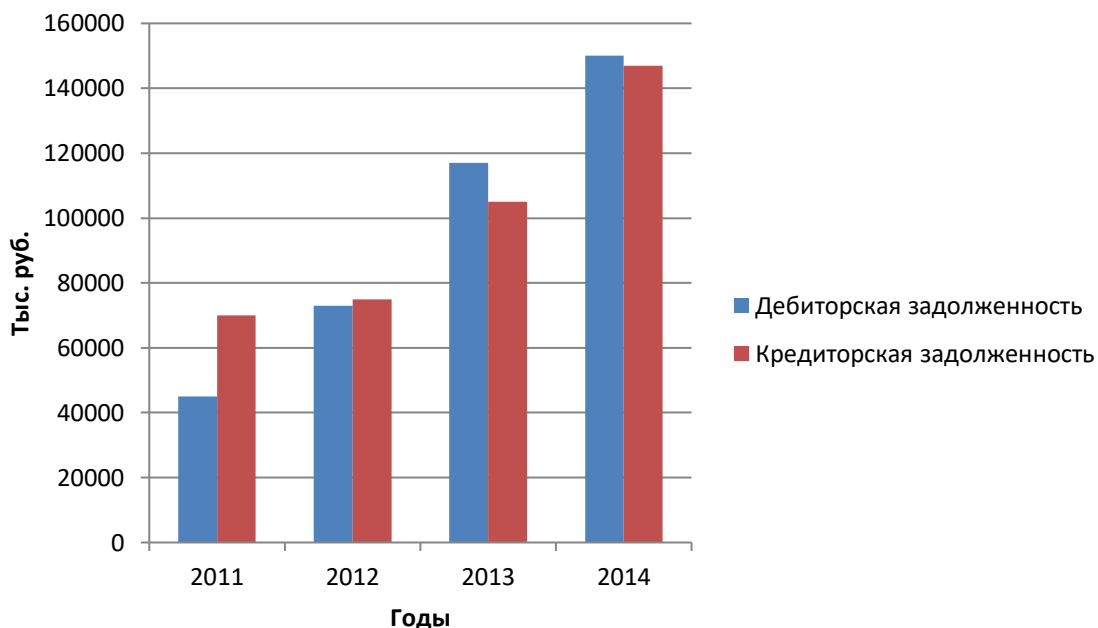


Рисунок 1.3. Динамика дебиторской и кредиторской задолженности

Таким образом, наше предприятие не имеет неоправданной кредиторской задолженности и поэтому его финансовое состояние является устойчивым и кризисных тенденций не наблюдается.

Что касается оборачиваемости кредиторской задолженности, то самый низкий срок погашения задолженности наблюдался в 2013 году (32 дня), а самый высокий в 2014 году (67 дней).

Из таблицы 1.1 видно, что в 2014 году произошло резкое увеличение затрат, связанное с подорожанием топливно-энергетических ресурсов, что привело в свою очередь к значительному подорожанию комбикормов - основной статье затрат в себестоимости продукции.

За счет возросшей конкурентной борьбы оказалась утерянной значительная часть северных рынков, в частности Ямало-Ненецкий национальный округ, что привело к значительным затруднениям реализации продукции и, как следствие, к резкому возрастанию дебиторской задолженности. А это в свою очередь привело к нехватке собственных оборотных средств и потребовало значительного увеличения краткосрочных займов и кредитов, что и создало неустойчивое финансовое равновесие предприятия в отчетном году. Данная ситуация естественно уменьшила коэффициент оборачиваемости собственных оборотных средств.

Таким образом, анализируя выше сказанное, можно сделать вывод,

что главной проблемой на предприятии является неустойчивый сбыт продукции, а также ее высокая себестоимость. Для предотвращения данных проблем и для вывода организации из кризисной ситуации можно использовать уменьшение дебиторской задолженности и снижение себестоимости основной продукции компании.

1.4. Эффективное управление проектами на предприятии

Предприниматели всего мира признают, что управление проектами представляет собой важную область менеджмента. Важно отметить, что применение принципов управления проектами дает ощутимые результаты для предприятия. Профессионалы в области управления проектами высоко ценятся во всем мире, при этом методология управления проектами является стандартом управления на многих предприятиях и применяется практически во всех крупных корпорациях. В России управления проектами, часто ассоциируется с процессом разработки бизнес-плана, что не является верным. Рассмотрим сущность и предмет управления проектами, основываясь на мировых стандартах данной дисциплины, а также учитывая принятые в России методы и подходы.

Проект осуществляет свое функционирование в определенном пространстве, которое включает внешние и внутренние компоненты, учитывающие социальные, экономические, политические, культурные, нормативные, технологические и другие факторы.

Под проектом понимают идею и действие по ее осуществлению для создания услуги, продукта или иного полезного результата.

Проекты классифицируются по пяти основным критериям. По масштабу бывают крупные, средние, мелкие проекты. По виду выделяют научно-исследовательские, инвестиционные, учебно-образовательные, инновационные, смешанные проекты. По типу существуют социальные, технические, организационные, экономические, смешанные проекты. По сложности различают сложные и простые проекты. По длительности бывают долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные проекты.

Управление проектом – это координация материальных и людских ресурсов в течение всего жизненного цикла проекта, осуществляемые посредством современной техники и способов управления для достижения

определенных проектом целей.¹⁸

С реализацией большого числа задач не всегда может справиться отдельный руководитель, поэтому ему нужны квалифицированные кадры и разделение труда для каждой задачи. Это означает, что руководитель нуждается в системе управления, которая смогла бы обеспечить ему осуществление его цели. Для достижения результатов нужно ресурсы, которые необходимо найти и рационально применять. Необходимо скоординировать действия для того, чтобы достигнуть цели (плановое развитие структуры системы управления, но при этом нужно применять ситуационный подход для принятия решений и развития коммуникации).

Каждый проект имеет свой жизненный цикл. Жизненный цикл проекта – период времени между моментом формирования проекта и моментом завершения. Проекты реализуются в определенном пространстве. Окружением проекта называется динамическая среда, которая оказывает на проект конкретное воздействие. Каждый проект содержит главные этапы жизненного цикла идеи, , именуемые фазами проекта.

Ни один проект не реализуется без предварительного анализа рынка. Под анализом рынка понимают исследования вероятности возникновения нежелательных событий, а также уровень отрицательных последствий данных событий. Проектным анализом называют отбор наиболее эффективных методов реализации идей проекта.¹⁹

При этом управление проектами предполагает существование участников данного процесса. Заказчик является будущим владельцем, а также пользователем результатами проекта. Руководитель проекта – лицо, которому инвестор и заказчик передают полномочия для руководства работами по реализации проекта. Команда проекта является организационной структурой, которая возглавляется руководителем проекта. Подрядчик – юридическое лицо, которое несет ответственность за выполнение работ согласно контракту.

Каждый проект характеризуется определенным уровнем инвестиций. Инвестиции отражают средства, вкладываемые в проект для участия в результатах его реализации. Инвестор – это сторона, которая

¹⁸ Дж. Мередит, С. Мантел. Управление проектами. – СПб.: Питер, - 2014. – 640с.

¹⁹ Грашина М.Н., Дункан В.Р. Основы управления проектами. – М.: Бином. Лаборатория знаний, - 2014. – 240с.

вкладывает средства в проект. Заказчик и инвестор могут не являться одним и тем же лицом.

Каждый проект имеет свое предназначение. Необходимо различать генеральную цель (миссию) проекта от целей начального и последующих уровней, подцелей, задач, результатов и действий. Под миссией понимают генеральную цель проекта, ясно выраженную причину его функционирования. Она детализирует его статус, обеспечивает ориентиры, необходимые для определения целей других уровней, а также стратегий на разных организационных уровнях. Часто, миссию рассматривают как главную задачу проекта относительно его будущих главных изделий и услуг, его преимущественных технологий и важнейших рынков.

Общий вектор проекта определяется его стратегией. Стратегия проекта - это центральное звено в формировании направлений действий, для получения обозначенных системой и миссией целей, результатов проекта. Разделяют три последовательных процедуры подготовки стратегии проекта: стратегический анализ, выбор и разработка стратегии, осуществление стратегии.

Проект может считаться успешным в случае, если он достиг поставленных целей, при этом затраты не превысили планируемые, а сроки его осуществления не были нарушены.

Основными компонентами проекта является порядок работы (как и что делать, с кем согласовывать проект и с кем сотрудничать), содержание работы (что следует делать), время работы (сроки выполнение задач).

Структура работы по управлению проектом включает в себя объекты и действия для их создания. Проект должен содержать промежуточные и основные цели. В ходе работы цели могут изменяться, найденные ошибки должны быть устранены, нужно обеспечить систематические управления целями для контроля соблюдения сроков выполнения, расходов и изменения планирования.²⁰

Если спроецировать на отдельные работы необходимые для их реализации средства, то можно установить потребность в средствах на проект, а также сумму проектов, распределенную в течение времени. Итогом оценки потребности в применяемых средствах, учитывая прямое соотношение работ и расходов или учетом расходов, является планирование расходов на данный проект, которое определяет распределение во времени

²⁰ Ричард Ньютон. Управление проектами от А до Я. – М.: Альпина Паблишер, - 2014. – 192с.

и размер спланированных для проектов расходов. С помощью определения расходов, которые зависят от времени, осуществляется планирование потребности в деньгах для проекта, а также формирование его бюджета.

Так как, способы управления проектами в большинстве случаев зависят от масштаба проекта, качества, ограниченности ресурсов, сроков реализации, места и условий реализации выделяют типы проектов, которые имеют соответствующую классификацию.

Малые проекты сравнительно невелики по масштабу, ограничены объемами и просты. Примерами данных проектов являются небольшие промышленные организации, опытно-промышленные установки, модернизация действующих производств.

Под мегапроектами понимают целевые программы, которые содержат множество связанных между собой проектов, объединенных единой целью, выделенными ресурсами и установленным на их выполнение временем.

Такие проекты обладают следующими отличительными чертами:

- Капиталоемкостью – проекты нуждаются в финансовых средствах, при этом обычно требуются нестандартных формы финансирования, в большинстве случаев силами консорциума фирм;
- Длительностью осуществления: 5-7 лет;
- Отдаленностью районов реализации, а значит, дополнительными затратами на инфраструктуру;
- Высокой стоимостью (около 1 млрд. долларов и более);
- Трудоемкостью – 15-20 млн. человеческих часов необходимо на строительство, 2 млн. человеческих часов на проектирование;
- Необходимость участия в проекте других стран;
- Влияние на экономическую и социальную среды региона, а также страны в целом.

В зависимости от сферы, в которой осуществляется разработка проекта, происходит изменение его структуры. Например, цели для технического проекта отличаются от проекта, который направлен на обеспечение реализации политической программы или бизнеса. Однако, любой проект нужен, в первую очередь, для четкого определения конечной

цели и способа ее достижения.

Задачи управления проектами значительно отличаются. Рассмотрим важнейшие из них.

Управления качеством осуществляется через установление стандартов и требований к качеству результатов проекта, а также обеспечение выполнения данных требований в ходе осуществления проекта с помощью поддержки и системы контроля. Техника и способы управления качеством очень разнообразны.

Управление стоимостью является очень важным аспектом для современной экономики. Крупные успешные организации следят за вложением средств в конкретный проект и в случае, если он окажется весьма перспективным, но в то же время затратным, придется принять решение об отказе от него. Окупаемость, реализуемой задачи, имеет большое значение, иначе ее осуществление не является рациональным. К задачам функции управления стоимостью относят: оценку расходов, которые связаны с проектом; планирование денежных потоков; определение источников финансирования, сметы расходов, бюджета проекта; контроль за поступлением и расходованием денежных средств, а также принятие решений при превышении расходов и остальных отклонений от финансовых планов; прогнозирование возможных доходов и прибыли. Главная задача управления стоимостью состоит в соблюдении рамок бюджета проекта, и получение прибыли, предусмотренной от его реализации. В основу управления стоимостью закладываются способы определения эффективности инвестиций в конкретные проекты в условиях нестабильности экономики.

Не менее важным является управление временем. Главным критерием, по которому можно считать проект успешно законченным это сроки, в течение которых он выполнен. Важную роль во всех проектах играет время, так как проект, реализуемый в сроки, содействует дальнейшему развитию планов и целей.

Управление риском требует особого внимания при управлении проектом. Риск проекта рассматривается в качестве воздействия на проект и элементов проекта непредвиденных событий, способных нанести определенный ущерб, а также препятствовать достижению целей. Он характеризуется тремя основными факторами: событиями, которые оказывают негативное влияние на проект; вероятностью появления данных событий; оценкой ущерба, который нанесен проекту данными событиями.

Следующей задачей является управление обеспечением и

контрактами проекта. Реализация проектов происходит на основе контрактов, используемых как для закупок и поставок материально-технических ресурсов и нужного оборудования, так и для привлечения отдельных специалистов, подрядных и субподрядных организаций для выполнения услуг и работ. Функции обеспечения проекта ресурсами и управления контрактами включают в себя: процессы отбора стратегий контрактной деятельности; определение номенклатуры, состава и сроков привлекаемых субъектов согласно контракту; информационно-рекламную работу. Кроме того, функции обеспечения проекта ресурсами и управления контрактами предполагают подготовку контрактных предложений, документации; выбор поставщиков и контрагентов посредством конкурсов, торгов, тендеров; заключение контрактов; контроль за процессом их выполнения; расчет и закрытие по завершенным контрактам.

Управление персоналом представляется одной из наиболее сложных задач управления проектом. Для реализации проекта в течение его жизненного цикла необходимо привлекать специалистов различной квалификации. Число привлекаемых специалистов на протяжении жизни проекта может сильно колебаться. Управление персоналом состоит из определения потребности, квалификационного и численного состава на все периоды реализации проекта, осуществление поиска и отбор кандидатур, распределение и планирование работников по рабочим местам, определение ответственности, организации обучения, создание рабочей атмосферы и условий для коллективной работы, вопросы оплаты, решение и предупреждение возникающих конфликтов. Управление персоналом должно быть нацелено на оптимальном применении трудовых ресурсов, чтобы достичь целей проекта.

Кроме того, существует задача управления информационными связями и взаимодействиями. Управление проектом зависит во многом от успешной организации взаимодействия участников проекта, а также обеспечения их потребности в информации для реализации проекта. Сложность проекта, масштабы, его окружение, число заинтересованных сторон и участников порождают огромное количество потоков и взаимосвязей информации. Это требует ввода определенных функций управления проектами, которые заключаются в организации, разработке и контроле информационного обмена посредством разных средств для удовлетворения потребностей участников проекта. В данные функции управления чаще всего включают процессы сортировки, сбора, передачи,

переработки, отображения и интерпретации информации, которая необходима для участников проекта, а также его окружения. Необходимо учитывать и разливать два типа данного обмена: формальный (с помощью применения информационных технологий); неформальный (с помощью различного рода собраний и межличностных контактов).

Управление проектами в последнее время стало весьма мощной технологией для осуществления управления изменениями при условиях высокой конкуренции. Эффективное применение способов и средств управления проектами способствует успешной реализации проектов в соответствии с очень высокими стандартами качества, завершению работы в поставленный срок, уменьшению риска и экономии времени. С глобализацией мировой экономики одним из главных факторов победы организации в завоевании новых рынков и конкурентной борьбе становится проектно-ориентированное управление.

Неотъемлемой частью осуществления повседневной деятельности руководителей различных уровней является управление проектами. Большинство руководителей связывают необходимость применения формализованных способов управления проектами с крупными проектами, такими как строительство атомной электростанции, разработка нового типа вооружений, запуск межпланетной станции. Но, даже в компаниях ориентированных на серийное производство осуществление проектов составляет основную часть деятельности. Использование формализованных способов управления проектами позволяет намного обоснованнее определять цели вложений и оптимально распределять инвестиционную составляющую проекта, в полной мере учитывать проектные риски, избегать конфликтных ситуаций, оптимизировать применение имеющихся ресурсов, контролировать исполнение плана, накапливать и использовать опыт осуществленных проектов, вносить своевременную коррекцию в ход работ и анализировать фактические показатели. Поэтому, система управления проектами является одним из главных компонентов системы управления предприятием. Однако идеальной программы для осуществления управления проектами, которая удовлетворяла бы всем требованиям предприятия, не существует. Каждый из проектов является индивидуальным.

Глава 2. Оценка финансового обеспечения предприятий и рекомендации к его совершенствованию в контексте инновационной экономики

Финансовое обеспечение является основой функционирования предприятий, стимулирует инновационную и другие виды деятельности, направлено на их экономическое развитие и содержит конкретные цели по практическому достижению поставленных задач экономической политики предприятия. Теоретическое и методическое обоснование финансового обеспечения инновационной экономики развития предприятия является актуальной проблемой, особенно, в части исследования структуры источников, оптимальных условий формирования ресурсов и признаков их долгосрочности использования.

Финансовое обеспечение представляет собой комплекс организационно-практических, экономических мероприятий, направленных на своевременное удовлетворение потребностей предприятий в денежных средствах. Включает: финансовое планирование и финансирование деятельности предприятий, получение, хранение, экономное и целесообразное расходование денежных средств; контроль за их использованием, учет и отчетность. Финансовое обеспечение как инновационной, так и операционной деятельности - это управление капиталом, деятельность по его привлечению, размещению и рациональному использованию (рисунок 2.1).

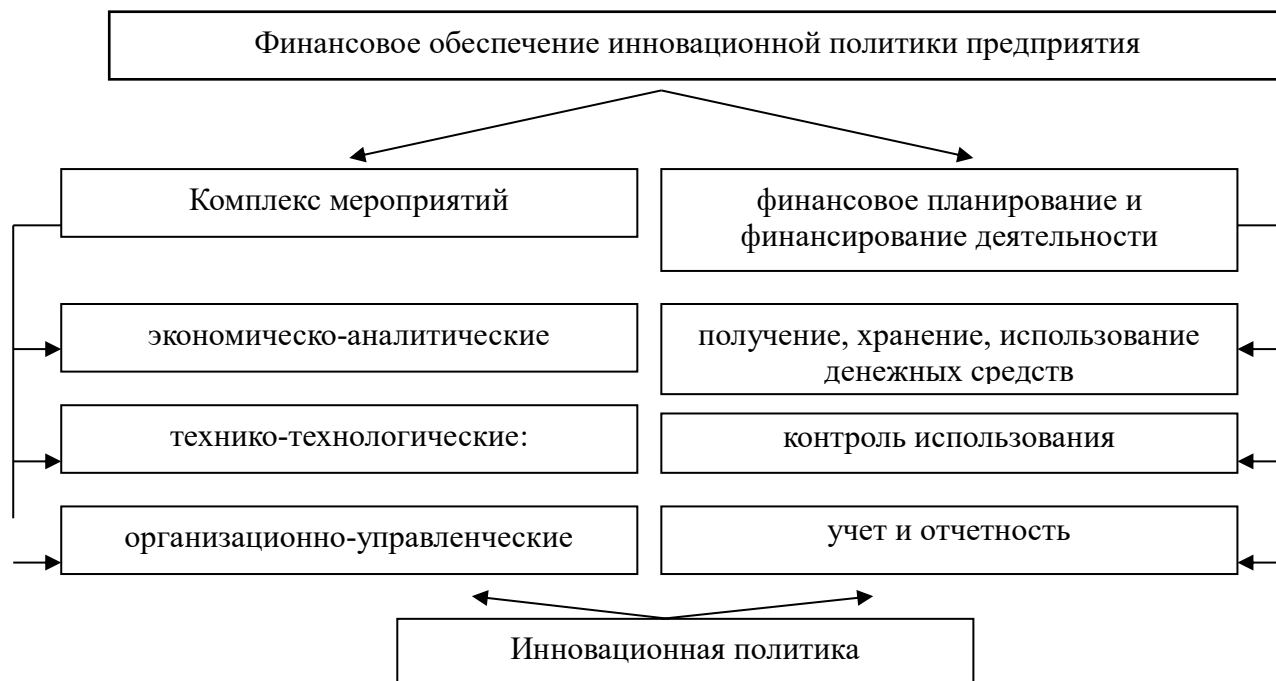


Рисунок 2.1. Финансовое обеспечение инновационной политики предприятия

Для осуществления такой задачи необходимо планирование и прогнозирование видов деятельности, принятие наиболее целесообразных инновационных решений в процессе инвестирования средств, координация финансового обеспечения со службами предприятий с учетом влияния внешних контрагентов и проведение операций по мобилизации дополнительного капитала. Такая направленность поставленных целей и задач подтверждает актуальность исследования.

В результате аналитической оценки данной проблемы установлено, что вопросы финансового обеспечения рассмотрены авторами для различных типов предприятий, раскрыты его экономические и организационные характеристики, исследованы содержание и принципы организации финансов предприятий в современных условиях, раскрыта сущность финансового механизма, последовательно рассмотрены вопросы, связанные с формированием и использованием финансовых ресурсов предприятий, рассмотрены также современные методы и приемы принятия финансовых решений на предприятиях. Такими авторами являются: И.Л. Туккель²¹, И. Осадчая²², Э.С.

²¹ Методы и инструменты управления инновационным развитием промышленных предприятий / И.Л. Туккель, С.А. Голубев, А.В. Сурина, Н.А. Цветкова. – Санкт-Петербург: БХВ-Петербург. – 2013. – 208 с

²² Осадчая, И. Постиндустриальная экономика: меняется ли роль государства? //Мировая экономика и международные отношения. 2009, № 5. С. 31, 35, 37.

Набиуллина²³, В.В. Жильченкова²⁴, Е.В. Воловодова²⁵, О.С. Сухарев²⁶, Н.Ф.Васильева²⁷, М.В. Парфенова²⁸, М.Ю. Махотаева²⁹.

Значительный вклад в исследование проблем финансового обеспечения внесли ученые и аспиранты ГУ «Института экономических исследований»: А.В. Половян³⁰, Р.Н. Лепа^{31 32}, Л.И. Тараш³³, Л.Г. Червова³⁴, Г.В.

²³Банки готовы увеличить кредитование реального сектора, считает Набиуллина / [Электронный ресурс]. – [режим доступа] // <https://finanz.ru>. Дата обращения 20.10.2018 г

⁴ Специфика подготовки профессионалов в сфере инвестирования и инноваций в Донецком регионе / И.А. Бондарева, В.В. Жильченкова, А.В. Мешков // сборник научных трудов по материалам VI научно-практической конференции с международным участием «Инженерные инновации и экономика промышленности», 27-29 мая 2015 г., Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого. – Санкт Петербург, 2015 г. – С. 353-364.²⁴

²⁵ Воловодова, Е.В. О необходимости конструирования образа будущего ДНР/ Е.В. Воловодова // Донецкие чтения 2016. Образование, наука и вызовы современности: Материалы I Международной научной конференции (Донецк 16-18 мая 2016 г.). – Том 5. Филологические и философские науки / под общей ред. проф. С.В. Беспаловой. – Ростов-на-Дону: Изд-во Южного федерального университета, 2016. – С.301-304.

²⁶ Сухарев, О.С. Управление технологическими инновациями в промышленности / О.С. Сухарев, Е.В. Сесюнина. – Москва: Экономическая литература, 2005. – 120 с.

²⁷ Васильева Н.Ф. Неоиндустриализация экономики: условия старта и реализация / Н.Ф. Васильева // Научный журнал «Вестник Института Экономических Исследований». – 2016. – №1. – С. 49-63.

²⁸ Парфенова, М.В. Формы, методы и инструменты стимулирования инновационной деятельности: сущность, терминология, способы систематизации - Инновационные технологии управления / М.В. Парфенова // ИнВестРегион. – №1. – 2013. – С.51.

²⁹ Формирование инвестиционной политики на региональном уровне: монография / М.Ю. Махотаева, М.А. Николаев, Д.П. Малышев, Е.Н. Наумова. – Псков: ПсковГУ. – 2015. – 228 с.

³⁰ . Совершенствование долгосрочного кредитования промышленных предприятий: институциональный аспект: монография / Анненков И.В., Матюшин А.В., Половян А.В., Охтенъ А.А. // науч. ред. В.П. Вишневский. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2008. –142 с.

³¹ . Лепа Р.Н. Управление инновационным развитием экономики: алгоритм планирования / Р.Н. Лепа, С.Н. Гриневская // Проблемы и перспективы инновационного развития экономики. – Донецк: Инст-т экономических исслед. – 2018. –С.7-17.

³² Лепа, Р.Н. Прогнозы развития промышленности в ДНР: машиностроительная отрасль / Р.Н. Лепа, С.Н. Гриневская, А.Е. Шматько // Вестник Института экономических исследований. –2017. – № 3 (7). – С. 17-26.

³³ Тараш, Л.И. Реиндустриализация экономики как направление промышленного развития / Л.И. Тараш, Р.А. Голоднюк// Вестник Института экономических исследований. – 2017. – № 4 (8). – С. 24-33.

³⁴ Червова, Л.Г. Малое высокотехнологическое предпринимательство как фактор инновационного обновления экономики / Л.Г. Червова, А.А. Бачурин // Саратовский государственный

Астапова³⁵, Р.В. Кузьменко³⁶, Н.В. Шемякина³⁷, А.А. Пономаренко, А.В. Матюшин³⁸, А.В. Аборчи, А.Е. Шматько, Р.И. Балашова^{39 40 41 42 43} и др.

В процессе исследования финансового обеспечения инновационной экономики развития предприятия выявлены такие его характеристики, свойства и особенности:

соотношение собственных и привлеченных источников финансирования и их взаимосвязь с определенными видами активов обеспечивает достижение запланированного уровня объемов деятельности и развитие предприятия;

технический университет имени Гагарина Ю.А. (Саратов): Инновационная деятельность – 2017. – №3 (42). – С. 26-31.

³⁵ Астапова, Г.В. Методический подход к экономическому анализу деятельности по обеспечению энергоэффективности предприятий авиационной промышленности / Г.В. Астапова, Л.Н. Смирневская, О.А. Омеляненко. // Журнал «Современные тенденции развития и перспективы внедрения инновационных технологий в машиностроении, образовании и экономике», Т.4. № 1(4). – Азов: ТИ ДГТУ, 2018. – С. 297-303.

³⁶ Кузьменко, Р.В.. Институциональные условия в организационно - экономической составляющей генерирования и распространения процессов динамичного развития промышленного региона / Е.М. Азарян, Р.В. Кузьменко. - Вестник Института экономических исследований, 2016. № 4 (4). С. 60-68.

³⁷ Шемякина, Н.В. Стратегическое управление инновационным развитием экономики /Н.В. Шемякина, А.А. Пономаренко // сборник трудов X Международной научно-практической конференции «Инновационное развитие Российской экономики», 25-27 октября 2017 г.– Москва: Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова.–2017.– С. 145-148.

³⁸ Институциональные аспекты внедрения технологии блокчейн в управление экономикой /А.В. Матюшин, А.Е. Шматько, А.Е. Аборчи // Материалы международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы правового и экономического знания: теория и практика», 17 мая 2018 г.– Донецк: ГОУ ВПО «Донбасская юридическая академия», – 2017.–С. 279-282.

³⁹ Инновация как фактор устойчивого развития предприятий отраслей промышленности и сферы услуг / Р.И. Балашова, Ю.А. Гончаров, Л.В. Кравцова //Научный журнал «Торговля и рынок». Донецк: ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского. – 2017. – №2. – С.189-200.

⁴⁰ Балашова, Р.И. Теоретические подходы к формированию финансовых потоков промышленных предприятий /Р.И. Балашова // Устойчивое развитие науки и образования. – 2017. – № 8. – С. 46-51.

⁴¹ Балашова, Р.И. Финансирование инновационного развития предприятия во взаимосвязи в его инвестиционной деятельностью / Р.И. Балашова, О.В. Пархоменко /// Вестник Института экономических исследований. – 2018. – №2. – С. 114-119.

⁴² Балашова, Р.И., Планирование и прогнозирование финансового обеспечения операционной деятельности промышленных предприятий / Р.И. Балашова, О.В. Пархоменко // Экономические исследования и разработки, 2018. - №9. - С.107-118.

⁴³ Балашова, Р.И. Финансовое обеспечение предприятий как элемент их геопространства // Геоконтекст: Научный мультимедийный альманах: Дрезден – Москва, 2016. – №3. – С. 5-12.

становление и развитие налогового администрирования, как основного направления повышения качества государственного регулирования деятельности налогоплательщиков, в лице предприятий-субъектов хозяйствования, представляет собой совершенствование аналитической работы;

являясь основой финансовой устойчивости, проявляет себя как способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирует его платежеспособность и инвестиционную привлекательность в долгосрочной перспективе в границах допустимого уровня риска;

направлено на загрузку необходимыми для нормального функционирования предприятия всеми видами ресурсов, характеризуется целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью;

обеспечивает последовательность и эффективность распределения ресурсов на основе повышения уровня их использования.

Достижение инновационной экономики развития предприятия базируется на основе его деятельности, которая совершенствуется в соответствии с актуализацией промышленных технологий и коммуникаций, повышением и удовлетворением требований к качеству технико-экономических параметров продукции. Изменение условий производственной деятельности сказывается на необходимости оптимизации принципов и механизмов формирования финансового обеспечения предприятий.

Экономическое развитие, актуальность которого в настоящее время является необходимостью для ДНР, основывается на использовании инновации, а результаты инновационной политики создают конкурентные преимущества выпускаемым и реализуемым продуктам и услугам на внутреннем и внешних рынках.

С целью усиления взаимосвязи источников финансового обеспечения инновационного роста, методов и форм их проявления, необходимо использовать инструменты (налоги, сборы, штрафы, предоставления льгот, эмиссия денег, приватизация, производство). То есть все то, что позволит сформировать ресурсы и их перераспределить, сформировать мотивы и стимулы для инновационного роста. Инструменты должны обеспечивать мобилизацию ресурсов из различных источников, что в свою очередь позволит расширить возможности финансирования инновационных проектов и способствовать непосредственно экономическому росту (рисунок 2.2).

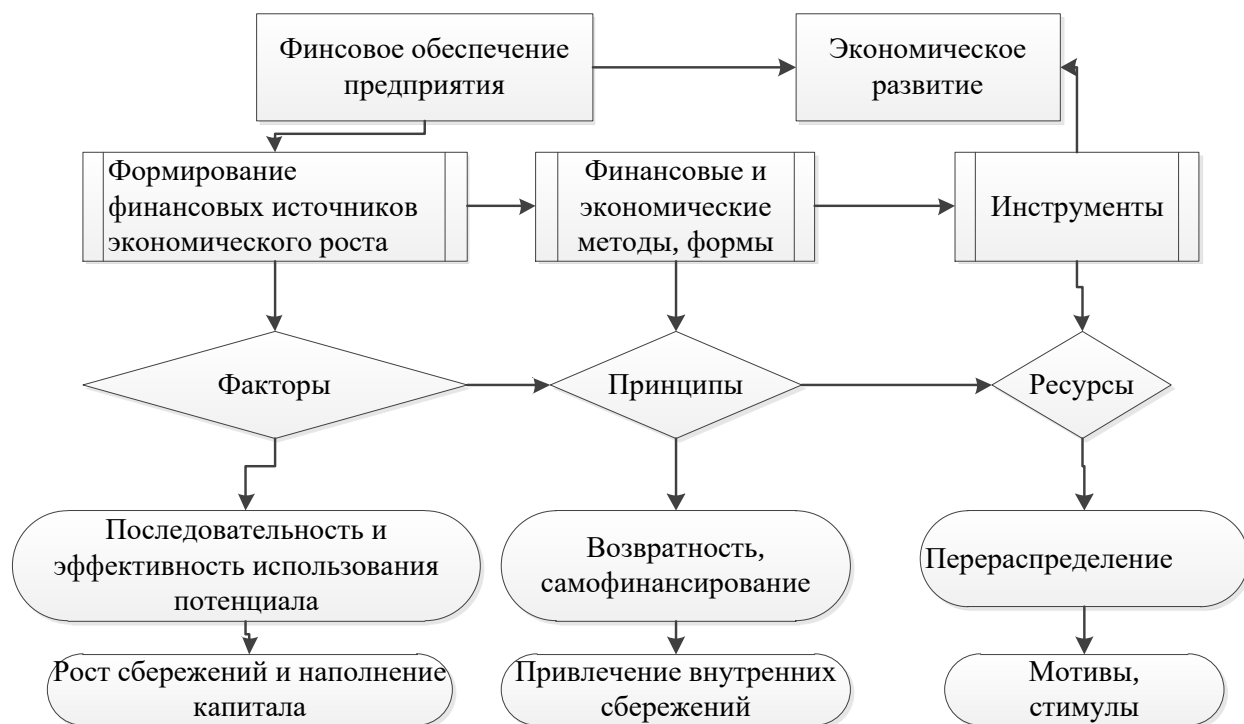


Рисунок 2.2. Концептуальные основы финансового обеспечения в инновационном развитии предприятия

Основной задачей формирования финансового обеспечения, в сочетании с устойчивой производственной деятельностью и экономическим развитием, является создание условий максимизации чистого денежного потока предприятия, рост которого обеспечивает повышение уровня самофинансирования, снижает зависимость от внешних источников финансирования. Таким образом, самофинансирование может выступать как финансовая стратегия управления фондами денежных средств предприятий в целях накопления капитала, достаточного для финансирования расширенного воспроизводства.

Для предприятий ДНР показатели инновационной деятельности за 2017 г. представлены в таблице 2.1, анализ которых показывает, затраты на инновации составили 1,0 млн. рос. руб., источником финансирования являются собственные средства предприятий. Объем реализованной за пределы ДНР инновационной продукции составил всего 15,2 млн. рос. руб., в т. ч. новой для рынка было на 7240,0 млн. рос. руб. или 47,5 % всей реализованной продукции. Качественный состав характеризуется, в основном, инновационной продукцией новой только для предприятия (17 единиц из общих 18), количество внедренных новых технологических процессов составило

только 2 единицы, количество предприятий, осуществлявших инновационную деятельность, составило 13 единиц.

Таблица 2.1

Инновационная деятельность промышленных предприятий ДНР за 2017 г.⁴⁴

Наименование	2017
Затраты на инновации, всего, тыс. рос. руб.	1000,8
в т.ч. по источникам финансирования	
собственные средства	1000,8
средства госбюджета	0
средства местных бюджетов	0
Объем реализованной инновационной продукции, тыс. рос. руб.	15234,1
в т.ч.	
за пределы ДНР	9786,9
в страны СНГ	х
в т. ч. новой для рынка	7240
Количество внедренных видов инновационной продукции, ед.	18
в т.ч. новые только для предприятий, ед.	17
Количество внедренных новых технологических процессов, всего, ед.	2
Количество приобретенных новых технологий (технических достижений), всего, ед.	0
в т.ч.	
за пределами ДНР	0
в странах СНГ	х
Количество переданных новых технологий (технических достижений) всего, ед.	0
Количество предприятий, представивших данные, ед.	13

Такие показатели как средства госбюджета, местных бюджетов, количество приобретенных и переданных новых технологий не использовались и не отражены в отчетности.

Сведения о передовых технологиях промышленных предприятий ДНР за 2017 г. представлены в таблице 2.2, из которых следует, что разработанных передовых технологий в 2017 г. не было.

⁴⁴ Передовые технологии. Инновационная деятельность. Иностранные инвестиции. Капитальные инвестиции / Главстат ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://glavstat.govdnr.ru>

Таблица 2.2

Передовые технологии промышленных предприятий ДНР за 2017 г. ⁴⁵

Наименование	2017
Количество разработанных передовых технологий	0
в т.ч.	
принципиально новых	0
новых для ДНР	0
Количество используемых передовых технологий	353
в т.ч. по периодам начала внедрения	
до 1 года	25
от 1 года до 3 лет	45
от 4 до 5 лет	36
от 6 до 9 лет	67
10 лет и более	180
Количество предприятий, представивших данные	46

Количество используемых передовых технологий составило 353 единицы, в т.ч. по периодам внедрения: до 1 года 25 единиц, от 1 до 3 лет количество составляет 45 единиц, от 4 до 5 лет 36 единиц, от 6 до 9 лет 67 единиц, свыше 10 лет 180 единиц. Количество предприятий, использующих передовые технологии и предоставивших отчетность составила 46 единиц.

Инновационная деятельность предприятий непосредственно связана с освоением инвестиций на инновационные продукты и передовые технологии. Представленные данные (таблица 2.3) сформированы по результатам сведений, полученных от 64-67 предприятий.

На представленной модели наглядно демонстрируется факт наличия инвестиций на начало 2016г. и дальнейшее их снижение за 2016-2017гг.

⁴⁵ Передовые технологии. Инновационная деятельность. Иностранные инвестиции. Капитальные инвестиции / Главстат ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://glavstat.govdnr.ru>

Таблица 2.3

Прямые иностранные инвестиции на территории ДНР в фактических ценах, млн. росс. руб. ⁴⁶

Период	Прямые иностранные инвестиции на территории ДНР, млн. росс. руб.	Количество предприятий 64-67
1-й квартал 2016	40166,30	64
2-й квартал 2016	42839,40	67
3-й квартал 2016	26342,30	67
4-й квартал 2016	26126,00	67
1-й квартал 2017	18379,40	64
2-й квартал 2017	18432,80	64
3-й квартал 2017	18391,50	64
4-й квартал 2017	17968,70	64

Сведения о прямых иностранных инвестициях в экономику ДНР, приведенные в таблице 2.3, свидетельствуют об их постоянном снижении в течение 2016-2017 гг. и в конце 2017 г. снижение составило 55,3% (рисунок 2.3).

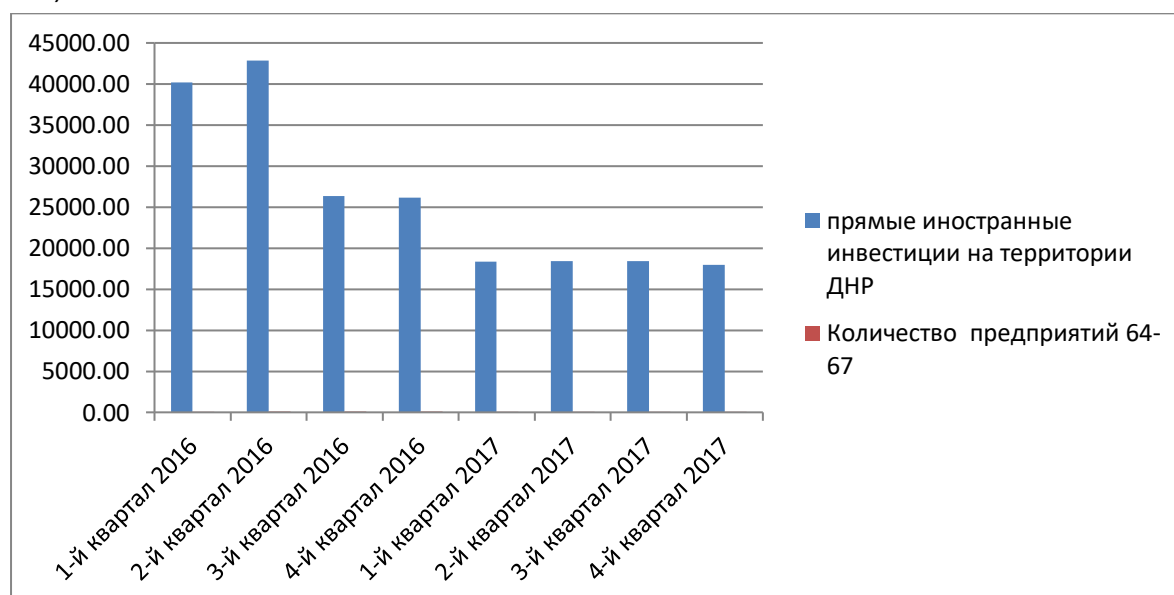


Рисунок 2.3. Прямые иностранные инвестиции на территории ДНР в фактических ценах, млн. росс. руб.

⁴⁶ Передовые технологии. Инновационная деятельность. Иностранные инвестиции. Капитальные инвестиции / Главстат ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://glavstat.govdnr.ru>

Основываясь на положениях программной политики руководства ДНР, где указано, что «залог развития экономики – в развитии среднего и малого бизнеса, поэтому поддержка предпринимателей стала одним из приоритетов государственной политики в Донецкой Народной Республике, привлечение иностранных инвесторов является следующей задачей.

Это необходимо для возобновления работы простаивающих предприятий и строительства новых. Причем в Республике есть ряд преимуществ в этом плане перед другими странами, несмотря на непризнанность: это, в первую очередь, энергоносители, цена на них, подход к налогообложению и защищенности бизнеса, объемные трудовые ресурсы⁴⁷».

Несмотря на общую недостаточно активную инновационную деятельность, освоение и внедрение передовых технологий, капитальные инвестиции имели место на предприятиях ДНР за период 2015-2017 гг.

Капитальные инвестиции по видам активов представлены в таблице 2.4. Так, инвестиции в сумме 2159,1; 4360,1; 3176,8 млн. росс. руб. были вложены в материальные и нематериальные активы.

Наибольшие вложения в группе материальных активов были направлены в машины, оборудование и инвентарь (778,3; 2156,3; 1384,4 млн. росс. руб.), инженерные сооружения (545,8; 955,8; 638,9 млн. росс. руб.), нежилые здания (333,1; 322,3; 329,2 млн. росс. руб.), нематериальных – права на коммерческие знаки (4,5; 9,1; 202,2 млн. росс. руб.), программное обеспечение и базы данных (41,9; 39,1; 93,3 млн. росс. руб.).

Оценка относительного (199,4 %) и абсолютного отклонений (2147,0 млн. росс. руб.) свидетельствует о росте показателей в 2016 г. в сравнении с 2015 г., и их снижении в 2017г. в сравнении с 2016 г.: 73,8% и 1129,3 млн. росс. руб.

⁴⁷ Программное интервью Д. Пушилина: в какой стране мы будем жить /[Электронный ресурс].– Режим доступа // <https://delovoydonbass.ru/politics/vnutrennyaya-politika/programmnoe-intervyu-pushilina-v-kakoj-strane-my-budem-zhit>

Таблица 2.4

Капитальные инвестиции ДНР по видам активов за 2015- 2017 г., млн. росс. руб.⁴⁸

Наименование	2015	2016	Отн., % 2016 к 2015	Абс., ± 2016 к 2015	2017	Отн., % 2017 к 2016	Абс., ± 2017 к 2016
Всего	2159,1	4306,1	199,4	2147,0	3176,8	73,8	-1129,3
1. в т.ч. материальные активы	2111,9	4257,5	201,6	2145,6	3153,8	74,1	-1103,7
жилые здания	159,6	270,8	169,7	111,2	103,1	38,1	-167,7
нежилые здания	331,1	322,3	97,3	-8,8	329,2	102,1	6,9
инженерные сооружения	545,8	955,8	175,1	410,0	638,9	66,8	-316,9
машины, оборудование, и	778,3	2156,3	277,1	1378,0	1384,4	64,2	-771,9
транспортные средства	111,0	273,1	246,0	162,1	280,5	102,7	7,4
земля	0,0	0,2	0,0	0,2	0,6	300,0	0,4
долгосрочные биологиче	5,0	44,1	882,0	39,1	111,6	253,1	67,5
прочие	181,1	235,0	129,8	53,9	305,6	130,0	70,6
2. в т.ч. нематериальные а	47,1	48,6	103,2	1,5	23,0	47,3	-25,6
права на коммерческие зн	4,5	9,1	202,2	4,6	13,2	145,1	4,1
программное обеспечени	41,9	39,1	93,3	-2,8	9,7	24,8	-29,4

Капитальные инвестиции по источникам финансирования за 2015 - 2017 г. на предприятиях ДНР, составляют 20159,1; 4360,1; 3176,8 млн. росс. руб. и сформированы за счет средств государственного бюджета (256,6; 504,4; 589,1 млн. росс. руб.), средств местных бюджетов (2,1; 58,7; 83,6 млн. росс. руб.), собственных средств предприятий (1876,6; 3708,2; 2470,3 млн. росс. руб.) (таблица 2.5; рисунок 2.4).

⁴⁸ Передовые технологии. Инновационная деятельность. Иностранные инвестиции. Капитальные инвестиции / Главстат ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://glavstat.govdnr.ru>

Таблица 2.5

Капитальные инвестиции ДНР по источникам финансирования за 2015- 2017 г. ДНР, млн. рос. руб.⁴⁹

	2015	2016	Отн., % 2016 к 2015	Абс., ± 2016 к 2015	2017	Отн., % 2017 к 2016	Абс., ± 2017 к 2016
Всего, тыс. рос.руб.	2159,10	4306,10	199,4	2147,0	3176,80	73,8	-1129,3
в т.ч. за счет							
средств государственного бю	256,60	504,40	196,6	247,8	589,10	116,8	84,7
средств местных бюджетов	2,10	58,70	2795,2	56,6	83,60	142,4	24,9
собственных средств предпри	1876,60	3708,20	197,6	1831,6	2470,30	66,6	-1237,9
кредитов банков и других зай	0,00	0,10	0,0	0,1	0,80	800,0	0,7
средств иностранных инвесто	0,40	0,50	125,0	0,1	2,80	560,0	2,3
средств населения на строите	18,00	23,90	132,8	5,9	24,00	100,4	0,1
других источников финанси	5,40	10,20	188,9	4,8	6,20	60,8	-4,0

Показатели кредитов банков и других займов, средств иностранных инвесторов, средств населения на строительство жилья и другие источники финансирования составляют малые объемы денежных средств.

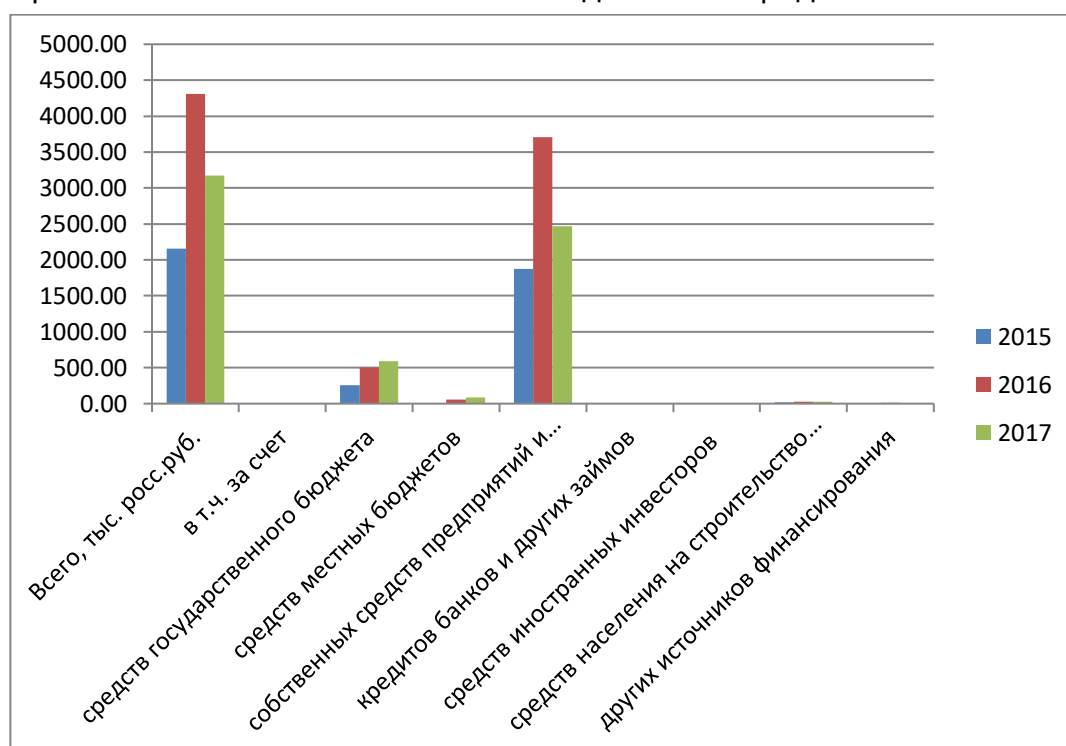


Рисунок 2.4. Капитальные инвестиции по источникам финансирования за 2015- 2017 г. ДНР, в фактических ценах, млн. рос. руб.

⁴⁹ . Передовые технологии. Инновационная деятельность. Иностранные инвестиции. Капитальные инвестиции / Главстат ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://glavstat.govdnr.ru>

Сравнение капитальных инвестиций по видам активов за 2017 г. по ДНР и Украине в процентах к общему объему инвестиций свидетельствует о преобладающей доле вложений в материальные активы в ДНР 99,28 % к общему объему инвестиций и в Украине 96,34%. При этом основная часть вложений сделана в машины, оборудование и инвентарь: в ДНР это 43,58%, в Украине 34,5% (таблица 2.6 ; рисунок 2.5).

Таблица 2.6

Капитальные инвестиции по ДНР и Украине за 2017 г.^{50 51}

Капитальные инвестиции по видам активов за 2017 г.	Украина		ДНР	
	млн. грн. 2017	% к об- ществу объему	млн. росс. Руб. 2017	% к об- ществу объему
Всего	448461,5	100	3176,8	100
1. в т. ч. материальные активы	432039,5	96,34	3153,8	99,28
жилые здания	53371,8	11,90	103,1	3,25
нежилые здания	65605,2	14,63	329,2	10,36
инженерные сооружения	78563,5	17,52	638,9	20,11
машины, оборудование, инвентарь	154721,7	34,50	1384,4	43,58
транспортные средства	60123,9	13,41	280,5	8,83
земля	1994	0,44	0,6	0,02
долгосрочные биологические активы	3727,9	0,83	111,6	3,51
прочие	16439,4	3,67	305,6	9,69
2. в т. ч. нематериальные активы	16422	3,66	23,0	0,72
права на коммерческие знаки и др.	8225,6	1,83	13,2	0,42
программное обеспечение и базы данных	8196,4	1,83	9,7	0,31

Следует обратить внимание на транспортные средства (8,83% ДНР и 13,41% Украина), нежилые здания (10,36% ДНР и 14,63% Украина), меньший удельный вес составляют жилые здания (3,25%

⁵⁰ Передовые технологии. Инновационная деятельность. Иностранные инвестиции. Капитальные инвестиции / Главстат ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://glavstat.govdnr.ru>

⁵¹ Научная и инновационная деятельность (2014-2016) / Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>

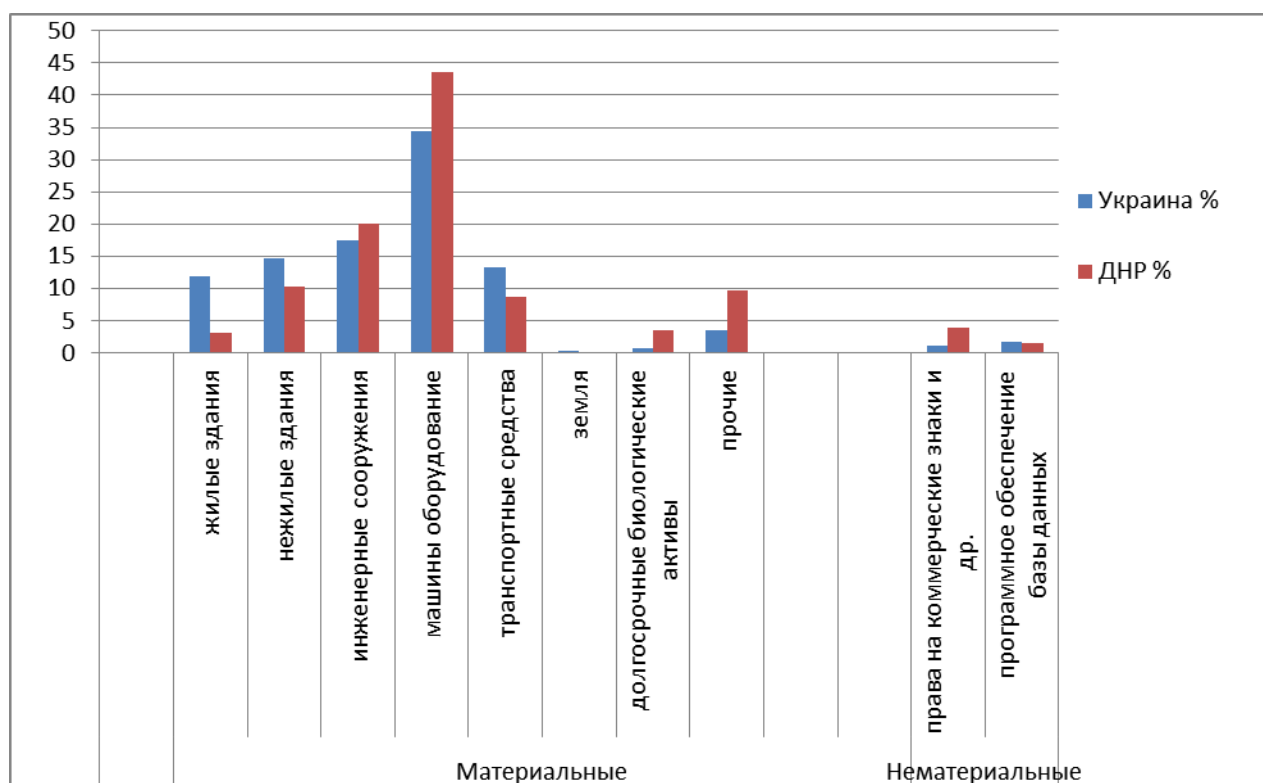


Рисунок 2.5. Капитальные инвестиции по видам активов за 2017 г. по ДНР и Украине, % к общему объему

ДНР и 11,90% Украина), земля (0,25 ДНР и 0,44% Украина), права на коммерческие знаки (0,42% ДНР и 1,83 Украина), программное обеспечение и базы данных (0,31% ДНР и 1,83% Украина). По этим показателям преимущество на стороне Украины.

Положительным для ДНР является вложение средств в долгосрочные биологические активы (3,51% ДНР и 0,83% Украина) и прочие материальные активы (9,69% ДНР и 3,67% Украина)

Оценка источников финансирования по Украине и ДНР свидетельствует о различиях в политике финансирования капитальных инвестиций. Так, за счет госбюджета в 2017г. в ДНР финансировалось 18,54% в общем объеме инвестиций, в Украине 3,41% (у ДНР показатель выше), за счет местных бюджетов 2,63% и 9,27% (показатель выше по Украине), за счет собственных средств предприятий у ДНР 75,2%, по Украине 69,14%, т. е. в ДНР этот показатель выше (таблица 2.7; рисунок 2.6).

Таблица 2.7

Капитальные инвестиции по источникам финансирования за 2017 г.
по ДНР и Украине ^{52 53}

Капитальные инвестиции	Украина		ДНР	
по источникам финансирования	млн.грн.	% к общему	млн.росс. р.	% к общему
за 2017 г.	2017	объему	2017	объему
Всего	448461,5	100	3176,8	100
в т.ч. за счет				
средств государственного бюджета	15295,2	3,41	589,1	18,54
средств местных бюджетов	41565,5	9,27	83,6	2,63
собственных средств предприятий и органи	310061,7	69,14	2389,8	75,23
кредитов банков и других займов	29588,9	6,60	81,3	2,56
средств иностранных инвесторов	6206,4	1,38	2,8	0,09
средств населения на строительство жилья	32802,5	7,31	24	0,76
других источников финансирования	12941,3	2,89	6,2	0,20

Финансирование за счет средств государственного бюджета в ДНР составляет 18,54% к общему объему финансирования, в Украине 3,41%. По статьям «за счет местных бюджетов» (2,63% ДНР и 9,27% Украина), «кредитов банка и других займов» (2,56% ДНР и 6,60% Украина) и др. преимущество на стороне Украины.

⁵² Передовые технологии. Инновационная деятельность. Иностранные инвестиции. Капитальные инвестиции / Главстат ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://glavstat.govdnr.ru>

⁵³ Научная и инновационная деятельность (2014-2016) / Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>

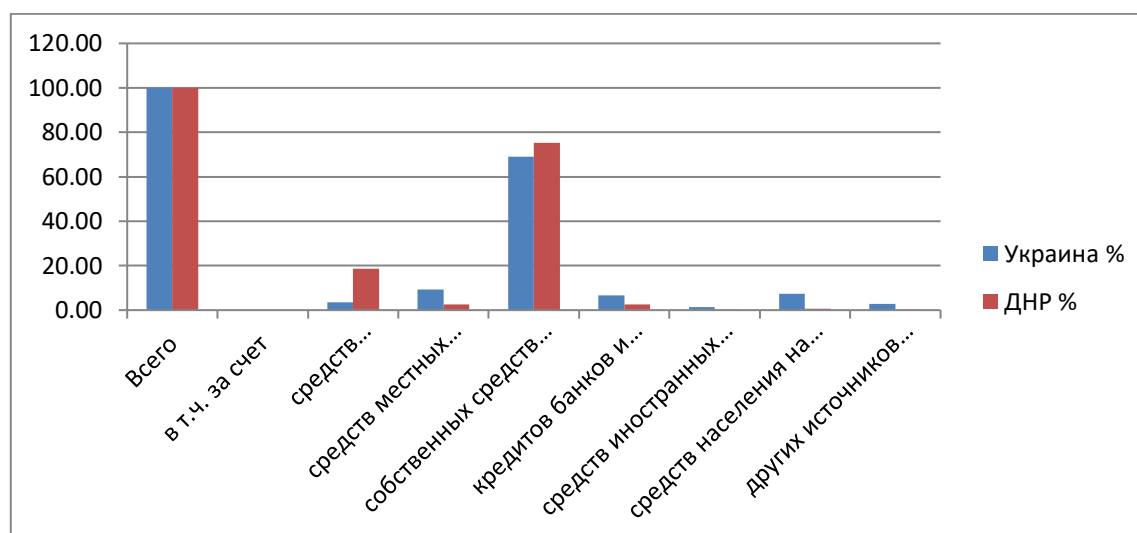


Рисунок 2.6. Капитальные инвестиции по источникам финансирования за 2017 г. по ДНР и Украине, % к общему объему средств

Для оценки инновационной деятельности в предпринимательстве Украины используются количественные показатели (таблица 2.8).

Таблица 2.8

Внедрение и освоение инноваций на промышленных предприятиях Украины. Сравнение показателей ДНР и Украины за 2017 г. ^{54 55}

Показатели	2014 Украина	2015 Украина	2016 Украина	2017 Украина	2017 ДНР	Сравнение 2017; %
Внедрено новых технологических процессов, количество	1743	1217	3489	1831	2	-
Освоено производство инновационных видов продукции, наименований	3661	3136	4139	2387	18	-
Удельный вес промышленных предприятий, внедрявших инновации, %	12,1	15,2	16,6	14,3	6	42,00
Удельный вес инноваций в объеме промышленной продукции, %	2,5	1,4	0,1	0,7	0,01	1,43

рактически характеризуют внедрение новых технологических процессов, освоение новых

⁵⁴ Передовые технологии. Инновационная деятельность. Иностранные инвестиции. Капитальные инвестиции / Главстат ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://glavstat.govdnr.ru>

⁵⁵ Научная и инновационная деятельность (2014-2016) / Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>

видов производств и соответствующие им удельные показатели.

Анализ состояния внедрения инноваций на промышленных предприятиях Украины за 2014-2016 гг. свидетельствует о количественном росте внедренных технологических инноваций с 1743 единиц в 2014 г. до 3489 в 2016 г. со снижением в 2015 г. до 1217 единиц и до 1831 в 2017 г.

Аналогичные тенденции сложились и в освоении производств инновационных видов продукции: наблюдается количественный рост с 3661 наименования в 2014 г. до 3136 в 2015г. и 4139 в 2016 г.

При этом для 2017 г. характерно снижение этого показателя до 2387 единиц. Показатели, характеризующие удельный вес предприятий, внедрявших инновации, составляют 12,1; 15,2 и 16,6 и 14,3% за 2014, 2015, 2016 и 2017 гг. соответственно (рисунок 2.7)

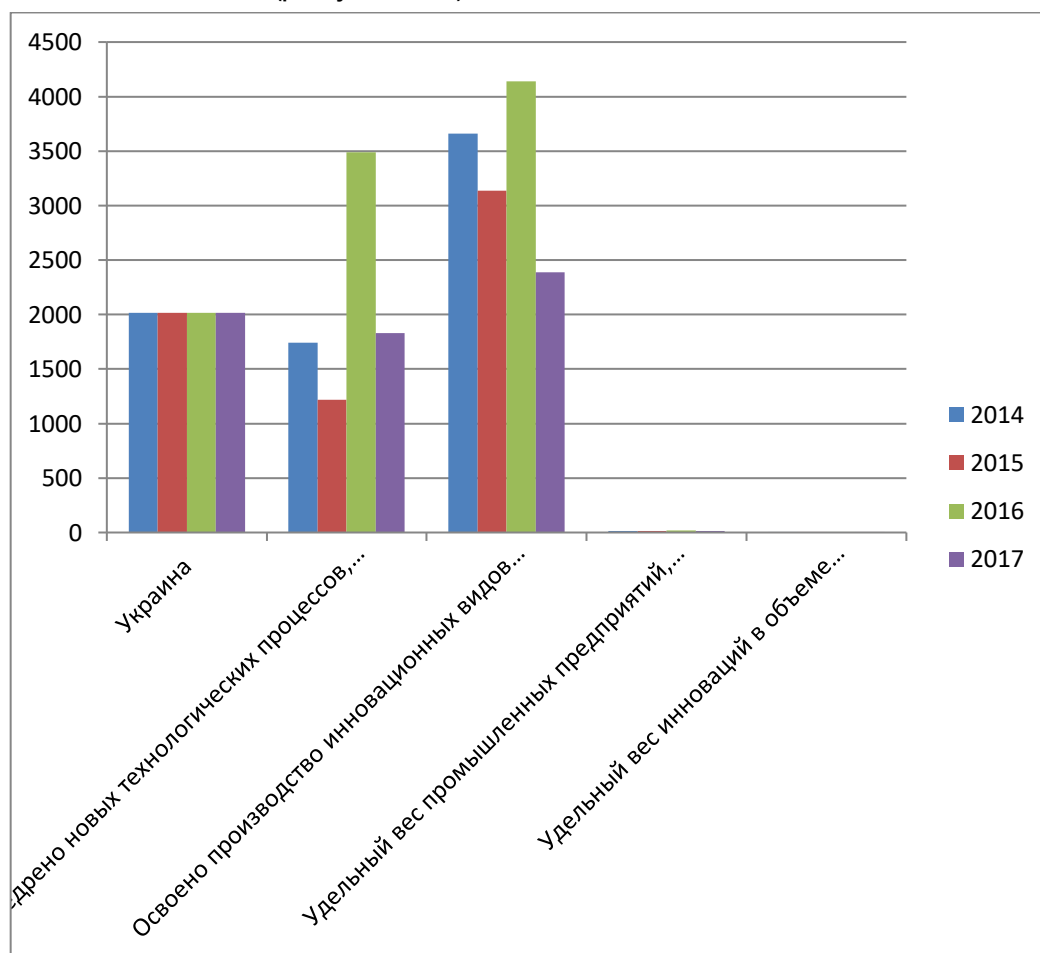


Рисунок 2.7. Динамика показателей, характеризующих внедрение новых технологических процессов и освоение производства инновационных видов продукции; удельный вес предприятий, внедрявших инновации; и инноваций в объеме промышленной продукции в Украине

Удельный вес промышленных предприятий, внедрявших инновации, составляет 12,1%; 15,2%; 16,6%; 14,3% от общего количества предприятий в Украине. Изменения удельного веса инноваций в объеме промышленной продукции характеризуется его снижением с 2,5% в 2014 г. до 1,4% в 2015 г., 0,1% в 2016 г. и дальнейшим ростом до 0,7% в 2017 г.

Для финансирования инновационных процессов в Украине используются собственные ресурсы субъектов хозяйствования, средства государственного бюджета, иностранных инвесторов и другие источники (таблица 2.9).

Таблица 2.9

Источники финансирования инновационной деятельности в Украине, млн. грн.⁵⁶

Период	Всего расходов	в том числе за счет средств			
		собственных	госбюджета	иностранных инвесторов	других источников
2014	7695,9	6540,3	344,1	138,7	672,8
2015	13813,7	13427	55,1	58,6	273
2016	23229,5	22036	179	23,4	991,1
2017	9117,5	7704,1	227,3	107,8	1078,0

Из общей суммы источников финансирования инновационной деятельности, которая составляла в 2014 г. 7695,9 млн. грн., в 2015 - 13813,7, в 2016 - 23229,5 млн. грн., в 2017 – 9117,5 млн. грн. собственные средства за эти годы достигают 6540,3; 13427,0; 22036,0; 7704,1 млн. грн. соответственно. Из остальной суммы источников финансирования наибольшая часть приходится на другие: 672,8 млн. грн. в 2014 г., 273,0 млн. грн. в 2015 г., 991,1 млн. грн. в 2016 г. и 1078,0 млн. грн. в 2017 г. Средства из государственного бюджета и инвесторов составляют незначительные суммы за исследуемый период (рисунок 2.8).

⁵⁶ Научная и инновационная деятельность (2014-2016) / Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>

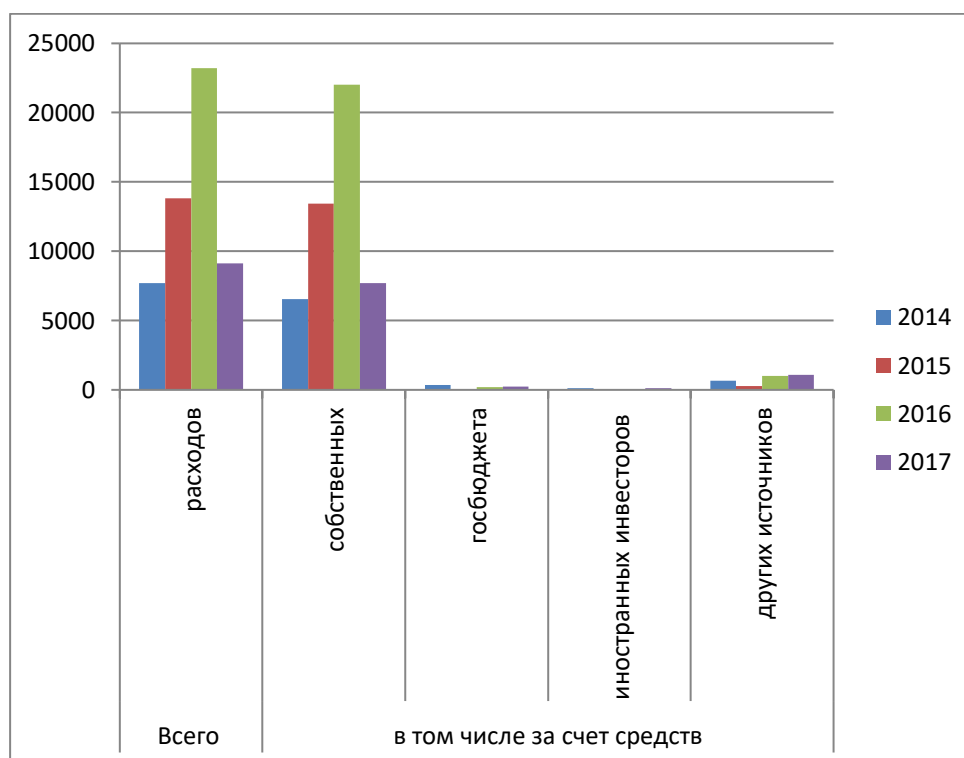


Рисунок 2.8. Динамика источников финансирования инновационной деятельности в Украине

Анализ капитальных инвестиций по источникам финансирования за 2010-2017 гг. в Украине свидетельствует о постоянном росте их использования. Так, только сравнение за 2014г с 2017г. показывает их динамику с 219420,0 млн. грн., далее 273116,0 млн. грн. в 2015 г., 359216,0 млн. грн. в 2016г. и 448462,0 млн. грн. в 2017г. (таблица 2.10; рисунок 2.9).

Таблица 2.10

Капитальные инвестиции по источникам финансирования в Украине за
2014-2017 гг., млн. грн.⁵⁷

Показатели	2014	2015	2016	2017	2017 к 2014
Всего	219420	273116	359216	448462	204,39
в т.ч. за счет					
средств государственного бюджета	2738,7	6919,5	9264,1	15295,2	558,48
средств местных бюджетов	5918,2	14260	26817,1	41565,5	702,33
собственных средств предприятий	154630	184351	248769	310062	200,52
кредитов банков и других займов	21739,3	20740	27106	29588,9	136,11
средств иностранных инвесторов	5639,8	8185,4	9831,4	6206,4	110,05
средств населения на строительство	22064,2	31985	29932,6	32802,5	148,67
других источников финансирования	6690,2	6674,7	7495,5	12941,3	193,44

Таким образом, рост за четыре года составил 204,4% в целом, в том числе за счет средств госбюджета до 558,5%, средств местных бюджетов до 702,3%, собственных средств предприятий до 200,5%, кредитов банка и других займов до 136,6%, средств иностранных инвесторов до 110,0%, средств населения на строительство жилья до 148,8%, других источников до 193,4%.

⁵⁷ Научная и инновационная деятельность (2014-2016) / Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>

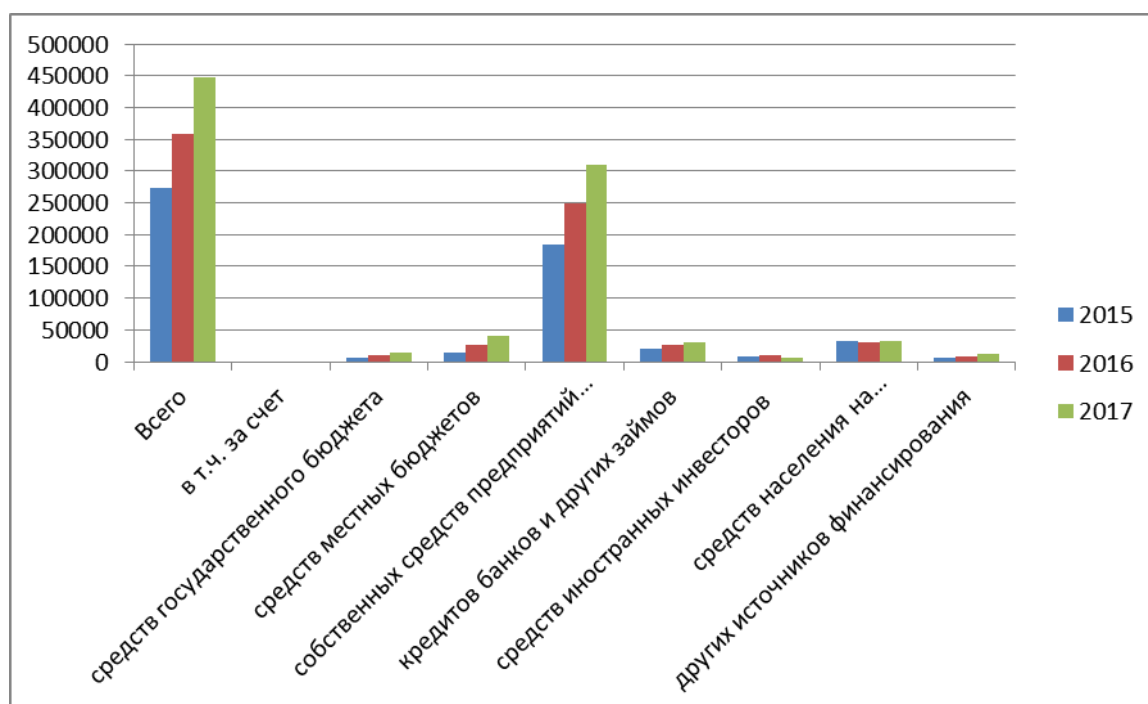


Рисунок 2.9. Капитальные инвестиции по источникам финансирования в Украине за 2015-2017 гг., млн. грн.

Элементы инновационного процесса включают выявление приоритетов в сфере инновационной деятельности, формирование нормативно-правовой базы, подготовку кадров для инновационной деятельности, стимулирование развития венчурного инновационного предпринимательства, финансовое обеспечение инновационной деятельности, взаимодействие науки, образования, промышленности и финансово-кредитной сферы для развития инновационной деятельности, эффективное использование созданного инновационного потенциала.

Цифровая политика предприятий по их обеспечению информационными продуктами и технологиями требует инновационных подходов и соответствующего финансирования, выступает в двух качествах: как определяющий фактор финансового обеспечения или его информационная часть, и потребляющий фактор, так как подготовка и подача информации требуют соответствующих технических средств и программных продуктов.

Несмотря на то, что в России осуществляется переход к построению национальной инновационной системы, уровень развития инновационной деятельности в стране характеризуется недостаточно высоким показателем, который имеет тенденцию к снижению от 10,3 до 8,5% организаций в

2012-2017 гг., осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в общем числе организаций (таблица 2.11, рисунки 2.10; 2.11; 2.12).

Таблица 2.11
Показатели инновационной деятельности в России за 2012-2017 гг.,
% ⁵⁸

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществлявших тех	10,3	10,1	9,9	9,3	8,4	8,5
Инновационные товары, работы, услуги, % в общем объеме реализованных товаров, работ	8	9,2	8,7	8,4	8,5	7,2
Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров	2,50	2,90	2,90	2,60	2,50	2,40
Затраты на исследования и разработки, % в ВВП	1,03	1,03	0,07	1,10	1,10	1,11
Бюджетные средства, %	66	65,8	67,1	67,5	67,2	67,2
Внебюджетные средства, %	34	34,2	32,9	32,5	32,8	32,8

Удельный вес инновационной продукции в общем объеме реализованных товаров, работ, услуг сохраняется на стабильном уровне и составляет за 2012-2016 гг. 8,0; 9,2; 8,7; 8,4; 8,5, некоторое снижение до 7,2% в 2017 г. Соответственно затраты на исследования и разработки от 1,05 до 1,11 % в объеме валового внутреннего продукта соответственно по годам за указанный период.

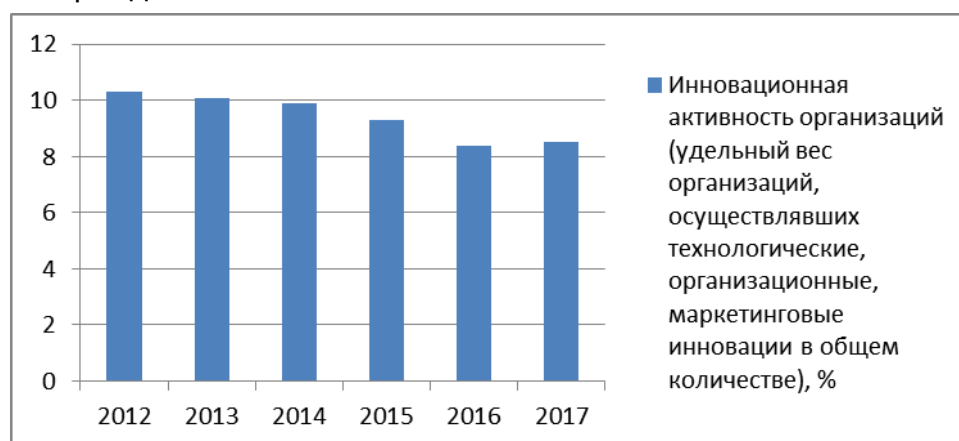


Рисунок 2.10. Показатели инновационной активности организаций России за 2012-2017 гг.

⁵⁸ Основные показатели инновационной деятельности / Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/

Удельный вес инновационной продукции в общем объеме реализованных товаров, работ, услуг сохраняется на стабильном уровне и составляет за 2012-2016 гг. 8,0; 9,2; 8,7; 8,4; 8,5, некоторое снижение до 7,2% в 2017 г.

Основные трудности в реализации инновационного потенциала связаны с нехваткой собственных средств у организаций, ограниченностью бюджетного и внебюджетного финансирования, в том числе заемных и привлеченных средств. Спад производства почти во всех отраслях промышленности, постоянный дефицит денежных средств оставляют незначительные ресурсы для инновационной деятельности предприятий.

Следовательно, будет целесообразно рассмотреть такое направление как разработка отраслевых стратегий развития, реструктуризация, модернизация и совершенствование научно-технической и производственно-технологической базы, обновление номенклатуры продукции и развитие экспортного потенциала, улучшение организационно-управленческой структуры и качества управления.

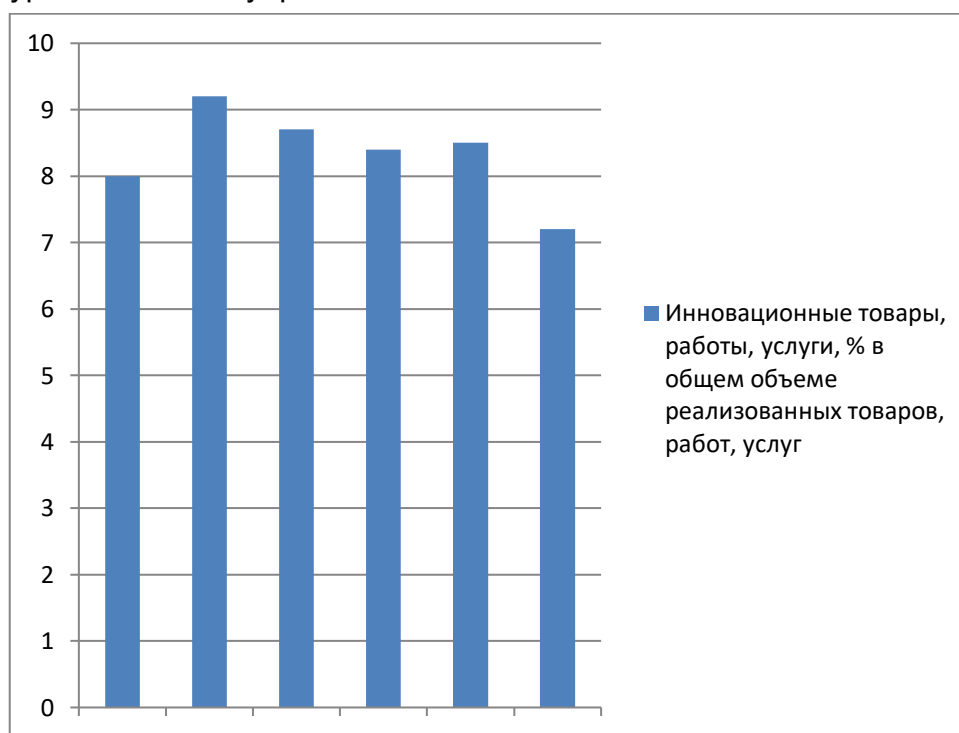


Рисунок 2.11. Инновационные товары, работы, услуги России за 2012-2017 гг.

Анализ источников финансирования данных затрат показывает, что их уровень также не получил значительных изменений: бюджетные средства составляют 66,0-67,5-67,2% общего финансирования, внебюджетные - от 34,0 до 32,8% затрат. Основные трудности в реализации инновационного

потенциала связаны с нехваткой собственных средств у организаций, ограниченностью бюджетного и внебюджетного финансирования, в том числе заемных и привлеченных средств. Спад производства почти во всех отраслях промышленности, постоянный дефицит денежных средств оставляют незначительные ресурсы для инновационной деятельности предприятий.

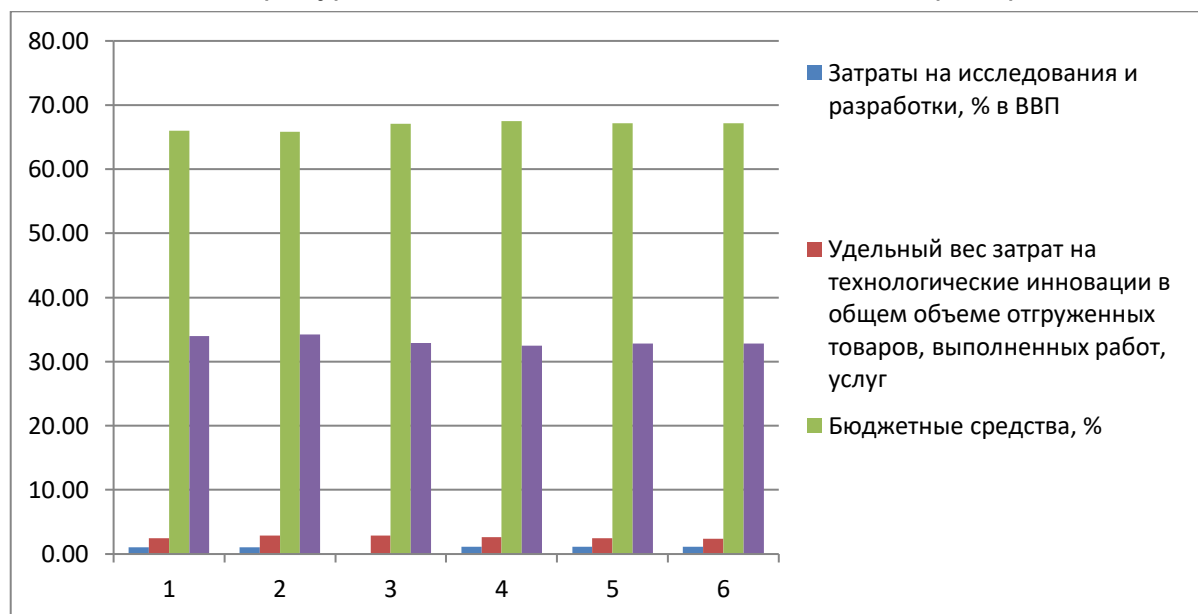


Рисунок 2.12. Динамика основных показателей инновационной деятельности Российской Федерации, % ⁵⁹

Анализ сопоставимых показателей, характеризующих инновационную деятельность, отраженных в формах статистической отчетности в ДНР, Украине и России представлено в таблице 2.12.

⁵⁹ . Основные показатели инновационной деятельности / Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/

Таблица 2.12.

Инновационная деятельность в ДНР, Украине и России
за 2017 г., %

Показатели	ДНР	Украина	Россия
Инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в общем количестве), %	6,0	14,3	8,5
Инновационные товары, работы, услуги, % в общем объеме реализованных товаров, работ, услуг	0,01	0,7	7,2
Бюджетные средства, %	0,0	2,5	67,2
Внебюджетные средства, %	100,0	97,5	32,8

Значения показателей, приведенные в данной таблице свидетельствуют о том, что инновационная активность предприятий распределяется в последовательности: Украина (14,3%), Россия (8,5%), ДНР (6,0%). По остальным показателям преимущество у РФ, необходимо отметить отсутствие бюджетного финансирования у ДНР.

В результате оценки финансового обеспечения предприятий сложились рекомендации к его совершенствованию в контексте инновационной экономики для субъектов, которые заключаются в следующем:

необходимы объективные перемены не только в экономической политике, но и в идеологии экономических преобразований: качественный экономический рост должен стать приоритетной задачей и теории, и экономической практики. Для этого нужны разработка и реализация программ на основе модернизации производства с соответствующим ресурсным обеспечением, экономический рост должен быть непосредственно связан с социально-экономическим развитием общества;

подъем экономики возможен на основе нового технологического уклада при наличии самодостаточной, опирающейся на внутренние источники денежного предложения, кредитно-финансовой системы;

сформировать инновационную систему, которая представляет собой совокупность институтов, занимающихся производством и трансформацией научных идей в новые виды конкурентоспособной продукции и услуг, разработать долгосрочную инновационную политику в форме плана и комплекса действий;

развитие и улучшение ситуации возможно на основе активизации инновационной деятельности на различных уровнях (от уровня предприятия до

макроуровня) посредством реализации на практике эффективной инновационной политики;

повысить роль отраслевого финансового обеспечения с целью повышения инновационности производственных процессов на микроуровне;

совершенствование инновационной политики должно учитывать особенности ее нынешнего состояния, имеющиеся и возможные риски;

установить нормативы для резервирования средств и создания фондов по модернизации технологических процессов и инфраструктуры предприятий и отраслей, в том числе на научные исследования, образование, подготовку, переподготовку и повышение квалификации работников предприятий.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о необходимости более интенсивного подхода к инновационной деятельности предприятий, что станет основой для развития других, кроме собственных средств, форм финансирования, методов формирования денежных потоков на базе цифровых технологий с целью совершенствования финансового обеспечения деятельности предприятий с учетом современных требований

Глава 3. Мониторинг нормативно-правовых актов, регулирующих сферу деятельности государственных закупок на основе Федеральной контрактной системы

Строительство и развитие мобильных вооруженных сил, военной и специальной техники, отвечающими вызовам современных противников нашей страны, является весомым аспектом обеспечения национальной безопасности Российской Федерации. Организация закупки и поставки продукции для поддержания надлежащего уровня обороноспособности и безопасности Российской Федерации осуществляется за счет формирования, размещения и исполнения государственного оборонного заказа на контрактной основе.

Несмотря на наличие огромного количества нормативных документов, регулирующих закупки для государственных и муниципальных нужд, сложно говорить о полноте этого регулирования. Новшества можно оценить, как положительную тенденцию, однако некоторые положения все же носят противоречивый характер и вызывают определенные вопросы. Ряд существенных практических вопросов закупочной деятельности не нашли полного освещения в нормативных актах. Кроме того, отсутствуют официальные разъяснения по многим положениям нормативно-правовых актов. Именно поэтому необходимо развивать законодательство, которое регулировало бы сферу закупок и товаров для государственных нужд.

Нормативно-правовое регулирование отношений в области контрактной системы имеет сложный и межотраслевой характер. Основным документом, регламентирующим деятельность в сфере государственных закупок, является федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Его положения основываются на нормах Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ). В ГК РФ рассмотрены основные аспекты, которые касаются контрактной системы, а именно:

- положения об оферте;
- сущность представительства и доверенности;
- понятие сделки, ее виды, формы, условия совершения и их недействительности;

- содержание договора, его виды, порядок заключения и отказ от исполнения;
- основные аспекты заключения договора на торгах, условия их недействительности;
- описание процесса заключения договоров поставки и подряда для государственных или муниципальных нужд.

Публичной офертой признается предложение товара через рекламу и каталоги, обращенные к неопределенному кругу лиц, при условии, что оно содержит основные положения договора розничной купли-продажи. Презентация товаров на местах продаж без указания условий данного договора также считается публичной офертой⁶⁰.

В главе 10 ГК РФ содержатся положения о представительстве и доверенности. Представительство – сделка, которая совершается одним лицом (представителем) от имени другого лица (представляемого) в силу полномочия, основанного на доверенности, указании закона или акта уполномоченного на того, государственного органа. Представитель не имеет права осуществлять сделки от имени, представляемого в личных интересах, а также в отношении другого лица представителем которого он одновременно является. Если сделка может быть совершена только лично – представительство не допускается.

Под доверенностью признается письменное уполномочие, выдаваемое одним лицом другому или другим лицам для представительства перед третьими лицами. Данный документ от имени недееспособных граждан выдают их законные представители. Если доверенность выдана нескольким представителям, то все они обладают полномочиями, указанными в ней.

В ГК РФ регламентируется понятие сделки, под которым подразумевается совершенные действия граждан и действия юридических лиц, которые направлены на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей. В соответствии со статьей 154 сделки бывают двух- или многосторонними (договоры) и односторонними. Для заключения односторонней сделки необходимо выражение воли одной стороны, для заключения договора – двух и более сторон.

Различают 2 вида условий, на основании которых совершаются сделки – отлагательные и отменительные. Отлагательным признается

⁶⁰ Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть 1 [Электронный ресурс]: федер. закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ (с изм. и доп. от 03.08.2018) – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 03.12.2018).

условие, при наступлении которого, возникают права и обязанности участников, а ранее существующие права и обязанности сторон прекращают свое действие, при применении отменительного условия. ГК РФ приводит формы заключения сделок: письменная и устная. В первом случае договор может быть оформлен простым или нотариальным способом. На рисунке 3.1 наглядно представлены формы заключения сделок⁶¹.



Рисунок 3.1. Формы заключения сделок

Также в ГК РФ отражены основные положения, касающиеся недействительности сделок. На основании статьи 166 ГК РФ, соответствующая сделка является оспоримой в случае признания ее таковой судом, ничтожной – вне такого признания. Оспоримая сделка считается потерявшей законную силу при нарушении прав или интересов лица или нескольких лиц, которые оспаривают сделку. В случае ничтожной сделки любое лицо вправе требовать применения последствий недействительности данной сделки. Соответствующее требование может быть удовлетворено судом, если у лица имеется охраняемый законом интерес в признании этой сделки недействительной.

⁶¹ Там же.

К участникам закупок, которые осуществляют поставку товара, выполнение работы или оказание услуги предъявляется требование о наличии специального разрешения – лицензии.

Главой 27 ГК РФ выделяют следующие виды договоров: предварительный договор; рамочный договор; опционный договор; абонентский договор.

Предварительный договор – соглашение сторон о заключении в будущем договора о передаче имущества, выполнении работ или об оказании услуг (основной договор). В соответствии с законодательством, рамочный договор определяет общие условия обязательственных взаимоотношений сторон. Конкретизация и уточнение соответствующих условий могут быть достигнуты путем заключения отдельных договоров. По опционному договору одна из сторон может потребовать от другой стороны совершения данным договором действий. Абонентский договор предполагает внесение одной из сторон периодических платежей взамен на предоставление права требовать от другой стороны исполнения своих обязательств⁶².

Основные этапы заключения контракта регламентированы статьей 432 ГК РФ. Так, на первой ступени происходит достижение соглашения сторон по всем существенным условиям договора. После чего направляется оферта одной из сторон и принимается предложение другой стороной. В конечном счете, договор вступает в законную силу. Основные положения о заключении договора изображены на рисунке 3.2.

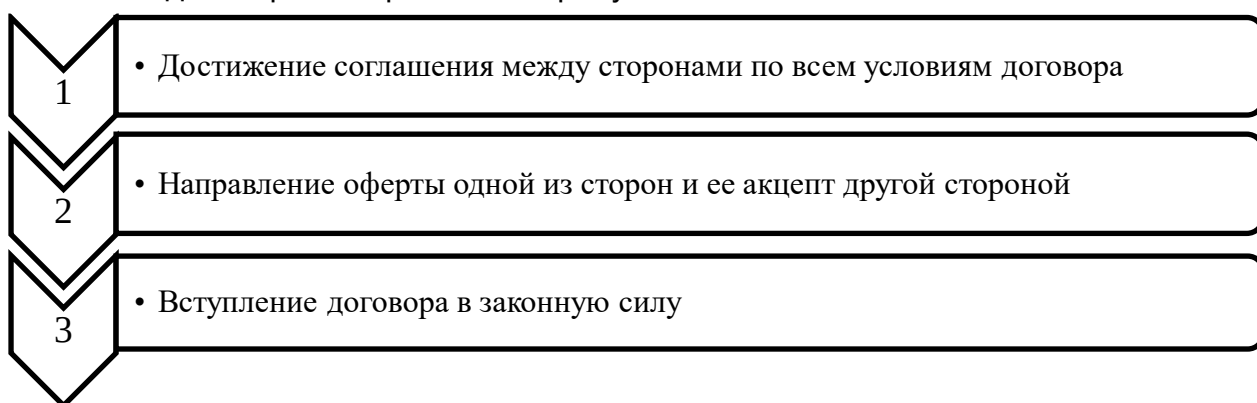


Рисунок 3.2. Основные положения о заключении договора

⁶² Там же.

Заказчик может принять решение об одностороннем отказе от исполнения контракта по основаниям, которые предусмотрены ГК РФ. По договору поставки соответствующий отказ возможен в следующих случаях. Если поставщик: предоставил товар ненадлежащего качества с неустраняемыми недостатками; нарушил сроки поставки товара. Если покупатель нарушил срок оплаты товара или не исполнил обязанность по его получению на складе, то также возможен односторонний отказ⁶³.

По договору подряда заказчик вправе в любой срок до сдачи ему результатов работы отказаться от исполнения договора, при условии частичной оплаты за проделанную работу и возмещения причиненных убытков подрядчику⁶⁴. По договору возмездного оказания услуг односторонний отказ допускается при условии оплаты исполнителю понесенных им расходов⁶⁵.

Гражданское законодательство в части, касающейся заключения договора на торгах, регламентируется статьями 447-449 ГК РФ. Торги могут проводиться в форме аукциона или конкурса. Их организаторами выступают собственники вещей, обладатели имущественных прав на них или иные лица, имеющие интерес в заключении договора с тем, кто выиграет торги. Выигравшим аукцион признается лицо, которое предложило наиболее высокую цену, а конкурс – наилучшие условия. Если в торгах участвовал только один участник, то они признаются несостоявшимися.

Аукционы и конкурсы могут быть открытыми и закрытыми. В первом случае, участвовать имеет право любое лицо, во втором – лица, специально приглашенные для этой цели. Организатор торгов в случае отказа их проведения, обязан возместить участникам понесенный ими реальный ущерб. Формы проведения торгов представлены на рисунке 3.3.

⁶³ Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть 2 [Электронный ресурс]: федер. закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ (с изм. и доп. от 03.08.2018) – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 03.12.2018).

⁶⁴ Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть 1 [Электронный ресурс]: федер. закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ (с изм. и доп. от 03.08.2018) – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 03.12.2018).

⁶⁵ Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть 2 [Электронный ресурс]: федер. закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ (с изм. и доп. от 03.08.2018) – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 03.12.2018).

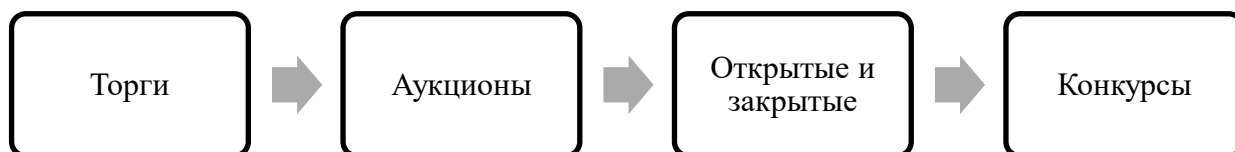


Рисунок 3.3. Формы проведения торгов

Недействительность конкурсов и аукционов может быть признана в следующих случаях: необоснованное отстранение лица от участия; неосновательное непринятие высшей предложенной цены; осуществление продажи ранее указанного в извещении срока; неправильное определение цены продажи; иные нарушения правил, установленные законом.

Во второй части ГК РФ в четвертом параграфе (статьи 525-534 ГК РФ) приведены положения поставки товаров для государственных и муниципальных нужд. Поставка товаров для государства или муниципальных образований осуществляется на основе государственного или муниципального контракта. Условия контракта разрабатываются государственным или муниципальными органами (далее – заказчик) и направляются поставщику (далее – исполнитель). Исполнитель в течение 30-ти дней, с момента получения контракта, подписывает данное соглашение и возвращает один экземпляр обратно, а при наличии спорных моментов в этот же срок составляет протокол разногласий и направляет его вместе с подписанным экземпляром либо уведомляет заказчика об отказе. Сторона, получившая протокол разногласий, должна в течение 30-ти дней рассмотреть разногласия, принять меры по их согласованию и известить другую сторону о принятии протокола разногласий либо об его отклонении. В случае отказа или истечения срока урегулирования разногласий, одна из сторон вправе подать заявление в суд, но не позднее 30-ти дней. Заключение контракта по результатам торгов осуществляется не позднее 20-ти дней со дня их проведения.

В течение 30-ти дней со дня подписания контракта заказчик направляет поставщику и покупателю извещение о прикреплении покупателя к поставщику. Извещение является основанием заключения договора поставки. Не позднее 30-ти дней со дня его получения поставщик направляет проект договора поставки покупателю. Процесс заключения договора поставки

товаров между поставщиком и покупателем аналогичен процессу заключению контракта между государственным или муниципальным заказчиком и поставщиком.

В случае нанесения убытков поставщику, при выполнении государственного или муниципального контракта, они подлежат возмещению со стороны заказчика. При отказе возмещения, поставщик вправе расторгнуть контракт. В данной ситуации заказчик обязан выплатить компенсацию поставщику и покупателю. В случае отказа заказчика от поставки товара, он обязан возместить причиненные убытки поставщику и покупателю.

В этой же части ГК РФ пятым параграфом (статьями 763-768 ГК РФ) определены основные моменты сущности контракта подрядных работ для государственных или муниципальных нужд. На основе государственного или муниципального контракта подрядных работ осуществляются строительные, проектные и изыскательские работы, предназначенные для удовлетворения государственных или муниципальных нужд. По данному контракту подрядчик обязан выполнить соответствующие работы и передать их заказчику, а последний, в свою очередь, обязан принять выполненные работы и обеспечить их оплату.

Стороны государственного или муниципального контракта приведены в таблице 3.1⁶⁶.

Таблица 3.1

Стороны государственного или муниципального контракта

Государственный контракт		Муниципальный контракт	
Заказчик	Подрядчик	Заказчик	Подрядчик
1) государственные органы; 2) органы управления государственными внебюджетными фондами; 3) казенные учреждения; 4) получатели федеральных бюджетных средств.	Юридические или физические лица.	1) органы местного самоуправления; 2) получатели местных бюджетных средств.	Юридические или физические лица

Осуществление подрядных работ для государства или муниципальных образований осуществляется на основе государственного или

⁶⁶ Там же.

муниципального контракта. Условия контракта разрабатываются государственным или муниципальными органами (заказчик) и направляются поставщику (исполнитель). Данный контракт должен содержать следующую информацию: объем и стоимость работы; сроки начала и окончания работы; размер, порядок финансирования и оплаты работы; способы обеспечения исполнения обязательств сторон. Если контракт заключается по результатам торгов, то его условия определяются в соответствии с объявленными на торгах. При изменении объема денежных средств, выделяемых на финансирование подрядных работ, стороны должны согласовать новые сроки и условия выполнения работ.

Таким образом, ГК РФ лишь поверхностно анализирует вопросы, которые возникают при осуществлении закупки товара или выполнения работ для обеспечения государственных или муниципальных нужд. Основная нагрузка ложится на федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», так как он является специализированным законодательством в данной сфере: нормативно-правовой акт детализирует и конкретизирует все положения в области контрактной системы. Однако, взаимосвязь гражданского и специального законодательства в сфере в государственных и муниципальных закупок находится в сбалансированном состоянии.

С 1 января 2014 г. вступил в силу Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – ФЗ № 44), который регулирует отношения, направленные на обеспечение государственных и муниципальных нужд в целях повышения эффективности, результативности осуществления закупок товаров, работ, услуг, обеспечения гласности и прозрачности осуществления таких закупок, предотвращения коррупции и других злоупотреблений в сфере таких закупок.

ФЗ № 44 состоит из 114 статей, изменения коснулись 46 статей. Наряду с внесением в Закон необходимых изменений, уполномоченными органами в лице министерств и ведомств ведется большая работа по выпуску подзаконных нормативных правовых актов и соответствующих разъяснений по всему спектру вопросов, относящихся к юрисдикции контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

На ряду с этим принимаются законы, которые вносят поправки в ФЗ № 44, одним из таковых законов является Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 31.12.2017 N 504-ФЗ, согласно которому с 11 января 2018 года внесены следующие изменения в закон⁶⁷.

1. При отказе от заключения контракта с победителем закупки по основаниям, предусмотренным ч. 9 и 10 ст. 31 ФЗ № 44, заказчик может заключить контракт с иным участником, который предложил наиболее выгодную цену.

2. Товарный знак можно указывать при описании объекта любой закупки. Как и раньше, требуется сопроводить товарный знак словами «или эквивалент». Делать это не обязательно в следующих случаях:

- товары, выпускаемые под другими товарными знаками, несовместимы с товарами, которые использует заказчик;

- закупаются запчасти и расходные материалы к машинам и оборудованию, используемым заказчиком, в соответствии с технической документацией.

3. При уклонении победителя закупки от заключения контракта, заказчик должен направить сведения об этом в контрольный орган в течение 3-х рабочих дней с даты признания победителя закупки уклонившимся. За несвоевременное направление указанных данных должностное лицо заказчика могут оштрафовать на 20 тыс. руб.

4. Жалобы физических лиц, законные интересы которых не нарушены действиями (бездействием) заказчика либо положениями документации или извещения о закупке, рассматриваются в соответствии с требованиями Федерального закона от 02.05.2006 № 59-ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации».

С 1 июля 2018 года вступает в силу основная часть следующих изменений. В контракт потребуются включать условие об уменьшении суммы, подлежащей уплате заказчиком юридическому лицу или физическому лицу, на размер налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджет,

⁶⁷ О внесении изменений в Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [Электронный ресурс]: федер. закон от 31.12.2017 № 504-ФЗ – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 14.12.2018).

связанных с оплатой контракта, если такие платежи подлежат уплате в бюджет заказчиком.

Новые электронные закупки заказчики смогут осуществлять в добровольном порядке. Помимо электронного аукциона в такой форме можно будет провести открытый конкурс, конкурс с ограниченным участием, двухэтапный конкурс, запрос котировок и запрос предложений. Если к этому времени не будут отобраны новые операторы электронных площадок, то такие закупки будут проводиться на старых площадках. Для участия в электронных закупках в период с 1 июля по 31 декабря 2018 года нужно будет получить аккредитацию на электронной площадке так же, как и для участия в электронном аукционе.

Заказчик сможет оперативнее проводить некоторые закупки. По таким закупкам изменения в план-график надо будет вносить не позднее, чем за один день до даты размещения в единой информационной системе (далее – ЕИС) извещения, но не ранее, чем в ЕИС будут размещены внесенные изменения. К указанным закупкам относятся, например, закупки у единственного поставщика⁶⁸. Полный перечень закреплен в ч. 14 ст. 21 ФЗ № 44.

С 1 января 2019 года заказчики будут обязаны проводить открытый конкурс, конкурс с ограниченным участием, двухэтапный конкурс, запрос котировок и запрос предложений исключительно в электронной форме. Для закупок закрытыми способами, у единственного поставщика и ряда других сделали исключение. Чтобы участвовать в электронных процедурах, нужно будет зарегистрироваться в едином реестре участников закупок. Порядок проведения открытого конкурса в электронной форме:

1. Заказчику необходимо будет не менее чем за 15 рабочих дней до окончания срока подачи заявок разместить в ЕИС извещение о закупке.

2. Заявка должна будет состоять из 2-х частей и предложения о цене контракта. Все три электронных документа потребуются одновременно направить оператору электронной площадки.

Процедура конкурса будет состоять из следующих этапов:

- 1) подача заявок на электронной площадке;
- 2) рассмотрение и оценка первых частей заявок;

⁶⁸ О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс]: федер. закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (с изм. и доп. от 30.10.2018) – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 07.12.2018).

3) подача окончательных предложений о цене контракта на электронной площадке;

4) рассмотрение и оценка вторых частей заявок;

5) заключение контракта.

Правила обеспечения заявки: а) поправки предусматривают два вида обеспечения заявки: денежные средства и банковская гарантия, однако по 30 июня 2019 года можно будет пользоваться только первым из них; б) денежные средства потребуется вносить на специальные счета, открытые участникам в банках (перечень банков устанавливается Правительством РФ).

Порядок проведения запроса котировок в электронной форме.

1. Заказчику нужно будет разместить извещение о закупке в ЕИС не менее чем за 5 рабочих дней до даты окончания срока подачи заявок.

2. Участники должны будут подать заявки с помощью электронной площадки. Котировочная комиссия рассматривает их и оформляет протокол. Протокол следует направить оператору электронной площадки, который ранжирует заявки следующим образом: первый порядковый номер присваивает той, где указана самая низкая цена контракта; затем составляет протокол рассмотрения и оценки заявок с включением в него сведений о победителе.

Этапы заключения контракта по результатам электронной процедуры.

1. Контракты по итогам всех электронных процедур будут заключаться по одинаковым правилам.

2. Заказчик будет размещать в ЕИС и на электронной площадке проект контракта. Победитель должен будет подписать его или направить протокол разногласий, причем такой протокол можно будет составить не более одного раза.

3. Заказчик должен будет подписывать проект контракта последним. С момента размещения в ЕИС контракт будет считаться заключенным.

С 1 января 2019 года в ЕИС будет вестись единый реестр участников закупок. Регистрация в ЕИС участников будет проходить в электронной форме и бесплатно. Операторы электронных площадок после регистрации участника в ЕИС должны будут аккредитовать его на своей площадке. Лица, аккредитованные на площадках, но не прошедшие регистрацию в ЕИС, смогут подавать заявки только по 31 декабря 2019 года.

Помимо Федерального закона № 504 «О внесении изменений в Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ,

услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», издаются множество других нормативно-правовых актов в данной сфере.

1. Так, Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон об отходах производства и потребления и отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 31.12.2017 № 503-ФЗ предусматривает, что заключение госконтракта на обращение с твердыми коммунальными отходами возможно по специальному основанию⁶⁹. С 31 декабря 2017 года такой контракт можно заключить у единственного поставщика⁷⁰. До этого заказчикам чаще всего приходилось заключать контракты с единственным поставщиком на сумму до 100 тыс. руб. Нововведение же позволит им сэкономить денежные средства, расходуемые на закупки малого объема.

2. Постановление Правительства РФ от 20.12.2017 № 1594 «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 16 ноября 2015 г. № 1236» согласно которому:

- вступили в силу новые правила о запрете на допуск программного обеспечения (далее – ПО), происходящего из иностранных государств;

- запрет больше не касается ПО из государств-членов ЕАЭС. Для этого оно должно быть включено в специальный реестр, который появится в дополнение к существующему;

- если хотя бы в одном из реестров будет подходящая продукция, заказчику, планирующему провести закупку, придется установить указанный запрет. В этом случае к закупке надо допускать только участников, которые предлагают товары из реестров;

- правила о запрете иностранного ПО распространяются на любые закупки, в результате которых заказчик получит ПО или право на него⁷¹.

3. В постановлении Правительства РФ от 25.01.2017 № 73 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации» уточнены требования к форме приложений планов-графиков. В плане-графике закупок для федеральных, региональных и муниципальных нужд,

⁶⁹ О внесении изменений в Федеральный закон «Об отходах производства и потребления» и отдельные законодательные акты Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 31.12.2017 № 503-ФЗ – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 15.12.2018).

⁷⁰ О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс]: федер. закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (с изм. и доп. от 30.10.2018) – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 07.12.2018).

⁷¹ О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 16.12.2015 № 1236 [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 20.12.2017 № 1594 – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 05.12.2018).

обоснование начальной (максимальной) цены контракта (далее – НМЦК) или цены контракта с единственным поставщиком надо приводить с указанием включенных в объект закупки товаров, работ, услуг, их количества и единиц измерения (при наличии)⁷².

4. Согласно Федеральному закону «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 29.07.2017 № 267-ФЗ, изменятся требования к банкам, выдающим гарантии для обеспечения контрактов и заявок⁷³; с 1 июня 2018 года заказчики должны будут принимать гарантии банков, отвечающих специальным требованиям правительства (перечень таких банков появится на сайте Министерства финансов РФ).

5. Постановление Правительства РФ от 12.04.2018 № 440 «О требованиях к банкам, которые вправе выдавать банковские гарантии для обеспечения заявок и исполнения контрактов» устанавливает, что с 1 июня 2018 года вступят в силу новые требования к банкам, выдающим гарантии в сфере госзакупок. С указанной даты гарантии для обеспечения заявок и контрактов смогут выдавать банки, которые соответствуют следующим требованиям⁷⁴.

1) Наличие не менее 300 млн руб. собственных средств (размер капитала рассчитывается по методике Центрального банка РФ по состоянию на последнюю отчетную дату).

2) Наличие кредитного рейтинга не ниже уровня «B-(RU)» по национальной рейтинговой шкале Аналитического Кредитного Рейтингового Агентства (далее – АКРА) и (или) кредитного рейтинга не ниже уровня «ruB» по национальной рейтинговой шкале агентства «Эксперт РА» для РФ.

С 1 января 2020 года требования к кредитным рейтингам станут строже – не ниже уровня «BB-(RU)» агентства АКРА и (или) «ruBB-» агентства «Эксперт РА».

6. В постановлении Правительства РФ от 15.11.2017 № 1380 «Об особенностях описания лекарственных препаратов для медицинского применения, являющихся объектом закупки для обеспечения государственных и муниципальных нужд» отражается информация о том, что техзадание на

⁷² О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 25.01.2017 № 73 – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 08.12.2018).

⁷³ О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 29.07.2017 № 267-ФЗ – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 13.12.18).

⁷⁴ О требованиях к банкам, которые вправе выдавать банковские гарантии для обеспечения заявок и исполнения контрактов [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 12.04.2018 № 440 – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 16.12.2018).

закупку лекарств надо готовить по-новому. В частности, определено, что при описании в документации о закупке заказчики помимо сведений, предусмотренных положениями ФЗ № 44, указывают: лекарственную форму препарата; дозировку препарата с возможностью поставки лекарственного препарата в кратной дозировке и двойном количестве; остаточный срок годности лекарственного препарата, выраженный в единицах измерения времени⁷⁵.

7. Согласно постановлению Правительства РФ от 12.04.2018 № 439 «Об утверждении значения начальной (максимальной) цены контракта, при превышении которого заказчик обязан установить требование к обеспечению заявок на участие в конкурсах и аукционах», с 1 июля 2018 года госзаказчики должны будут реже требовать обеспечение заявки. С указанной даты требовать от участников конкурсов и аукционов обеспечение заявки нужно, только если НМЦК превысит 1 млн руб.⁷⁶.

8. Постановление Правительства РФ от 10.05.2018 № 564 «О взимании операторами электронных площадок, операторами специализированных электронных площадок платы при проведении электронной процедуры, закрытой электронной процедуры и установлении ее предельных размеров» устанавливает, что за участие в электронных госзакупках нужно будет платить. Плату начнут брать с участников электронных закупок, если извещения об их проведении будут размещены в ЕИС после начала работы операторов площадок, перечень которых утвердит Правительство.

Операторы площадок вправе взимать плату с участника, с которым заключается контракт по результатам проведения обычной электронной закупки или ее закрытого аналога. Т. е, с кем контракт заключается при уклонении победителя, от платы освобождены.

Размер платы не может превышать:

1) 2 тыс. руб. – при закупках среди субъектов малого предпринимательства (далее – СМП) и социально-ориентированных некоммерческих организаций (далее – СОНКО);

⁷⁵ Об особенностях описания лекарственных препаратов для медицинского применения, являющихся объектом закупки для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 15.11.2017 № 1380 – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 18.12.2018).

⁷⁶ Об утверждении значения начальной (максимальной) цены контракта, при превышении которого заказчик обязан установить требование к обеспечению заявок на участие в конкурсах и аукционах [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 12.04.2018 № 439 – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 20.12.2018).

2) 5 тыс. руб. – при прочих закупках.

Если НМЦК не больше 500 тыс. руб. или для закупок среди СМП и СОНКО меньше 200 тыс. руб., то плата за участие ограничена одним процентом НМЦК. Величину платы определяет оператор площадки. Он же публикует сведения о ней. Плату по требованию оператора банк спишет со специального счета участника, однако если такого счета нет, о перечислении денег должен позаботиться участник.

В 2017 году произошло немало значительных изменений, о которых стоит упомянуть:

а) с 1 декабря 2017 года на два года введен запрет на закупки импортной мебели, поименованной в специальном перечне;

б) контракты теперь надо оплачивать в срок, не превышающий 30 дней;

в) по контрактам, заключенным по результатам закупок у СМП и СОНКО, срок оплаты не должен превышать 15 рабочих дней;

г) появились новые правила определения неустойки по госконтрактам;

д) установлена административная ответственность за нарушение сроков и порядка оплаты контрактов;

е) нельзя требовать у участников закупок в сфере строительства допуски саморегулируемой организации (далее – СРО);

ж) отменен запрет на участие в закупках турецких компаний;

з) расширен перечень иностранной радиоэлектроники, допуск которой к закупкам ограничен.

Так же изменения затронули и Федеральный закон от 29.12.2012 № 275-ФЗ (ред. от 31.12.2017) «О государственном оборонном заказе». Федеральный закон «О государственном оборонном заказе» от 29.12.2012 г. № 275-ФЗ является одним из ключевых нормативно-правовых актов в сфере государственного оборонного заказа (далее – ГОЗ), регулирующим правовые отношения, связанные с формированием, особенностями реализации ГОЗ-а, а также с осуществлением государственного контроля в данной сфере. Помимо выше перечисленного, данным Федеральным законом устанавливаются положения, способы, принципы и приёмы государственного регулирования цен на продукцию ГОЗ-а⁷⁷.

Федеральный закон «О государственном оборонном заказе» состоит из 6 глав, которые содержат 17 статей. Первой главой анализируемого

⁷⁷ О государственном оборонном заказе [Электронный ресурс]: федер. закон от 29.12.2012 № 275-ФЗ (ред. от 29.07.2018) – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 11.12.2018).

Федерального закона закреплено юридическое регулирование отношений в сфере ГОЗ-а. Установлено, что в соответствии Гражданским и Бюджетным кодексами РФ, нормативно-правовыми актами в сфере безопасности и обороны РФ, в контрактной системе в области продукции, необходимой для обеспечения нужд государства и муниципалитетов, непосредственно с Федеральным законом «О государственном оборонном заказе», а также на основе Конституции РФ осуществляется законодательное регулирование отношений в сфере ГОЗ-а. Даны определения основным понятиям, использующихся для целей Федерального закона «О государственном оборонном заказе». В частности, дано определение государственному оборонному заказу, установлено кто именно может является государственным заказчиком ГОЗ-а, выделены отличительные особенности определений головного исполнителя (поставок продукции по ГОЗ-у) и исполнителя (участвующего в поставках продукции по ГОЗ-у), а также кооперации головного исполнителя.

Во второй главе Федерального закона «О государственном оборонном заказе» определены нормативно-правовые акты, государственные целевые программы, планы развития и сотрудничества Вооруженных сил РФ в сфере безопасности и обороны, а также иные программы и планы, являющиеся основой для формирования ГОЗ-а. Законодательно установлены положения, которые могут входить в состав ГОЗ-а. Рассмотрены порядок и сроки утверждения ГОЗ-а, уточнение его основных показателей с учётом результатов и хода его реализации. Необходимо обратить внимание на то, что вторая глава предписывает порядок размещения ГОЗ-а, обеспечение исполнения государственного контракта, случаи изменения цены продукции, которая является предметом государственного контракта, а также обуславливает необходимость государственного бронирования необходимых материально-технических ресурсов для реализации ГОЗ-а. В ст. 6.1 определён перечень информации, который содержит идентификатор, присваиваемый каждому государственному контракту перед его включением в реестр контрактов, закреплённый законодательством о контрактной системе; определено место направления информации об идентификаторе государственного контракта и место указания идентификатора контракта в распоряжениях.

Третьей главой законодательно закреплены права государственного заказчика, ключевым из которых, по мнению авторов, является право на увеличение объёма бюджетного финансирования, предусмотренного

бюджетным законодательством, на сумму дохода, полученного по причине нарушения законодательства РФ в сфере ГОЗ-а. Помимо основных прав государственного заказчика определены его основные обязанности (19 позиций, согласно статье 7-ой анализируемого Федерального закона), например: «Государственный заказчик заключает государственные контракты и принимает необходимые меры по их исполнению». Статьями 7.1 и 8 предусмотрены перечни основных прав и обязанностей головного исполнителя, исполнителя, в том числе определены их запрещённые действия или бездействия, которые могут повлечь за собой: во-первых, неисполнение государственного контракта (ненадлежащее его исполнение); во-вторых, неправомерное завышение цены на товары, работы или услуги по ГОЗ-у.

Главой 3.1 даётся полная характеристика банковского сопровождения в целях исполнения государственного контракта в сфере ГОЗ-а. Так, по каждому государственному контракту, в целях его реализации, главному исполнителю необходимо выбрать один банк из перечня уполномоченных банков, предоставленным ему самим государственным заказчиком, который непосредственно будет осуществлять банковское сопровождение. При этом, банк входит в данный перечень банков при наличии лицензии на осуществление работ с использованием сведений, составляющих государственную тайну, пунктом 4 статьи 8.1 анализируемого закона № 275-ФЗ, предусмотрен порядок действий на случай окончания действия такой лицензии у банка. В рассматриваемой главе предписаны права и обязанности уполномоченного банка, осуществляющего банковское сопровождение, также указано, что данное сопровождение осуществляется уполномоченным банком на безвозмездной основе. Определён режим использования отдельного банковского счёта, указано его предназначение, случаи закрытия отдельного счёта головного исполнителя, приведен реестр операций, совершение которых не допускается по отдельному банковскому счёту. Огромное внимание отводится осуществлению контроля по расчётам по ГОЗ-у, в частности, в статье 8.5 закреплены особенности проведения аудита и представления необходимой информации об осуществлённых расчётах по ГОЗ-у. Также оговаривается право уполномоченного банка по приостановлению операций по отдельным счетам на установленный, Федеральным законом № 275-ФЗ, срок, что влечет за собой направление уведомления о совершении данных действий главному исполнителю и обязанность со стороны головного исполнителя направить ответное уведомление в уполномоченный банк

об обоснованности (необоснованности) приостановления операций по отдельному счёту.

Глава 3.2 предписывает основные права и обязанности Федерального органа в области обороны. Ключевым из которых является право на запрос у уполномоченного банка информации, которая необходима для её передачи в единую информационную систему ГОЗ-а. Ключевой обязанностью выступает сохранение Федеральным органом в области обороны сведений, составляющих банковскую, налоговую, служебную, коммерческую тайны, а также обеспечение сохранности и конфиденциальности указанных данных и несение ответственности за разглашение сведений, составляющих указанные виды тайн.

Отдельная глава (4-ая) посвящена государственному регулированию цен на продукцию по государственному заказу. Установлены цели и принципы, на которых основывается осуществление государственного регулирования цен на полученный товар, выполненные работы и оказанные услуги по ГОЗ-у. В статье 10 рассмотрены методы посредством которых осуществляется государственное регулирование цен на продукцию по ГОЗ-у. Установлено применение ориентировочной (уточняемой), фиксированной видов цен и цены, возмещающей издержки на продукцию по ГОЗ-у, при условии заключения государственного контракта с единым подрядчиком (поставщиком).

Гарантирование выполнения ГОЗ-а предусмотрено главой 5 Федерального закона «О государственном оборонном заказе». В данной главе приведен перечень прав Правительства РФ, реализуемых в целях гарантии обеспечения реализации ГОЗ-а, а также перечень прав государственного заказчика, реализуемых в тех же целях. Устанавливается ответственность головного исполнителя за нецелевое использование финансовых средств, предоставленных государственным заказчиком для выполнения ГОЗ-а. Предусмотрена дисциплинарная, гражданско-правовая, административная и уголовная ответственность за нарушение анализируемого закона и иных нормативно-правовых актов РФ в сфере ГОЗ-а.

Глава 5.1 формирует функции, осуществляющие контролирующим органом в сфере ГОЗ-а, определяет полномочия контролирующего органа в данной сфере, его компетенцию. Предусматривает обязанность государственных заказчиков, физических и юридических лиц, ИП, федеральных органов исполнительной власти предоставления в контролирующий орган необходимых, в соответствии с их полномочиями, документов, сведений,

информации в устной или письменной формах, представленных на цифровых или электронных носителях, по мотивированному требованию и в установленный законом срок.

Стоит отметить, что глава 5.1 также содержит статью, декларирующую правила предоставления информации в контролирующий орган, указывая примерный перечень документов и материалов, подлежащих передаче данному органу, а также формы, в которых информация должна быть представлена. В статье 15.4 рассматриваются не только виды проверок государственных заказчиков, головных исполнителей и иных лиц, именуемых проверяемым лицом в рамках Федерального закона о ГОЗ-е, в целях осуществления государственного контроля за соблюдением законодательства в сфере государственного оборонного заказа, но и основания для проведения таковых. Кроме того, описываемая статья предусматривает какие сведения должны содержаться в приказе руководителя контролирующего органа для осуществления проверки, предмет проверки, сроки проведения и основания для продления проверки. Следующие статьи главы 5.1 гласят, что работники контролирующего органа имеют право доступа на территорию и в помещение проверяемого лица с соблюдением требований законодательства РФ о государственной тайне, они вправе производить осмотр территорий и помещений в определенном порядке, истребовать документы у проверяемого лица и исследовать их в целях надзора. В анализируемой главе содержатся информация о составлении протокола при проведении действий по осуществлению государственного контроля, а именно: его содержание, кем осуществляется его подписание, порядок вручения (направления) проверяемому лицу. Отдельная статья сформирована по оформлению результатов проверки и последствиям для проверяемого лица в случае неудовлетворительных результатов, таких как выявление нарушения законодательства Федерального закона о ГОЗ-е. В обязанности контролирующего органа входит неразглашение полученной информации в ходе осуществления своих полномочий, за исключением предусмотренных случаев, в противном случае статья 15.10 определяет виды ответственности для работников контролирующего органа и форму возмещения ущерба юридическому или физическому лицу в результате неисполнения возложенной обязанности.

Глава 5.2 о рассмотрении дела о нарушении законодательства в сфере ГОЗ-а характеризуется следующим. Она содержит основания для возбуждения дела о нарушении законодательства в сфере государственного оборонного заказа, порядок рассмотрения дела, включая информацию

о составе комиссии, количестве ее членов, также что содержится в решении комиссии по рассматриваемому делу, оформление предписания на основе принятого решения или вынос определения, принимаемого комиссией. Отдельная статья посвящена срокам давности рассмотрения дела о нарушении законодательства в сфере государственного оборонного заказа. Указываются лица, участвующие в деле о нарушении законодательства в сфере ГОЗ-а, т.е. даны определения, по которым то или иное лицо может считаться заявителем, ответчиком по делу или заинтересованным лицом, кроме того вынесены их права и обязанности с момента возбуждения дела. Установлена форма и содержание заявления о нарушении законодательства, предусмотрены случаи, когда заявление и прилагаемые к нему материалы остаются без рассмотрения, прописаны сроки рассмотрения и возможность продления таких сроков в виду недостатка информации заявителя, не позволяющей контролирующему органу сделать вывод о наличии или об отсутствии признаков нарушения законодательства. Существуют два исхода по результатам рассмотрения заявления, материалов: возбуждение дела или отказ в возбуждении дела, для последнего указаны причины такого решения контролирующего органа. В статье 15.18 оговорены сроки рассмотрения комиссией дела о нарушении законодательства в сфере государственного оборонного заказа, полномочия председателя комиссии, порядок осуществления заседания, право объявления перерыва в нем и дальнейший ход заседания. Предусмотрены случаи, когда комиссия вправе отложить рассмотрение дела о нарушении законодательства в сфере государственного оборонного заказа или приостановить его рассмотрение. Статья 15.21 определяет право контролирующего органа объединить в одно производство два и более дела о нарушении законодательства в сфере ГОЗ-а, а также выделить одно или несколько дел в отдельное производство в целях полного, всестороннего и объективного рассмотрения дела. Глава 5.2 указывает случаи прекращения рассмотрения дела о нарушении законодательства, коих насчитывается 7. Описаны действия комиссии при принятии решения по делу о нарушении законодательства, выдача предписания по результатам рассмотрения дела, сроки его исполнения, последствия неисполнения предписания. За комиссией закрепляется право разъяснения решения (предписания) без изменения их содержания, а также исправить допущенные в решении (предписании) опisku, опечатку или арифметическую ошибку. Решение (предписание) может быть пересмотрено, в статье 15.27 определены

основания для этого, кроме того, оно может быть обжаловано в суде, что также отражено в главе 5.2.

Глава 5.3 содержит 1 статью, одноименную с главой – особенности применения настоящего Федерального закона, подразумевающую, что положения, регулирующие вопросы банковского сопровождения, применяются только в отношении государственных контрактов, заключенных федеральным органом в области обороны, а также государственных контрактов, которые заключены иными государственными заказчиками и при исполнении которых не осуществляется казначейское сопровождение.

В заключительных положениях – в главе 6 – содержится перечень законов и статей, утративших силу и срок вступления Федерального закона «О государственном оборонном заказе» в силу.

Рассмотрим правовое регулирование отношений в сфере государственного оборонного заказа на основе Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 23.04.2018) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и Федерального закона от 29.12.2012 № 275-ФЗ (ред. от 31.12.2017) «О государственном оборонном заказе», а также значение ФЗ № 275 в контрактной системе.

Вторая глава ФЗ № 44, именуемая как планирование, предусматривает статью 16 «планирование закупок», упоминающую об особенностях планирования закупок в рамках государственного оборонного заказа и ссылающуюся на ФЗ «О государственном оборонном заказе». Под особенностями планирования данная статья подразумевает особые цели планирования закупок или, по-другому, что конкретно принято считать основой для формирования государственного оборонного заказа (рисунок 3.4).

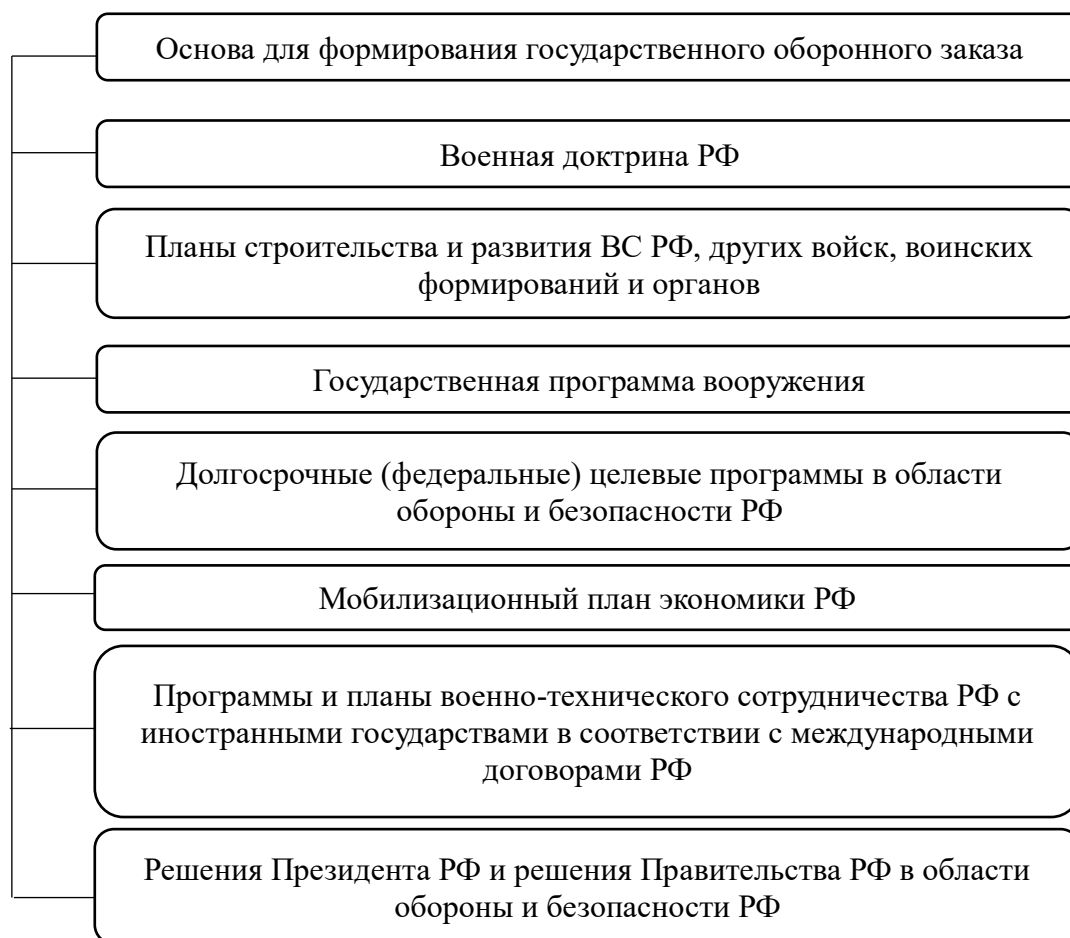


Рисунок 3.4. Основа для формирования ГОЗ-а

Кроме того, ФЗ № 275 гласит о том, что в течение месяца после подписания Президентом РФ федерального закона о федеральном бюджете на ближайший финансовый год и плановый период, Правительство РФ утверждает государственный оборонный заказ и процедуры по его выполнению, что также можно отнести к особенностям планирования закупок в рассматриваемой сфере.

ФЗ № 275 дополняет ФЗ № 44 особенностями определения начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), при исполнении входящих в состав государственного оборонного заказа закупок товаров (работ, услуг) для обеспечения федеральных нужд. Определение начальной (максимальной) цены государственного контракта реализуется в порядке, предусмотренным Правительством РФ. Соответствующим актом является [Постановление](#) Правительства РФ от 2 декабря 2017 г. № 1465 «О государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую по

государственному оборонному заказу, а также о внесении изменений и признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации».

Особенности описания объектов закупок по государственному оборонному заказу устанавливаются Федеральным законом «О государственном оборонном заказе». При размещении государственного оборонного заказа на поставки военного снаряжения, военной и специальной техники, военного имущества, принятых на вооружение, снабжение, в эксплуатацию, конкурсная документация, документация об аукционе, документация о проведении запроса предложений должны содержать указание на наименования или товарные знаки таких вооружения, военной и специальной техники, военного имущества.

Одна из особенностей рассматриваемой отрасли отражена в ст. 11 данного ФЗ, которая рассматривает виды цен на продукцию по государственному оборонному заказу при заключении контракта в случае размещения государственного оборонного заказа у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика), что наглядно представлено на рисунке 3.5.

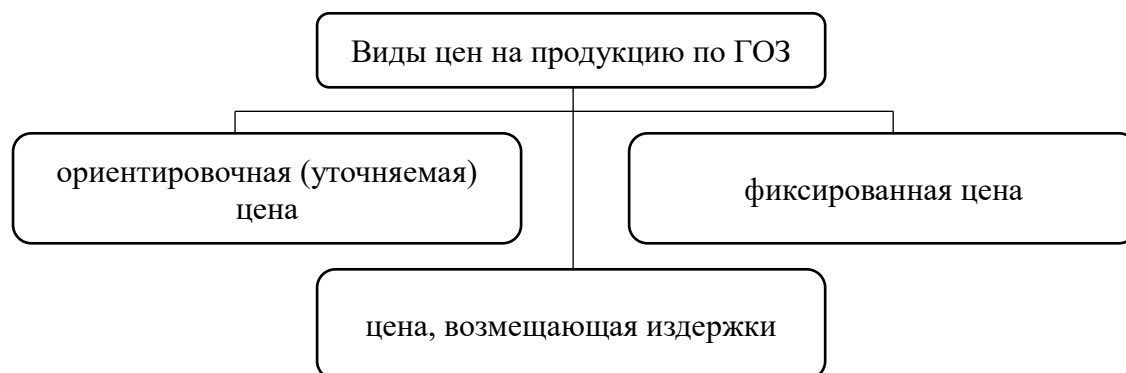


Рисунок 3.5. Виды цен на продукцию ГОЗ-а

Согласно части 5 ст. 41 Федерального закона от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», к специалистам-экспертам, а также к специальным организациям, которые задействованы в проведении экспертных независимых оценок поставленных товаров, оказанных услуг и завершённых работ Федеральным законом от 29.12.2012 г. № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе», могут устанавливаться:

- 1) комплементарные, вспомогательные требования к специалистам-экспертам;

2) нюансы, особые положения проведения экспертных независимых оценок⁷⁸.

Однако, стоит учесть, что на момент принятия Федерального закона № 275-ФЗ дополнительные, вспомогательные или комплементарные требования к специалистам-экспертам и специальными-экспертными организациям и особенности проведения независимых экспертных оценок (экспертиз) законодательно установлены не были. Кроме того, нормы, регламентирующие привлечение специалистов-экспертов и специальных организаций при выполнении государственного оборонного заказа Федеральный закон № 275-ФЗ не содержит.

Частью 25 ст. 95 Федерального закона от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ предусмотрено установление Федеральным законом «О государственном оборонном заказе» № 275-ФЗ особенностей регламента утверждения участниками контракта государственного оборонного заказа заключения об одностороннем уклонении от выполнения условий контракта при реализации работы, выполнении услуги или при приобретении товара.

Также в Федеральном законе № 44-ФЗ упомянуто, что нюансы гарантирования реализации контракта (рисунок 3.6) при выполнении государственного оборонного заказа устанавливаются Федеральным законом № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе».

⁷⁸ О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс]: федер. закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (с изм. и доп. от 30.10.2018) – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 07.12.2018).

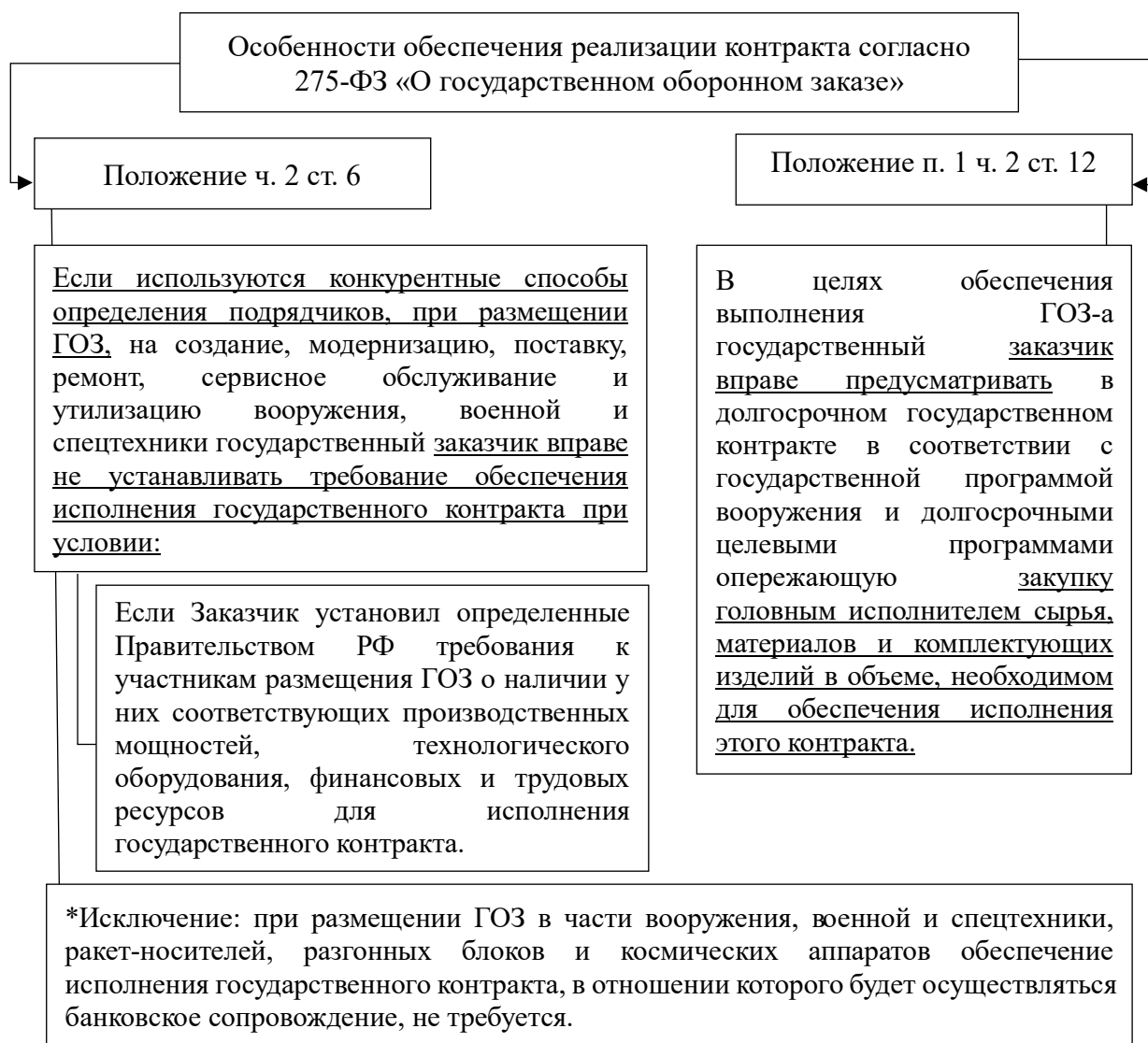


Рисунок 3.6. Особенности гарантирования реализации контракта в сфере государственного оборонного заказа согласно 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе»

С 01 января 2018 года начали действовать новые законы и постановления, которые внесли значительные изменения в процедуры планирования бюджета, финансирования, заключение контрактов.

Постановление Правительства РФ от 28.12.2017 № 1680 (ред. от 21.04.2018) «Об утверждении Правил казначейского сопровождения средств государственного оборонного заказа в валюте Российской Федерации в случаях, предусмотренных Федеральным законом «О федеральном бюджете на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 гг.» устанавливает

обновленные правила казначейского сопровождения ГОЗ-а⁷⁹. Новый регламент увеличивает контрольную функцию посредством взаиморасчетов участников ГОЗ-а. Также его задачей является недопущение необоснованного повышения цен на продукцию ГОЗ и неэффективного освоения выделенных из бюджета средств. Согласно данному нормативно правовому акту, территориальное отделение федерального казначейства имеет право приостановить расчеты по лицевым счетам на пять рабочих дней со дня приостановления платежного документа головным исполнителем, если операции по перечислению денежных средств отвечают ряду критериев, которые устанавливает Министерство финансов в Приказе Минфина России от 08.12.2017 № 221-н «Об утверждении критериев приостановления операций по лицевым счетам, открытым в территориальных органах Федерального казначейства при казначейском сопровождении средств государственного оборонного заказа».

Постановление Правительства РФ от 19.12.2017 № 1585 «Об утверждении Правил формирования и ведения реестра юридических лиц, привлеченных к административной ответственности за отказ или уклонение от заключения контракта, для которых заключение такого контракта обязательно в соответствии с Федеральным законом «О государственном оборонном заказе»» определяет порядок составления и ведения реестра недобросовестных поставщиков (далее – РНП) по ГОЗ-у.

Реестр РНП ведется в электронной форме на сайте ответственного и уполномоченного на его ведение органа. Сведения об организациях, уклонившихся от заключения госконтракта, вносятся в течение 10 рабочих дней с момента начала действия соответствующего постановления. Также Постановление Правительства № 1585 утверждает процедуру исключения из списка, которое производится либо из-за отмены действующего постановления, либо по прошествии одного года с момента окончания срока его исполнения.

Постановление Правительства РФ от 16.12.2017 № 1577 «О внесении изменений в Правила разработки государственного оборонного заказа и его основных показателей» вносит изменения в регламент разработки ГОЗ-а и его ключевых показателей, корректирует регламент разработки государственного оборонного заказа и его ключевых показателей, уточняет

⁷⁹ Об утверждении Правил казначейского сопровождения средств государственного оборонного заказа в валюте Российской Федерации в случаях, предусмотренных Федеральным законом «О федеральном бюджете на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 гг.» [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 28.12.2017 № 1680 (ред. от 21.04.2018) – Режим доступа: <http://1577://www.consultant.ru/> (дата обращения 23.12.2018).

надлежащее содержание плановых документов, а именно, плана-графика по ГОЗ-у. Также предусмотрено внесение поставок товаров по обновлению материального госрезерва. Так, п. 14.1 предусмотрено: «Государственные заказчики формируют предложения по параметрам государственного оборонного заказа. При формировании этих предложений государственные заказчики предусматривают поставки необходимых для обеспечения своих потребностей товаров из объемов материальных ценностей государственного материального резерва, выпускаемых в целях их освежения»⁸⁰.

Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 31.12.2017 № 481-ФЗ устанавливает правила причисления банков и финансовых учреждений к уполномоченным банкам для сопровождения взаиморасчетов участников ГОЗ-а⁸¹.

1. Ст. 7 Федерального закона «О государственном оборонном заказе» № 275-ФЗ дополняется п. 19, в котором говорится, что государственный заказчик обязан проинформировать головного исполнителя о финансовых учреждениях (банках), которые отнесены к категории «уполномоченный банк», в течение рабочего дня, следующего за датой получения соответствующей информации.

2. Ст. 8.1 «Уполномоченные банки» изложена в новой редакции:

1) сопровождение операций по ГОЗ-у осуществляется только тем банком, который уполномочен на основании законодательных норм РФ, относится к надлежащей категории «уполномоченный банк» и имеет соответствующую лицензию;

2) при условии, что банк по решению Правительства РФ причисляется к уполномоченным банкам, то Банк России должен включить его в соответствующий реестр в течение рабочего дня после получения уведомления и проинформировать об этом само финансовое учреждение и государственного заказчика;

3) головной исполнитель для осуществления операций по ГОЗ-у выбирает из реестра уполномоченных банков одно финансовое учреждение;

4) если у финансового учреждения заканчивается лицензия, то оно обязано сообщить об этом Банку России в течение 30 календарных дней до момента окончания ее срока действия.

⁸⁰ О внесении изменений в Правила разработки государственного оборонного заказа и его основных показателей [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 16.12.2017 № 481 – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 23.12.2018).

⁸¹ О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 31.12.2017 № 481-ФЗ – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 09.12.2018).

Заключение

Монография «Проблемы, пути и инструменты повышения эффективности функционирования финансовой системы» разработана на основе результатов научных исследований авторов.

Результаты выполненных исследований показали актуальность и своевременность для российской экономики рассматриваемых вопросов.

В целом, работа отражает научные взгляды на современное состояние и развитие финансовой системы. Она представляет интерес как для специалистов в области проведения научных исследований, так и специалистов-практиков.

Библиографический список

1. Агеева О.А., Л.С. Шахматова. Бухгалтерский учет и анализ. Учебник. – М.: Юрайт, 2015. – 590с.
2. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. – М.: ОАО Типография «Новости», 2000. – 364с.
3. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы: Учебно-методическое пособие. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 214с.
4. Арутюнова Д.В. Стратегический менеджмент: Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. 122 с.
5. Астапова, Г.В. Методический подход к экономическому анализу деятельности по обеспечению энергоэффективности предприятий авиационной промышленности / Г.В. Астапова, Л.Н. Скирневская, О.А. Омеляненко. // Журнал «Современные тенденции развития и перспективы внедрения инновационных технологий в машиностроении, образовании и экономике», Т.4. № 1(4). – Азов: ТИ ДГТУ, 2018. – С. 297-303.
6. Балашова, Р.И. Теоретические подходы к формированию финансовых потоков промышленных предприятий /Р.И. Балашова // Устойчивое развитие науки и образования. – 2017. – № 8. – С. 46-51.
7. Балашова, Р.И. Финансирование инновационного развития предприятия во взаимосвязи в его инвестиционной деятельностью / Р.И. Балашова, О.В. Пархоменко //// Вестник Института экономических исследований. – 2018. – №2. – С. 114-119.
8. Балашова, Р.И., Планирование и прогнозирование финансового обеспечения операционной деятельности промышленных предприятий / Р.И. Балашова, О.В. Пархоменко // Экономические исследования и разработки, 2018. - №9. - С.107-118.
9. Балашова, Р.И. Финансовое обеспечение предприятий как элемент их геопространства // Геоконтекст: Научный мультимедийный альманах: Дрезден – Москва, 2016. – №3. – С. 5-12.
10. Банки готовы увеличить кредитование реального сектора, считает Набиуллина / [Электронный ресурс]. – [режим доступа] // <https://finanz.ru>. Дата обращения 20.10.2018 г.
11. Бараненко С.П., Дудин М.Н., Лясников Н.В. Стратегический менеджмент. Учебно-методический комплекс. – М.: Центрполиграф, 2010. – 319с.

12. Бердова Ю.С. Современные инструменты исследования, направленные на антикризисное управление предприятием. [Текст] / Ю.С. Бердова // Экономика и предпринимательство, № 10 (ч. 2), 2015. – С. 521-524.
13. Васильева Н.Ф. Неоиндустриализация экономики: условия старта и реализация / Н.Ф. Васильева // Научный журнал «Вестник Института Экономических Исследований». – 2016. – №1. – С. 49-63.
14. Виханский О.С. Стратегическое планирование: Учебник. – М.: Гардарики, 2000. – 296с.
15. Воловодова, Е.В. О необходимости конструирования образа будущего ДНР/ Е.В. Воловодова // Донецкие чтения 2016. Образование, наука и вызовы современности: Материалы I Международной научной конференции (Донецк 16-18 мая 2016 г.). – Том 5. Филологические и философские науки / под общей ред. проф. С.В. Беспаловой. – Ростов-на-Дону: Изд-во Южного федерального университета, 2016. – С.301-304.
16. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть 1 [Электронный ресурс]: федер. закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ (с изм. и доп. от 03.08.2018) – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 03.12.2018).
17. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть 2 [Электронный ресурс]: федер. закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ (с изм. и доп. от 03.08.2018) – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 03.12.2018).
18. Грашина М.Н., Дункан В.Р. Основы управления проектами. – М.: Бином. Лаборатория знаний, - 2014. – 240с.
19. Гречикова И.Н. Менеджмент. – М.: Банки и биржи, Юнити, 1997. – 634с.
20. Дж. Мередит, С. Мантел. Управление проектами. – СПб.: Питер, - 2014. – 640с.
21. Дыбаль С.В.. Финансовый анализ. Теория и практика. – СПб.: Бизнес-пресса, 2009. – 336с.
22. Ефимова О.В., М.В. Мельник, В.В. Бердников, Е.И.Бородина. Анализ финансовой отчетности. – М.: Омега-Л, 2012. – 400с.
23. Институциональные аспекты внедрения технологии блокчейн в управление экономикой /А.В. Матюшин, А.Е. Шматько, А.Е. Аборчи // Материалы международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы правового и экономического знания: теория и практика», 17 мая

2018 г.– Донецк: ГОУ ВПО «Донбасская юридическая академия», – 2017.–С. 279-282.

24. Инновация как фактор устойчивого развития предприятий отраслей промышленности и сферы услуг / Р.И. Балашова, Ю.А. Гончаров, Л.В. Кравцова // Научный журнал «Торговля и рынок». Донецк: ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского. – 2017. – №2. – С.189-200.

25. Картер Т. Производственная система птицеводства США // Комбикорма. – 2001. - №2 – с. 21-24.

26. Каурова О.В., А.Н. Малолетко, О.С. Юманова. Бухгалтерский учет и экономический анализ гостиничного предприятия. Учебное пособие. – М.: КноРус, 2014. – 264с.

27. Ковалев В.В.. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 720с.

28. Кузьменко, Р.В.. Институциональные условия в организационно - экономической составляющей генерирования и распространения процессов динамичного развития промышленного региона / Е.М. Азарян, Р.В. Кузьменко. - Вестник Института экономических исследований, 2016. № 4 (4). С. 60-68.

29. Вахметкина Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2006. – 184с.

30. Лепа Р.Н. Управление инновационным развитием экономики: алгоритм планирования / Р.Н. Лепа, С.Н. Гриневская // Проблемы и перспективы инновационного развития экономики. – Донецк: Инст-т экономических исслед. – 2018. –С.7-17.

31. Лепа, Р.Н. Прогнозы развития промышленности в ДНР: машиностроительная отрасль / Р.Н. Лепа, С.Н. Гриневская, А.Е. Шматько // Вестник Института экономических исследований. –2017. – № 3 (7). – С. 17-26.

32. Мескон М.З., Альберт М. Основы Менеджмента. – М.: Дело, 1992. – 682с.

33. Методы и инструменты управления инновационным развитием промышленных предприятий / И.Л. Туккель, С.А. Голубев, А.В. Сурина, Н.А. Цветкова. –Санкт-Петербург: БХВ-Петербург. – 2013. – 208 с.

34. Научная и инновационная деятельность (2014-2016) / Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>

35. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 29.07.2017 №

267-ФЗ – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 13.12.18).

36. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 31.12.2017 № 481-ФЗ – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 09.12.2018).

37. О внесении изменений в Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [Электронный ресурс]: федер. закон от 31.12.2017 № 504-ФЗ – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 14.12.2018).

38. О внесении изменений в Федеральный закон «Об отходах производства и потребления» и отдельные законодательные акты Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 31.12.2017 № 503-ФЗ – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 15.12.2018).

39. О государственном оборонном заказе [Электронный ресурс]: федер. закон от 29.12.2012 № 275-ФЗ (ред. от 29.07.2018) – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 11.12.2018).

40. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс]: федер. закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (с изм. и доп. от 30.10.2018) – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 07.12.2018).

41. О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 02.05.2006 № 59-ФЗ – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 12.12.18).

42. О взимании операторами электронных площадок, операторами специализированных электронных площадок платы при проведении электронной процедуры, закрытой электронной процедуры и установлении ее предельных размеров [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 10.05.2018 № 564 – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 22.12.2018).

43. О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 25.01.2017 № 73 – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 08.12.2018).

44. О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 16.12.2015 № 1236 [Электронный ресурс]: постановление

Правительства РФ от 20.12.2017 № 1594 – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 05.12.2018).

45. О внесении изменений в Правила разработки государственного оборонного заказа и его основных показателей [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 16.12.2017 № 481 – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 23.12.2018).

46. О государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу, а также о внесении изменений и признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 02.12.2017 № 1465 – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 22.12.2018).

47. О требованиях к банкам, которые вправе выдавать банковские гарантии для обеспечения заявок и исполнения контрактов [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 12.04.2018 № 440 – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 16.12.2018).

48. Об особенностях описания лекарственных препаратов для медицинского применения, являющихся объектом закупки для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 15.11.2017 № 1380 – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 18.12.2018).

49. Об утверждении значения начальной (максимальной) цены контракта, при превышении которого заказчик обязан установить требование к обеспечению заявок на участие в конкурсах и аукционах [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 12.04.2018 № 439 – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 20.12.2018).

50. Об утверждении Правил казначейского сопровождения средств государственного оборонного заказа в валюте Российской Федерации в случаях, предусмотренных Федеральным законом «О федеральном бюджете на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 гг.» [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 28.12.2017 № 1680 (ред. от 21.04.2018) – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 23.12.2018).

51. Об утверждении критериев приостановления операций по лицевым счетам, открытым в территориальных органах Федерального Казначейства при казначейском сопровождении средств государственного оборонного заказа [Электронный ресурс]: приказ Минфина России от 08.12.2017 №

221-н – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 24.12.2018).

52. Осадчая, И. Постиндустриальная экономика: меняется ли роль государства? //Мировая экономика и международные отношения. 2009, № 5. С. 31, 35, 37.

53. Основные показатели инновационной деятельности / Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/

54. Парфенова, М.В. Формы, методы и инструменты стимулирования инновационной деятельности: сущность, терминология, способы систематизации - Инновационные технологии управления / М.В. Парфенова // Ин-ВестРегион. – №1. – 2013. – С.51.

55. Панченко Н.Б. Социально-экономические аспекты развития Тюменского региона. /Н.Б.Панченко// Проблемы формирования единого экономического пространства и социального развития в странах СНГ. Материалы международной научно-практической конференции. - 2011. - С.79-81.

56. Передовые технологии. Инновационная деятельность. Иностранные инвестиции. Капитальные инвестиции / Главстат ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://glavstat.govdnr.ru>

57. Программное интервью Д. Пушилина: в какой стране мы будем жить / [Электронный ресурс]. – Режим доступа // <https://delovoydonbass.ru/politics/vnutrennyaya-politika/programmnoe-intervyu-pushilina-v-kakoj-strane-my-budem-zhit>

58. Ричард Ньютон. Управление проектами от А до Я. – М.: Альпина Паблишер, - 2014. – 192с.

59. Совершенствование долгосрочного кредитования промышленных предприятий: институциональный аспект: монография /Анненков И.В., Матюшин А.В., Половян А.В., Охтенъ А.А. //науч. ред. В.П. Вишневский. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2008. –142 с.

60. Специфика подготовки профессионалов в сфере инвестирования и инноваций в Донецком регионе / И.А. Бондарева, В.В. Жильченкова, А.В. Мешков // сборник научных трудов по материалам VI научно-практической конференции с международным участием «Инженерные инновации и экономика промышленности», 27-29 мая 2015 г., Санкт-Петербургский

политехнический университет Петра Великого. – Санкт Петербург, 2015 г. – С. 353-364.

61. Сухарев, О.С. Управление технологическими инновациями в промышленности / О.С. Сухарев, Е.В. Сесюнина. – Москва: Экономическая литература, 2005. – 120 с.

62. Тараш, Л.И. Реиндустриализация экономики как направление промышленного развития / Л.И. Тараш, Р.А. Голоднюк// Вестник Института экономических исследований. – 2017. – № 4 (8). – С. 24-33.

63. Формирование инвестиционной политики на региональном уровне: монография / М.Ю. Махотаева, М.А. Николаев, Д.П. Малышев, Е.Н. Наумова. – Псков: ПсковГУ. – 2015. – 228 с.

64. Червова, Л.Г. Малое высокотехнологическое предпринимательство как фактор инновационного обновления экономики / Л.Г. Червова, А.А. Бачурин // Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А. (Саратов): Инновационная деятельность – 2017. – №3 (42). – С. 26-31.

65. Шемякина, Н.В. Стратегическое управление инновационным развитием экономики /Н.В. Шемякина, А.А. Пономаренко // сборник трудов X Международной научно-практической конференции «Инновационное развитие Российской экономики», 25-27 октября 2017 г.– Москва: Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова.–2017.– С. 145-148. Матюшин А.В. Роль финансовой системы в обеспечении инновационного роста / А.В. Матюшин // Экономика промышленности. – 2008. – Т. 42. – № 3. – С. 127-133.

Сведения об авторах

Балашова Раиса Ивановна

д.э.н., доц., профессор кафедры "Экономика предприятия и инноватика"
ДонНТУ, ДНР

Бёрдова Юлия Сергеевна

старший преподаватель кафедры бизнес-информатики и математики, Тюменский индустриальный университет

Линг Виктория Викторовна

старший преподаватель кафедры бизнес-информатики и математики, Тюменский индустриальный университет

Панченко Наталья Борисовна

старший преподаватель кафедры бизнес-информатики и математики, Тюменский индустриальный университет.

Силко Дарья Ильинична

студент Института экономики и управления Тихоокеанского государственного университета по специализации "Экономико-правовое обеспечение экономической безопасности»

Слободчикова Дарья Валерьевна

студент Института экономики и управления Тихоокеанского государственного университета по специализации "Экономико-правовое обеспечение экономической безопасности"

Черненко-Фролова Елена Владимировна

старший преподаватель Института экономики и управления Тихоокеанского государственного университета, главный бухгалтер ФГУП "Творческо-производственное объединение "Дальневосточная Ордена "Знак Почёта" студия кинохроники"

Электронное научное издание
сетевого распространения

Проблемы, пути и инструменты повышения
эффективности функционирования
финансовой системы

монография

По вопросам и замечаниям к изданию, а также предложениям к
сотрудничеству обращаться по электронной почте mail@scipro.ru

Подготовлено с авторских оригиналов



ISBN 978-5-907072-63-3



9 785907 072633

Усл. печ. л. 5,0.

Объем издания 325 МВ

Оформление электронного издания: НОО

Профессиональная наука, mail@scipro.ru

Дата размещения: 01.02.2019 г.

URL: <http://scipro.ru/conf/monographfinance4.pdf>.