ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА
НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

Сборник научных трудов по материалам II Международной научно-практической конференции

Экономико-правовые проблемы устойчивого развития отраслей и предприятий

30 апреля 2016 г.

Нижний Новгород
www.scipro.ru

НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА

ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ И ПРЕДПРИЯТИЙ

Сборник научных трудов
по материалам II международной
научно-практической конференции

30 апреля 2016 г.

www.scipro.ru
Нижний Новгород 2016

УДК 340;338
ББК 67+65.2/4+65.29
Э 37

Редакторы:
Н.А. Краснова, Т.Н. Плесканюк

Экономико-правовые проблемы устойчивого развития отраслей и предприятий: сборник научных трудов по материалам II международной научно-практической конференции 30 апреля 2016 г. - Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука» - 2016. - 242 с.

ISBN 978-5-00-005751-1

В сборнике научных трудов рассматриваются экономико-правовые проблемы, приоритеты, перспективы формирования системы регулирования общества и экономических систем по материалам научно-практической конференции «Экономико-правовые проблемы устойчивого развития отраслей и предприятий» (30 апреля 2016 г.).

Сборник предназначен для практиков, руководителей всех уровней, научных и педагогических работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Все включенные в сборник статьи прошли научное рецензирование и опубликованы в том виде, в котором они были представлены авторами. За содержание статей ответственность несут авторы.

Информация об опубликованных статьях предоставлена в систему Российского индекса научного цитирования – **РИНЦ** по договору No 2819-10/2015К от 14.10.2015 г.

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте http://www.scipro.ru.

УДК 340;338
ББК 67+65.2/4+65.29

ISBN 978-5-00-005751-1

@ Редакторы Н.А. Краснова, Т.Н. Плесканюк, 2016

@ Коллектив авторов, 2016

@ Индивидуальный предприниматель Краснова Н.А., 2016

Содержание

СЕКЦИЯ 1. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЮРИСПРУДЕНЦИИ.....6
Ахадов А. Правовая поддержка функционирования автоматизированных многопользовательских систем.....6
Бажанов Н.Н. Юридические новации в институте приемной семьи.....11
Вильская Н.В., Фомина М.С. Особенности взаимодействия ТОС с органами государственной власти субъектов РФ и органами местного самоуправления.....15
Иванова Ю.В. Актуальные вопросы законодательного регулирования коллекторской деятельности в Российской Федерации.....23
СЕКЦИЯ 2. ЭКОНОМИКА И ПРАВО.....27
Байдарова Н.А., Казанбаева Л.Ш. Управление доходами в бардымском ПО«хлеб»как основа роста бизнеса.....27
Бондарева К.С. Слияние корпораций как способ повышения благосостояния акционеров.....32
Гражданова П.И. Налоговые и бухгалтерские изменения с 2016 года.....37
Домашкина В.К., Кокотова А.Е., Санин М.К. Результат применения бенчмаркинга в сегменте, представленном дуополией, на примере компаний Apple и Samsung.....41
Иванова И.Г. Загорулько М.В. Писарев В.С. Особенности Российской модели корпоративного управления.....50
Кирилловых А.А. Ившин М.С. К вопросу о малых инновационных предприятиях в развитии кооперации бизнеса и образования: правовой аспект.....56
Кузнецова А.В., Бандюков А.Н. Договор коммерческой концессии – франчайзинг или франшиза.....63
Кузнецова А.В., Бандюков А.Н. Открытие новой франчайзинговой сети: расчет ставки постоянных платежей.....66
Мальцева Д.А. Пути повышения финансовой устойчивости предприятия ООО "Суксунское" 71
Михайлова В.В., Филиппова Б.Д., Новокшонова М.Ю. Спонтанное финансирование: возможности и ограничения использования в отечественной практике.....75
Нецветаева Е.С. Коэффициенты используемые для управления материально-производственными запасами.....79
Пожидаева А.С. Оценка финансовых стратегий организаций.....86
СЕКЦИЯ 3. ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ.....89
Баканова Н. Экономический эффект от использования терминала СПГ в Литве при глобализации экономических отношений стран Балтии.....89
Дорофеева К.А., Ефимова Е.И. Повышение эффективности функционирования мясного рынка в Пермском крае.....93
Кабылдаева Е.О. Анализ динамики развития отечественного рынка молочной продукции, проблемы импортозамещения и способы их решения.....98
Лаврентьева Т.Э., Бочина Д.Н. Проблемы государственного регулирования валютного курса 105
Нипеина М.В. Идентификация и анализ основных рисков инновационного проекта на производстве электроэнергии и тепла.....108
Ользина О.А., Светлая Е.А. Развитие хлебопекарной промышленности в РФ и на территории Пермского края.....115
Плахотная Ю.И. Проблемы финансового планирования на предприятии в условиях

экономического кризиса.....121
Рагузина Е.А. Проблема финансирования геологоразведочных работ в России.....126
Сырбо В.А. Безучетное потребление электроэнергии: вопросы квалификации и защита прав потребителя.....130
Яловега И.Е., Еремина С.Л. Национальная конкуренция как условие международной конкурентоспособности.....138
СЕКЦИЯ 4. ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ.....147
Абдрашитова Э.М. Классификация затрат на производство на предприятии.....147
Волгуцкова О.А. Аспекты налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей, как составляющие инновационного бюджета.....154
Гражданова П.И. Использование интернет-технологий для увеличения прибыли предприятий 157
Зубарев И.С., Шепшина А.С. Совершенствование системы управления материально производственными запасами на предприятии.....161
Киреева А.С. Совершенствование способов исследования и оценки конкурентного положения современного предприятия.....166
Коркин А.К. Проблемы развития негосударственных пенсионных фондов в Российской Федерации.....175
Коркин А.К. Формирование портфелей пенсионных резервов и накоплений.....179
Коровкина К.А. Управление дебиторской задолженностью.....185
Кузнецова Р.Ф. Экономико-теоретические основания функционирования и развития региональных саморегулируемых организаций по поддержке малого бизнеса.....189
Лихачева В.В., Лихачева Е.В., Рудик А. Налоговые риски территории опережающего социально-экономического развития.....193
Олейник Г.С., Тан Наньнань Проблемы и перспективы факторинга коммерческих банков КНР 204
Поелуева Е.В., Солдаткина И.А. Совершенствование процесса формирования финансовой стратегии современного предприятия.....210
Пономарев И.Ф., Полякова Э.И., Геммерлинг В.А. Разработка системы факторов, определяющих потребность промышленного предприятия в оборотных средствах.....218
Теслюк Ю.Е Финансовый анализ предприятия при банкротстве.....222
Шишлова Н.А., Лёвкина Е.А. Преимущества долгосрочного кредитования предприятий.....227
Эрнепесова Ю.А., Калимуллин Д.М. Объективная необходимость управления и изменениями на предприятии в период слияния и поглощения.....233

СЕКЦИЯ 1. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЮРИСПРУДЕНЦИИ

УДК 35.077.1-028.27(470)

Ахадов А. Правовая поддержка функционирования автоматизированных многопользовательских систем

Legal support of functioning of the automated multi-user systems

Ахадов Али Сабир-Оглы

Южный федеральный университет, г.Таганрог

box4job@mail.ru

Akhadov Ali

Southern Federal University, Taganrog

Научный руководитель – доцент ЮФУ Н.Н.Бажанов

Аннотация. Целью работы является исследование проблем правового регулирования автоматизированных многопользовательских систем электронного документооборота в Российской Федерации. Применен метод сравнительного анализа.

Ключевые слова: электронный документооборот, правовое регулирование, электронная цифровая подпись

Abstract. The aim of this work is the study of problems of legal regulation of automated multi-user electronic document management systems in the Russian Federation. Applied method of comparative analysis.

Keywords: electronic document management, legal regulation, digital signature

Правовому регулированию электронного документооборота посвящено достаточно много исследований и оригинальных публикаций. Тема является актуальной и в настоящее время, так как конечной целью систем электронного

документооборота (СЭД) и, в частности, автоматизированных многопользовательских систем является повышение эффективности управленческих решений. В конечном счете, речь идет о повышении производительности труда, который является ключевым фактором национальной безопасности любой страны.

Большинство публикаций подготовлено двумя категориями исследователей: либо инженерами и специалистами в IT-технологиях, либо юристами. Автор представляет точку зрения IT-специалиста, получившего профессиональные компетенции юриста.

Обратим внимание на важный терминологический аспект проблемы: электронный документооборот осуществляется с помощью *автоматизированных* систем. «Термин «автоматизированная», в отличие от термина «автоматическая», подчёркивает сохранение за человеком-оператором некоторых функций, либо наиболее общего, целеполагающего характера, либо не поддающихся автоматизации. Автоматизированная система управления с системой поддержки принятия решений (СППР), являются основным инструментом повышения обоснованности управленческих решений» [1]. Таким образом, проблемы правового регулирования автоматизированных многопользовательских систем электронного документооборота связаны с неоднозначными или спорными формулировками в различных нормативных актах, которые регулируют взаимодействие между органами власти, местного самоуправления, юридическими лицами и другими хозяйствующими субъектами. Наиболее важной проблемой, на мой взгляд, является противоречивость в современном понятийном аппарате, применяемом в сфере электронного документооборота. Например, наиболее простыми и распространенными терминами являются: «документ», «электронный документ», «документооборот», «электронный документооборот», «система электронного документооборота». Проведем анализ действующего законодательства и попытаемся найти неоднозначное толкование одних и тех же терминов, которое приводит к серьезным правовым коллизиям и даже проблемам.

1. Документ.

В статье 1. Федерального закона от 29.12.1994 N 77-ФЗ (ред. от 05.05.2014) "Об обязательном экземпляре документов" понятию документ дается следующие определение: «документ - материальный носитель с зафиксированной на нем в любой форме информацией в виде текста, звукозаписи, изображения и (или) их сочетания, который имеет реквизиты, позволяющие его идентифицировать, и предназначен для передачи во времени и в пространстве в целях общественного использования и хранения».

«Документ – это объект информационного взаимодействия в социальной среде, предназначенный для формального выражения социальных отношений между другими объектами этой среды» такое определение дает Национальный

стандарт РФ ГОСТ Р 52292-2004 "Информационная технология. Электронный обмен информацией. Термины и определения".

Согласно определению «Свободной энциклопедии Wikipedia» докуме́нт (от лат. documentum — «образец, свидетельство, доказательство») - это материальный объект, содержащий информацию в зафиксированном виде и специально предназначенный для её передачи во времени и пространстве [2].

2. Электронный документ.

В пункте 11.1 Федерального закона от 27.07.2006 N 149-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "Об информации, информационных технологиях и о защите информации" говорится, что «электронный документ – это документированная информация, представленная в электронной форме, то есть в виде, пригодном для восприятия человеком с использованием электронных вычислительных машин, а также для передачи по информационно-телекоммуникационным сетям или обработки в информационных системах».

«Электронный документ – это некий набор информации (текст, изображение, звукозапись), сохраненный на компьютере (файлы Word, Excel и т.п.). Этот набор информации сопровождается карточкой с атрибутами, подобно тому, как книги в библиотеке сопровождаются картотекой. По атрибутам (название, автор, дата создания и т.д.). документ можно быстро найти.» - портал, посвященный системам электронного документооборота «ECM-Journal.ru» [3].

3. Документооборот.

ГОСТ Р 7.0.8.-2013 "Делопроизводство и архивное дело - Термины и определения" в пункте 73 определяет понятие «документооборот» как «движение документов в организации с момента их создания или получения до завершения исполнения или отправки».

Электронный ресурс «DOCFLOW» определяет понятия «документооборот» как «систему создания, интерпретации, передачи приема и архивирования документов, а также контроля за их выполнением и защиты от несанкционированного доступа» [4].

Энциклопедический словарь экономики и права дает следующее определение понятию «документооборот», определяя его как «процесс движения документов в организации, включающий составление (получение), обработку, систематизацию и сдачу в архив» [5].

Так же документооборот называют «кровеносной системой» организации, однако этот журналистский термин никакого отношения к юриспруденции не имеет.

4. Электронный документооборот.

Электронный портал «ECM-Journal.ru», который посвящен системам электронного документооборота, определяет понятие «электронный документооборот» как «способ организации работы с документами, при котором

основная масса документов используется в электронном виде и хранится централизованно» [6].

На электронном портале «DOCFLOW», также посвященном системам электронного документооборота, мы видим другое определение понятия «электронный документооборот»: «совокупность автоматизированных процессов по работе с документами, представленными в электронном виде, с реализацией концепции «безбумажного делопроизводства» [7].

5. Система электронного документооборота (СЭД).

На данный момент в экспертном сообществе существует несколько определений СЭД. Так согласно определению «Свободной энциклопедии Wikipedia»:

«Система электронного документооборота - это автоматизированная многопользовательская система, сопровождающая процесс управления работой иерархической организации с целью обеспечения выполнения этой организацией своих функций. При этом предполагается, что процесс управления опирается на человеко-читаемые документы, содержащие инструкции для сотрудников организации, необходимые к исполнению» [8].

Уникальный информационный сайт, посвященный сфере электронного документооборота «ECM-Journal.ru» дает следующее определение системе электронного документооборота: «Система электронного документооборота (СЭД) - это система автоматизации работы с информационными документами на протяжении всего их жизненного цикла (создание, изменение, хранение, поиск, классификация и пр.), а также процессов взаимодействия между сотрудниками» [9].

На портале PC Week Live издания PC Week/RE («Компьютерная неделя») Андрей Колесов 17.09.2010 в статье «Понятия СЭД и ECM» определяет систему электронного документооборота, как: «организационно-техническую систему, обеспечивающую процесс создания, распространения электронных документов в компьютерных сетях и управления доступом к ним, а также обеспечивающую контроль над потоками документов в организации (тут речь идет о системе, обеспечивающей деятельность в конкретной организации и имеющей набор функциональности, который нужен этой организации)».

На сайте www.kpms.ru, посвященного менеджменту качества, в статье «Системы электронного документооборота» мы можем увидеть следующие определение системы электронного документооборота: «Системы электронного документооборота (Electronic Document Management System) представляют собой взаимосвязанную систему организационного, технического и программного обеспечения для управления различными видами документов и информацией. Эти

системы позволяют управлять документами на протяжении всего жизненного цикла: от создания, до их уничтожения» [10].

На мой взгляд, определение, приведенное на сайте «Свободной энциклопедии Wikipedia», наиболее точно определяет суть СЭД, то есть система электронного документооборота - это автоматизированная многопользовательская система, сопровождающая процесс управления работой иерархической организации с целью обеспечения выполнения этой организацией своих функций.

Данное определение подразумевает основные задачи, которые должна выполнять СЭД для обеспечения качественного процесса управления в организации, в частности это:

– организация надежного и долговременного хранения документов с возможностью поиска по различным критериям;
– обеспечение полного жизненного цикла документа в электронном виде;
– предоставление единого механизма формирования поручений и контроля исполнения для любых видов документов.

Также данное определение включает в себя основные требования, которые предъявляются к СЭД:

1. универсальность системы электронного документооборота;
2. безопасность системы электронного документооборота;
3. функциональные возможности системы электронного документооборота.

Таким образом, мы установили достаточно широкий разброс общепринятых дефиниций, что понуждает экспертное и юридическое сообщество искать консенсус и легитимизировать его в виде единого национального стандарта в форме федерального закона.

Библиографический список

1. Автоматизированная система управления //Портал «Википедия» [Электронный ресурс]. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Автоматизированная_система_управления (дата обращения: 27.04.2016)
2. Документ//Портал «Свободная энциклопедия Wikipedia» [Электронный ресурс]. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Документ (дата обращения: 27.04.2016).
3. Просто об электронном документообороте//Портал «ECM-Journal.ru» [Электронный ресурс]. URL: http://ecm-journal.ru/mustknow (дата обращения: 27.04.2016).
4. Электронный документооборот//Портал «DOCFLOW» [Электронный

ресурс]. URL: http://www.docflow.ru/edu/glossary/detail.php?ID=27946 (дата обращения: 27.04.2016).

5. Документооборот это: //Портал «Энциклопедический словарь экономики и права» [Электронный ресурс]. URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_economic_law/3943/ДОКУМЕНТООБОРОТ (дата обращения: 27.04.2016).

6. Просто об электронном документообороте//Портал «ECM-Journal.ru» [Электронный ресурс]. URL: http://ecm-journal.ru/mustknow (дата обращения: 27.04.2016).

7. Электронный документооборот//Портал «DOCFLOW» [Электронный ресурс]. URL: http://www.docflow.ru/edu/glossary/detail.php?ID=27946 (дата обращения: 27.04.2016).

8. Система автоматизации документооборота//Портал «Свободная энциклопедия Wikipedia» [Электронный ресурс]. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Система_автоматизации_документооборота (дата обращения: 27.04.2016).

9. Системы электронного документооборота//Портал «kpms.ru» [Электронный ресурс]. URL: http://www.kpms.ru/Automatization/EDMS_system.htm (дата обращения: 27.04.2016).

УДК 347.643.8

Бажанов Н.Н. Юридические новации в институте приемной семьи

Legal innovations in the institution of the foster family

Бажанов Николай Николаевич
Южный федеральный университет, г.Таганрог
bebrave2@rambler.ru

Bazhanov Nikolay
Southern Federal University, Taganrog

Аннотация. Целью работы является юридический анализ предварительного текста законопроекта о профессиональных приемных семьях.

Ключевые слова: профессиональная приемная семья, дети-сироты, социальный воспитатель, трудовой договор.

Abstract. The aim of this work is a legal analysis of the preliminary text of the draft law on professional foster families.

Keywords: a professional foster family, orphans, social educator, an employment contract.

В последнее время широко обсуждается законопроект о профессиональных приемных семьях, которые во многих источниках именуют как «закон о профессиональной семье», что, совершенно очевидно, не соответствует социальной цели законодателя. Чаще всего цитируют автора законопроекта Ольгу Баталину, которая лаконично сформулировала идею будущего закона следующим образом: «Законопроект об устройстве детей-сирот на воспитание в семью, при которой с опекунами – социальными воспитателями – будет заключаться трудовой договор. Такие опекуны – социальные воспитатели – будут получать зарплату и иметь право на отпуск. К ним будут предъявляться специальные профессиональные требования, а также специальные требования по воспитанию, социализации, реабилитации, оказанию медицинской помощи таким детям в зависимости от их здоровья и возраста. Размер зарплаты социальным воспитателям, размер денежных средств на содержание каждого ребенка, а также меры социальной поддержки, предоставляемые таким воспитателям будет определяться в соответствии с трудовым законодательством, говорится в законопроекте. Порядок передачи ребенка на так называемое «социальное воспитание» и контроль за условиями жизни и воспитания ребенка будут определяется Правительством Российской Федерации» [1]. Интересной новацией является тот факт, что законопроект предусматривает наличие программы развития ребенка при такой форме опеки: «Трудовой договор с социальным воспитателем должен будет содержать программу развития детей, переданных ему на воспитание».

К сожалению, государство не в состоянии обеспечить качественное воспитание детей, оставшихся без попечения родителей. Это подтверждают и обыденные наблюдения и выводы экспертов, основанные на анализе обширной информации. Например, Александр Гезалов, международный эксперт в области социального сиротства в интервью газете «КоммерсантЪ» сказал: «Детский дом сегодня не выполняет свою работу, учитывая, что зарплаты там совсем маленькие, профессиональных кадров нет» [2]. Однако, несмотря на высокую социальную значимость рассматриваемой законодательной инициативы, стоит обратить внимание на некоторые юридические детали законопроекта:

- неопределенность института социального воспитания и правового статуса социального воспитателя в семейном и трудовом законодательстве,
- нет ясного понимания того, как планируется распространить на социального воспитателя действие трудового законодательства и иных актов, содержащих нормы трудового права,
- отсутствие профессионального стандарта,
- не ясно кто и как исполняет функции социального воспитателя во время его трудового отпуска, а также во время его временной нетрудоспособности,
- ни в семейном, ни в трудовом законодательстве (и, соответственно, в

кодексах) нет понятия «социальный воспитатель», которое является ключевым в обсуждаемом законопроекте.

Дополнительные проблемы автор видит в серьезных юридических изъянах действующего трудового законодательства, в котором то и дело появляются новые конструкции (например, «эффективный контракт»), представляющие собой быстрый ответ властей на возникающие социальные вызовы. Не все так просто и с формальной точки зрения. Предполагается, что с социальными воспитателями будут заключаться трудовые договоры (интересно отметить, что некоторые авторы уже «адаптировали» существующие в ТК РФ понятия «надомный труд» и «дистанционная работа» к деятельности социального воспитателя). Однако одним из существенных условий трудового договора является добровольное и безусловное выполнение работником правил внутреннего трудового распорядка. Представляется весьма сложным представить процедуру и контроль за выполнением этого пункта трудового договора социальным воспитателем. Предполагаю, что новый вид трудового договора будет отличаться от канонического, а это первый шаг к разрушению института трудового договора.

Дополнительно следует упомянуть, что с 1 июля 2016 года устанавливает обязательность применения профессиональных стандартов в части квалификационных требований для всех работодателей, независимо от организационно-правовой формы. Существуют ли уже стандарты для социальных воспитателей? Автору известен лишь Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ №544н "Об утверждении профессионального стандарта "Педагог (педагогическая деятельность в сфере дошкольного, начального общего, основного общего, среднего общего образования) (воспитатель, учитель)" датирован 18 октября 2013 года. Приказ утверждает, что профессиональный стандарт применяется работодателями при формировании кадровой политики и в управлении персоналом, при организации обучения и аттестации работников, заключении трудовых договоров, разработке должностных инструкций и установлении систем оплаты труда с 1 января 2015 года**.** Приказ зарегистрирован Минюстом России 6 декабря 2013 года. Однако ответ на вопрос: подходит ли он для подготовки и оценки необходимых навыков социальных воспитателей скорее всего отрицательный.

Нельзя не упомянуть еще один важный фактор, который, безусловно, повлиял на появление законопроекта о профессиональных приемных семьях: «К сожалению, семейное устройство сильно политизировали, и поэтому интересы ребенка оказались менее важными, чем политические интересы. Некоторых сирот из списка…оформляли под предварительную опеку. … Можно предположить, что к трехлетию «закона Димы Яковлева» проблему устройства несовершеннолетних в российские семьи велели решить любым способом. Поэтому на местном уровне и было принято решение об устройстве детей хотя бы под предварительную опеку»

[5]. Вопрос о существовании предварительной опеки, позволяющей возвращать детей (сирот) обратно в детские дома не решается законопроектом председателя комитета Государственной Думы по труду, социальной политике и делам ветеранов О. Баталиной. «Количество возвратов детей из приемных семей в сиротские учреждения, по официальной статистике, не превышает критической отметки: в среднем это 10% по стране. В 2013 году приемные родители вернули в детские дома 5,5 тыс. детей, в 2014-м – 5,4 тыс., в 2015-м – 5,7 тыс. Но за этими цифрами стоят большие трагедии, которые многие дети никогда не смогут пережить» [5]. Внимательный анализ позволяет увидеть еще один юридический недостаток законопроекта «об устройстве детей-сирот на воспитание в семью». По официальным данным, в России сегодня 1783 организации для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. В них находится 96 952 ребенка. Из них 38 382 ребенка не имеют сиротского статуса и помещены в учреждения по заявлению родителей. По словам директора благотворительного фонда «Измени одну жизнь» Ю.Юдиной «родительских» детей в детдомах в среднем около 30-40 %. Формально они не числятся детьми-сиротами и обсуждаемая новация в институте приемной семьи не решит важную социальную проблему современного российского общества.

В заключение представляется интересным проследить судьбу обсуждаемого законопроекта. По словам инициатора законопроекта О.Баталиной, к ней часто обращаются участники форумов многодетных приемных семей с просьбой ускорить принятие законопроекта о «профессиональной семье». «Законопроект был депутатами подготовлен и внесен на рассмотрение Госдумы, однако правительство дало отрицательный отзыв. Сейчас мы этот законопроект перерабатываем. В регионах существует большой запрос на принятие этого закона», - сказала О. Баталина в ходе общения с приемными семьями 10 ноября 2015 г. Причина отрицательного отзыва не называлась, однако можно предположить, что эксперты Правительства также усмотрели в представленном документе много правовых нестыковок с действующим семейным и трудовым законодательством (о которых частично упоминается в данной работе).

В настоящее время автор обнаружил законопроект федерального закона «О внесении изменений в Семейный кодекс Российской Федерации и Трудовой кодекс Российской Федерации в части передачи детей на социальное воспитание» (законопроект № 649934-6), пояснительная записка которого отражает те же социальные цели и юридические основания отклоненного Правительством законопроекта «о профессиональной приемной семье». Проект находится на рассмотрении, однако в паспортных данных нового документа указано, что «заключение Правительства РФ на законопроект не требуется».

Библиографический список

1. ГД может принять законопроект о профессиональной приемной семье //Портал РИА Новости [Электронный ресурс]. URL: http://ria.ru/society/20141113/103307.html (дата обращения: 25.04.2016).
2. Профессиональный родитель будет брать именно тех детей, которых никто не берет//Коммерсантъ [Электронный ресурс]. URL: http://www.kommersant.ru/doc/25 (дата обращения: 27.04.2016).
3. Алленова О. Семейные обстоятельства//Коммерсантъ Власть (аналитический еженедельник). 2016. № 11 (1166). С. 26-27.

УДК 34.342

Вильская Н.В., Фомина М.С. Особенности взаимодействия ТОС с органами государственной власти субъектов РФ и органами местного самоуправления

Particular qualities of interaction of territorial self-government with public authorities of the subjects of the Russian Federation and local government bodies

Вильская Наталья Викторовна
ФГОБУ ВО "Финансовый университет
при Правительстве РФ", г. Москва
namoscow-@mail.ru
Vil'skaya Natalia Victorovna
Financial University under the Government
of the Russian Federation, Moscow

Фомина Марина Сергеевна
ФГОБУ ВО "Финансовый университет
при Правительстве РФ", г. Москва
marinafomina1994@mail.ru
Fomina Marina Sergeevna
Financial University under the Government
of the Russian Federation, Moscow

Аннотация. Статья посвящена исследованию роли института территориального общественного самоуправления (ТОС) в развитии гражданского общества в России. В работе рассмотрены три модели взаимодействия ТОС с органами государственной власти и органами местного самоуправления. Значительное внимание уделяется рассмотрению проблем ТОС на современном этапе развития данного института. Делается вывод о том, что ТОС представляет собой модель социального партнёрства власти и гражданского общества.

Ключевые слова. Территориальное общественное самоуправление, гражданское общество, местное самоуправление, самоорганизация населения, гражданская активность, проблемы ТОС.

Abstract. This article is devoted to exploration of the role of territorial self-government in

civil society development in Russia. Three models of interaction of territorial self-government with public authorities of the subjects of the Russian Federation and local government bodies are researched. Actual problems of territorial self-government are covered. Territorial self-government is considered to be a model of social partnership of authorities and civil society.

Key words. Territorial self-government, civil society, local government bodies, self-management of population, civic engagement, problems of territorial self-government.

Формирование гражданского общества в России неразрывно связано с развитием и становлением демократических институтов. Активное и добровольное участие граждан в реализации собственных интересов и решении проблем местного сообщества, проявление инициативы, ответственности, а также доверие и сотрудничество – вот ключевые элементы в "фундаменте" устойчивого гражданского общества.

Повышение качества жизни населения и достижение социального благополучия в обществе, очевидно, невозможно обеспечить усилиями одних лишь органов государственной власти. В целях предоставления гражданам возможности самостоятельно решать вопросы местного значения в России функционирует институт местного самоуправления. Именно на местном уровне взаимодействие населения и органов власти является наиболее плотным и предметным.

Федеральный закон от 6.10.2003 №131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" предусматривает несколько форм непосредственного осуществления населением местного самоуправления, среди которых стоит выделить территориальное общественное самоуправление (ТОС). Оно представляет собой самоорганизацию граждан по месту их жительства на части территории муниципального образования "для самостоятельного и под свою ответственность осуществления собственных инициатив по вопросам местного значения" [1, п.1 ст.27].

Необходимо отметить, что ТОС не является самостоятельным уровнем публичной власти, не входит в систему органов местного самоуправления, не вправе издавать правовые акты. Вместе с тем, ТОС – это особая форма участия населения в осуществлении местного самоуправления, предполагающая выстраивание отношений с местной властью на долгосрочной основе и создающая механизм "обратной связи".

Основным содержанием рассматриваемого института является определение оптимальных путей решения локальных проблем и добровольное исполнение жителями принимаемых на себя обязательств [3, с.124]. Важной характеристикой территориального общественного самоуправления является фактор территориальности. Она оказывает существенное влияние на возникновение общих интересов и социальную интеграцию людей, что способствует гражданской самоорганизации и социальной ответственности. Таким образом, становление

института территориального общественного самоуправления направлено на использование и раскрытие потенциала и возможностей общественного участия, заложенных в соседских сообществах.

Развитие и функционирование института территориального общественного самоуправления обусловлено особенностями конкретной территории, в числе которых природные, историко-культурные, географические, экономические, демографические и другие [4, С.45]. По этой причине развитие ТОС в России характеризуется региональной дифференциацией. При более детальном рассмотрении существующей практики территориального общественного самоуправления мы обнаружим существенные различия и на уровне муниципальных образований.

Анализ материалов о развитии ТОС в российских регионах позволяет сделать вывод о формировании трёх основных моделей ТОС в зависимости от восприятия региональными властями важности рассматриваемого института [2, с.119].

Первая модель, предполагающая высокий уровень институционализации ТОС на региональном уровне, условно может быть охарактеризована как «модель участия». Территориальное общественное самоуправление развивается не только в городских округах, но и в сельских поселениях. На примере Волгоградской области мы видим, что движение ТОС развивалось не из административного центра, а, как правило, из сельских территорий, либо процессы шли параллельно. В дальнейшем многие городские округа заимствовали практику организации работы с населением по месту жительства. Данная модель характерна для Архангельской, Волгоградской, Нижегородской, Омской, Челябинской, Белгородской, Костромской областей, Пермского края.

Общими моментами данной модели являются:

– наличие и функционирование специальных структур по вопросам развития ТОС в составе органов государственной власти субъектов РФ (например, Отдел развития общественного самоуправления Министерства территориального развития Пермского края);

– деятельность совещательных органов по проблемам ТОС при главе региона (Совет по ТОС при главе администрации Архангельской области);

– осуществление региональных проектов, направленных на стимулирование развития ТОС (конкурсы грантов), с выделением средств из бюджетов субъектов;

– распространённая практика договорных отношений между органами местного самоуправления и органами ТОС, зарегистрированными в качестве юридических лиц, по делегированию ТОС некоторых хозяйственных функций на возмездной основе (можно рассматривать как специфическую форму

муниципального заказа);

– проведение совещаний и встреч по проблемам ТОС на разных уровнях публичной власти;

– разработка и реализация региональных целевых программ поддержки ТОС;

– учреждение и активная деятельность региональных ассоциаций ТОС;

– широкая информационная кампания по поддержке ТОС.

На уровне местного самоуправления взаимодействие ТОС и органов власти также характеризуется интенсивностью как экономических, так и неэкономических форм стимулирования общественных инициатив. Кроме того, особенностью данной модели является привлечение бизнеса к поддержке некоммерческого сектора, в том числе ТОС.

В рамках описываемой модели тема ТОС часто затрагивается в выступлениях руководителей и должностных лиц региона, экспертов, учёных [7]. Субъекты, относящиеся к данной модели, стремятся построить бренд региона вокруг темы ТОС. Ярким примером может служить Волгоградская область, руководство которой своей деятельностью, в том числе по организации и проведению общероссийских семинаров по теме ТОС, популяризирует идею «Волгоградская область – столица ТОСов России».

В целом, анализ отношений между властными институтами и ТОС, сложившихся в рамках первой модели, позволяет говорить о пограничном типе между моделью консультаций и активным участием (диалогом) [2, с.122]. Он отличается налаженной обратной связью с населением, активным поощрением общественных инициатив, интеграцией жителей в различные проекты и программы по месту жительства и в сфере городского управления в целом. Отношения между властью и обществом можно охарактеризовать как партнёрские, каждая из сторон удовлетворяет свои интересы и не склонна к изменениям. ТОСы имеют равные возможности участия в местной жизни, в том числе располагают определёнными ресурсами. Местная власть, в свою очередь, получает поддержку со стороны ТОС.

Вторая модель в сравнении с первой предполагает низкий уровень регионального участия в развитии ТОС. В городских округах может выстраиваться определённая система работы с ТОС, но на региональном уровне институциализированной активности не наблюдается. Ограниченность средств бюджетов муниципальных образований в рамках этой модели позволяет финансировать лишь небольшое количество мероприятий. К субъектам с такой моделью относят Смоленскую, Курганскую, Брянскую области.

Для рассматриваемой модели характерен такой тип участия как информирование. Основным направлением реализации инициатив ТОС является

благоустройство территории силами жителей, т.е. преобладает узкое понимание возможностей ТОС. Отношения между ТОС и органами власти не имеют такой устойчивости как в типах активного участия и консультирования. Кроме того, существуют отличия между формальными (декларируемыми) и фактическими практиками деятельности в сфере ТОС.

Третью модель можно обозначить как переходную. Она связана с повышенной неопределённостью политики в отношении института территориального общественного самоуправления на уровне конкретных муниципальных образований. Не в последнюю очередь такая нестабильность обусловлена частыми изменениями в составе местных политических элит. В результате значимость вопросов ТОС в муниципальной повестке периодически изменяется.

В последнее время в субъектах с такой моделью наблюдается увеличение количества создаваемых ТОС. Заметной тенденцией некоторых регионов (Белгородская, Рязанская, Тамбовская области) становится трансформация ТОС в административно-общественные структуры – Советы территорий, образуемые в границах избирательных округов. В эти Советы входят депутаты, руководители местных предприятий, организаций, инициативные жители. Отличительными моментами Советов территорий является включенность в их работу представителей администрации, бизнес-сообщества.

Результаты социологических исследований по вопросам информированности населения о деятельности ТОС и различных местных инициативах по обустройству территорий также свидетельствуют о глубоких межрегиональных отличиях [5]. Степень информированности напрямую влияет на участие населения в ТОС. Отчётливо прослеживается, что в регионах, отнесённых к первой модели с высоким уровнем институциализации ТОС, население широко информировано о существующих практиках самоорганизации по месту жительства.

В перспективе на региональные модели ТОС будет оказывать всё большее влияние развитие межмуниципальных контактов, т.е. участие регионов и муниципальных образований в межмуниципальном сотрудничестве. Включенность в межмуниципальные связи и организации, активно пропагандирующие в публичном пространстве тему ТОС, способствует изменению оценок роли ТОС в местном самоуправлении.

Несмотря на существенные региональные различия в уровне развития и масштабах распространённости практики самоорганизации населения по месту жительства, нельзя не отметить общие для большинства ТОС России направления деятельности. К ним относятся вопросы благоустройства территории, контроль за качеством предоставляемых услуг ЖКХ, организация помощи нуждающимся, социальная работа с детьми, подростками, пожилыми людьми, организация досуга

населения, сохранение исторического и культурного наследия территории, содействие занятости населения, социализации отдельных категорий граждан (например, мигрантов), участие в разрешении конфликтов (медиаторская деятельность), защита и представительство интересов локальных сообществ и другие направления. Очевидно, что решение таких важных и острых проблем должно быть крайне востребовано среди населения каждого региона России.

Динамичное развитие ТОС в нашей стране позволяет выявить не только успешные практики деятельности сообществ в решении проблем местного значения, но и неизбежно возникающие проблемы в данной сфере.

Во-первых, многие функции ТОС могут быть реализованы лишь в случае их регистрации в качестве юридического лица в форме некоммерческой организации. Однако существующая процедура регистрации ТОС требует от его участников специальной юридической подготовки, поэтому не востребована большинством территориальных сообществ. Это затрудняет определение масштабов распространения ТОС в регионах и стране в целом.

Во-вторых, в российском законодательстве о ТОС устранены далеко не все пробелы и противоречия. Эффективному выполнению многих функций ТОС препятствует отсутствие необходимых норм в гражданском, земельном и других отраслях права. Например, сегодня члены создаваемых ТОС оказываются бессильными в спорах по поводу использования земельных участков на территории, официально признанной муниципалитетом за ТОС.

В-третьих, недостаточность материальных и финансовых средств серьёзно ограничивает возможности реализации местными сообществами своих инициатив. На практике ТОС очень часто попадают в финансовую зависимость от органов местного самоуправления, что ограничивает свободу действий ТОС и противоречит самой их природе. Эта проблема приобретает разную остроту в зависимости от субъекта РФ и конкретного муниципального образования.

Также неурегулированным остаётся вопрос относительно допустимых масштабов деятельности ТОС. Согласно пп.3 п.8 ст.27 ФЗ №131-ФЗ органы ТОС могут осуществлять хозяйственную деятельность по благоустройству территории, иную хозяйственную деятельность, направленную на удовлетворение социально-бытовых потребностей граждан, проживающих на соответствующей территории <…>. Такая формулировка фактически не ограничивает гражданскую правоспособность ТОС, зарегистрированных в качестве некоммерческих организаций, лишь их участием в решении вопросов местного значения [6]. В соответствии со ст. 50 ГК РФ некоммерческие организации могут осуществлять приносящую доход деятельность <…> лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и если это соответствует этим целям. Однако в федеральном законодательстве это общее требование не конкретизировано по отношению к территориальному общественному

самоуправлению. Федеральное законодательство не предусматривает особенностей участия ТОС в гражданском обороте.

В-четвёртых, позиция органов местного самоуправления оказывает значительное влияние на возможности ТОС. Зачастую местная власть видит в ТОС средство для решения важных с точки зрения именно органов местного самоуправления проблем территории, игнорируя закреплённую законом самостоятельность ТОС в выборе направлений своей деятельности, что порождает взаимные противоречия. Сотрудничество и конструктивное взаимодействие с представителями ТОС возможно только в том случае, если органы местной власти будут рассматривать ТОС в качестве партнёров в деле решения проблем местного значения, а не конкурентов.

Если возникает иерархическая зависимость института территориального общественного самоуправления от органов местного самоуправления, смысл ТОС неизбежно искажается. Это приводит к тому, что институт выполняет функции, противоречащие его целям и содержанию.

В-пятых, неопределённость позиции федерального центра в отношении института территориального общественного самоуправления. В настоящее время ТОС – это лишь одна из нескольких форм участия населения в осуществлении местного самоуправления. Ей не уделяется должного внимания, например, в сфере законодательного закрепления (многие исследователи неоднократно высказывались за принятие федерального закона о ТОС, но инициативы не были рассмотрены). Между тем, потенциал ТОС в решении проблем местных сообществ действительно огромен, а значение института ТОС для развития гражданского общества в России, очевидно, недооценивается.

Таким образом, исследование практики функционирования территориального общественного самоуправления в регионах России позволяет сделать вывод о том, что данный институт способствует развитию гражданской активности населения, ответственности людей за решение проблем территории, на которой они проживают; возрождению самоуправленческих начал, присущих любой территориальной общности; росту самосознания людей, формированию их гражданской зрелости.

Территориальное общественное самоуправление является важным элементом в системе местного самоуправления, представляет собой особую модель социального партнёрства власти и гражданского общества. Активность органов и членов ТОС дополняет управленческие усилия местных и региональных властей. Население приобретает навыки самоорганизации и конструктивного сотрудничества с органами власти, бизнесом, некоммерческими организациями в решении социально-значимых вопросов. Кроме того, содержание проектов ТОС может служить своего рода индикатором существующих на конкретной территории проблем.

Гражданская активность придаёт устойчивость обществу в условиях трансформаций и нестабильности, поэтому распространение прогрессивного опыта территориального общественного самоуправления на современном этапе развития нашей страны должно всесторонне поддерживаться и поощряться. Очевидно, что залог успеха развития территориального общественного самоуправления находится не только в сфере гражданской активности, готовности людей взять на себя ответственность за решение возникающих по месту жительства вопросов, но и в поддержке со стороны органов местного самоуправления, а также органов государственной власти Российской Федерации и её субъектов.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 06.10.2003 №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // СПС «Консультант Плюс»
2. Балашова М.В. Территориальное общественное самоуправление в контексте реформирования местного самоуправления современной России: политические аспекты : дис. … канд. полит. наук: 23.00.02. – М., 2011. – 185 с.
3. Керсанов О.В. Развитие территориального общественного самоуправления в условиях становления гражданского общества в России : дис. … канд. соц. наук: 22.00.04. – Волгоград, 2013. – 206 с.
4. Лагунова С.В. Институционализация территориального общественного самоуправления в локальной среде (на примере Архангельской области) : дис. … канд. соц. наук: 22.00.04. – Архангельск, 2013. – 204 с.
5. Мерсиянова И.В. Институты и практики российского гражданского общества: роль ТОС и проблемы местного самоуправления. – Волгоград, 2010. – Электронная презентация. URL: https://grans.hse.ru/materials (дата обращения: 12.03.2016)
6. Развитие ТОС в России [Электронный ресурс]. URL: http://www.nirsi.ru/79 (дата обращения: 12.03.2016)
7. Статья Губернатора Костромской области Слюняева И.Н. «ТОС – движущая сила местного развития» // Муниципальная Россия. – 2010. - №4. - С. 23-27.
8. Интервью с Губернатором Волгоградской области Максютой Н.К. «Место ТОС в системе управления регионом» [Электронный ресурс]. URL: http://www.nirsi.ru/79 (дата обращения: 14.03.2016)

УДК 34.096

Иванова Ю.В. Актуальные вопросы законодательного регулирования коллекторской деятельности в Российской Федерации

Topical issues of legal regulation of collection activities in the Russian Federation

Иванова Юлия Владимировна
Тюменская государственная академия мировой экономики, управления и права, г.Тюмень
uvi11@yandex.ru

Ivanova Julia Vladimirovna
Tyumen state academy of world economics, management and law, Tyumen

Аннотация: автор исследует проблемы законодательного регулирования коллекторской деятельности в Российской Федерации, а также формулирует предложения, направленные на формирование системы правовых требований в этой сфере с необходимостью внедрения в законодательство такого понятия как «коллекторская деятельность», базовых принципов ее осуществления, а также четкого определения прав и обязанностей коллекторских агентств.
Ключевые слова: коллекторское агентство, кредитор, должник, правовой статус.

Annotation: the author explores the problems of legal regulation of collection activities, and also formulates proposals for the formation of a system of legal requirements in this area with the necessity of introducing into legislation the notion of «collection activity», basic principles for its implementation, as well as a clear definition of the rights and responsibilities of collection agencies.
Keywords: collection agency, creditor, debtor, legal status.

Коллекторская деятельность представляет собой юридические и фактические действия, направленные на добровольное погашение должником в пользу кредитора просроченной задолженности, без обращения в суд либо без применения субъектом коллекторской деятельности процедуры принудительного взыскания [1, С.51]. Наличие на рынке цивилизованной коллекторской деятельности, предполагающей взаимный поиск решений по погашению задолженности, позволяет заемщикам эффективнее управлять своими обязательствами, а банкам – предлагать по кредитам более интересные условия. За рубежом деятельность подобных компаний имеет длительную историю. Так, в США действует Закон «О добросовестной практике взимания долгов» 1978 года. В России же, несмотря на то, что вопрос разработки и принятия соответствующего специального федерального законодательного акта поднимался неоднократно, коллекторская деятельность до настоящего времени надлежащей правовой основы не имеет.

Летом 2014 года вступил в силу Федеральный закон от 21 декабря 2013 года № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» [2]. Данный нормативно-правовой акт узаконил деятельность коллекторов, поскольку у банков появилась право переуступать кредиты иным организациям. Согласно ст.12 кредитор вправе осуществлять уступку прав (требований) по договору потребительского кредита (займа) третьим лицам, если иное не предусмотрено федеральным законом или договором, содержащим условие о запрете уступки, согласованное при его заключении. При этом заемщик сохраняет в отношении нового кредитора все права, предоставленные ему в отношении первоначального кредитора в соответствии с федеральными законами. При уступке прав (требований) по договору потребительского кредита (займа) кредитор вправе передавать первоначальные данные заемщика и лиц, предоставивших обеспечение по договору потребительского кредита (займа), в соответствии с законодательством Российской Федерации о персональных данных. Лицо, которому были уступлены права (требования), обязано хранить ставшую ему известной в связи с уступкой прав банковскую тайну и иную охраняемую законом тайну, персональные данные, обеспечивать конфиденциальность и безопасность указанных данных и несет ответственность за их разглашение. В соответствии со ст.15 данного закона новый кредитор может звонить, писать СМС-сообщения, назначать личные встречи, но все это должно делаться в строго отведенное время: 8-22 часа в рабочие дни и 9-20 часов в выходные и праздничные дни. Новый кредитор не имеет права злоупотреблять своими правами, а также применять действия, которые причиняют вред любого характера заемщику. Таким образом, с одной стороны, данный закон - это попытка в первый раз как-то регламентировать взыскание, был сделан акцент на процессе взыскания: как и когда контактировать с должником, какую информацию нужно ему предоставлять. С другой стороны, он не дал ответа на вопрос, кто же может выполнять функции коллектора? Кроме того, коллекторская деятельность не ограничивается только лишь сферой потребительского кредитования. Например, они работают с юридическими лицами, на которые положения Федерального закона от 21 декабря 2013 года №353-ФЗ вообще не распространяются. Также коллекторские агентства работают с неплательщиками по другим видам кредитов и с должниками по любым иным возмездным договорам.

В настоящее время при осуществлении коллекторской деятельности по возврату просроченной задолженности специализированные компании руководствуются, прежде всего, положениями гражданского, административного, уголовного законодательства, которое, однако, не учитывает всей специфики правоотношений, формирующихся, между кредиторами и коллекторами с одной стороны, и должниками - с другой. Данное обстоятельство приводит к появлению недобросовестных участников рынка, нарушению прав должника. Результатом

этого являются бесконечные жалобы граждан на действия коллекторских агентств, а также недовольство самих коллекторов сложившимся о них в обществе негативном представлении.

Как отмечает Ю.О. Порошкина, «крупные коллекторские агентства еще с момента появления первых российских коллекторских объединений в 2004-2005 г.г. стали выходить с инициативами по установлению специальных требований к организациям, желающим выйти на рынок коммерческого взыскания долгов (большой размер уставного капитала и т.д.).» [3, С.64].

Таким образом, данные правоотношения нуждаются в комплексном подходе к правовому регулированию. Ключевыми моментами, требующими законодательного урегулирования, являются следующие. Во-первых, необходимо закрепить понятие «коллекторская деятельность» и базовых принципов ее осуществления, поскольку имидж, приобретенный «серыми» коллекторами, вредит профессиональным коллекторским агентствам, осуществляющим свою деятельность в полном соответствии с законом.

Во-вторых, четко определить права и обязанности коллекторских агентств, а также возможные ограничения их деятельности, которые были бы направлены на защиту прав должников, с одной стороны, а также на стимулирование коллекторов к добросовестному осуществлению деятельности по взысканию задолженности. Так, действующее законодательство не содержит норм, квалифицирующих признаки недобросовестных практик и действий взыскателей. В целях минимизации нарушений при взыскании долгов было бы целесообразно установить закрытый перечень способов взаимодействия профессиональных взыскателей или кредиторов и должников, а также ответственность за использование иных методов. В качестве способов ограничений на занятие коллекторской деятельностью могут выступать лицензирование, страхование профессиональной ответственности коллекторских агентств, закрепление требований к размеру уставного капитала коллекторского агентства, наделение коллекторских агентств специальной правосубъектностью, то есть обязанностью заниматься строго определенными видами деятельности и др.

В-третьих, установить квалификационные требования к сотрудникам коллекторских агентств, что позволило бы исключить возможность привлечения к деятельности по взысканию просроченной задолженности лиц, не обладающих достаточной квалификацией.

Библиографический список

1. Мыльченко А.А. Нормативно-правовое регулирование коллекторской деятельности // Проблемы развития территории – 2009. - №1. – С. 51-53.

2. Федеральный закон от 21 декабря 2013 года № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» //СЗ РФ. 2013. № 51. Ст.6673.

3. Порошкина Ю.О. Проблематика законодательных запретов и ограничений в коллекторской деятельности // Актуальные проблемы исполнительного производства: Сборник научных трудов /Отв. ред. В.А. Гуреев: РПА Минюста России. – М.: РПА Минюста России, 2014. – 94 с.

СЕКЦИЯ 2. ЭКОНОМИКА И ПРАВО

УДК 338.242

Байдарова Н.А., Казанбаева Л.Ш. Управление доходами в бардымском ПО«хлеб»как основа роста бизнеса

Management income per bardym for "bread" as the basis for growth of business

Байдарова Наталья Александровна, Казанбаева Луиза Шагитовна
научный руководитель Заглядова Маргарита Халимуловна
студентка ФГБОУ ВО"Пермская государственная сельскохозяйственная академия", г. Пермь
natalya.baidarowa@yandex.ru
студентка ФГБОУ ВО "Пермская государственная сельскохозяйственная академия", г. Пермь
kazanbaewa.luiza@yandex.ru
ст. преподаватель кафедры "Бухгалтерского учета и аудит" ФГБОУ ВО"Пермская государственная сельскохозяйственная академия", г. Пермь
Baidarova Natalia Aleksandrovna, Kazanbaev Louise Sagitovna
Federal STATE budgetary educational institution "Perm State Agrarian Academy" named after D.N.Pryanishnikov, Perm
natalya.baidarowa@yandex.ru,kazanbaewa.luiza@yandex.ru

Аннотация: Формирование и распределение прибыли и доходов в процессе деятельности предприятия требует постоянного совершенствования руководителями и финансовыми менеджерами методов эффективного управления этими процессами. Прибыль-главный источник финансирования экономического и социального развития. За счет доходов генерируется прибыль организации. Рост дохода создает финансовую основу для самофинансирования деятельности предприятия, осуществляя расширенное воспроизводство. Без доходов нет прибыли, без прибыли нет развития предприятия. Планирование доходов позволяет организации обеспечить стабильное выполнение функций и принятых обязательств. В статье приведены данные опроса жителей региона о влиянии на их покупательную способность цены реализации товара и ее качества на примере продукции одного из коммерческих предприятий.

Abstract: The formation and distribution of profits and income in the process of activity of the enterprise requires continuous improvement managers and financial managers the effective management of these processes. Profit is the main source of funding for economic and social development. Due to the income generated profit organization. Income growth creates a financial basis for self-financing of enterprise activity, carrying out expanded reproduction. Without revenue there is no profit, no profit no development of the enterprise. Revenue Planning allows an organization to ensure stable performance of the functions and commitments.The article presents data from a survey of inhabitants of the region about the impact on their purchasing power sales price and quality of products on the example of one of the businesses.

Ключевые слова: доход, управление, организация, прогнозирование,

рыночная стоимость, прибыль, планирование, финансы.
Keywords:income, management, organization, forecasting, market value, profit, planning, finance

Успеха на рынке добиться невозможно без эффективного и целенаправленного управления всеми процессами, связанными с функционированием предприятия в рыночных условиях. Система управления финансово-хозяйственной деятельностью организаций включает в себя управление доходами и расходами, одним из основных участков учета и анализа.

Главной задачей организации в современных условиях является удовлетворение потребностей народного хозяйства и граждан в его продукции, работах и услугах с высокими потребительскими свойствами и качеством при минимальных затратах, увеличение вклада в ускорение социально-экономического развития страны. Для осуществления своей главной задачи предприятие обеспечивает увеличение дохода.

Доход - экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценки в той мере, в которой такую выгоду можно оценить. Основными формами экономических выгод, характеризующими доход предприятия, выступают выручка от реализации иного имущества, а также поступления средств из прочих операций

Доходы организации уменьшаются на сумму расходов и иных выплат. Алгоритм формирования конечного результата представлен на рис. 1.

Рисунок 1.Формирование конечного результата организации[составлено авторами на основе источника 1]

Доходы предприятия являются его финансовой базой. Основная часть доходов торгового предприятия является источником возмещения всех текущих затрат, связанных с осуществлением его хозяйственной деятельности [2].Доход - это особый систематически воспроизводимый ресурс организации, цель осуществления бизнеса, основной источник развития и роста рыночной стоимости организации; индикатор кредитоспособности и конкурентоспособности организации.

В рамках подготовки статьи проводился опрос среди жителей Пермского края (методом случайного отбора). Вопрос, который задавался респондентам: влияет ли цена на причину покупки продукции предприятия Бардымское ПО «Хлеб»? 80% - ответили -«да» (рис. 2).

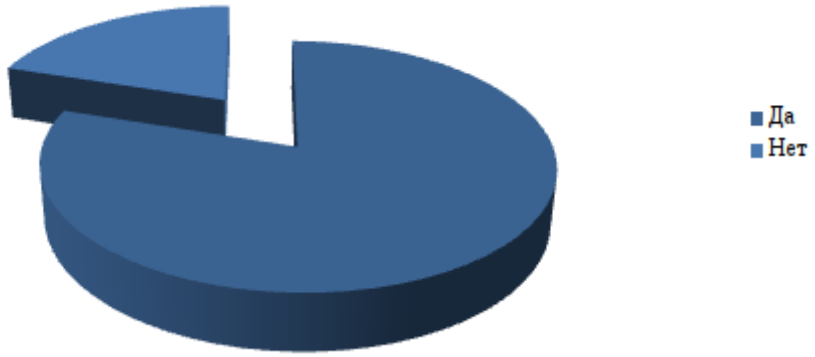


Рисунок 2. Влияние цены продукции Бардымское ПО «Хлеб»на покупательную способность респондентов, %

Второй вопрос – почему вы покупаете продукцию предприятия Бардымское ПО «Хлеб»? В результате опроса выявилось, что покупают продукцию компании по следующим причинам: 30% приемлемая цена, 38% - нравиться на вкус (вкусовые характеристики), 26%- хорошее качество (продукция никогда не бывает просроченной), 6% -разнообразный ассортимент (рис. 3).

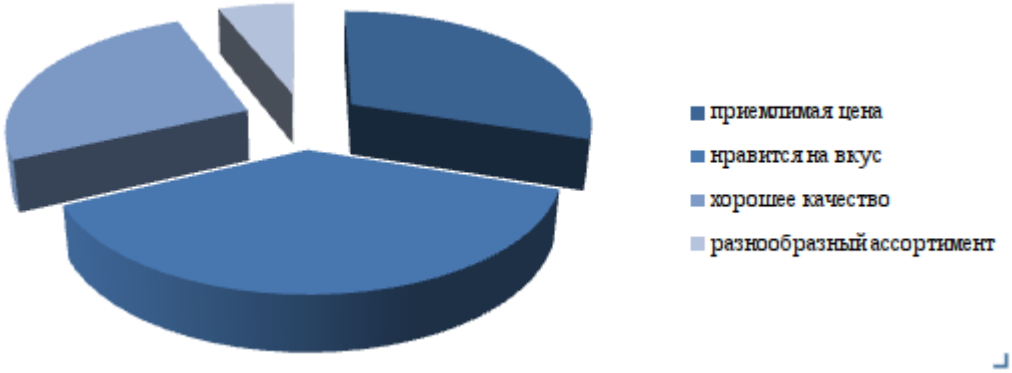


Рисунок 3. Причины покупки продукции, %

И третий вопрос: как часто вы покупаете продукцию предприятия Бардымское ПО «Хлеб». 45% - респондентов ответили, что 2-3 раза в неделю; 25% - каждый день; 15% - 1раз в 2 недели 5 % - раз в месяц (рис. 4).

Рисунок 4. Частота покупки продукции, %

На основании проведенного исследования можно сделать вывод что, продукция Бардымское ПО «Хлеб» пользуется спросом у населения Пермского

края, хотя респонденты отмечают рост цен на продукцию, но так как она относится к категории повседневных товаров, спрос остается, тем самым можно сказать, что доходы предприятия Бардымское ПО «Хлеб» увеличиваются.

Управление доходами предприятия должно носить государственный характер. Необходима четко отработанная налоговая политика, а налоги должны быть оптимальными и пропорциональными доходам. Именно данные принципы могут привести к увеличению прибыли (дохода) предприятия. Следовательно, необходимо совершенствование налоговой политики, так как действующая налоговая система не отвечает основным задачам, на которые она нацелена. Она нестабильна и очень сложна[4, с. 63].

С целью совершенствования управления доходами необходимо разрабатывать мероприятия обеспечивающие:

1.Строгое соблюдение заключенных договоров по поставкам продукции. Особо важно заинтересовать предприятие в производстве престижных и наиболее нужных для рынка изделий.

2.Проведение масштабной и эффективной политики в области подготовки персонала, что представляет собой особую форму вложения капитала.

3.Повышение эффективности деятельности предприятия по сбыту услуг. Прежде всего, необходимо больше внимания уделять повышению скорости движения оборотных средств, сокращению всех видов запасов, добиваться максимально быстрого продвижения готовых изделий от производителя к потребителю.

4.Снижение непроизводственных расходов и потерь.

Доход представляет собой финансовый результат, характеризующий производственно-хозяйственную деятельность всего предприятия, то есть составляет основу экономического развития предприятия. Рост дохода создает финансовую основу для самофинансирования деятельности предприятия, осуществляя расширенное воспроизводство. За счет него выполняется часть обязательств перед бюджетом, банками и другими предприятиями[5, с. 148].

При изучении динамики доходов следует учитывать инфляционные факторы изменения ее суммы. Для этого выручку корректируют на средневзвешенный индекс роста цен на продукцию предприятия в среднем по отрасли, а затраты по реализованной продукции уменьшают на их прирост в результате повышения цен на потребленные ресурсы за анализируемый период.

Можно сделать вывод, что достижение высоких результатов работы предприятия предполагает управление процессом формирования, распределения и использования доходов. Управление включает в себя анализ доходов, их планирование и постоянный поиск резервов увеличения.

Библиографический список

1. Балабанов И.Т. Основы управления доходами. - М.: Финансы и статистика, 2014. - 480 с.
2. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами. Пер. с англ. / Гл. ред. серии Я. В. Соколов. М.: Финансы и статистика, 2012.- 800 с.
3. Волчков, С.А. Оценка финансового состояния предприятия // Методы менеджмента качества. - 2013. - №3. - С.11 - 15.
4. Губин В.Е. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник. / В.Е. Губин, О.В. Губина. М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2012.- 336 с.
5. Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2013. - 336 с.
6. Пермьстат. Пермский край в цифрах. 2013-2015. Стат.сб. / Пермь: Пермьстат, 2015.

УДК 33.337.78

Бондарева К.С. Слияние корпораций как способ повышения благосостояния акционеров

The merger of corporations as a way to improve the welfare of shareholders

Бондарева Кристина Сергеевна
Новосибирский Государственный Университет Экономики и Управления, г.Новосибирск
kristi709@bk.ru

Bondareva Christina Sergeevna
Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk
kristi709@bk.ru

Аннотация. В этой статье рассматривается способ увеличения благосостояния акционеров благодаря слиянию предприятий, на конкретном примере объединения компаний ОАО "Уралкалий" и ОАО "Сильвинит"

Ключевые слова. Предприятие, слияние, реструктуризация, объединение

Abstract. This article discusses a method of increasing shareholder wealth by the merger of companies, a specific example of a business combination "Uralkali" and OJSC "Silvinit"

Keywords. The company, merger, restructuring, merging

К основным принципиальным подходам в развитии крупнейших корпораций можно отнести экономию, гибкость и компактность. Для крупных предприятий очень важно изыскать дополнительный интегративный источник расширения сферы своего влияния, одни из которых пользуется огромной популярностью. Речь идет о слиянии корпораций. Такими приемами на сегодняшний день пользуются даже самые успешные предприятия. В нашей статье мы исследуем теоретическую сущность данной сделки, как способа увеличения благосостояния акционеров и рассмотрим на конкретном примере.

Каждое предприятие стремится к рациональному использованию накопленных средств и ресурсов. Оно может заниматься инвестированием в производство новых мощностей, или выкладывать средства на новые исследования и разработки или проводить маркетинговую политику. В каждом из предложенных видов деятельности предприятие приобретает новые ресурсы. Но существует радикальная альтернатива возможностей приобрести уже организованные ресурсы в виде слияния с другим действующим предприятием. Слияние предприятий – это традиционная возможность рыночной экономики и потенциальная возможность рационально использовать финансовые активы. [4, с. 189]

Реструктуризация определяется в качестве дискретного процесса взаимосвязанных преобразований, которые оптимизируют структуру, обеспечивают финансовую деятельность предприятия, а также стремятся сохранить и повысить рыночную стоимость фирмы.

Слияние представляет собой эффективную технику реструктуризацию предприятия. Происходит благодаря объединению нескольких юридических лиц в одно. При этом те предприятия которые объединяются ликвидируются, а их активы и все обязательства переносятся на баланс новой созданной фирмы. [2,156].

Слияния могут повысить эффективность объединившихся компаний, но они же могут и ухудшить результаты текущей производственной деятельности, усилить бремя бюрократии. Чаще всего очень сложно заранее оценить, насколько велики могут быть изменения, вызванные слиянием или поглощением. Но и результаты множества исследований по измерению чистого эффекта уже произведенных слияний и поглощений дают очень противоречивые, зачастую абсолютно противоположные, выводы.

Путем слияния объединяются активы и обязательства объединяемых корпораций и регистрируется новое юридическое лицо.

Итак, при слиянии происходит возникновение нового юридического лица, ценные бумаги сливающихся юридических лиц конвертируются в ценные бумаги нового юридического лица, а также образуются новые органы управления. [1, с.38]

Процедура слияния заключает в себе систематические и досконально обдуманные мероприятия на уровне стратегии и тактики. На стратегическом уровне обосновывается стратегия роста, выбирается объект для слияния, детализируется и структурируется сделка. Тактический уровень заключает в себе поглощение и стабилизацию, иными словами интеграцию, т.е. обосновывается и формируется концептуальный план, разрабатываются конкретные мероприятия по реализации сделки. [4,195].

По сути слияние – это объединение предприятий на паритетных началах. Иными словами обмен акциями. Бывают конечно случаи, когда доли в новой

созданной корпорации неравноценны, ведь очень сложно найти две одинаковые корпорации с одинаковыми долями на рынке, с равной акционерной стоимостью. Поэтому зачастую акционеры одного предприятия получают немного большую часть в объединенной корпорации. Эта ситуация неизбежна. Но так или иначе, пользу получают оба предприятия.

Для практического анализа нашего исследования была выбрана одна из интереснейших сделок на калийном рынке в 2011 году. Компании ОАО «Уралкалий» и ОАО «Сильвинит» объединили свои капиталы, и компания Сильвинит прекратил свое существование, войдя в структуру компании Уралкалий. По официальным данным общая сумма затраченная ОАО «Уралкалий» на осуществление сделки, составила 7 995,31 млн. долларов[8].

Ранее, компании занимались разработкой одного и того же месторождения, единственного в Российской Федерации Верхкамского месторождения калийно-магниевых солей. Кроме того, основные покупатели были КНДР, Индия, Юго-Восточная Азия, Латинская Америка и Россия. Поэтому слияние активов получилось очень выгодным, укрепились позиции на мировом рынке, сократились некоторые виды издержек.

В 2009 году мировой финансовый кризис повлек за собой сокращение закупок калийных удобрений, благодаря чему сократился спрос на данную продукцию обеих компаний, но более всего из этого пострадало ОАО «Сильвинит».

Можно сделать вывод, что компания ОАО «Сильвинит» находилась в невыгодном финансовом и экономическом положении, что вероятнее всего подтолкнуло ее на рассмотрение и подписание договора о слиянии. Также нельзя исключать и другие мотивы, среди которых упрочнение позиций на рынке и рост личного благосостояния акционеров.

Однако результат ошеломил все самые смелые ожидания, ни аналитики, ни собственники бизнеса не рассчитывали на такой эффект.

Предполагалось, что компания после слияния будет занимать треть в мире по объемам продаж и добыче, но данные статистики свидетельствуют обратном. Компания не просто ворвалась в тройку лидеров, но и заняла первое место, обогнав крупнейшего производителя PotashCorpи MosaicCo. Ниже мы приведем данные стат. анализ, наглядно показывающий, что на момент слияния ОАО «Уралкалий» находился на первом месте.

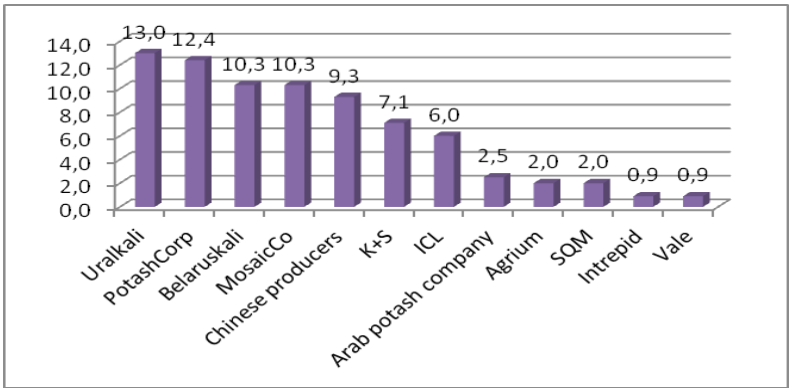


Рисунок 1. Мощности мировых производителей хлористого калия на конец 2012 года, млн.т. [8]

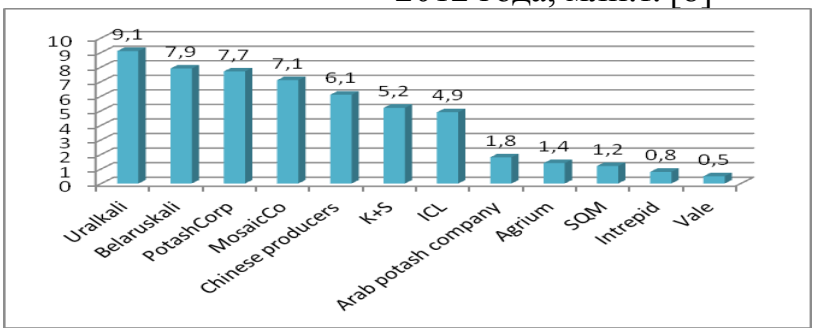


Рисунок 2. Объем производства мировых производителей хлористого калия на конец 2012 года, млн.т. [8]

В результате этой сделки ресурсная база, составлявшая на тот момент 8,8 млрд. тонн руды, увеличилась в половину (4,4 млрд. тонн) в будущих проектах. Поскольку компания является вертикально интегрированный, то контролирует весь производственно сбытовой процесс и каждый операционный процесс. На сегодняшний день производственные мощности компании составляют боле 13 млн. тонн., компании принадлежит 7 рудников, и 5 фабрик, получена лицензия на исследование и добычу в Усть-Яйвинском и Половодовском участке Верхнекамского месторождения.

Но вернемся теме нашего исследования, мы уж выяснили, что данная сделка помогла дум крупнейшим компаниям в своей отрасли занять ведущие мировые позиции, произошли изменения в составе акционеров и теперь нам нужно оценить, как это повлияло на благосостоянии акционеров.

Анализируя приведенный ниже график мы видим, что Сулейман Керимов владеет 17% акциями компании, далее акции распределяются следующим образом:

- А.Несис – 12,2%,
- Ф.Гальчев – 10,3%,
- З.Муцоев – 8,1%
- А.Скуров – 7,8%

Прочие акционеры делят 45% акций компании (Рис.3).

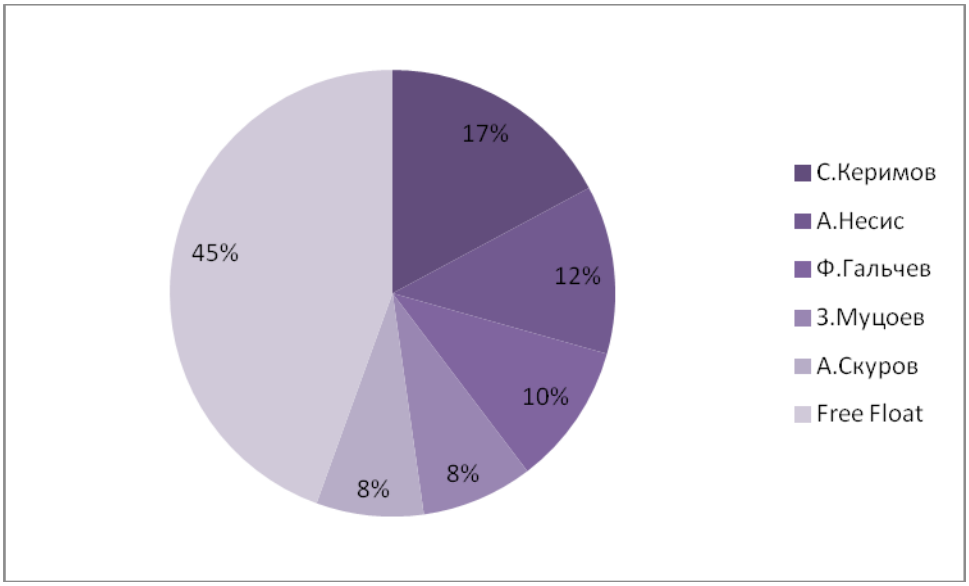


Рисунок 3. Структура акционерного капитала объединенного ОАО «Уралкалий»[8]

В конце исследования мы можем подвести итог, что слияние двух корпораций благоприятно повлияло, как и общую финансового экономическую деятельность компании, так и на уровень благосостояния акционеров.

Результатом объединения двух компания стала – новая, более привлекательная инвестиционно. Имея контроль над значительной долей рынка, используя уникальные месторождения калия и новейшее оборудование в добыче, а также высокий уровень барьера входа новых конкурентов в отрасль, рост спроса на сх продукцию – все это в совокупности обеспечивает неуклонный рост финансового благосостояния компании в целом, и акционеров частности.

Библиографический список

1. Депамфилис Доналд. Слияния, поглощение и другие способы реструктуризации компании. – М.: Олимп-Бизнес, 2010 г. - 923с.
2. Квардин С. Финансирование сделок слияния и поглощения // Проблемы теории и практики управления.- 2010.- №8.- С. 39-47
3. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Реструктуризация предприятий и компаний. Справочное пособие, М.: - Высшая школа, 2009. - 587 с
4. Менеджмент в России и за рубежом №1 2010 Слияния и поглощения компаний Владимирова И.Г.
5. Назарова Е.В. Антикризисное управление кредитными организациями:

Учебно-практическое пособие. – М.: Изд. центр ЕАОИ. – 2012. – 237 с.
6. Лебедев О.Т.. Экономика отраслевых рынков. Учебное пособие. Изд-во Политехнического университета, 2010. 340 с. (Экономическое образование в технических вузах).
7. Публикация. Слияния и поглощения: в России и в мире. 21.08.2011 Стивен Брэгг.
8. Савчук С.В. Анализ результатов слияний и поглощений зарубежных компаний, причины неудач и способы уменьшения риска сделок // Менеджмент в России и за рубежом.- 2013.-№1.-С.27-41

УДК 657.37

Гражданова П.И. Налоговые и бухгалтерские изменения с 2016 года

Tax and accounting changes in 2016

Гражданова Полина Игоревна
Саратовский государственный аграрный университет имени Н.И. Вавилова, г. Саратов
polinagrag.ru@mail.ru

Grazhdanova Polina Igorevna
Saratov State Agrarian University named after N.I. Vavilov, Saratov

Аннотация. В данной статье рассмотрены налоговые и бухгалтерские изменения, введенные с 1 января 2016 года, которые затронули налог на доходы физических лиц, в частности сроков отправления отчетности по нему, сроков его перечисления в бюджет и социальных выплат по нему, основные средства в налоговом учете и страховые взносы в ПФР. Об этих и других нововведениях и их реализации описано в данной статье.
Ключевые слова:
бухгалтерский учет, изменения, НДФЛ, налоговый учет, основные средства.

Abstract. This article describes the tax and accounting changes introduced from 1 January 2016, which raised the tax on personal income, in particular the timing reports sent by him, the timing of its transfer to the budget and social payments on it, the fixed assets in tax accounting and insurance contributions to the Pension Fund. These and other innovations and their implementation described in this article.
Keywords: accounting, changes to personal income tax, tax accounting, fixed assets.

Традиционно, с началом нового года в сфере бухгалтерского и налогового учета происходит множество изменений. Мы предлагаем вам ознакомиться с

новшествами бухгалтерского и налогового учета в 2016 году.

1. Увеличена стоимость амортизируемого имущества.

С 1 января 2016 в налоговом учете стоимость амортизируемого имущества увеличилась с 40 000 до 100 000 рублей. Кроме того, основными средствами в целях налогового учета признаются активы стоимостью более 100 000 рублей [1].

Существенное увеличение лимита стоимости даст право организациям единовременно списывать на расходы имущество до 100 000 рублей. Правило распространяется только на те объекты, которые были введены в эксплуатацию в новом году. Но если в налоговом учете можно не амортизировать имущество стоимостью менее 100 000 рублей, то в бухгалтерском учете лимит остался прежним (40 000 рублей) и списать единовременно имущество дороже 40 000 нельзя (ПБУ 6/01). А это означает, что с 2016 года возникла разница между бухгалтерским и налоговым учетом.

2. Увеличен лимит доходов в целях уплаты авансовых платежей по налогу на прибыль.

С 2016 года повысился порог выручки, при которой компания может не платить ежемесячные авансы по налогу на прибыль. Больше компаний теперь могут платить авансы по налогу на прибыль ежеквартально. Организации, у которых в течение предыдущих четырех кварталов доходы от реализации не превышали в среднем 15 млн. руб. за квартал, смогут отказаться от ежемесячных авансов.

Порог доходов, при которых компания обязана платить ежемесячные авансы по налогу на прибыль, вырастет с 10 до 15 млн рублей за квартал. Для новых компаний – с 1 млн до 5 млн рублей в месяц и с 3 млн до 15 млн рублей за квартал[1].

3. Новая ежеквартальная отчетность по НДФЛ и штрафы.

Согласно новому закону предлагается не только ежегодно сдавать сведения о доходах физических лиц до 1 апреля, следующего за истекшим налоговым периодом, но и ежеквартально отчитываться по расчетам сумм налога на доходы физических лиц. Для это ввелась новая форма отчетности — 6-НДФЛ - чтобы контролировать, вовремя ли компания удержала и перечислила налог[1].

Справки 2-НДФЛ (Отчитываться по НДФЛ по итогам года организации) не отменили. Таким образом, отличия 6-НДФЛ от 2-НДФЛ заключаются в том, что первая подается по всем сотрудникам, когда вторая (2-НДФЛ) по каждому отдельно. В 2016 году отчитаться по форме 6-НДФЛ за I квартал необходимо не позднее 30 апреля, за полугодие – не позднее 30 июля, за 9 месяцев – не позднее 30 октября, за год – не позднее 1 апреля. Стоит отметить, что справка 6-НДФЛ за год не отменяет 2-НДФЛ – работодатель в течение года подает 4 формы 6-НДФЛ и одну 2-НДФЛ.

У налоговых агентов (работодателей) появится новая обязанность,

невыполнение которой грозит блокировкой счета. Подготовка отчетов потребует дополнительных трудовых затрат. При этом расчет по форме 2-НДФЛ по-прежнему представляется в ИФНС по итогам года.

4. Продлен срок подачи сведений о невозможности удержать НДФЛ и срок перечисления налога.

С 2016 года сообщить о невозможности удержать НДФЛ нужно до 1 марта (ранее срок был 31 января) [1].

Согласно изменениям, внесенным в п. 6 ст. 226 НК РФ, НДФЛ с отпускных и пособий по временной нетрудоспособности можно будет перечислять не позднее последнего числа месяца, в котором производились такие выплаты (ранее для данных выплат не были установлены отдельные сроки и перечисления производились не позднее дня выплаты дохода).

5. С 2016 года появятся новые штрафы и основание для блокировки счетов.

Инспекторы вправе будут заморозить счет компании, если она не сдаст новый расчет по НДФЛ. За это нарушение будет также положен штраф в размере 1000 рублей за каждый полный или неполный месяц просрочки. Если в расчете или справке 2-НДФЛ инспекторы найдут недостоверные сведения, могут оштрафовать компанию на 500 рублей [1].

6. Перечислять НДФЛ можно будет позже.

Исчислять и перечислять НДФЛ с отпускных и пособий можно будет не позднее последнего дня месяца (до 1 января 2016 года было – на дату выдачи). С зарплаты – не позднее следующего дня после выплаты дохода (до 1 января 2016 года было – в день перечисления или получения наличных в банке). С подотчетных – в последний день месяца утверждения авансового отчета (до 1 января 2016 года было – на дату утверждения отчета) [1].

7. Определять доход от материальной выгоды надо будет по-новому.

Правила определения дохода от материальной выгоды изменились. Если до 1 января 2016 года НДФЛ с материальной выгоды исчислялся на момент возврата займа или выплаты процентов, то сейчас это надо будет делать каждый месяц [1].

8. Социальные вычеты.

В 2016 году все сотрудники получили право возмещать НДФЛ с сумм, потраченных на лечение и обучение. То есть социальные вычеты можно будет получить не только в ИФНС, но и по месту работы [1].

9. Компаниям на упрощенной системе налогообложения разрешили исключать НДС из доходов.

С этого года плательщиков упрощенной системы налогообложения и единого сельскохозяйственного налога освободили от обязанности учитывать в доходах суммы НДС, полученные от покупателей товаров, работ и услуг в связи с выставлением им счетов-фактур с выделенной суммой налога [1].

10. Проверять контрагентов стало проще.

Стало проще проверить контрагентов, но сложнее зарегистрироваться и сменить адрес. До 1 января 2016 года согласно действующему законодательству на сайте ФНС компании могли получать только следующие сведения о контрагентах: юридический адрес, сведения о регистрации, о постановке на учет в налоговом органе, об уставном капитале и составе учредителей. На данный момент, в раз в год компании будут раскрывать информацию, ныне являющуюся налоговой тайной, после чего она будет размещена на сайте Федеральной налоговой службы России. Данные, которые станут открытыми:

7. Среднесписочная численность сотрудников компании за календарный год;
8. Совокупная сумма доходов сотрудников за предшествующий календарный год;
9. Сумма уплаченных налогов и сборов в предшествующем году;
10. Сумма доходов и расходов налогоплательщика по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Инспекторы делать в ЕГРЮЛ (единый государственный реестр юридических лиц) отметку, если узнают, что сведения о компании недостоверны. Чтобы сменить адрес, инспекцию сначала нужно будет известить о своем решении и подать документы, подтверждающие право на новое помещение. Налоговики вправе будут затормозить регистрацию компании на месяц, если усомнятся в достоверности сведений [1].

11.Изменился КБК по страховым взносам в 2016 году.

С 2016 года для страховых взносов в ПФР надо будет применять два разных кода бюджетной классификации (КБК): один для выплат в пределах облагаемой базы, другой для выплат сверх лимита [3].

1. если предельная база не превышена – КБК 392 1 02 02010 06 1100 160 (был: 392 1 02 02010 06 1000 160)
2. сверх установленной базы – КБК 392 1 02 02010 06 1200 160.(был: 392 1 02 02010 06 1000 160).

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 №117 – ФЗ (ред. от 05.04.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 09.04.2016).

2. Положение по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01.

3. Приказ Минфина России от 08.06.2015 N 90н «О внесении изменений в Указания о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации, утвержденные приказом Министерства финансов Российской Федерации от 1 июля 2013 г. N 65н».

4. Говорунова Т.В., Новоселова С.А., Фефелова Н.П. Основы бухгалтерского учета. Финансовый учет. Управленческий учет. - Саратов, 2003.

5. Дмитриева О.В., Фефелова Н.П., Лысова Т.А. Различные подходы к калькулированию себестоимости молочной продукции / Роль учетных практик в обеспечении устойчивого развития предприятий: Материалы III международной научно-практической конференции. 2013. С. 201-206.

6. Новоселова С.А. Направления развития управленческого учета в организациях России / Аграрный научный журнал. - 2015. - №6. – С. 80-83.

УДК 339.137.22

Домашкина В.К., Кокотова А.Е., Санин М.К. Результат применения бенчмаркинга в сегменте, представленном дуополией, на примере компаний Apple и Samsung

The result of the application of benchmarking in the segment, presented duopoly, the example of Apple and Samsung

Домашкина Валерия Константиновна
Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики, г. Санкт-Петербург
domrkv@mail.ru

Domashkina Valeria Konstantinovna
Saint Petersburg National Research University of Information Technologies, Mechanics and Optics, St. Petersburg

Кокотова Алина Евгеньевна
Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики, г. Санкт-Петербург
kokotalina@yand
ex.ru

Kokotova Alina Evgenievna
Saint Petersburg National Research University of Information Technologies, Mechanics and Optics, St. Petersburg

Санин Михаил Константинович
Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики, г. Санкт-Петербург
Sanin-mk@yandex.ru

Sanin Mikhail Konstantinovich
Saint Petersburg National Research University of Information Technologies, Mechanics and

Аннотация. Целью данной научной статьи является использование бенчмаркинга на примере анализа деятельности и производства двух всемирно известных компаний - конкурентов Samsung и Apple. Результатом такого анализа является создание фирмы-эталона. В статье используются такие методы, как анализ, синтез, сравнение. Путем рассуждений и результатов анализа определена концепция бенчмаркинга как одного из методов стратегического менеджмента.

Ключевые слова: Бенчмаркинг, инновационные технологии, стратегическое планирование, компании-конкуренты, маркетинговая стратегия, анализ финансовой деятельности

Abstract. The aim of this scientific article is to use the example of a benchmarking analysis of the activities and the production of two well-known companies - competitors Samsung and Apple. The result of this analysis is to create a company-standard. The paper used methods such as analysis, synthesis, comparison. By reasoning and analysis to define the concept of benchmarking as one of the strategic planning methods.

Keywords: Benchmarking, innovative technology, strategic planning, the company's competitors, marketing strategy, financial performance analysis

В современном мире, в условиях глобализации экономики, развития интеграционных процессов и усиления конкуренции особое внимание уделяется стратегическому менеджменту. Именно поэтому, разумный предприниматель, определяя будущее компании и перспективы ее развития, основывается на стратегических долгосрочных планах и управленческих решениях.

Одним из наиболее современных методов стратегического управления является анализ конкуренции – Бенчмаркинг [2, с. 75]. Сам термин произошел от английского слова benchmark ("начало отсчета", "зарубка"). Бенчмаркинг представляет собой систематическую деятельность, направленную на поиск, оценку и учебу на лучших примерах ведения бизнеса. Наиболее полное определение бенчмаркинга дал профессор Норвежского университета науки и технологии Б. Андерсен: «Бенчмаркинг - это постоянное измерение и сравнение отдельно взятого бизнес-процесса с эталонным процессом ведущей организации для сбора информации, которая поможет рассматриваемому предприятию определить цель своего совершенствования и провести мероприятия по улучшению работы» [3, с. 4]

Основной целью бенчмаркинга является изучение бизнеса. Если рассматривать бенчмаркинг в инновационной сфере, то он означает анализ бизнеса других предприятий для выявления положительных характеристик в целях разработки своей инновационной политики и определенных видов инноваций [1, с. 70].

Основными этапами процесса Бенчмаркинга являются:

- анализ предпочтений потребителей - выявляет наиболее востребованное предприятие в данной области;

- сравнение деятельности компании с самой эффективной организацией (эталонной);

- анализ методов достижения эталонной компанией высокого уровня эффективности;

- внедрение и использование методов эталонной компании для усовершенствования бизнеса согласно стандартам. [7, с. 185]

Считается, что родиной бенчмаркинга является США. Первое применение бенчмаркинга реализовал Институт стратегического планирования Кембриджа в 1972 г. Исследовательская и консалтинговая организация PIMS, деятельность которой была направлена на изучение степени воздействия маркетинговых стратегий на прибыль, установила, что необходимо знать опыт лучших предприятий, которые добились успеха в аналогичных ситуациях, чтобы выработать эффективное поведение в условиях конкуренции [5, с. 41]. В Японии benchmarking понимается как: «усилие, беспокойство, забота лучшего (лидера) стать еще лучшим» [4, с. 20]. На современном этапе использование бенчмаркинга благодаря главному принципу «от лучшего к лучшему» ведет к успеху многие фирмы США, Японии, Западной Европы [4, с. 10].

Примерами бенчмаркинга в России являются проекты таких известных компаний, как РНК Лукойл, Газпром, Сбербанк [6, с. 272]. Процесс бенчмаркинга набирает популярность и среди региональных предприятий машиностроения. На Ирбитском мотоциклетном заводе (ИМЗ) один из сотрудников узнал, что в индийской мотоциклетной компании Royal Enfield выпускают 25 мотоциклов в год на одного работающего (1,7 мотоцикла на ИМЗ). Это открытие привело к определенным организационно техническим решениям, сократившим простои оборудования на предприятии, путем заимствования организации производственного процесса и сбыта у исходного предприятия [7, с. 186].

Всемирно известная компания Ford усовершенствовала свою структуру бизнеса с помощью проведения бенчмаркинга. Специалисты данной фирмы проводили такой анализ в 90-х, когда положение компании на рынке серьезно усугубилось. В ходе процесса производились исследования более 50 автомобилей разных моделей конкурентов в целях выявления преимуществ и недостатков каждой. В конечном итоге были выявлены параметры «лучшего» авто, которые бы позволили достичь показателей компаний конкурентов и даже превзойти их. Результатом данной компании стал автомобиль модели Taurus, который был признан машиной года [8].

Принцип бенчмаркинга используется во многих организациях, в том числе в Kodak, IBM, General Electric – это доказывает его востребованность и эффективность в производственной сфере [9, с. 60]. Технология бенчмаркинга

активно используется в интернете для поддержания конкурентоспособности и конкурентной борьбы между Google и Яндекс, Вконтакте и Facebook.

Зачастую бенчмаркинг, и это видно из двух последних примеров, становится единственным способом удержаться в том или ином сегменте инновационной продукции, где значительную долю рынка занимает одна компания. И, если второй компании, в результате эффективного бенчмаркинга удается составить первой достойную конкуренцию, в данном сегменте возникает дуополия. При этом первая компания, также начинает использовать, в отношении своего удачливого конкурента, бэнчмаркинг. Такая дуополия, функционирующая и развивающаяся на основе бэнчмаркинга, практически исключает сговор и сохраняет все элементы конкурентной борьбы и ее эволюционные плюсы. Единственным недостатком становится отказ обоих конкурентов от главной цели бэнчмаркинга – поиска эталонного предприятия, все сводится к копированию инноваций конкурентов.

Рассмотрим пример такой дуополии возникшей в результате использования бенчмаркинга на примере фирм-производителей высокотехнологичных смартфонов (Samsung и Apple) с целью создания фирмы эталона для этого рынка.

Для разработки идеальной структуры нового бизнеса проведем сравнительный анализ двух фирм конкурентов по следующим показателям:

1. Управление структурой бизнеса
2. Анализ финансовых результатов
3. Анализ сбыта и маркетинговая стратегия
4. Анализ технологий

1.1 Управление структурой бизнеса в компании Samsung

Таблица 1

Организационная структура компании Samsung [14]

Отдел	Функции
Собрание акционеров	Осуществляет общее руководство компанией
Совет директоров	Осуществляет планирование и управление
Наблюдательный совет	Осуществляет контроль за деятельностью совета директоров
Департамент финансов	Сохраняет и поддерживает на необходимом уровне все виды финансовых ресурсов
Департамент производства	Занимается процессом производства
Департамент маркетинга	Обеспечивает продвижение продукции
Департамент персонала	Обеспечивает подбор кадров, а также создает условия для развития творческого потенциала сотрудников
Департамент	Занимается распределением ресурсов компании

планирования	
Научный центр	Занимается научными разработками, для обеспечения лидирующего положения компании

1.2 Управление структурой бизнеса в компании Apple

Организационная структура компании включает в себя: Совет директоров, Высший менеджмент, Старших вице-президентов, Вице-президентов [10].

Компания отличается тем, что в ней нет внутренних организационных границ. Атмосфера в организации неформальная, но целеустремленная, целиком посвященная разработке новых программ. Фирма направляет деятельность сотрудников, работающих в различных подразделениях для решения общих проблем, встающих перед компанией. Иерархия в корпорации довольно проста. Обусловлено это тем, что, по убеждению Джобса, одного из создателей компании, «малые и среднеразмерные команды очень талантливых людей могут делать невероятные вещи и притом намного быстрей, чем большие группы обычных сотрудников» [11]. Стив Джобс создал также Apple University. Университет призван обучать талантливые кадры принятию корпоративных решений, чтобы в дальнейшем они смогли отвечать за корпоративную политику компании [11].

2.Анализ финансовых результатов Samsung и Apple

Как видно из Таблицы 2 за период 2013-2015 наблюдается уменьшение выручки компании Samsung примерно на 10% каждый год. Так же в период с 2013 по 2014 гг. снизилась операционная прибыль, однако, в 2015 году падение стабилизировалось, и в 2015 уровень операционной прибыли, по сравнению с 2014 годом, практически не изменился, что положительно сказалось на рентабельности, которая, хоть и незначительно (1%), но выросла в 2015 году, по сравнению с 2014. Процент рентабельности снизился. Выручка компании Apple, напротив, уверенно росла в течение периода. Если в 2014 году она выросла почти на $12 млрд. по сравнению с 2013, то есть на 7%, то в 2015 году ее рост, по сравнению с 2014 составил почти 28%. Примерно такая же динамика роста наблюдается и у показателя операционная прибыль. При этом уровень рентабельности практически не меняется и в течение всего периода сохраняется в диапазоне 27-30%, что является весьма высоким показателем для крупного промышленного предприятия.

Таблица 2

Анализ финансовых результатов Samsung и Apple (по данным публичной финансовой отчетности компаний)

Показатели	2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	Samsung	Apple	Samsung	Apple	Samsung	Apple
Выручка, млрд $	200,5	170,9	180,8	182,8	166,4	234
Операционная прибыль, млрд $	32,2	47,3	21,9	52,5	21,89	72,5

Рентабельность, %	16	27	12	28	13	30

В целом стоит заметить, что обе компании являются прибыльными, но тенденции в динамике финансовых показателей у них прямо противоположные, в уровень рентабельности у компании Apple значительно выше.

3.1. **Анализ сбыта и маркетинговая стратегия Samsung**

Samsung пользуется большой популярностью, во многом благодаря хорошей рекламе, на которую тратятся серьезные средства. С каждым годом затраты на маркетинг увеличиваются и растет их доля в структуре совокупных затрат. Как утверждают аналитики, Samsung затратит около $14 млрд. на рекламу и прочие промо-акции в 2016 году [12]. Таким образом, можно говорить, что одним из наиболее существенных факторов, способствующих успехам Samsung, является готовность компании увеличить расходы на продвижение продукции. Отличительной особенностью рекламы смартфонов Samsung является то, что в ней делается акцент на новые технические характеристики модели и инновационные разработки товара. Зачастую в рекламных роликах Samsung акцентируется внимание на сравнении своих товаров с продукцией Apple: показана ситуация в аэропорту, когда владельцы iPhone прибегают ко всем возможным источникам для подзарядки своих гаджетов, в то время как обладатели смартфонов Samsung пользуются своими телефонами с полным аккумулятором [16].

3.2. **Анализ сбыта и маркетинговая стратегия Apple**

Особенностью маркетинговой стратегии компании Apple является то, что она не раскрывает прессе информацию о новом товаре, тем самым создавая завышенные ожидания у потребителей и вызывая огромный ажиотаж при выпуске нового продукта.

Создавая же рекламу для своих продуктов, Apple уделяют большое внимание окружающей среде, в которой используется продукт, т.е. его применение в жизни. Например, в рекламе мы можем увидеть следующие жизненные ситуации: молодое поколение с продуктами Apple на фоне завораживающего пейзажа; девушка, выясняющая отношения с молодым человеком через приложение Face Time; мальчик, презентующий видео, сделанное на iPhone, в кругу семьи рождественским вечером [15]. Маркетологи привлекают своих покупателей, используя в рекламе бытовые сцены, в которых может оказаться каждый. То есть компания использует в основном эмоциональный маркетинг, который является одним из сильнейших способов передачи информации своим пользователям.

4. **Анализ технологий**

Стоит заметить, что компания Samsung имеет широкий ассортимент продукции: мобильные устройства, ТВ/аудио/видео, камеры и видеокамеры, принтеры/мониторы и бытовая техника. А в ассортимент товаров Apple входят: персональные и планшетные компьютеры, аудиоплееры, телефоны и универсальные наручные часы.

Для более точного технологического анализа проведем сравнение двух конкретных моделей: Samsung Galaxy S7 и iPhone 6s, так как они являются новейшими разработками 2016 года, кроме того разработчики Samsung позиционируют свои модели Galaxy S, как прямого конкурента линейке iPhone S.

Таблица 3

Сравнительный анализ Samsung Galaxy S7 и iPhone 6s

Показатели	Samsung Galaxy S7	iPhone 6s
Программное обеспечение	поставляется на базе операционной системы Android	функционирует на основе собственного продукта компании – iOS
Дизайн	алюминиевый корпус, цвета: белый, черный, серебряный и золотой	Алюминиевый корпус, цвета: белый, черный, серебряный, золотой, розовый
Камера	Внешняя камера: 12 Мп, увеличена производительность каждого пикселя, снимок получается по факту 24 Мп, а не 12 Мп. Есть система оптической и цифровой стабилизации изображения	Внешняя камера: 12 Мп, нет “двойной” технологии пикселей, только цифровая система стабилизации изображения
Память	32/64 GB, возможность использования microSD до 200 GB	16/64/128 GB, отсутствуют слотов для дополнительных карт памяти
Производительность	128057 Ггц	132447 Ггц
Аккумулятор	3 000 мАч	1 715 мАч
Особенности	Водо- и пыленепроницаемость, Always-On Display, слот для micro SD	3D Touch
Цена	49 990 рублей (32 GB) [18]	65 990 (64 GB) [17]

По мнению самого руководства компании Apple: «единственный способ конкурировать с iPhone - это скопировать iPhone» [13], что и сделала компания Samsung. Была создана линия смартфонов Samsung Galaxy, которая по факту

внешне является клоном iPhone. Однако присутствуют определенные различия в технических характеристиках, т.к. Samsung не только скопировала передовые технологии от Apple, но и во многом попыталась усовершенствовать их.

Проанализировав две фирмы-конкурента, мы выявили их сильные и слабые стороны по следующим показателям: управление структурой бизнеса, анализ финансовых показателей, анализ сбыта и маркетинговой стратегии и анализ технологий. На основе данной информации создадим фирму-эталон.

Фирма-эталон будет иметь четко организованную структуру управления, т.е. каждому отделу будут присвоены свои функции. С точки зрения финансовых показателей выигрывает финансовая политика фирмы Apple, так как ее доход гораздо выше дохода компании Samsung, а себестоимость, наоборот, меньше. Фирма-эталон должна иметь идентичные показатели финансов Apple. Рекламная стратегия эталона должна информировать покупателя о новых свойствах модели, и также сниматься в привычных для человека ситуациях, используя эмоциональный маркетинг. За базовую основу технологии товара-эталона можно взять характеристики модели Samsung Galaxy S7, однако, дополнив его характеристиками iPhone 6s, такими как 3D Touch, высокой производительностью и т.д. Но для определения более подробного списка заимствования функционала и технических возможностей потребуется более подробное исследование.

Таким образом, бенчмаркинг – одно из главных направлений стратегического менеджмента, искусство выявления того, что другие фирмы делают лучше, изучение их опыта, улучшение и применение методов работы конкурентов в своей сфере. Однако существует и обратная сторона. Данный процесс заключается не только в анализе конкурентов, но и в копировании лучших показателей фирм-лидеров, ввиду этого может возникнуть подобная негативная ситуация: все участники рынка будут производить одинаковые продукты, и это приведет к бесконечному усовершенствованию одного продукта без поиска принципиально новых инновационных продуктов, так как все усилия и ресурсы будут направлены на доведения до «абсолюта» имеющегося товара. Такое положение вещей может привести к определенной стандартизации инновационной продукции и ограничению номенклатуры, с другой стороны постоянное перенимание инноваций и узкая специализация может привести к технической революции в данной области.

Независимо от всего этого, бенчмаркинг становится сильнейшим инструментом повышения эффективности процессов управления и выявления передовых методов работы.

Библиографический список

1. Санин М.К. Управленческий учет: Учебное пособие. -СПб.: НИУ ИТМО,2010г. – 80с

2. Санин М.К. Управленческий учет: Учебное пособие. – СПб.: НИУ ИТМО,2014 г. – 86с
3. Бенчмаркинг – менеджмент или шпионаж? – 2009 [Электронный ресурс] URL: http://fregat.ucoz.com/publ/benchmarking/1-1-0-14
4. Воеводина Н.А., Кулагина А.В., Логинова Е.Ю. Бенчмаркинг – инструмент развития конкурентных преимуществ. – 36с
5. Багиев Г.Л., Богданова Е.Л. Маркетинг – статистика, 1998 г. – 56с
6. Павлова Е. А., Макарова Ю. Г., Ковалева А. М. Отказ от соперничества в пользу сотрудничества – бенчмаркинг // Молодой ученый. — 2012. — №12. — С. 272-273.
7. Меркушева Н.И., Старун А.В.: Бенчмаркинг: практика использования на российский предприятиях и проблемы применения, 2014 г. – 185-187с
8. Что такое бенчмаркинг – примеры удачного использования [Электронный ресурс] URL: http://hardcorecase.ru/data/termin/benchmarking.html
9. Голубева Т.Г., Елисеев О.Н. Бенчмаркинг, как эффективный инструмент управления организацией – 2002 г. - 60-62с
10. Apple // статья из свободной электронной энциклопедии Википедия. [Электронный ресурс] URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Apple
11. Неизвестный Джобс. Ч4. Ближний круг. [Электронный ресурс] URL: http://appleinsider.ru/eto-interesno/neizvestnyj-dzhobs-chast-4-blizhnij-krug.html
12. Samsung Electronics объявляет результаты четвертого квартала 2014 года и итоги финансового года. 2015. // Официальный сайт компании. [Электронный ресурс] URL:http://www.samsung.com/ru/news/local/4q-2014-results-announcement
13. Адам Лашински. Внутри Apple. Как работает одна из самых успешных и закрытых компаний мира. — М.:КоЛибри, Азбука-Аттикус, 2012
14. Официальный сайт компании. [Электронный ресурс] URL:http://samsung.ru/about/corporation
15. Ссылка на видео ролик [Электронный ресурс] https://www.youtube.com/watch?v=lXf5fAUDCGk
16. Ссылка на видео ролик [Электронный ресурс] https://www.youtube.com/watch?v=_dmGE_Yn94I
17. Цены на продукцию у официального дилера [Электронный ресурс] http://www.apple.com/ru/shop/buy-iphone/iphone6s
18. Цены на продукцию у официального дилера [Электронный ресурс] https://online-samsung.ru/smartfony?filter=4566-100&_ga=1.147089079.1642561964.1446109948

УДК 338.24

Иванова И.Г. Загорулько М.В. Писарев В.С. Особенности Российской модели корпоративного управления

Peculiarities of the Russian model of corporate governance

Иванова И.Г.
к.э.н., доцент
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»
inna_ivanova_2010@mail.ru

Загорулько М.В.
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»
г. Краснодар
zagorulko9@mail.ru

Zagorulko M. V.
"Kuban state agrarian University"
Krasnodar

Писарев В.С.
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»
г. Краснодар
vlad.pisarev95@mail.ru

Pisarev, V. S.
"Kuban state agrarian University"
Krasnodar

Аннотация. В статье выделены специфические черты российского корпоративного управления. Рассматривается процесс формирования российской модели корпоративного управления. Проведен сравнительный анализ российской модели корпоративного управления с американской, континентальной (германской) и японской моделями.

Ключевые слова: американская модель корпоративного управления, континентальная модель корпоративного управления корпоративное управление в России.

Abstract. The article highlights specific features of the Russian corporate governance. The process of formation of the Russian model of corporate governance. A comparative analysis of the Russian model of corporate governance with American, continental (German) and Japanese models.

Keywords: american model of corporate governance the continental model of corporate governance corporate governance in Russia.

В настоящее время, бизнес активно развивается и его интеграция в общественные отношения, имеет все большую значимость. Поэтому вопрос открытости компаний, их эффективного управления, прибыльности и обеспечения защиты прав всех заинтересованных сторон приобретают новые аспекты. Данные

вопросы призвано решать корпоративное управление.

Современное корпоративное управление (англ. – corporate governance) является одним из факторов повышения инвестиционной привлекательности компании, ее рыночной стоимости. Корпоративное управление тесно взаимосвязано с: финансовыми потоками компании, маркетингом, стратегическим планированием, корпоративной культурой и социальной ответственностью [2].

Эффективная система корпоративного управления может рассматриваться в широком и узком смысле слова. В узком смысле является, залогом высокой конкурентоспособности предприятия и снижения его рисков, а в широком – позволяет повысить общую эффективность корпоративного сектора и всей экономики в целом.

Формированию российской модели корпоративного управления в XXI веке. Способствовало повышение внимания государства к корпоративному управлению, необходимость привлечения западных инвестиций, потребность соответствия международным стандартам ведения бизнеса. Процессы глобализации оказали значительное влияние на существующие модели корпоративного управления. Современные финансовые и политические потрясения также обратили внимание на существующие проблемы.

Несмотря на то, что термин «корпоративное управление» достаточно популярен и активно используется современными исследователями в этой области, единого определения понятия корпоративное управление не существует. Также поскольку в российском законодательстве отсутствует такая организационно-правовая форма как «корпорация», отсутствует и однозначное определение понятия «корпоративное управление».

Анализ различных интерпретаций термина корпоративное управление позволяет выделить несколько основных подходов к его определению.

- это способ управления компанией, который обеспечивает справедливое и равноправное распределение результатов деятельности между всеми акционерами и иными заинтересованными лицами.
- это система взаимоотношений между менеджерами компании и их владельцами (акционерами), а также другими заинтересованными сторонами по вопросам, связанным с обеспечением эффективности деятельности компании и обеспечением интересов владельцев и других заинтересованных сторон.

Российская модель корпоративного управления развивается под влиянием различных факторов, таких как национальная культура, ментальность населения, традиции, ценности, а также целый ряд политических и экономических факторов. Именно поэтому уже признанные модели корпоративного управления, сложившиеся в различных развитых странах, не могут рассматриваться как единственный ориентир и применяться в чистом виде в российских реалиях. Все эти факторы наиболее остро ставят вопрос формирования собственной,

отечественной модели корпоративного управления.

Для формирующихся российских корпоративных отношений основной характерной чертой является высокая концентрация собственности. Доминирование крупных собственников, отсутствие реальных механизмов защиты прав мелких инвесторов. Высокие транзакционные издержки на рынке капитала приводят к тому, что структура собственности в российских компаниях не меняется, либо меняется очень медленно. Это ведет к тому, что риск смены контроля над компанией не оказывает никакого влияния на менеджмент и его работу. В большинстве компаний уровень концентрации собственности настолько высок, что собственник управляет всеми процессами в компании, включая оперативную деятельность. Данная предпосылка ведет к еще одной специфической черте российского корпоративного управления – нарушению принципа разделения собственности и управления.

Следующая черта российского корпоративного управления – неразвитость рынка ценных бумаг и невозможность привлечения средств мелких инвесторов. В реальности, на российском фондовом рынке обращаются акции только крупных российских компаний. В настоящее время отсутствует определенная тенденция развития отечественных биржевых площадок. Незначительную роль играют такие категории инвесторов, как физические лица, ПИФы, доля которых снизилась после кризиса и нестабильной геополитической обстановки. Большие надежды на развитие площадок ММВБ и РТС связывали с негосударственными пенсионными фондами. Однако финансовые кризисы и ограниченная ресурсная база привели к низкому и достаточно монотонному инвестированию данных фондов [1]. Средства государственного Пенсионного фонда РФ также не оказывают существенного влияния на развитие фондового рынка России, что связано с законодательным ограничением перечня возможных вариантов инвестирования для фонда. Таким образом, основным источником финансирования компаний (до 70%) выступают собственные средства.

Спецификой российского корпоративного управления также является тяжелое финансовое положение многих компаний, обострившееся в результате кризиса, политической нестабильности и введения экономических санкций в 2014 году.

Корпоративное законодательство в России носит ярко выраженный уклон в сторону интересов акционеров. Однако в последнее время появились нормы, обеспечивающие права контролирующих собственников и интересы кредиторов. В свою очередь постоянные изменения правил осуществления предпринимательской деятельности ведут к тому, что бизнес не может строить долгосрочных стратегических планов.

В структуре акционерного капитала российских компаний наблюдается низкая доля банков и финансовых институтов, т.е. незаинтересованность банков в

приобретении акций компаний в силу их низкой прибыльности и раскрытия информации.

Активно продолжается усиление инсайдерского контроля доминирующего собственника. Это препятствует появлению новых инвесторов, а также тормозит развитие рынка ценных бумаг и привлечение инвестиций, так как чаще всего в таких компаниях используются собственные средства, либо привлекаются банковские кредиты.

Еще одной характерной чертой российской модели корпоративного управления является сохранение влияния государства в деятельности крупных компаний («РЖД», «Газпром», «Роснефть», «Лукойл» и др.). В данном случае возникает конфликт интересов государства как собственника и как высшего контролирующего органа [4].

Также к особенностям развития корпоративного управления следует отнести отсутствие необходимого числа профессиональных менеджеров. Слабая конкуренция среди менеджеров высокого уровня и низкий уровень благосостояния приводят к завышению их окладов, их размыванию (увеличению количества менеджеров среднего и низкого звена) в компаниях и их немаксимизационному поведению [3].

Также к российским чертам корпоративного управления можно отнести непубличность бизнеса, непрозрачность информации о деятельности компаний, деятельность олигархических группировок по захвату власти в корпорациях, пассивную роль трудовых коллективов в управлении компанией, краткосрочное инвестирование и высокий риск банкротства.

Все вышесказанное подтверждает специфику формирования и развития российского модели корпоративного управления. Она не похожа в чистом виде ни на одну из существующих в развитых странах моделей корпоративного управления, однако имеет ряд схожих с ним черт.

Изначально, российская модель формировалась на базе принципов, характерных для американской модели, однако низкая финансовая культура и экономические факторы привели к невозможности применения американской модели на практике. Так, отличительной чертой американской модели является сильный фондовый рынок – ядро финансовой системы. В России, несмотря на активное участие государства по созданию финансового центра в Москве и отечественного фондового рынка, площадки ММВБ и РТС так и остались невостребованными широким кругом инвесторов.

Схожими чертами российской и американской моделей являются унитарность совета директоров, ориентация на краткосрочное инвестирование, быструю прибыль, высокая оплата управленцев, построенная на премиальной (бонусной) системе.

По степени концентрации собственности, российская модель

корпоративного управления схожа с континентальной (германской) и японской моделями. Однако в Германии преобладающую роль в составе акционеров играют коммерческие банки и другие организации (перекрестное владение), а в Японии львиная доля принадлежит страховым компаниям. В России же, как уже было отмечено, в большинстве случаев акционерная собственность принадлежит узкому кругу (или одному) акционеров-собственников. Данная структура кардинально отличается от американской модели, которой присуща распыленная (дисперсная) структура с большим количеством независимых акционеров.

Слабое влияние фондового рынка и большое влияние государства на бизнес являются схожими чертами российской и германской моделей корпоративного управления. В тоже время жесткая вертикальная интеграция и сосредоточение власти в руках собственников-управленцев приводят к отсутствию перекрестного владения, в отличие от корпораций Германии.

В последнее время в системе российского корпоративного управления произошли позитивные изменения, и наметился ряд тенденций по следующим направлениям: постепенное улучшение практики корпоративного управления, усиление роли фондового рынка, постепенный переход к наемному менеджменту, активизация дивидендной политики.

Проблема формирования в России эффективной модели корпоративного управления не может быть решена только на уровне компаний. Это проблема всех заинтересованных лиц, которые должны осознавать разницу между собственными краткосрочными интересами и долгосрочными приоритетами повышения конкурентоспособности российских компаний в целом [5].

Наиболее вероятный вариант развития корпоративного управления в России состоит в формировании такой системы, в основе которой будут заложены принципы ОЭСР (Организацией экономического сотрудничества и развития), но в механизме и процедурных вопросах каждая компания сохранит свою индивидуальность в зависимости от целей, стратегии и финансовой политики бизнеса. В любом случае, базовые принципы российской модели корпоративного управления будут определяться на основе существующих экономических, политических и институциональных факторов.

Библиографический список

1. Базык Е. Ф Менеджмент в туристической деятельности : учеб. пособие / Базык Е. Ф., Иванова И. Г., Д., Переверьзева Л. В. – Краснодар, 2013. – 342 с.

2. Иванова И. Г. Управление офисом : учеб. пособие / И. Г. Иванова , В. А. Беспалько, Е. Ф. Базык. – Краснодар : Краснодар. кооператив. ин-т. – Краснодар : Гранат – 2011. – 292 с.

3. Иванова И.Г. Петрусенко А.Н. Проблемы связанные с квалификацией кадров и пути их решения // В сборнике: актуальные вопросы развития социально-

экономических систем в современном обществе. Материалы VIII международной научно-практической конференции. Саратов, 2015. С.37-40

4. Кондранина М.А. Иванова И.Г. Актуальные аспекты современного инструментария управления предприятием // Современная наука: проблемы и пути их решения. Сборник материалов Международной научно-практической конференции. Западно-Сибирский научный центр; Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева. г. Кемерово, 2015

5. Хутова И. М., Иванова И. Г. Формирование инвестиционной стратегии как фактор повышения конкурентоспособности предприятия // Проблемы развития современной экономики в условиях глобальных вызовов и трансформации экономического пространства. Материалы международной научно-практической конференции. – пос.Персиановский: Изд-во Донского ГАУ, 2015. – С.72-75.

УДК 347.191.11

Кирилловых А.А. Ившин М.С. К вопросу о малых инновационных предприятиях в развитии кооперации бизнеса и образования: правовой аспект

To the question of small innovative enterprises in the development co-operation of business and education: legal aspect

Кирилловых Андрей Александрович,
кандидат юридических наук,
Вятский государственный университет, г. Киров
kirillovykh2014@yandex.ru

Ившин Михаил Сергеевич,
кандидат экономических наук,
Вятский государственный университет, г. Киров
uf_dekan@vyatsu.ru

Andrey A. Kirillovyh,
PhD, Vyatka State University, Kirov

Ivshyn Mikhail Sergeyevich,
PhD, Vyatka State University, Kirov

Аннотация. В статье приводится содержательный анализ получивших развитие основных форм реализации экономической деятельности образовательных организаций – малых инновационных предприятий как основных звеньев в системе кооперации бизнеса и образования в рамках развития экономики инновационного типа.

Ключевые слова: образование, экономика, инновация, предприятие.

Abstract. This article provides insightful analysis developed the basic forms of realization of economic activities of educational institutions is small innovative enterprises as major links in the system of cooperation of business and education in the development of innovative economy.

Keywords: education, economics, innovation, enterprise.

Развитость и нормальное функционирование малого предпринимательства рассматриваются в качестве одного из факторов выхода России из экономического кризиса и построения рыночной экономики [1, С. 24]. Основной задачей государства в поддержке развития инновационной экономики становится создание условий, стимулирующих самостоятельное, инициативное поведение

инвестиционного и предпринимательского сообщества для реализации малых и средних инновационных бизнес-проектов.

Упор на данные формы развития бизнеса все чаще распространяется и на сферы, изначально не предназначенные для осуществления предпринимательской деятельности. Таковой сферой выступает и система образования, в первую очередь, высшего, которое постепенно аккумулирует в себе значительные материальные и финансовые ресурсы.

Однако сокращение бюджетного финансирования высшей школы ведет к повышению финансово-экономической самостоятельности вузов. Сложившаяся экономическая ситуация в стране не способствует формированию длительных устойчивых источников финансирования. Как отмечают отдельные исследователи, доля средств, выделяемых Министерством образования и науки РФ для нужд образования, в 2015 году по сравнению с 2013 годом сократилась на 32,1 млрд. руб. и составила 573,6 млрд. рублей, что не обеспечивает финансовое устойчивое развитие вузов. Формирование инновационной социально-ориентированной экономики в России акцентирует внимание вузов на подготовку инновационно-ориентированных кадров, готовых к инновациям, умеющих креативно мыслить, способных приобретать и использовать в практической деятельности новые знания и умения, в том числе в областях, непосредственно не связанных с основной сферой деятельности, а также на формирование комплекса социальных услуг, направленных на удовлетворение потребностей студентов и сотрудников. Все это требует реорганизации всей инфраструктуры вуза [2, С. 10].

В рамках финансового обеспечения и предпринимательской деятельности образовательных организаций высшего образования, особое место играет интеллектуальная деятельность и реализация ее результатов на практике. Основным механизмом коммерциализации научных разработок вузов является создание такими образовательными организациями хозяйственных обществ и хозяйственных партнерств, деятельность которых заключается в практическом применении (внедрении) результатов интеллектуальной деятельности. Правовая регламентация данного механизма получила отражение в ст. 103 Федерального закона от 19.12.2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», в рамках регулирования экономической деятельности образовательных организаций высшего образования.

Появление положений о результатах интеллектуальной деятельности (далее – РИД) в качестве самостоятельных положений Закона № 273-ФЗ не является случайным. Соответствующие нормы содержало и прежнее законодательство об образовании в рамках Федерального закона от 02.08.2009 г. № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности».

Стоит отметить, что проблема реализации на практике норм гражданского

законодательства о хозяйственных полномочиях учреждений по созданию юридических лиц была отмечена на уровне руководства страны в связи с острой потребностью формирования инновационной базы развития государства в виде малых предприятий в рамках бюджетных учреждений образования и науки. Однако теперь регулирование распоряжения РИД получило более систематизированную основу в рамках специального правового регулирования. В связи с этим, самостоятельность образовательного учреждения перетекает в плоскость расширения отдельных полномочий в рамках существующих организационно-правовых форм. Показательным примером является воспринятая академическим сообществом проблема реализации норм гражданского законодательства о хозяйственных полномочиях учреждений по созданию юридических лиц, обозначающая острую потребность формирования инновационной базы развития государства в виде малых предприятий в рамках бюджетных учреждений образования и науки [3, С. 111].

Полноценное развитие таких экономических субъектов может стать определяющим фактором в становлении предпринимательских университетских форм. В числе перспективных нововведений могут быть, например, представлены технопарки – структуры на базе вузов с целью использования научного потенциала и коммерциализации разработанных технологий через малые инновационные предприятия (далее – МИП).

Формирование правовой базы в сфере МИПов следует считать важным условием формирования инвестиционной среды вузовской науки [4]. Кроме того, внутренняя структура связей и форма взаимодействия в рамках МИП обладает наибольшей стабильностью и перспективна, с учетом особенностей факторов внешних рисков и социально-экономической системы [5, С. 75].

Сегодня МИП рассматривается в качестве стратегического партнера вуза, позволяющего последнему повысить свою конкурентоспособность на научном и образовательном «рынках», и выступает оптимальной и востребованной современной российской действительностью [6, С. 22].

В тоже время, создание малого инновационного предприятия на базе высшего учебного заведения предоставляет вузу целый ряд преимуществ, таких как дополнительный источник финансирования деятельности вуза, реализация научных инновационных проектов вуза, стимулирование научной деятельности, получение практических знаний студентами, повышение конкурентоспособности студентов вуза на рынке труда, повышение имиджа самого высшего учебного заведения.

Отдельно выделяют также и иные преимущества создания МИП при вузах. Так, вуз позволяет отсрочить платежи за аренду и коммунальные услуги; пользоваться опытно-экспериментальной базой, наработанными связями с партнерами и заказчиками, научным потенциалом, брендом вуза; получать через материнскую организацию часть госзаказа; возможность повышения скорости проведения научных разработок; быстрая коммерциализация результатов

исследования [7, С. 24].

Велика роль таких организационно обособленных структур в рамках реализации программ социально-экономического развития отдельных территорий. Малые инновационные предприятия (МИП) позволяют вузам встраиваться региональные инновационные системы, и тем самым, решать проблемы регионального экономического развития [8, С. 43]. Стимулирование и развитие малых инновационных предприятий при вузах должно стать ключевым звеном развития региональной вузовской инновационной инфраструктуры, развития консалтинговой и образовательной части региональной высшей школы, продвижения и внедрения результатов научных исследований в региональную экономику и производство. В связи с этим неслучайно инновационное развитие университетов, готовность к коммерциализации собственных научных разработок определяется не только активностью вуза, но и региональным контекстом, в котором он существует и развивается [6, С.25].

Гражданский закон (ч. IV ГК РФ от 18.12.2006 г. № 230-ФЗ) закрепляет основные принципы распределения прав на РИД. Права на созданные за счет бюджетных средств РИД закрепляются за исполнителем, который может распоряжаться исключительным правом на РИД (п. 1 ст. 1229 ГК РФ). Правообладателями зачастую выступают образовательные и научные организации, имеющие организационно-правовую форму учреждения, что осложняет практическое распоряжение интеллектуальной собственностью в силу ограниченных вещных прав на закрепленное имущество. Следовательно, такое нормативное решение, с одной стороны, является определяющим фактором внедрения РИД, но на практике парализуется современным правовым имущественным режимом бюджетных учреждений, который в системном толковании норм ч. 4 ст. 66 ГК РФ, ст. 70 БК РФ не позволяет самостоятельно реализовывать предоставленные права.

РИД для целей образовательного законодательства включают программы для электронных вычислительных машин, баз данных, изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, секретов производства (ноу-хау), исключительные права на которые принадлежат данным вузам.

Основная регулирующая роль восполнения пробелов правового регулирования отношений в сфере становления инновационных хозяйственных механизмов связана:

1) с созданием хозяйственных обществ государственными бюджетными учреждениями науки и образования, научными и образовательными учреждениями государственных академий наук;

2) с распоряжением учреждениями науки и образования исключительными правами на РИД.

МИП может быть создан в форме хозяйственного общества или хозяйственного партнерства.

Следует, на наш взгляд, обратить внимание на механизм легализации деятельности МИП. Важным моментом является процедура легализации предприятия в качестве субъекта гражданского права и предпринимательской деятельности. Во-первых, хозяйственное общество создается без согласия собственника, что означает самостоятельное решение вузом вопросов формирования его волеизъявления. Единственной обязанностью в этом случае является уведомление своего учредителя об этом в течение 7 (семи) дней с момента внесения в Единый государственный реестр юридических лиц (ЕГРЮЛ) записи о государственной регистрации хозяйственного общества, которое является юридическим фактом, фиксирующим создание юридического лица и возникновение обязательств перед третьими лицами. При этом права участников хозяйственных обществ от имени вузов осуществляют их руководители. При формулировании данного требования законодатель исходил, видимо, из необходимости обеспечения эффективности управленческих решений, что достигается наличием в органах управления юридическим лицом руководителя организации – учредителя.

Согласно приказа Минобрнауки России от 24.01.2014 г. № 43 учет уведомлений о создании хозяйственных обществ и хозяйственных партнерств возложен на федеральное государственное бюджетное научное учреждение «Научно-исследовательский институт Республиканский исследовательский научно-консультационный центр экспертизы» (ФГБНУ НИИ РИНКЦЭ).

Следует отметить и ряд сдерживающих факторов, препятствующих образованию инновационный комплексов и реализации бизнес-идей вузовской науки на практике. Практика создания МИПов сталкивается с проблемами формирования имущественной базы деятельности предприятий. Так, одной из проблем создания и начала эффективного функционирования МИПов являются затянутые процедуры согласования договоров аренды в Минобрнауки РФ и сложности с финансированием текущей деятельности МИП.

В связи с этим, в науке предлагается заменить процедуру согласования обязательным уведомлением собственника о сдаче имущества в аренду малому инновационному предприятию, тем более что высшие учебные заведения вправе создавать такие предприятия без согласия собственника их имущества [9]. Данное предложение представляется весьма своевременным, учитывая, что в рамках режима права оперативного управления образовательных организаций аренда имущества представляет собой обязательственное правоотношение и не влечет переход вещного права иным лицам.

Как известно, для ведения хозяйственной деятельности любого юридического лица необходимы денежные средства, которых в распоряжении учреждения недостаточно. Все имущество бюджетного учреждения (в том числе и денежные средства) поступает в его оперативное управление, учитывается на отдельном балансе. Поэтому соучредители обязаны вносить свои вклады в уставный капитал в денежной форме. Это – исключительное требование закона. В

принципе ответственность по обязательствам такого хозяйственного общества будет ограничена только вкладами соучредителей.

В тоже время, бюджетным и автономным учреждениям дано разрешение вносить в качестве взноса в уставный капитал создаваемого МИПа исключительные права, принадлежащие им совместно с другими лицами.

Как приоритетным учредителем, так и участником подобных организаций являются бюджетные учреждения. Ранее предусматривалось, что доля их участия в создаваемом юридическом лице должна быть не менее 25% в акционерном обществе (тип которого можно определить преимущественно как закрытое общество) либо 1/3 в обществе с ограниченной ответственностью (ООО). Создаваемые юридические лица в форме ООО (АО) имеют не общую правоспособность, а специальную, которая должна соответствовать основной цели их деятельности.

Однако, в настоящее время требование об обязательном минимальном размере доли учреждения в создаваемом МИПе устранено, а «коммерциализовать» свою интеллектуальную собственности вправе также бюджетные научные учреждения, автономные научные учреждения и образовательные организации высшего образования, являющиеся бюджетными учреждениями или автономными учреждениями. Кроме того, Бюджетным и автономным учреждениям дано разрешение вносить в качестве взноса в уставный капитал создаваемого МИПа исключительные права, принадлежащие им совместно с другими лицами.

Представляется недопустимым формирование расширенного перечня видов деятельности таких юридических лиц. Хотя нужно отметить, что объем правоспособности созданных хозяйственных обществ (партнерств) должен соответствовать объему правоспособности их учредителей, пределы которой обозначены задачами деятельности научных и образовательных организаций. Ведение ими предпринимательской деятельности допускается в минимальном объеме и только для реализации основной деятельности, которая является одновременно и целью создания организации.

Цели деятельности создаваемого предприятия должны соответствовать закону и найти отражение в его уставе. И если в содержании учредительного документа указаны иные, не предусмотренные законом для такого предприятия цели, то действия учредителей следует признать в качестве нарушения порядка создания юридического лица. Контроль и ответственность за содержание учредительных документов создаваемого предприятия должны быть возложены на его учредителей.

В заключение следует отметить, что **с**оздание малого инновационного предприятия на базе высшего учебного заведения предоставляет вузу целый ряд преимуществ, таких как дополнительный источник финансирования деятельности вуза, реализация научных инновационных проектов вуза, стимулирование научной деятельности, получение практических знаний студентами, повышение конкурентоспособности студентов вуза на рынке труда, повышение имиджа самого

высшего учебного заведения.

Библиографический список

1.Алешкин А.И. Понятие субъекта малого предпринимательства и законодательство, регулирующее правоотношения в данной сфере // Предпринимательское право. – 2010. – № 4. – С. 23 - 27.

2.Курдова М.А. Развитие системы и механизмов управления устойчивостью высшего учебного заведения. Автореф. дисс… канд. экон. наук. Пенза, 2015. – С. 10

3. Кирилловых А.А. О регламентации образовательных правоотношений и деятельности высшей школы // Журнал российского права. – 2010. – № 10. – С. 106 - 113.

4. Болотова Е.Л. Правовое обеспечение кооперации бизнеса и образования // Право и бизнес: сборник статей I ежегодной международной научно-практической конференции, приуроченной к 80-летию со дня рождения профессора В.С. Мартемьянова / М.Ю. Абрамкина, М.Г. Абрамова, А.А. Алпатов и др.; под ред. И.В. Ершовой. М.: Юрист, 2012.

5. Ларина Е.О. Аспекты формирования малых инновационных предприятий на базе бюджетных научных и учебных учреждений // Вестник Челябинского государственного университета. – 2011. – № 14. – С. 71 - 81.

6. Смирнов В.А. Малые инновационные предприятияроссийских вузов: особенности становления и ключевые противоречия // Социология образования. – 2015. – №3. – С. 22

7. Гурунян Т.В. Малые инновационные предприятия и бизнес-инкубаторы в вузах: опыт регионов РФ // Философия образования. – 2011. – Т. 39. – № 6. – С. 39 - 46.

8. Сюсюра О.М. Законодательное обеспечение порядка создания образовательными учреждениями хозяйственных обществ (на примере опыта образовательных учреждений Оренбургской области): Доклад на научной конференции магистрантов Московского государственного юридического университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА). Оренбург, 2013.

9. Кондратьева Е.А. Коммерциализация интеллектуальной собственности научных учреждений и образовательных организаций: вчера и сегодня // Предпринимательское право. Приложение «Право и Бизнес». – 2014. – № 3. – С. 45 - 48.

УДК 334.78

Кузнецова А.В., Бандюков А.Н. Договор коммерческой концессии – франчайзинг или франшиза

The contract of commercial concession - franchising or franchise

Кузнецова Александра Владимировна
Бандюков Андрей Николаевич
Новосибирский государственный университет экономики и управления,
г. Новосибирск
kuznetsova.sasha1488@icloud.com, andreygold.ru@mail.ru

Kuznetsova Aleksandra Vladimirovna
Bandyukov Andrey Nikolayevich
Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk

Аннотация. В статье рассмотрено положение договора коммерческой концессии, его основные черты. Рассмотрены основные проблемы, препятствующие развитию франчайзинга в России, предложены авторские пути решения этих проблем.

Ключевые слова: договор коммерческой концессии, франчайзинг, франшиза, проблема, франчайзер, франччайзи

Abstract. The article describes the situation of commercial concession, its main features. The main problems hindering the development of franchising in Russia, author offered ways of resolving these problems.

Keywords: contract of commercial concession, franchising, franchise, issue, the franchisor, franchisees

Договор франчайзинга (коммерческой концессии) является новым для российского гражданского права.

В российской практике термин «франчайзинг» используется для обозначения определенной системы организации рыночных отношений в целом, а термин "франшиза" - для определения договора (контракта) между конкретными партнерами в реализации системы отношений на практике. Содержание терминов "франчайзинг" и "франшиза" соответствуют содержанию терминов главы 54 Гражданского Кодекса РФ "коммерческая концессия" и "договор коммерческой концессии". Поэтому будем понимать термин "франчайзинг" в значении термина "коммерческая концессия", а именно - система отношений по организации промышленного использования в предпринимательской деятельности объектов исключительного права; а термин "франшиза" в смысле содержания термина "договор коммерческой концессии" - договора, по которому одно лицо (правообладатель), имеющее отработанную в практике систему ведения определенной промышленной (коммерческой) деятельности, предоставляет другому лицу (правополучателю) право на использование этой системы (объекта исключительного права) за определенное вознаграждение на определенных договором условиях. Соответственно лицо, которое предоставляет франшизу,

именуется "франчайзер" (правообладатель), а лицо, которое получает франшизу, - "франчайзи" (пользователь).

Сторонами по договору коммерческой концессии могут быть коммерческие организации и граждане, зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей (ст. 1027 ГК РФ).

Основные разделы и условия договора коммерческой концессии:

1) Территория действия (территория, на которой распространяются права партнера вести действия под используемым брендом):

- Ограниченная (например: 1 город или несколько областей)
- Неограниченная (на всей территории страны)

От типа территории зависит наличие конкуренции внутри бренда. Поэтому важно оценить количество «игроков» действующих на этой территории.

2) Срок действия договора:

1. Срочный (ограничен определенным количеством лет)
2. Бессрочный (дает право вести деятельность без ограничения срока действия)

Со стороны франчайзера ситуация с определением срока договора выглядит следующим образом:

Лучше выбирать срочный вариант. Предоставлять горизонт времени – 5-7 лет. Меньше или больше не рекомендуется, так как срок должен быть подобран оптимально. Срок – это та величина, когда окупается инвестиция франчайзера, вложенная в развитие бизнеса партнера (франчайзи), а партнер, со своей стороны, понимает, что получит франшизу на определенное количество лет, и что раньше она отозвана не будет (при отсутствии серьезных нарушений с его стороны). На этом фоне франчайзер может распланировать возврат инвестиций, получение прибыли и т.д.

По истечению срока договора возможны два варианта: с продлением и прекращением действия договора. При первом варианте франчайзер может внести изменения в договор франчайзинга, добавить в него новые условия и предложить партнеру обновленный договор. Данный вариант является благоприятным на франчайзера. Второй же вариант предполагает отказ продлевать договор с выходом франчайзи из бизнеса.

3) Объем использования:

- Минимальный - подразумевает определение того минимального уровня использования технологий, который франчайзер передает своему партнеру. Таким образом, франчайзер обязует использовать логотип своей сети, название вещей и т.д., а использование бизнес-процессов, технологий, лицензий или других составляющих остается на усмотрение франчайзи.

- Максимальный - установление верхней границы того, что можно использовать.

Франчайзер передает бренд, лицензию, технологию работы с клиентами, технологию оказания услуги, а дополнительные вещи: стандарты сервиса и работы – нет.

- Смешанный (установление максимальных и минимальных границ).

4) Выплаты и финансовые условия

Формы:

- Фиксированные разовые платежи (паушальный взнос).

Является неким «входным билетом» в данный бизнес. Устанавливается некая сумма для того, чтобы франчайзи мог начать работу под приобретаемым брендом.

Нужно определить их состав: это может быть плата только лишь за использование бренда или в них могут быть включены требуемое оборудование, первичные консультации по запуску и дальнейшая поддержка в процессе развития.

- Роялти – это плата, которая взимается периодически с франчайзера за то, что он использует технологии, франшизу и т.д.

Выделяют следующие виды роялти:

- фиксированные периодические выплаты (устанавливаются в рублях, могут быть ни к чему не привязаны)

- плавающие периодические выплаты (привязываются к какой-то динамической величине (к прибыли или к выручке). Наилучшим вариантом является привязка к выручке, т.к. существует множество механизмов укрывания прибыли.)

Выбирается только один из вышеописанных вариантов роялти.

- Комбинированные выплаты. (Встречаются чаще всего.)

Существует некий начальный взнос (паушальный) за старт бизнеса и дальнейшие фиксированные или плавающие выплаты (роялти).

5) Условия одностороннего выхода из договора:

- Свободный выход.

Если партнер решает разорвать договор, то он обязан предупредить о своем намерении за заранее оговоренный срок без каких-либо штрафных санкций. Для франчайзера данный вариант является неблагоприятным.

- Штрафные санкции.

Зависит от масштаба бизнеса. Требуется просчитать сумму штрафа и обосновать ее недополученной прибылью, роялти и т.д.

6) Контроль качества, технологии и бизнес-процесс:

- Порядок контроля
- Регламенты
- Санкции

Франчайзер должен определить четкие требования к деятельности и уровню развития предпринимателя, желающего войти во франшизную систему. Франчайзинговая компания должна разработать перечень критериев для просмотра и отбора потенциальных получателей франшизы, а не просто оговорить, что получатель франшизы должен быть кредитоспособным.

Одной из наиболее сложных проблем в развитии франчайзинга на российском рынке является правовое закрепление отношений, возникающих между субъектами франчайзинговой системы.

Подводя итог, можно отметить, что есть достаточно хорошие возможности для развития франчайзинга в России. Но чтобы реализовать эти возможности, должны быть созданы определенные условия. Необходимо официально закрепить в законодательстве понятие «франчайзинг» и внести соответствующие изменения в законы и нормативные акты. Необходимо присоединиться к государственной программе по поддержке развития малого бизнеса в системе франчайзинга. Очень важно создать систему налоговых льгот для франчайзи, особенно на начальном этапе развития. Разумно предоставить возможность использования упрощенной системы бухгалтерского учета для франчайзи. Необходимо создать сеть образовательных и консультационных центров по франчайзингу не только в центре, но также и на всей территории России.

Библиографический список

1. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2015)
2. Основные понятия [Электронный ресурс]. URL: http://rusfranch.ru/franchising/osnovnye_ponyatiya/
3. Нормативная база [Электронный ресурс]. URL: http://rusfranch.ru/franchising/normativnaya_baza/
4. "Законодательство и экономика", № 6, июнь 2003 г. О.А. Орлова «Место и роль договора коммерческой концессии в системе гражданско-правовых договоров».

УДК 334.78

Кузнецова А.В., Бандюков А.Н. Открытие новой франчайзинговой сети: расчет ставки постоянных платежей

Opening of a new franchise network: calculation rate constant payments

Кузнецова Александра Владимировна
Бандюков Андрей Николаевич

Новосибирский государственный университет экономики и управления,
г. Новосибирск
kuznetsova.sasha1488@icloud.com, andreygold.ru@mail.ru

Kuznetsova Aleksandra Vladimirovna
Bandyukov Andrey Nikolayevich
Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk

Аннотация. В статье рассмотрена ситуация открытия новой франчайзинговой сети на примере местной компании. Рассмотрены показатели прибыльности, рентабельности, которые обосновывают возможность вхождения в бизнес франчайзинга.

Ключевые слова: франчайзинг, франшиза, роялти, франчайзер, франчайзи, ставка роялти, прибыльность, рентабельность.

Abstract. The article describes the situation of opening a new franchise network on the example of a local company . Considered profitability, margins that justify the possibility of entering into a business franchise .

Keywords: franchising, franchise, royalties, the franchisor, franchisees, royalty rate, profitability.

Целью исследования является расчет ставки роялти для сети кофеен «Кофемолка». Сеть имеет семь кофеен в Новосибирске и не работает по системе франчайзинга. На мой взгляд, данное исследование будет интересно как для владельцев сети, так и для покупателей франшизы, потому что сеть широко известна как жителям, так и гостям Новосибирска. Помимо прочего, кофейни имеют свой стиль, фирменные блюда и напитки, чем и могла бы заинтересовать посетителей.

Для сравнения были взяты лидеры российского рынка: московские кофейни «Шоколадница» и «Кофе Хауз».

Для расчета воспользуемся классической и наиболее понятной и упрощенной моделью. Согласно данной модели, франчайзинг - это взаимовыгодная сделка, затраты и доходы по которой стороны несут вместе. То есть, франчайзеры принимают участие в деятельности франчайзи, и главным доходом становится доход от управленческой деятельности по координации фирм-франчайзи.

Для расчета ставки постоянных периодических отчислений (роялти) используем модель, которая была описана выше. Так как некоторые данные являются закрытыми, то их значения были получены путем сравнения и анализа других аналогичных компаний, их цен и продаж. Поэтому изменим некоторые формулы и подход к расчету некоторых показателей, а предложенный моделью принцип расчета оставим, так как он является классическим и удобным для корректировки.

Формулы, представленные далее, являются более подходящими для нашей модели и отражают разницу между предприятием, которое работает по системе

франчайзинга и предприятием, которое только собирается заняться данным видом бизнеса.

Начнем корректировку с формулы дополнительной прибыли. Показатель представляет наибольший интерес, но проблема заключается лишь в том, что не всегда ясно как разграничить дополнительные прибыли франчайзера и франчайзи. Поэтому, для его расчета будем использовать разницу между ценами реализации продукции кофейни-франчайзи и заведения сети, которое не имеет франшизного соглашения. Исходя из этого, получаем формулу (1):

$$P_{¿} = Pr_{fran} - Pr_{ind}, \qquad (1)$$

где:

Pr_{fran} - цена реализации товаров и услуг по франчайзинговой системе;

Pr_{ind} - цена реализации товаров и услуг без франшизного соглашения.

Pr_{ind} является базовой ценой без дополнительных наценок для участника франчайзинговой системы. Предполагая это, сделаем оговорку о равенстве расходов рассматриваемых кофеен.

Доля франчайзера в дополнительной прибыли франчайзи от реализации товаров и услуг по франшизе. Данный показатель также является немаловажным для расчета ставки роялти. Величина данного коэффициента зависит от степени участия правообладателя в делах франчайзи.

Используем упрощенную, смоделированную и более подходящую формулу (2):

$$k = \frac{Pr_{fran} - Pr_{ind}}{Pr_{fran}}. \qquad (2)$$

Данный коэффициент показывает насколько сильно повлияла разница в ценах на прибыль. Таким образом, можно оценить успешность заведения после его начала работы во франчайзинговой сети, путем изменения доли франчайзера в сумме дополнительной прибыли.

Следующим этапом для расчета роялти будет изучение и анализ ценовых данных выбранных предприятий (предприятие, для которого рассчитывается ставка и предприятия, выбранные для сравнения)

В таблице 1 представлено сравнение цен аналогичных продуктов данных сетей. Были выбраны основные пункты меню из каждой категории (кофе, чаи, десерты, салаты (представлены средние цены).) *(информация взята с сайтов, соответствующих компаний)*

Таблица 1.

Цены на товары кофеен на 2016 г. (февраль), руб.

Наименование	«Кофемолка», руб.	«Шоколадница», руб.	«Кофе Хауз», руб.
Эспрессо	95	140	149
Капучино	139	189	219

Латте	179	190	225
Черный чай	189	190	225
Зеленый чай	189	190	225
Десерт	155	230	235
Салат	230	300	210
Средняя цена	168	204,2	213,3

Проанализировав данные таблицы 1, можно заметить, что цены в выбранной для исследования кофейне «Кофемолка» ниже, чем у двух других кофеен. Таким образом, в данной ситуации можно сделать вывод, что цены на товары в сетях, которые работают во франчайзинговой сети выше. Наши предположения по поводу разницы цен оправдались. Такая разница цен справедлива практически для всех категорий товаров и составляет примерно 40 рублей.

Для удобства расчетов среднюю цену по франчайзинговым сетям ((204,2+213,3)/2= 209 руб.) округлим до 210 руб. Цену реализации товаров в «Кофемолке» округлим до 170 руб. Таким образом, мы нашли цену реализации товаров и услуг во франчайзинговой сети, она равна $Pr_{fran}=210\,руб.$, а цена реализации товаров и услуг, не используя франшизу $Pr_{ind}=170\,руб.$ Последняя является базовой ценой для франчайзера, то есть цена без наценки за использование известного товарного знака или запатентованных технологий.

Теперь рассчитаем дополнительную прибыль, общую прибыль и долю франчайзера в дополнительной прибыли от реализации услуг по франшизе.

Используя формулы ($P_{¿}=Pr_{fran}-Pr_{ind}$ и $P_{us}=P_{ind}+P_{¿}$) рассчитаем <u>дополнительную прибыль</u>:

$$P_{¿}=Pr_{fran}-Pr_{ind}=210-170=40\,руб.$$

<u>Общую прибыль</u> рассчитаем как сумму базовой прибыли и дополнительной прибыли. Предполагаем, что базовая прибыль равна базовой цене товаров и услуг, реализуемых по франшизе.

$$P_{us}=P_{ind}+P_{¿}=170+40=210$$ **руб.**

Теперь рассчитаем <u>долю прибыли франчайзера</u> в общем объеме дополнительной прибыли от производства и реализации продукции во франчайзинговой сети. Для этого воспользуемся формулой:

$$k=\frac{Pr_{fran}-Pr_{ind}}{Pr_{fran}}=\frac{210-170}{210}=0{,}1905\,или\,19$$ **%.**

Можно сделать вывод, что на долю франчайзера приходится 19% от дополнительной прибыли, получаемой за счет введения франшизы. По следующей формуле можно рассчитать <u>сумму прибыли, полученной франчайзером при</u>

внедрении франшизы:

$$P_{fran} = P_{¿} * k = 40 * 0{,}19 = 7{,}6\ руб.$$

То есть, с каждой проданной единицы товара или услуг во франчайзинговой сети франчайзер получит 19% или 7,6 руб.

Следующим параметром является себестоимость производства и реализации продукции и услуг во франчайзинговой сети. Себестоимость является фиксированной величиной и по экспертным оценкам обычно составляет примерно 80% от цены реализации товаров и услуг во франчайзинговой сети. Таким образом, показатель себестоимости равен: $210 \times 0{,}8 = 168\ руб.$ (С=168 руб.)

Располагая всеми недостающими данными, мы можем посчитать не только ставку роялти, но и оценить прибыльность и рентабельность развития данной сети по франшизе и стоит ли вообще начинать франчайзинговую деятельность. Для этого рассчитаем три вида рентабельности: общую, базовую и дополнительную.

Рассчитаем общую рентабельность производства и реализации продукции или услуг во франчайзинговой сети. Для этого рассмотрим отношение общей прибыли к себестоимости производства и реализации товаров и услуг по франшизе:

$$Rt_{us} = \frac{P_{us}}{C} = \frac{210}{168} = 1{,}25$$

Следующим рассчитаем уровень базовой рентабельности. Этот показатель показывает прибыльность предприятия исходя из выручки, полученной от реализации продукции или услуг в тех количествах, чтобы возместить затраты и получить прибыль. По формуле рассчитаем уровень базовой рентабельности:

$$Rt_{ind} = \frac{P_{ind}}{C} = \frac{170}{168} = 1{,}012$$

Последний показатель рентабельности представляет собой дополнительную рентабельность, рассчитанную по дополнительной прибыли. Этот показатель рентабельности показывает прибыльность ведения франчайзинговой системы, велика ли будет дополнительная прибыль после заключения договора коммерческой концессии. Для расчета используем следующую формулу:

$$Rt_{¿} = \frac{P_{¿}}{C} = \frac{40}{168} = 0{,}238$$

Проанализировав полученные значения показателей рентабельности, можно сделать вывод, что идея развития сети кофеен «Кофемолка» во франчайзинговой сети является прибыльной и рентабельной.

Всегда существует риск того, что предприятие окажется неприбыльным: кофейня может оказаться невостребованной, будет приносить мало прибыли. Но согласно показателям такая вероятность мала, так как значение общей рентабельности довольно высоко.

Таким образом, мы имеем все показатели для расчета ставки роялти, в

случае, если компания захочет продвигать свою идею во франчайзинговой сети. Рассчитаем значение ставки роялти по формуле, в которой учтены общая и базовая прибыли, доля правообладателя в дополнительной прибыли и себестоимость реализованной продукции. В итоге получаем:

$$R=\frac{(P_{us}-P_{ind})*k}{P_{us}+C}=\frac{(210-170)*0,19}{210+168}=0,0201.$$

Мы получили ставку роялти равной 0,02 или 2%. Теперь можно сделать вывод, что сеть кофеен «Кофемолка» в условиях работы по договору коммерческой концессии может установить для своих франчайзи 2% от их прибыли. Это и будет являться постоянным доходом только от управленческой деятельности, не включая сюда тех кофеен, которые принадлежат владельцам товарного знака и технологий. Работа во франчайзинговой системе даст возможность развиваться в других регионах с меньшими затратами, чем самостоятельное развитие. Также, с развитием и популяризацией данной франшизы платежи роялти будут увеличиваться, а, следовательно и увеличиваться доход.

Проведенное исследование является актуальным, так как выбор несоответствующей действительности ставки роялти может привести к тому, что франшиза становится неконкурентоспособной и непривлекательной для потенциальных франчайзи. Поэтому правильно подобранная и разработанная стратегия франчайзера дает возможность добиться успеха обеим сторонам и получить ожидаемую прибыль.

Библиографический список

1. Котляров И. Д. Математическая модель критериев принятия решения о приобретении франшизы и алгоритм поведения потенциального франчайзи//Вестн. ИНЖЭКОН.2007.

2. Котляров И. Д., Финансовая составляющая отношений франчайзинга: проблема расчета ставки роялти//Корпоративные финансы, 2011, № 1(17).

3. Алгазина Д. Г. Особенности определения стратегии ценообразования в производственноторговых франчайзинговых системах // Изв. Алт. гос. ун-та. 2005. № 2 (36). С. 12–14.

4. Стажкова М.М. Договор франчайзинга: правовые основы, учет и налоги. - М.: "Статус-Кво 97", 2007.

УДК 33

Мальцева Д.А. Пути повышения финансовой устойчивости предприятия ООО "Суксунское"

Maltseva D.A. Ways to improve the financial stability of the company

"Suksunsky"

Мальцева Дарья Алексеевна
Студентка ПГСХА, 4 курс

Darya Maltseva
Student Perm State Agricultural Academy, 4 year

Аннотация: в статье отражено понятие финансовой устойчивости и пути ее повышения
Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовый анализ, повышение устойчивости.
Abstract: The article describes the concept of financial stability and ways to improve

Keywords: financial stability, financial analysis, improving stability.

Финансовая устойчивость организации - это такое состояние ее финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает бесперебойную деятельность организации, способствует ее развитию на основе роста прибыли и капитала в свете долгосрочной перспективы, гарантирует постоянную платежеспособность в границах допустимого уровня предпринимательского риска.

Из данного определения понятно, что финансовая устойчивость означает такое финансовое состояние предприятия, которое обеспечивает не только стабильное превышение его доходов над расходами, но и рост прибыли при сохранении эффективного и бесперебойного функционирования хозяйствующего субъекта. Причем внешне это выражается не только в способности предприятия рассчитаться по долгам, но и в его саморазвитии, или способности осуществлять расширенное воспроизводство. Это значит, что предприятие не просто должно проедать свой капитал, имея бухгалтерскую прибыль, а эффективно его использовать с целью прироста экономической стоимости предприятия.

Финансовая устойчивость предусматривает такое положение финансовых ресурсов, в процессе рационального распоряжения которыми гарантируется наличие собственных средств, стабильная прибыльность, и обеспечивается процесс расширенного воспроизводства. В таком понимании финансовая устойчивость является одним из главных факторов достижения предприятием финансового равновесия и финансовой стабильности.

Финансовая устойчивость является основой финансово-экономической стабильности функционирования предприятия, которая оценивает, в свою очередь, положение объекта в долгосрочной перспективе, возможность инвестирования.

Между тем высшим проявлением финансовой устойчивости является способность предприятия развиваться преимущественно за счет собственных

источников финансирования. Для этого оно должно иметь гибкую структуру финансовых ресурсов и возможность при необходимости привлекать заемные средства.

Говоря о достаточности доли собственного капитала, имеют в виду то обстоятельство, что он должен финансировать все активы, кроме тех, которые могут быть безболезненно профинансированы заемными средствами. Это значит, что в структуре имущества организации должна соблюдаться определенная пропорциональность, которая обеспечит стабильность ее финансового положения и развитие. При этом процесс оптимизации соотношения между собственным и заемным капиталом необходимо осуществлять с учетом структуры имущества организации.

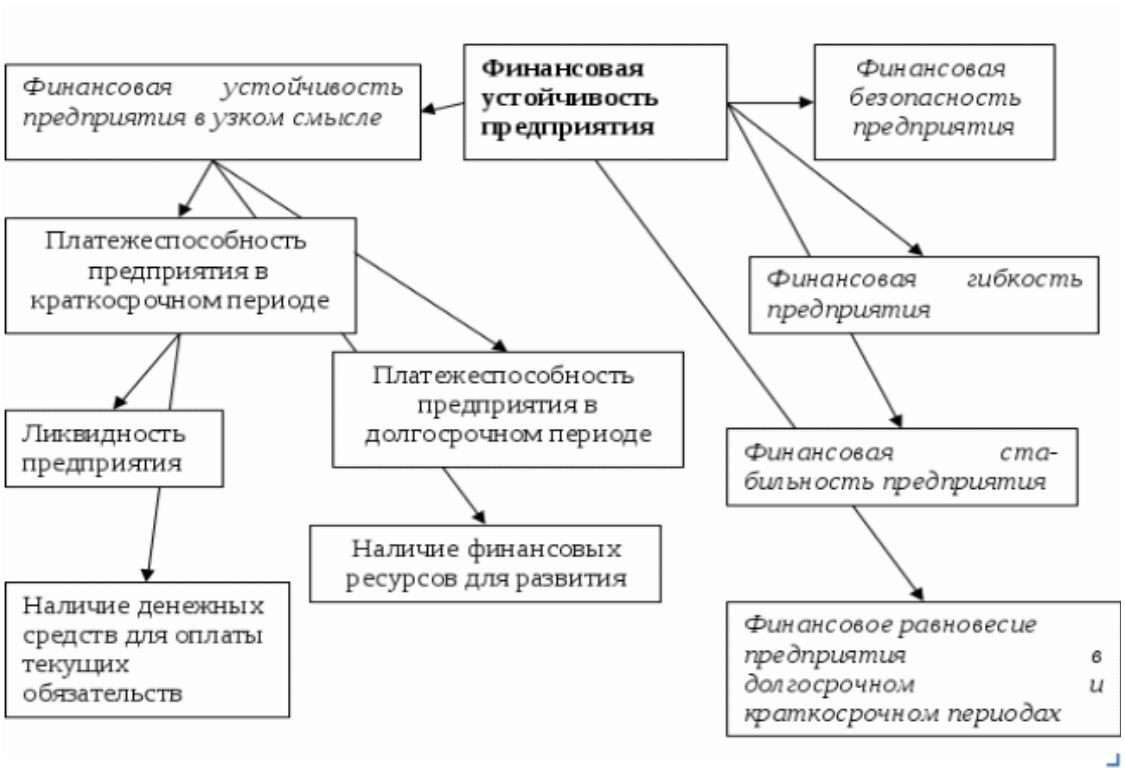


Рисунок 1. Финансовая устойчивость предприятия.

Финансовая устойчивость и безопасность предприятия определяется:

1. уровнем дефицита необходимых средств для финансирования инвестиционных проектов,
2. стабильностью и устойчивостью финансового состояния предприятия,
3. нормализацией финансовых потоков и расчетных отношений,
4. устойчивостью отношений с финансовыми партнерами (инвесторами, банками, др.),
5. степенью защищенности интересов акционеров,
6. обеспечением финансовых условий для активизации инвестиционной

и инновационной деятельности предприятия.

Существует 4 типа финансовой устойчивости предприятия.

1) абсолютная финансовая устойчивость (трехфакторный показатель типа финансовой устойчивости имеет следующий вид: М=1,1,1). Такой тип финансовой устойчивости характеризуется тем, что все запасы предприятия покрываются собственными оборотными средствами, т.е. организация не зависит от внешних кредиторов. Такая ситуация встречается крайне редко. Более того, она вряд ли может рассматриваться как идеальная, поскольку означает, что руководство компании не умеет, не желает, или не имеет возможности использовать внешние источники средств для основной деятельности.

2) нормальная финансовая устойчивость (показатель типа финансовой устойчивости имеет следующий вид: М=0,1,1). В этой ситуации предприятие использует для покрытия запасов помимо собственных оборотных средств также и долгосрочные привлеченные средства. Такой тип финансирования запасов является «нормальным» с точки зрения финансового менеджмента. Нормальная финансовая устойчивость является наиболее желательной для предприятия.

3) неустойчивое финансовое положение (показатель типа финансовой устойчивости имеет следующий вид: М=0,0,1), характеризуемое нарушением платежеспособности, при котором сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств, сокращения дебиторской задолженности, ускорения оборачиваемости запасов.

Финансовая неустойчивость считается нормальной (допустимой), если величина привлекаемых для формирования запасов краткосрочных кредитов и заемных средств не превышает суммарной стоимости сырья, материалов и готовой продукции.

4) кризисное финансовое состояние (показатель типа финансовой устойчивости имеет следующий вид: М=0,0,0), при котором предприятие находится на грани банкротства, т.к. денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают даже его кредиторской задолженности и просроченных ссуд.

Рассмотрим финансовую устойчивость на примере ООО «Суксунское». Основными видами деятельность предприятия является производство молока и разведение крупного рогатого скота.

Таблица 1

Показатели, характеризующие финансовую устойчивость ООО «Суксунское»

Показатель	На 2014г.	На 2015г.	± Изм.
Коэффициент автономии	0,86	0,90	0,04
Коэффициент финансовой устойчивости	5,99	9,13	3,14
Коэффициент концентрации привлеченного капитала	0,14	0,10	-0,04

Коэффициент соотношения привлеченного и собственного капитала	0,17	0,11	-0,06
Коэффициент финансовой зависимости	1,17	1,11	-0,06

По данным таблицы 1 видно, что коэффициент автономии увеличился и к концу года составил 0,90, это означает, что ООО «Суксунское» свои обязательства может покрыть собственными средствами.

Увеличение коэффициента говорит о том, что к концу года предприятие стало более независимо финансово от заемных средств. Коэффициент финансовой устойчивости к концу года увеличился. В отчетном году доля привлеченного капитала в общей сумме средств вложенных в предприятие снизилась на 4%, это говорит о независимости предприятия от привлеченного капитала. Коэффициент соотношения привлеченного и собственного капитала уменьшился на 6%. Коэффициент финансовой зависимости уменьшился на 6%, что говорит об уменьшении доли заемных средств в финансировании предприятия.

УДК 336.02

Михайлова В.В., Филиппова Б.Д., Новокшонова М.Ю. Спонтанное финансирование: возможности и ограничения использования в отечественной практике

Spontaneous financing: opportunities and limitations for the use in domestic practice

Михайлова Вероника Витальевна

Студент Новосибирский государственный университет экономики и управления, г.Новосибирск

E-mail: mikh-roni@mail.ru

Mihaylova Veronika Vitalevna

Student Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk

Филиппова Богдана Дмитриевна

Студент Новосибирский государственный университет экономики и управления, г.Новосибирск

E-mail: bogdana1995filip@gmail.com

Filippova Bogdana Dmitrevna

Student Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk

Новокшонова Марина Юрьевна

Студент Новосибирский государственный университет

экономики и управления, г.Новосибирск

E-mail: novokshonova.marina1@mail.ru

Novokshonova Marina Yurevna

Student Novosibirsk State University of Economics

and Management, Novosibirsk

Аннотация: Цель статьи заключается, в изучении понятия спонтанного финансирования были, рассмотрены ограничения использования данного финансового инструмента, а также перспективы развития в будущем.

Ключевые слова*:* спонтанное финансирование; финансовый инструмент; возможности; ограничения.

Abstract: the purpose of the article is, in the study of the concept of spontaneous financing were considered limiting the use of the instrument, as well as prospects for the future.

Keywords: spontaneous financing; a financial instrument; capabilities; limitations.

Каждое предприятие вне зависимости от объемов его доходов и размеров оборотного капитала стремиться сократить время оборачиваемости оборотных средств, дебиторской задолженности, запасов и т.д. Для этого существует ряд методов и приемов, к наиболее популярным можно отнести учет векселей, факторинг и спонтанное финансирование. Именно последнее и будет объектом исследования данной статьи.

Спонтанное финансирование выгодно обеим сторонам, так как оно позволяет компании-покупателю получить рассрочку за поставленный товар, а компании продавцу за счет предоставления скидки (в льготный период) сократить время получения средств за отгруженный товар, предоставленную услугу.

Следует отметить, что предоставление рассрочки (льготного периода) не является безвозмездным, так как предприятие-продавец в ином случае имело бы дело только в недополученной выгодой. Следовательно, в этом случае цена должна покрывать недополученную прибыль, то есть процентная ставка должна

превышать ставку по кредиту. Рассмотрим это на конкретном примере.

Предположим, предприятие предоставляет скидку в 2% при оплате в десятидневный срок, льготный период – 30 дней. Выгоднее ли покупателю взять кредит на оплату товара в течении 10-ти дневного срока под 20% годовых или потерять скидку?

Проведем соответствующие расчеты. Рассчитаем цену отказа от скидки:

(2% / (100% — 2%)) * 100 * (360 дн. / (30 дн. — 10 дн.)) = 36,7%.

Таким образом, в представленном примере покупателю выгоднее взять кредит под 20% годовых, так как отказ от скидки повлечет потерю 36,7% годовых.

Данный финансовый инструмент из зарубежной практики пришел и в Россию. В нашей стране уже накоплен определенный опыт использования спонтанного финансирования, что позволяет оценить его перспективы и проблемы использования.

Спонтанное финансирование в общемировой практике рассматривается как источник привлечения средств (получение товара без своевременной его оплаты), так как не выплаченные поставщику средства в течении указанного в условиях спонтанного финансирования могут быть использованы для иных нужд предприятия.

Одним из первых, кто обратил внимание на такой источник краткосрочного привлечения средств был Дж.К. Ван Хорн, его работу продолжил российский экономист В.В. Ковалев, который тем не менее относил данный инструмент к источникам долгосрочного привлечения финансовых ресурсов и в качестве примера приводил отложенные налоговые платежи [1, с. 72].

Перспективы и возможности использования данного источника финансирования определены, прежде всего тем, что он выгоден обоим сторонам. В российской практике нет юридических преград для использования спонтанного финансирования. При этом и само предприятие благодаря предоставлению существенной скидки получает сокращение дебиторской задолженности и покупатель благодаря предоставленной скидке за быструю оплату получает возможность приобрести товар с меньшими затратами, причем определенная отсрочка существует и ей можно воспользоваться, но и есть возможность приобрести товар дешевле, следовательно, сократить в перспективе производственные затраты (себестоимость продукции), выйти на более высокие значения рентабельности [2].

Спонтанное финансирование также рассматривается как один из способов минимизации финансовых рисков, так как предоставление скидок стимулирует сокращение дебиторской задолженности, а при переходе на такую систему оплаты поставленных товаров с наиболее крупными и надежными поставщиками проблема долгов по получению дебиторской задолженности может быть решена практически полностью.

Тем не менее, в России есть свои особенности, которые определяются, прежде всего, финансовой нестабильностью. Введенные в 2014 году санкции

против России в дальнейшем только усиливались, а падение национальной валюты привело к росту инфляции и снижению покупательской способности населения. В свою очередь это оказало негативное влияние и на производство товаров и услуг. В данном случае предоставленная отсрочка в рамках спонтанного финансирования может быть не использована в полной мере (получение скидки) из-за недополучения прибыли. Это приведет к тому, что предприятие будет вынуждено обратиться в банк для получения кредита и оплаты поставленной продукции и не только не сможет воспользоваться скидкой, но и фактически, дважды выплатит банковский процент (банку и компании-продавцу). При этом существуют еще и сложности с получением кредита: в 2014 году Центральным Банком проводилось неоднократное повышение ключевой ставки, что влекло за собой и рост ставок по кредитам для предприятий. Усложнение экономической обстановки заставило банки тщательнее подходить к оценке кредитоспособности юридических лиц, следовательно, возможность воспользоваться скидкой от предприятия-поставщика в рамках спонтанного финансирования при привлечении банковского кредита стала маловероятной. Это стало одним из препятствий для осуществления механизма спонтанного финансирования.

Таким образом, можно прийти к выводу, что применение спонтанного финансирования позволяет снизить риск чрезмерного увеличения дебиторской задолженности, увеличить скорость оборотов запасов, оборачиваемость дебиторской задолженности и т.д., что позволяет говорить о том, что данный финансовый инструмент, относимый разными авторами к долгосрочным или краткосрочным источникам финансирования является выгодным для предприятия. Это определяет перспективы его использования российскими компаниями.

Но при этом существуют и определенные сложности и ограничения, связанные, прежде всего с тем, что в России на сегодняшний день сложилась нестабильная экономическая ситуация, которая переросла в кризис. Это накладывает определенные ограничения на возможности использования спонтанного финансирования. Предоставление отсрочки, даже с учетом скидки за оплату в льготный период может привести к тому, что покупатели пожелают воспользоваться этой рассрочкой в полной мере, а это в свою очередь приведет к тому, что предприятие, предоставившее товарный кредит сократит запасы готовой продукции, но при этом увеличит дебиторскую задолженность и не привлечет средства для осуществления производственного цикла. В аналогичной ситуации с несколькими крупными компаниями в результате предприятию-продавцу самому придется обращаться в банк за получением кредита для осуществления операционной деятельности. С учетом же того, что в текущей кризисной ситуации банки повышают тщательность проверки кредитоспособности предприятий вероятность получения кредита в срок, в течение которого действует скидка существенно снижается. Указанные проблемы, возникшие в последние годы сдерживают развитие спонтанного финансирования. Тем не менее, можно предположить, что после восстановления экономической стабильности и при

отсутствии законодательных ограничений спонтанное финансирование станет одним из наиболее популярных финансовых инструментов.

Библиографический список

1. Ковалев В.В, Ковалев Вит.В. Финансы организаций (предприятий). - М.: Проспект, 2009.- 352 с

2. Немыкина О.С. Анализ классификаций источников финансирования деятельности организации с точки зрения их практического применения // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. - 2012. - №3 (19).

3. Электронный ресурс Справочная информация: "Формы бухгалтерской отчетности" (Материал подготовлен специалистами КонсультантПлюс) [Электронный ресурс]. URL http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32453// (дата обращения: 15.03.16).

Удк 338.24.01

Нецветаева Е.С. Коэффициенты используемые для управления материально-производственными запасами

The coefficients used for controlling material and inventory

Нецветаева Екатерина Сергеевна
Пермская государственная сельскохозяйственная академия, г.Пермь
knecvetaeva1@mail.ru

Netsvetaeva Catherine Sergeevna
Perm state agricultural Academy, Perm, Russia
knecvetaeva1@mail.ru

Аннотация. Организация. Управление. Запасы. Коэффициент. Результат.
Ключевые слова. Расчеты, коэффициент, управление
Abstract. Organization. Management. Stocks. Coefficient. Result.
Key words. Calculations, ratio, management

В настоящее время большинство организаций оценивают свою работу по управлению запасами в основном по единственному критерию - оборачиваемость запасов. При этом берут этот показатель, в общем, по всему запасу (остатку) на складе. И получают результат средний по всему количеству. Немногие знают, что данный измеритель взят из финансового менеджмента и является составляющей формулы Дюпона, с помощью которой финансисты выводят основные финансовые показатели компании. Платой за рост оборачиваемости является увеличение себестоимости товара, что вытекает

из заложенной логики в организации управления.

На самом деле показателей, на которые можно ориентироваться при управлении запасами, гораздо больше. Вы не найдете их в книгах по логистике. Все показатели, за исключением оборачиваемости запасов, разработаны нами или адаптированы с переносом логики из измерителей финансового менеджмента, который мы считаем одним из главных инструментов специалистов по логистике. Какие из них и как лучше использовать, каждая компания решает самостоятельно - в зависимости от стоящих перед ней задач и существующего уровня управленческого, финансового и оперативного учета.

Коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов

В финансовом менеджменте - это отношение себестоимости продукции, реализованной за отчетный период, к средней величине запасов в этом периоде. Этот коэффициент показывает, сколько раз в среднем продаются запасы предприятия за определенное время. Он рассчитывается по формуле (1):

$$K_t = \frac{2 * \sum_{i=1}^{n} C_{пр\,it}}{\sum_{i=1}^{n} (C_{остнач\,i} + C_{осткон\,i})} \qquad (1)$$

где:

Kt - коэффициент оборачиваемости запасов за анализируемый период;
t - анализируемый период;
i - порядковый номер товарно-материального запаса;
n - суммарное количество единиц товарно-материального запаса;
Спр.i.t - себестоимость реализованного i-го товара за анализируемый период;
Сост.нач.i - себестоимость остатков запаса i-го товара на начало периода;
Сост.кон.i - себестоимость остатков запаса i-го товара на конец периода.

Плюсы данного коэффициента - относительная простота расчета и легкая увязка с основными финансовыми измерителями.

Недостатки:

1. При использовании данного показателя не учитывается рентабельность товара. Соответственно, ориентация исключительно на него приведет к:

- увеличению себестоимости товара. Как видно из формулы, чтобы увеличить коэффициент оборачиваемости, логист должен сократить остатки на складе. Обычно это достигается путем заказа меньших партий, что приводит к росту затрат на закупку и доставку;

- потере конкурентного преимущества. Чтобы данный показатель был высокий, надо, чтобы товары (т. е. запасы) оборачивались. Но все они продаются с разной скоростью в зависимости от спроса. Производить маленькие партии поставщику не всегда выгодно, он устанавливает определенные объемы закупок. И здесь у снабженца, стремящегося повысить данный коэффициент, появляется искушение «урезать» ассортимент, убирая позиции с невысокой

оборачиваемостью. Результат может быть печальным - потеря клиентов, заинтересованных в широком ассортименте продукции.

2. Поскольку в формуле учитывается только себестоимость, появляется соблазн держать в остатках лишь те товары, которые хорошо продаются - вне зависимости от того, приносят ли они большую выгоду компании (маржинальную прибыль) или нет.

3. В «общую корзину» анализа попадают все товарные запасы. В том числе, привезенные под заказ или под начало наступающего сезона, а в некоторых фирмах и запасы рекламных материалов или рекламных образцов.

4. Ошибочный результат дает данный коэффициент и в случае, когда за день до анализа на склад поступает и ставится на учет новая партия товара - последствия, думаю, ясны.

5. Коэффициент оборачиваемости не отражает реального текущего состояния фактических остатков на день анализа, то есть это динамический показатель. В данном случае он не отражает «качества» запасов на складе, о чем пойдет речь ниже.

6. Он также очень зависим от периода, который берется для анализа, и колеблется в зависимости от сезона.

7. Рассматривает запасы в целом и имеет мало шансов на согласованность в управлении со стратегией предприятия.

8. Являться «посмертным», то есть показывает ситуацию прошлого периода, но мало чем может помочь в текущем управлении запасами и контроле отклонений.

9. В большинстве компаний данный коэффициент применяют с помесячной детализацией, в то время как в финансовом менеджменте он обычно измеряется на длительных периодах (квартал, полгода, год).

Практическое применение

Если принято решение все-таки применять данный коэффициент, нужно следовать определенным рекомендациям.

Во-первых, необходимо разделить все товары на подверженные сезону и внесезонные и для каждого сегмента проводить расчеты независимо. Для сезонных товаров нормированный коэффициент оборачиваемости запасов должен меняться в зависимости от сезона.

Далее следует классифицировать товары в пределах установленных сегментов, проведя ABC-анализ по двум критериям: объему продаж и частоте обращения, или частоте обращения и стоимости за единицу, или частоте обращения и маржинальной прибыли - в зависимости от того, что более важно для компании. Для каждого из полученных шести дополнительных сегментов также устанавливается свой нормированный коэффициент оборачиваемости запасов.

Временные отрезки и периоды, за которые оценивается коэффициент оборачиваемости, нужно определить на уровне регламентов, чтобы избежать искажения данных из-за неправильного выбора временных интервалов. Также

на уровне регламента следует установить правила исключения некоторых данных при расчете коэффициентов. К примеру:

- товары, которые поставлены на учет в информационной системе, но еще не поступили на склад (например, товары в пути) - исключать из себестоимости остатков;

- товары, поступившие на склад не более 7 дней назад - исключать из себестоимости остатков. Данное ограничение применимо только для центральных распределительных складов. Временной параметр должен определяться под специфику конкретного бизнеса;

- товары, которые находятся на комиссии и на складах временного хранения - исключать из анализа конкретного логистического канала распределения;

- товары, привезенные под заказ (не входящие в основной ассортимент), а также те, которые уже приобретены покупателем, но фактически еще не отгружены и находятся на учете в складе - исключать из себестоимости как продаж, так и остатков. В некоторых случаях целесообразно по ним вводить свой отдельный коэффициент оборачиваемости, что позволит отслеживать, например, использования покупателями ваших складов (при выкупленном товаре, но не отгруженном) или ваших денег при поставке под заказ, но без предоплаты;

- рекламные материалы и образцы, которые не являются компетенцией управления логистики - исключить из себестоимости как продаж, так и остатков;

- «мертвые запасы» - исключить из себестоимости продаж и остатков: они уже «мертвые», так нечего их вешать на «живые», подталкивая к неверным решениям;

- бракованный и некондиционный товар также стоит исключить из себестоимости продаж и остатков, поскольку управлять его оборотом практически невозможно - правила списания, утилизации и до комплектации обычно устанавливаются договорными отношениям с поставщиком или внутренними регламентами компании.

Важно также, чтобы при расчете коэффициента оборачиваемости запасов корректно сторнировались операции возврата. Если расход, по которому был проведен возврат, осуществлен в анализируемом периоде, от себестоимости реализации отнимается себестоимость возврата, а себестоимость возвращенных товаров добавляется к остаткам на складе. Если же продажа была проведена ранее анализируемого периода, целесообразнее не включать возврат в анализ коэффициента оборачиваемости за этот период и, соответственно, не корректировать продажи, а себестоимость возвращенного товара исключить из расчетов.

Коэффициент ликвидности товарно-материальных запасов

Как известно, ликвидность - это способность активов быстро и легко превращаться в деньги, сохраняя фиксированную номинальную стоимость. Другими словами, эта характеристика указывает на то, как быстро можно

реализовать товары без финансовых потерь. Для оценки ликвидности запасов целесообразно использовать два критерия: качественный, характеризующий состав запаса на складах, и количественный, показывающий уровень ликвидности запасов в общих обязательствах компании.

Назовем качественный показатель Ликвидным качеством запасов. Этот коэффициент позволяет измерить, как быстро при необходимости можно превратить находящиеся на складе товары в деньги. Он тем выше, чем больше доля запасов высоколиквидных.

Чтобы управлять запасами с помощью данного показателя, надо сделать две вещи:

Классифицировать товары по ликвидности, проведя АВС-анализ по объему продаж в натуральных единицах и частоте обращения. Товары, которые покупаются часто и в большом количестве, считаются высоколиквидными, а пользующиеся невысоким спросом - неликвидными. Отразив результаты проведенного анализа в виде диаграммы, как показано на рисунке 1, их легко визуализировать.

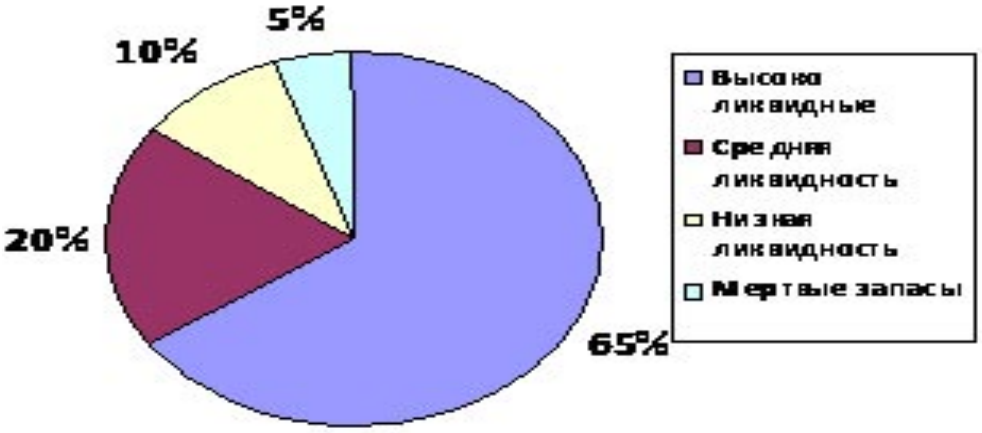


Рисунок 1.-Пример долевого отношения разных по ликвидности товаров

Установить нормированное долевое соотношение между данными группами.

В дальнейшем менеджер, управляющий запасами, должен стремиться к тому, чтобы установленное долевое соотношение выдерживалось или запасы становились более качественными, то есть доля высоколиквидных товаров возрастала.

При практическом использовании данного показателя необходимо на уровне регламентов установить даты переведения ТМЦ из одного класса ликвидности в другой. Зачастую целесообразно установить индивидуальные коэффициенты ликвидного качества запасов для товаров, которые ведут себя по-разному во временных промежутках (для внесезонных и сезонных товаров).

Количественный показатель называется текущая ликвидность товарно-материальных запасов. Он применяется в финансовом менеджменте и отображает

соотношение текущих активов к текущим обязательствам. Практически он характеризует, насколько фирма может выдержать изменения рыночной среды, например, задержку платежей. Этот коэффициент рассчитывается по формуле (2):

$$ТекущаяЛиквидность = \frac{ТекущиеАктивы}{ТекущиеОбязательства} \quad (2)$$

Для управления запасами эта формула адаптируется следующим образом:

$$ТекущаяЛиквидностьТМЦ = \frac{СебестоимостьТекущихОстатков}{ТекущиеОбязательстваПередПоставщиками}$$

где:

СебестоимостьТекущихОстатков - себестоимость товаров на складе в ценах поставщика или DDP;

ТекущиеОбязательстваПередПоставщиком - фактическая кредиторская задолженность.

Данный коэффициент может применяться как в общем, так и в разрезе каждого поставщика. Его нормированная величина определяется каждым предприятием самостоятельно в зависимости от специфики бизнеса. Практически он может иметь значение от 0 (поставки под заказ) до 1-1,2 (при длительных сроках поставки или проблемах у поставщика с полнотой выполнения заказов).

Для высоколиквидных и высокодоходных товаров коэффициент текущей ликвидности в определенные моменты может быть и больше (даже 2), если существуют риски, связанные со срывами или задержками поставок. Тогда, если заказанный товар задерживается, но с поставщиком надо полностью расплатиться, можно, продав половину имеющегося запаса, заплатить, а второй половины хватит для ведения нормального бизнеса до момента прихода товара на склад.

Если поставщик не дает кредит, у компании все равно есть пассивы баланса, и деньги, вложенные в запасы, берутся из других источников - это могут быть кредиты других поставщиков, задолженности по платежам, кредиты банков, уставный фонд . Если же у компании вообще нет долгов, то запас сформирован за счет нераспределенной прибыли владельцев бизнеса. В таком случае коэффициенты ликвидного качества запасов и текущей ликвидности помогает понять, насколько легко и быстро владельцы могут получить свои деньги.

Коэффициент доли выкупленных товаров

Все товарные запасы компании можно разделить на два вида - выкупленные и не выкупленные. Первые компания купила по предоплате либо уже оплатила по истечению отсрочки платежа, вторые находятся на складе и стоят на учете, но срок оплаты по ним еще не наступил. Отслеживать соотношение между этими группами товаров позволяет коэффициент доли выкупленных запасов, который определяется по формуле (3):

$$ДоляВыкупленныхТоваров = \frac{СебестоимостьВыкупленныхЗапасов}{СебестоимостьВсехЗапасов} \times 100\% \quad (3)$$

Если, к примеру, этот показатель получается равным 40%, это означает, что

именно по такой доле своих товарных запасов компания несет дополнительную финансовую нагрузку в идее потерь на связанный капитал, а остальные 60% запаса таких добавочных издержек пока не приносят.

Норматив данного коэффициента также устанавливается компанией для каждого поставщика либо для товарного портфеля.

Наилучший результат приносит совместное использование данного показателя с классификацией запасов по ликвидности: для высоколиквидных товаров можно устанавливать высокий коэффициент доли выкупленных товаров, а для неликвидных - стараться держать его на низком уровне, т. е. не дотировать финансово те категории товаров, которые не приносят компании большой валовой прибыли.

Понятно, что компаниям, которые покупают все товары по предоплате или по факту, такой показатель не нужен. А вот фирмам, которые работают с отсрочкой, он просто необходим для полного контроля над ситуацией, ведь нередко им приходится дороже платить цену товара, покупая его с отсрочкой, а потом еще и выкупать товар, то есть удорожать его, связав в нем свой оборотный капитал.

Коэффициенты финансовых потерь при содержании запаса

Содержание запасов, как известно, также связано для компании с финансовыми потерями - на связанный капитал и альтернативными. И при управлении запасами эти потери необходимо учитывать. Делать это помогают два описанных ниже показателя.

1. Среднее время хранение запаса без потери доходности - показатель, который отображает, за сколько дней затраты на содержание запаса «съедят» всю маржинальную прибыль, и товар станет убыточным для компании, то есть начнет приносить убытки просто своим наличием. Он применяется:

- для всех товаров (как выкупленных, так и не выкупленных), если компания точно знает свой уровень складских затрат на единицу товара;
- для выкупленного товара (поскольку капитал замораживается только после оплаты товара);
- для не выкупленных товаров, имеющих высокий уровень издержек поставки (например, транспорт, затраты на таможенную очистку)

по отношению к цене покупки, поскольку в большинстве случаев эти затраты компания несет еще до поставки товара на склад.

Рассчитывается по формуле (4):

$$\overline{T}_{\text{хранениебез потерь}} = \frac{СредняяЦенаПродажи - СебестоимостьDDP}{ЗатратыНаСвязанныйКапитал + ЗатратыНаХранение} \quad (4)$$

где:

Средняя цена продаж - наиболее вероятная цена продажи данного товара. Может рассчитываться как математическое ожидание цены продажи или средневзвешенная цена продаж, или быть заменена на нормированную величину

(цену с минимально допустимой рентабельностью).;

Затраты на связанный капитал - потери, которые несет компания, «заморозив» деньги в товаре. Рассчитываются как, где WACC - средневзвешенная стоимость капитала в компании, % в день;

Затраты на хранение - потери, которые несет компания, храня данный запас. Рассчитывается по внутренней методологии компании.

Данный измеритель может рассчитываться для товарного портфеля или каждого товара отдельно. И если, к примеру, расчет показал, что для товара, А среднее время хранения без потерь составляет 30 дней, это означает, что завозить его надо такими партиями, чтобы он реализовывался полностью не более, чем за 30 дней - в противном случае компания получит убытки вместо прибыли. Если в информационной системе настроен учет по методу ФИФО, можно легко определить объем товаров (в количественном и стоимостном выражении), который пересек этот временной предел и уже является генератором затрат.

2. Коэффициент уменьшения доходности запасов (или устаревания запаса) определяется на основании рассчитанного времени хранения запаса без потери доходности и позволяет установить граничные временные критерии хранения.

Естественно, для каждой компании и каждого продукта (или группы продуктов) этот показатель рассчитывается индивидуально.

Библиографический список

1. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент: учебник / И.Я. Лукасевич. - М.: ЭКСМО, 2014. - 764 с.

2. Методические указания по дисциплине «Финансовый менеджмент»/ В.П. Мехоношина. - ФГБОУ ВПО Пермская ГСХА. Пермь, 2014.

УДК 33

Пожидаева А.С. Оценка финансовых стратегий организаций

Valuation of financial strategies of the organizations

Пожидаева Анастасия Сергеевна
Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,
pozhidaeva999@mail.ru

Pozhidaeva Anastasia S.
Novosibirsk State University of Economics and Management "Ninja"
pozhidaeva999@mail.ru

Аннотация: в статье отражены основные способы и приемы оценки финансовых стратегий организаций.

Ключевые слова: финансовая стратегия, стратегический менеджмент, оценка стратегии

Abstract: In the article the basic methods and techniques of assessment of the financial strategies of the organizations.
Keywords: financial strategy, strategic management, strategy evaluation

В настоящее время немаловажную роль в развитие, поддержание и упрочнение компании на рынке играет финансовая стратегия. Ей подчинены вопросы теории и практики формирования финансов, их планирования и обеспечения. Кроме того, финансовая стратегия способна решить задачи по обеспечению финансовой устойчивости организации в современных рыночных условиях. Она охватывает все аспекты деятельности организации, включая оптимизацию основных и оборотных средств, распределение прибыли, безналичные расчеты, налоговую и ценовую политику, политику в области ценных бумаг.

Оценка разработанной финансовой стратегии - это аналитический процесс, отвечающий на вопрос, позволит ли разработанная финансовая стратегия достигнуть финансовых целей в условиях изменений факторов внешней финансовой среды и наличии высокой конкуренции.

Сегодня банк это финансово – кредитное учреждение с конкретными стратегическими целями и эффективным механизмом деятельности. Условия конкуренции диктуют банку необходимость вести инновационную деятельность, следить за ситуацией на рынке и принимать управленческие решения. Создание и реализация качественной стратегии становится актуальной проблемой каждого банка. Как правило, стратегии делят на три основных класса: стратегия роста, стратегия умеренного роста и стратегия сокращения.

Стратегия Сбербанка направлена на дальнейшее укрепление его позиций в качестве одного из ведущих финансовых институтов. В целях банка удвоить показатели чистой прибыли и активов, достигнуть эффективности управления расходами, повысить показатели достаточности капитала.

В свою очередь стратегия развития ЗАО Банк ВТБ на 2014–2016 годы является «Стратегией качественного роста». За последние четыре года банк создал бизнес-модель, основанную на сочетании ведущего корпоративно-инвестиционного банка и одного из самых эффективных розничных банков на российском рынке. ВТБ укрепил свои позиции в качестве лидера рынка, нарастив объемы бизнеса быстрее конкурентов за счет, как органического роста, так и эффективных приобретений.

Оценка финансовой стратегии осуществляется по следующим параметрам:

1. Оценка согласованности финансовой стратегии с общей стратегией организации. Осуществляется путем выявления степени согласованности целей, направлений и этапов реализации этих стратегий.
2. Выявляется согласованность финансовой стратегии организации с

изменениями во внешней предпринимательской среде.

3. Рассматриваются возможности организации в формировании собственных и привлеченных финансовых ресурсов.

Одним из методов оценки выступает прогноз различных финансовых показателей, динамики роста деловой репутации организации, управляемость финансовой деятельностью структурных подразделений и т. п.

Банк стремится максимально расширять ассортимент предлагаемых финансовых инструментов, учитывая при этом специфические характеристики каждой категории клиентов.

Библиографический список

1. Алавердов А.Р. Стратегический менеджмент в банке / М., Московская финансово-промышленная академия. – 2005, 157 с.

2. Радковская Н.П. маркетинг в коммерческих банках: Учебное пособие. – СПб: ИВЭСЭП, Знание, 2004.-с.20

3. Официальный сайт ЗАО ВТБ http://www.vtb.ru/group/strategy;

4. Официальный сайт ЗАО Сбербанка http://www.sberbank.com.

СЕКЦИЯ 3. ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ

УДК 338.2

Баканова Н. Экономический эффект от использования терминала СПГ в Литве при глобализации экономических отношений стран Балтии

Economic effect of teminal's use of LNG in Lithuania at globalization of the economic relations of the Baltic states

Баканова Наталия,
магистрант Санкт-Петербургского Горного университета,
г. Санкт-Петербург
Bakanova Natalija,
Master Degree student of the Saint - Petersburg Mining University,
St. Petersburg.

Аннотация. Основное внимание в работе акцентируется на глобализации экономических отношениях между странами Балтии после запуска плавучего терминала в Литве по приему сжиженного природного газа. В работе описываются и выделяются возможные альтернативные варианты инвестиций. Рассматривается влияние плавучего терминала на изменение цен на газ, а также возможность Литвы обеспечивать прибалтийским странам альтернативной поставки газа.

Ключевые слова: плавучей терминал; Литва; сжиженный природный газ; страны Балтии; экономические отношения, СПГ.

Abstract. The main attention in work is focused on globalization the economic relations between the Baltic States after start of the floating terminal in Lithuania on reception of the liquefied natural gas. In work possible alternative options of investments are described and allocated. Influence of the floating terminal on the change in price for gas, and also possibility of Lithuania to provide to the Baltic countries of alternative supply of gas is considered. Lithuania to provide to the Baltic countries of alternative supply of gas.

Keywords: floating terminal; Lithuania; liquefied natural gas; Baltics; economic relations; LNG.

В 2014 году, Литва, решив стать независимой от поставок газа из России, запустила свой плавучий терминал по приему сжиженного природного газа из Норвегии.

Литовская компания "Litgas", принадлежащая группе компаний "Lietuvos energija", в августе 2014 года подписала контракт на поставку СПГ с норвежской компанией "Statoil".

Терминал СПГ может предложить почти 4 млрд кубометров газа в год. По-сути, он может обеспечить газом не только Литву, но и весь прибалтийский регион. Если должным образом развить энергетическую инфраструктуру на что уже запланированы средства Европейского Союза, он сможет обеспечить газом даже Финляндию.

В соответствии с контрактом, Литва импортирует 540 миллионов кубометров газа в год. Терминал загружен лишь на треть.

После начала выполнения контракта, выяснилось, что Литва такое количество газа не потребляет, и возникает избыток, который по статистическим данным составляет 280 миллионов кубометров.

В связи с этим, литовский СПГ терминал вынужден экспортировать свою продукцию, чтобы не столкнуться с проблемой экономического выживания. Поэтому правительство Литвы решило, что Литва может выступить в качестве нового поставщика сжиженного природного газа странам Балтии.

Министры энергетики и финансов Литвы рассчитывали на энергетическое единство стран Балтии, предположив, что Литва может на ¾ обеспечить запросы Латвии и Эстонии. Латвия сразу отказалась покупать СПГ по предложенной цене, обосновав это тем, что с СПГ терминала цена на газ на 5–6% дороже, чем, на газ, который предлагает энергетическая компания Латвии “Latvijas Gaze”.

Эстония в 2014 году впервые закупила тестовую партию норвежского газа из литовского СПГ терминала объёмом 100 тысяч кубометров. До этого Эстония полностью зависела от газпромовских поставок. Год спустя эстонцы закупали у Литвы уже порядка трети необходимого республике газа при общей ежегодной потребности страны в 0,6 млрд кубометров.

В апреле 2016 года литовское агентство BNS проинформировала об отказе Эстонии от поставок литовского СПГ.

В феврале 2016 цена российского газа, импортированного в Эстонию, составляла примерно 16,44 евро за мегаватт-час. Тогда, как литовский газ торговался на бирже “Get Baltic” по 17,82 евро. Корреляция в цене очевидна.

В январе энергетическое предприятие Эстонии “Eesti Gaas” заключило трёхлетний контракт с «Газпромом». Энергетическая компания “Eesti Gaas” отказалась называть объём поставок, ссылаясь на условия конфиденциальности, однако заверила, что договор позволит удовлетворить потребности эстонского потребителя в газе.

Стоимость литовского СПГ примерно 560–570 долларов за кубометр с учетом транспортировки до Литвы, регазификации и арендной платы за терминал, что дороже на 200 долларов российского газа. Немаловажным является и то, что цена литовского СПГ привязана не к цене нефти, а к британской спотовой площадке NBP. Это в свою очередь влечет резкое и неожиданное изменение цен на газ, тогда как цена российского газа постоянна. За это приходиться расплачиваться конечному пользователю Литвы.

Одна лишь аренда плавучего плавучего терминала сжиженного природного

газа в Клайпеде обходится налогоплательщикам в 189 тыс. долларов США в день. Правительство Литвы надеялось, что соседние Латвия и Эстония материально помогут.

Закон «о терминале СПГ» был принят в Литве 12 июня 2012 года, который обязывает литовские энергетические компании закупать фиксированные объема газа с клайпедского СПГ терминала.

Регулируемые законом, производители тепловой и электроэнергии должны приобретать сжиженный природный газ через назначенного государством поставщика, который обязан закупать на терминале 540 млн кубометров газа в год.

В Эстонии газовые компании сами свободно закупали необходимое им количество СПГ, без административно-командного регулирования.

Сложившаяся ситуация дает возможность Газпрому реализовываться и дальше на европейском рынке. Российская компания монополист не стоит на месте и корректирует собственную рыночную стратегию. В 2015 году «Газпром» опробовал новую для себя форму продаж: систему аукционов. В марте 2016 года с молотка ушло 80 лотов для прибалтийских потребителей объёмом 420 млн кубометров.

Международный рынок СПГ менее предсказуем, чем рынок обычного природного газа. Страны рассчитывают получать более дешевый продукт, но таковым он станет лишь в том случае, если предложение превысит спрос.

Как показывает анализ международной аудиторской компанией “Ernst&Young”, ожидается рост спроса на СПГ, в особенности до 2020 года. После 2018 года мировой спрос на СПГ начнет превышать предложение, и возможно появятся новые мощности по сжижению газа, но утверждать, что это точно снизит цену, все равно не стоит.

Большинство отраслевых аналитиков и экспертов сходятся в том, что ежегодный рост составляет около 5-6%.

Главный вопрос Литвы - как сократить издержки на содержание СПГ терминала. Возможно, данную ситуацию мог бы изменить экспорт сжиженного природного газа из США. Так как в Литве, первой из страны Балтии и в регионе, есть СПГ терминал, это даст возможность окупить расходы на содержание терминала.

В апреле 2016 года из Луизианы в Португалию отправился танкер с первой партией американского сжиженного природного газа компании “Cheniere Energy”. Аналитики “Societe Generale”, предполагают, что американский СПГ сможет выдвинуть «Газпром» с рынка Европы.

Согласно действующему контракту, американский СПГ поставляется Европе примерно за $4,3 за млн BTU (британских термических единиц), а средняя цена российского газа составляет $5,8 за млн BTU.

По подсчетам экспертов Газпрому, чтобы удержать свое лидерство на европейском газовом рынке, необходимо снизить цены ниже $3 за млн BTU. Кроме, португальской энергетической компании, также британская и испанская

энергетические компании заключили долгосрочные контракты с американской компанией “Cheniere Energy”.

У Литовской Республики в будущем есть возможность стать полноценным участником на европейском газовом рынке.

На сегодняшний день альтернативой может быть изменение или заключение нового контракта между норвежской и литовской компаниями, который позволил бы покупать такое количество сжиженного природного газа, которое гарантировало бы рентабельность его работы. Однако при этом Литва планирует активно стимулировать использование биотоплива, особенно в тепловом секторе. Как указано на сайте biokuras.lt, «в 2020–2025 годах целых 75% тепла в централизованной системе теплообеспечения будет произведено за счет использования СПГ терминала». Литва надеется увеличить потребление биотоплива вдвое.

Исходя из этого, возможно, Литве было бы рентабельнее инвестировать в реновацию латвийского «Инчукалнского» подземного хранилища. Литовской Республике в 4 раза дороже обошлось строительство собственного СПГ терминала с арендой судна. Подземные хранилища выгодны тем странам в частности и Литве, в которых газ привязан к спотовым индексам. Летом газ стоит дешевле, чем зимой, поэтому закупая газ летом по более низким ценам, зимой можно потребление свести к минимуму.

Библиографический список

1. Подолянец Л.А. Региональная кредитная политика в управлении институциональными факторами экономического роста. – М.: Санкт – Петербург, 2014. – 184 с.

2. Голяшев А.В Перспективы СПГ – терминалов на востоке Балтики. – 2013. № 1 (51). – с. 58-59.

3. Akcinė bendrovė „Klaipėdos nafta“. SGD terminalo projektas: faktai apie FSRU„Independence“. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.sgd.lt/fileadmin/user_upload/Iliustracijos/FSRU_nuomos_faktai_20131023.pdf. (дата обращения 10.04.2016).

4. Akcinė bendrovė „Klaipėdos nafta“. SGD terminalo projektas veiklos informacija. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.sgd.lt/index.php?id=739 (дата обращения 10.04.2016).

5. Jankauskas V. Energetikos ekonomika: mokomoji knyga. – Vilnius: Vilniaus Gedimino technikos universiteto leidykla „Technika“, 2015. – 181 p. – ISBN 978-9955-28-307-2.

6. Lietuvos Respublikos Seimas. Lietuvos Respublikos suskystintų gamtinių dujų terminalo įstatymas, 2013. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www3.lrs.lt/pls/inter3/dokpaieska.showdoc_l?p_id=453581(дата обращения 15.04.2016).

7. Seljom S., Rosenberg E. A study of oil and natural gas resources and

production // International Journal of Energy Sector Management, Vol. 5Iss: 1 pp. 101-124. URL: [Электронный ресурс] – Режим доступа:
http://dx.doi.org/10.1108/17506221111120929 (дата обращения 15.04.2016).
8. Valstybinė kainų ir energetikos kontrolės komisija Veiklų atskyrimas dujų sektoriuje, 2016. [Электронный ресурс] – Режим доступа:
http://www.regula.lt/lt/naujienos/index.php?full=yes&id=25283 (дата обращения 10.04.2016).

УДК 631.14:636(470.53)

Дорофеева К.А., Ефимова Е.И. Повышение эффективности функционирования мясного рынка в Пермском крае

Improve the functioning of the meat market in the Perm region

Дорофеева Кристина Александровна
Пермская Государственная Сельскохозяйственная Академия
Dorofeeva Christina Alexandrovna.
Perm State Agricultural Academy
Kristidorofeeva95@yandex.ru

Ефимова Елизавета Игоревна
Пермская Государственная Сельскохозяйственная Академия
Efimova Elizaveta Igorevna
Perm State Agricultural Academy
natkaef.1996@mail.ru

Аннотация: Статья посвящена проблеме развития мясного рынка в Пермском крае. Даны рекомендации направленные на дальнейшее повышение эффективности функционирования данной отрасли сельскохозяйственного производства.

Annotation: The article discusses the development of the meat market in the Perm region. The recommendations aimed at further improving the functioning of the sector of agricultural production.

Ключевые слова: животноводство, эффективное развитие, производство.
Keywords: animal husbandry, efficient development, production.

На сегодняшний день потребление населением нашего региона основных видов продуктов питания находится ниже научнообоснованных медицинских норм.

Основным сегментом отечественного продовольственного рынка, как по числу его участников, так и по его емкости, является рынок мяса. Его ведущая роль обусловливается не только объемами производства и потребления, но значимостью мяса и мясных продуктов, как основного источника белка животного

происхождения в рационе человека.

Рассмотрим как менялась динамика поголовья КРС в категориях хозяйств.

Таблица 1

Динамика поголовья КРС в категории всех хозяйств

	2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Хозяйства всех категорий								
КРС	467,8	352,4	280,5	263,5	263,7	261,0	254,1	246,9
Из него коровы	212,5	146,3	114,7	108,8	109,9	107,6	104,7	103,0
Сельскохозяйственные организации								
КРС	299,5	225,1	188,5	174,2	175,6	178,6	175,3	173,1
Из него коровы	108,1	81,9	74,3	70,3	73,1	73,2	72,0	72,3
Хозяйства населения								
КРС	161,3	191,7	86,2	82,4	80,4	75,2	68,4	60,8
Из него коровы	101,3	61,7	38,2	36,1	34,3	31,9	29,2	26,0
К(Ф)Х и индивидуальные предприниматели								
КРС	6,9	7,7	5,8	7,0	7,7	7,3	10,3	13,0
Из него коровы	3,2	2,7	2,2	2,5	2,6	2,5	3,5	4,7

В сельхоз организациях поголовье КРС уменьшается на 57%, в хозяйствах населения уменьшается на 37%, а в К(Ф)Х и ИП поголовье КРС увеличивается на 88%. В общем в хозяйствах всех категорий поголовье уменьшилось на 52%.

По результатам анализа итогов реализации государственных, а также отраслевых программ, в животноводстве (мясном подкомлплексе региона), был вскрыт ряд проблем носящих системный характер. Самой острой из них стало абсолютное и относительное сокращение объемов производства мяса и мясной продукции в следствии сокращения численности поголовья скота, что стало основным фактором изменения объемов производства. Все это и предопределило темпы развития внутреннего рынка мяса и мясной продукции.

Таблица 2

Потребление мяса и мясопродуктов на душу населения

ПФО	Мед. нормы	2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Респ. Башкортостан	70-75	55	63	75	77	76	75	77	75
Респ. Марий Эл	70-75	42	49	63	67	72	80	92	92
Респ. Мордовия	70-75	43	51	67	70	72	73	82	84
Респ. Татарстан	70-75	49	59	71	73	74	78	80	83
Удмуртская Респ.	70-75	44	50	62	62	64	66	70	73
Чувашская Респ.	70-75	46	53	57	56	59	64	68	69
Пермский край	70-75	48	52	58	59	60	61	62	63
Кировская обл.	70-75	53	56	60	62	63	65	66	68
Нижегородская обл.	70-75	34	50	60	66	68	71	73	74
Оренбургская обл.	70-75	44	57	65	56	66	68	70	71
Пензенская обл.	70-75	42	53	60	64	67	71	75	77
Самарская обл.	70-75	41	53	57	58	59	60	64	62
Саратовская обл.	70-75	47	52	63	65	68	68	64	65
Ульяновская обл.	70-75	39	44	51	55	59	65	69	70

Исходя из таблицы 2 можно сделать вывод, что в Пермском крае по сравнению с другими регионами ПФО потребление мяса на душу населения значительно меньше.

Дальнейшее развитие внутреннего рынка мяса и мясной продукции будет реализовываться в рамках «Государственная программа развития сельского

хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы», основополагающим принципом при разработке которой объявлена преемственность и стабильность аграрного курса. В ней сохранены меры и направления поддержки сельскохозяйственного производства, заложены основные параметры Стратегии развития мясного животноводства до 2020 года.

Для того чтобы сформировать российский внутренний рынок мяса в объемах и структуре, который соответствовал бы научно обоснованными медицинскими нормами потребления, необходимо провести «балансировку» развития отраслей мясного животноводства.

Сегодня мясной подкомплексы являются одними из важнейших жизнеобеспечивающих секторов аграрного производства Пермского края, оказывающих определяющее влияние на уровень продовольственного обеспечения региона и обусловливающих здоровье населения.

Для дальнейшего эффективного развития отрасли животноводства Пермского края необходимо (рисунок 1):

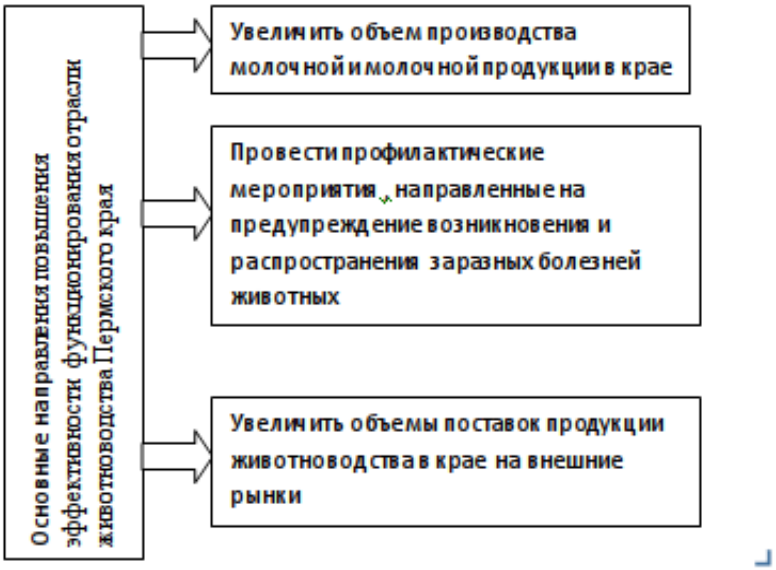


Рисунок 1.Основные направления повышения эффективности функционирования отрасли животноводства Пермского края

Для реализации вышеобозначенных направлений повышения эффективности функционирования отрасли животноводства в Пермском крае необходимо провести ряд мероприятий, а именно:

1. Развитие племенного животноводства, которое будет направлено на формирование племенной базы региона и удовлетворения потребности сельскохозяйственных товаропроизводителей в племенном материале.

Для решения этих задач государству необходимо оказать помощь

сельскохозяйственным товаропроизводителям региона по средствам субсидирования.

2. Развитие козоводства и овцеводства, которое будет направленно на поддержание занятости и доходов сельскохозяйственных организаций, в том числе К(Ф)Х и индивидуальных предпринимателей, специализирующихся на козоводстве и овцеводстве, в том числе молочном козоводстве и сохранение традиционного уклада жизни на селе, что предполагает увеличение маточного поголовья коз и овец, а также продукции козоводства и овцеводства всех категорий сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Для реализации этого мероприятия государству следует предоставить субсидии на содержание маточного поголовья коз и овец всем категориям сельскохозяйственных товаропроизводителей в Пермском крае.

3. Проведение противоэпизоотических мероприятий в регионе, которое будет направленно на: защиту населения от болезней, общих для человека и животных; снижение заболеваемости животных бешенством и другими заразными заболеваниями; распространения и предупреждение возникновения заразных болезней, а также на выпуск полноценной и безопасной в ветеринарном отношении продукции животноводства. Для это необходимо провести в Пермском крае специальные противоэпизоотические, ветеринарные профилактические и организационные мероприятия.

4. Оказание поддержки приоритетным ведомственным целевым программам в Пермском крае в области животноводства, которые направлены на создание технологических и экономических условий устойчивого развития отрасли животноводства, имеющих экономическое значение, с учетом особенностей региона и поддержание традиционных для края подотраслей животноводства.

5. Развитие системы управления рисками в отрасли животноводства, направленное на снижение возможных потерь доходов в процессе производства продукции животноводства в случаи стихийных бедствий, массовых отравлений, нарушения снабжения тепловой и электрической энергией, водой, случае пожара, а также возникновения заразных болезней животных и т.д.

В данном случае государству необходимо оказать поддержку сельскохозяйственным товаропроизводителям по средствам субсидирования для возмещения части затрат сельскохозяйственным товаропроизводителям на уплату страховых премий по договорам страхования следующих сельскохозяйственных животных: крупный и мелкий рогатый скот; лошади, кролики; птица яйценоских и мясных пород, цыплята-бройлеры; свиньи; семьи пчел.

Библиографический список

1. Бицуева М.Г., Багова Д.М., Кунашева З.А. Обеспечение эффективного управления инновационной деятельностью предприятий АПК // Актуальные вопросы в научной работе и образовательной деятельности: материалы

Международной научно-практической конференции: в 11 частях. – Тамбов.: ООО «Консалтинговая компания Юком», 2014г., с.15-18.

2. Жемухов А.Х., Бакаева З.Р. Современные проблемы рейтинговой оценки предприятия АПК // Экономический анализ: теория и практика. - М.: ООО «Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ», 2014г. - №23(374), с.28-32

3. http://permstat.gks.ru/

4. http://gks.ru/

УДК 339

Кабылдаева Е.О. Анализ динамики развития отечественного рынка молочной продукции, проблемы импортозамещения и способы их решения

Analysis of the dynamics of domestic dairy market, import substitution problems and ways of their solution

Кабылдаева Екатерина Олеговна
студентка 2 курса Финансового университета
при Правительстве РФ
научный руководитель,
к.э.н.,доцент УсановА.Ю.

Kabyldaeva Catherine
2nd year student of the University of Finance
under the Government of the Russian Federation

scientific director,
Ph.D., associate professor UsanovA.Yu.

Аннотация. В свете последних международных событий, применения санкций со стороны ведущих экономик мира к России, реализация политики импортозамещения приобретает еще большую актуальность. В статье рассмотрены вопросы касающиеся потребления и импортозамещения животных масел.

Ключевые слова: животные масла, потребление, импортозамещение.

Abstract. In light of recent international developments, the application of sanctions by the major economies of the world to Russia, the implementation of the import substitution policy has become even more urgent. The questions concerning the consumption and import of animal oils.

Keywords: animal oils, consumption, import substitution.

В 1квартале 2014 г. доля иностранной продукции составляла почти половину от всего объема потребления, то в 1 квартале 2015 г. - только 19,8% (рис.1).

На ситуацию оказало значительное влияние ограничения ввоза ряда продуктов из Украины - снижение на 40%, при этом именно украинские производители традиционно были стратегическими поставщиками сливочного масла в большинство регионов России.

Рисунок 1 – Доля иностранной продукции от всего объема потребления животных масел в РФ[1]

Рисунок 2 – Динамика потребления животных масел в разрезе источников поставок в 1 квартале 2014-2015 гг.

Рост внутреннего производства в полной мере не обеспечивает потребностей рынка как по объему, так и по качеству продукции. Рост продаж у российских производителей составил 8,4% при общем снижении потребления, составившем почти 25%. Сокращение использования животных масел происходит пропорционально уменьшению импорта (рис.2)[2].

Рынок продолжает сжиматься, при этом сливочное масло относится к категории важных для населения продовольственных продуктов. А значит - спрос имеет свои жесткие рамки, ниже которых потребление вряд ли опустится. В 1 квартале 2015 г. потенциал импортозамещения составлял внушительные 46,3 млн. долл., и это открывает широкие возможности для производства сливочных масел, спредов и маргаринов для бизнеса, способного соответствовать соотношению цены и качества молочной продукции иностранного производства (в частности, украинских продуктов питания).

Маслодельные российские предприятия, находившиеся в последние десятилетия в стагнации, имеют самый высокий физический и моральный износ оборудования. Многие из мелких и средних предприятий не оснащены фасовочными автоматами, что вынуждает их реализовать свою качественную продукцию в виде монолитов. Это ухудшает качество масла и может являться поводом для фальсификации в случае его фасования на предприятиях,

занимающихся одновременно и фасованием спредов [3].

Отметим, что импортозамещение в части молочного жира практически невозможно из-за недостаточного количества сырья и отсутствия высокотехнологичного российского оборудования для его производства [3].

В 2014 г. вопрос доступности импортных сыров находился в центре внимания потребителей. Был резко снижен или вовсе запрещен (с той или иной стороны) ввоз элитных сортов европейских сортов и недорогой, но достаточно качественной украинской молочной продукции. Были трудности и с импортом данной категории товаров из Беларуси, которая также входит в число крупных сыропроизводителей. В результате это привело к сокращению ввозимого продукта почти в 3 раза в абсолютном отношении. При этом доля иностранных сортов в структуре потребления снизилась более чем в 2 раза - с 48,4 до 21%.(рис.3)

Описанные процессы, а также рост цен на сыры, привели к снижению потребления на 15,4% (в 1 квартале 2015 г. по отношению к 1 кварталу 2014 г.). Отечественный производитель оперативно отреагировал на резкие изменения: рост производства за указанный период составил 32% (преимущественно за счет дешевого и среднего ценового сегмента) (рис.4)[3].

Сегодня структура потребления и емкость рынка все еще нестабильны, а отсутствие в магазинах привычных импортных сыров вызывает неудовольствие многих покупателей. Это открывает перспективу российским предпринимателям, которые готовы отвечать ожиданиям потребителя. Эта сфера считается одной из наиболее перспективных для импортозамещения и интересной для отечественных производителей.

Отметим, что для сыроделия требуется увеличение объемов сыропригодного молока, имеющего определенные показатели качества. В технологии изготовления применяются функционально необходимые компоненты, такие как бактериальные концентраты и молокосвертывающие ферментные препараты. Импортозависимость по бактериальным концентрам для сыроделия составляет 98-99%, по молокосвертывающим ферментным препаратам – 85-90%. Эффективное производство сыров должно базироваться на современном оборудовании, которое отрасль российского пищевого машиностроения предлагает в недостаточном ассортименте и объеме.

Некоторого увеличения объемов производства сыров и сливочного масла можно добиться при пересмотре перерабатывающими предприятиями ассортиментной политики и более широкого внедрения ресурсосберегающих технологий сыроделия и маслоделия. По мнению экспертов, ни в коем случае нельзя отказаться от традиционных технологий как базовых, являющихся национальным достоянием в этой отрасли [3].

Рисунок – Динамика сыров в разрезе источников поставок в 1 квартале 2014-2015 гг.

Перечислим проблемы развития маслодельно-сыродельной отрасли:

- замедленные темпы внедрения имеющихся ресурсосберегающих технологий сыров (полутвердых с ускоренными сроками созревания, мягких сыров и сырных продуктов, сывороточных сыров) объясняются сложившимися традициями в питании россиян и требованиями торговых сетей по увеличению сроков хранения для сыров;

- Разработка и внедрение в производство новых видов мягких сыров с сокращенными сроками созревания, обладающих высоким качеством, пищевой и биологической ценностью, позволяющих сберечь сырьевые, трудовые, энергетические и финансовые ресурсы, в свете конкурентных отношений в преддверии вступления России в ВТО и интеграции с ЕЭС, необходима и своевременна.

- внедрение разработанных ресурсосберегающих технологий сливочного масла (пониженной жирности и с вкусовыми компонентами) и масляных паст тормозится вследствие необеспеченности маслодельных предприятий современным оборудованием, а также из-за низкой заинтересованности предприятий в производстве таких продуктов вследствие выведения их за рамки межгосударственных стандартов и некоторого усложнения технологии [3].

Больше половины всей продукции сухих молочных продуктов ввозится в страну из-за рубежа. В 2012-2015 гг. доля иностранного сырья увеличивается (рисунок 1).

В 1 квартале 2015 г. на долю зарубежных производителей пришлось 57,8% всего использования сухих молокопродуктов в РФ - 78 млн. долл. По отношению к 1 кварталу 2014 г. рынок сократился на 8%, преимущественно за счет внутреннего производства.

Это говорит не только о проблемах внутреннего производства, но и о перспективах его развития. Потребность российской молочной промышленности в сухом молоке всегда высока, что открывает для российских предпринимателей широкие перспективы импортозамещения.

Производители молочной продукции снижают стоимость за счет использования более дешевого сырья, но худшего качества, резко увеличилось число отечественных фальсифицированных продуктов, не отвечающих ГОСТам и техническим регламентам.

В России разработаны все необходимые регламенты, но они сейчас массово нарушаются. По действующему техническому регламенту в молочном продукте, чтобы оставаться в этой категории, заменить можно не более 50% молочного жира на растительный. Контролировать соблюдение этой нормы сложно: отличить на вид и на вкус превышение нормы растительных жиров в продукте невозможно. И это приводит к массовым фальсификациям. Использовать же заменители выгодно по экономическим соображениям. В результате российский продовольственный рынок заполнен фальшивками [4].

На федеральном уровне поставлена задача к 2020 г. довести долю российских продовольственных продуктов на внутреннем рынке до 85%.

Для реализации политики импортозамещения необходимо взаимодействие государства, промышленности и науки:

- осуществление господдержки с/х производителей, направленной на увеличение объемов молока-сырья, его товарности и качества;

- создание условий по инвестиционной привлекательности маслодельно-

сыродельной отрасли;

- проведение модернизации и расширения производства в России бактериальных концентратов и молокосвертывающих ферментных препаратов;
- укрепление технической базы отраслевых институтов для развития перспективных направлений исследований, соответствующих мировому уровню, для разработки эффективных технологий продуктов нового поколения;
- организация производства в России белковых концентратов для использования в продуктах нового поколения с повышенной пищевой и биологической ценностью;
- создание импортозамещающих образцов российского оборудования;
- привлечение отраслевых институтов для широкого внедрения инновационных и ресурсосбергающих технологий;
- повышение профессиональной подготовки специалистов отрасли среднего и высшего звена [3].

Таким образом, дальнейшее развитие молочного животноводства напрямую зависит от освоения наукоемких и ресурсосберегающих технологий, использования внутренних резервов сокращения издержек производства, повышения качества и объема собственных сырьевых ресурсов, расширения его переработки, что обеспечит в полном объеме использование ресурсного потенциала предприятия. Создание мощной экономической базы для рентабельного молочного скотоводства в стране должно быть направлено на импортозамещение и стабилизацию продовольственного рынка, и удовлетворение спроса населения страны в молочной продукции в полном объеме.

Библиографический список

1. Распоряжение Правительства РФ от 02.10.2014 N 1948-р <Об утверждении плана мероприятий ("дорожной карты") по содействию импортозамещению в сельском хозяйстве на 2014 - 2015 годы>.

2. Воронин Б.А., Донник И.М. Агропродовольственный рынок России – проблемы импортозамещения // Нивы Зауралья. – 2014. - № 9.

3. Свириденко Ю.Я., Топникова Е.В., Мордвинова В. А. Проблемы и пути решения вопросов импортозамещения // Переработка молока. – 2015. - № 4.

4. Соловьева О. Потребление "сырной замазки" угрожает инфарктами и раком // Независимая газета. - 19.01.2016.

5. Тимофеева Т.Н. Анализ влияния социально-экономических факторов на развитие рынка молочной продукции в РФ // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2014. - № 4.

[1] По данным Федеральной службы государственной статистики
[2] По данным Федеральной службы государственной статистики
[3] По данным Федеральной службы государственной статистики

УДК 338.24

Лаврентьева Т.Э., Бочина Д.Н. Проблемы государственного регулирования валютного курса

Problems of state regulation of exchange rate

Лаврентьева Татьяна Эдуардовна, Бочина Дарья Николаевна
Кубанский государственный аграрный университет, г. Краснодар
milkonova@yandex.ru

Lavrenteva Tatiana Eduardovna, Bochina Darya Nikolaevna
Kuban State Agrarian University, Krasnodar

Аннотация. Статья посвящена проблемам государственного регулирования валютного курса в России. Проведен анализ инструментов, которые использует государство для стабилизации курса, рассмотрено в ретроспективе изменение курса национальной валюты.
Ключевые слова: валютный курс, интеграция, банк, финансовый инструмент.

Abstract. The article deals with the problems of state regulation of the exchange rate in Russia. The analysis tools are used by the government to stabilize the exchange rate, considered in retrospect, the change rate of the national currency.
Keywords: the exchange rate, the integration of banking, financial instrument.

Один из основных элементов. валютных отношений между странами – это валютный курс, который служит измерителем стоимостного содержания валют и соотношением между денежными единицами разных стран, определяется их покупательной способностью и рядом других факторов. Валютный курс – одно из главных средств взаимоотношений стран мира на валютном рынке.

С другой стороны валютный курс выступает объектом государственного и межгосударственного регулирования. Такая проблема как курсообразование занимает значительное место в валютно-экономической политике страны, в виду того, что изменение соотношений курса валют влияет на перераспределение части ВВП страны через мировые рынки товаров, услуг, капиталов.

Высокий или низкий курс может быть как полезным, так и вредным, поэтому для любого государства оптимальным является устойчивое курсообразование. Аспекты курсообразвания зависят от ряда факторов, начиная от валютного режима в стране, экономической ситуацией, а также соотношения между экспортом и импортом, целей, поставленных политикой государства в отношении образования курса.

Банк России выступает регулятором валютных операций на рынке, выполняя такие функции как: создание правил обращения иностранной валюты, предоставление лицензии коммерческим банкам на валютные операции, выполнение всех видов валютных операций. Разнохарактерное отношение к курсу рубля зарубежных и российских участников валютного рынка показывает, что

Банк России, защищая интересы государства, должен регулировать курсообразование.

Банк России может воздействовать на курс рубля следующими рычагами:

1) валютные интервенции;

2) корректировка процентных ставок по сделкам на денежном рынке;

3) депозитные сделки для корректировки платежеспособности рубля на межбанковском рынке;

4) изменение процесса необходимой продажи экспортерами части выручки от валютных сделок;

5) депонирование импортерами в обслуживающем банке суммы рублей, равной сумме аванса при предоплате по договорам на импорт товаров;

6) корректировка резервных требований и других экономических нормативов кредитных организаций;

7) совершенствование процесса и правил торгов на валютном рынке и биржах;

8) предоставление возможности ввоза денежных единиц только при условии декларирования;

9) установление для коммерческих банков ограничения остатка кассы в инвалюте, запрет банкам иметь на конец дня положительную валютную позицию;

10) населению валюта продается через валютные счета и кассы коммерческих банков при неограниченной ее скупке через обменные пункты и другие ограничения хождения наличной валюты;

11) выпуск Банком России собственных облигаций в качестве альтернативы для коммерческих банков вложению средств в валюту.

Некоторые из выше представленных мер используются Банком России постоянно, остальные меры он применяет при необходимости. Таким образом, скупка или продажа иностранной валюты может как повышать, так понижать курс рубля. Для того, чтобы повысить курс Банк России предоставляет иностранную валюту на рынок в большем количестве, и она дешевеет, а рубль в свою очередь дорожает. С другой стороны Банк России может являться покупателем валюты снижая тем самым курс рубля. При снижение курса рубля, валюта тем временем используется, например, на выплату по внешнему долгу государства. В этом случае происходит рост цен на товары зарубежных поставщиков, т.е. по сути долг выплачивается за счет населения. В тоже время при удорожании рубля (доллар падает), валютные резервы расходуются на удержание его позиции, покупать доллар выгодно, так как купить импортные товары можно купить в большем количестве, а продать дешевле.

Государство осуществляет контроль за валютой, призванный обеспечить выполнение законов валютного регулирования, т.е. следить за тем на сколько осуществляемые валютные операции соответствуют действующим нормативным актам, проверять выплаты по обязательствам в иностранной валюте перед государством, обоснованность валютных платежей, полноту и объективность

учета и отчетности по валютным операциям. Объектами контроля являются права собственности на валютные ценности, функционирование рынка валюты, валютные счета и операции юридических и физических лиц. Валютное регулирование заключается в недопущении спекуляций против рубля, незаконного вывоза валюты из страны, расширении использования рубля во внешнеторговом обороте, дедолларизации экономики. Для организаций и частных лиц существуют ограничения при покупке и продаже иностранных валют, которые призваны уменьшить дефицит платежного баланса и поддержать курс национальной валюты. Кроме Банка России органом валютного контроля выступает Минфин России.

На сегодняшний день курс рубля в нашей стране не стабилен. Его чрезмерная волатильность мешает бизнесменам планировать свою деятельность, повышать цены, что ведет к инфляции в стране.

Девальвация рубля, влечет за собой падение доходов и рост расходов на продукты и лекарства, снижением качества жизни, что отрицательно сказывается на всей экономике. Необходимо правильное управление финансами в условиях свободного курсообразования, а также решить проблемы расчетной инфраструктуры, которые также являются барьером по вступлению на российский рынок ряда крупнейших зарубежных инвесторов [3, с. 233]

В декабре 2014 Центральный Банк повысил ключевую ставку, что остановило обрушение российского валютного рынка. Именно высокие процентные ставки играют сегодня такую важную роль как удерживание рубля от более существенного падения на негативе сырьевых рынков, и именно угроза повышения ставок ФРС США сейчас давит на котировки рубля. Чем плотнее находятся друг к другу ставки валютной пары, чем меньше между ними разница, тем большее давление испытывает более слабая валюта. Вот почему Банк России сейчас действует правильно и предельно осторожно, не меняя значение ключевой ставки. Ведь если бы Центральный Банк снизил ставку, не дожидаясь снижения инфляции, то рубль отреагировал бы падением и ни о каком запуске кредитования не могло бы быть и речи, все бы хлынуло на валютный рынок, где тон задают несколько крупных экспортеров. Таким образом снижение инфляции для Центрального Банка не самоцель, а часть политики управления реальным эффективным курсом рубля.

Однако за год свободного ценообразования предугадывать курс рубля стало сложнее, возросла волатильность, зависимость рубля от нефти практически абсолютна, а волны стали короче. Это является основной проблемой для импортеров и служит фактором роста инфляционных ожиданий, поскольку в долгосрочные договоры по поставкам продовольствия и потребительских товаров закладываются волатильность и самые негативные прогнозы по курсу рубля.

Также стоит отметить, что экономическая ситуация в России зависит от введенных санкций зарубежных стран. Самыми болезненными видами санкций

являются банковские. Они ограничивают возможность привлечения госбанками относительно дешевых средств [1, с. 225].

Инфляционные ожидания не дают нормализовать процентные ставки, а высокие ставки, тем временем, тормозят восстановление экономики, снижают эффективность налоговой системы страны.

Решением проблемы может стать достижение сбалансированности спроса и предложения на нефтяном рынке, а также поддержание соответствия реализации фискальных и регулирующих функций задачам экономического роста [2, с. 155]. Однако пока экономика нашей страны остается сырьевой, и бюджет и экспортеры будут заинтересованы в ослаблении рубля, а застраховать валютные риски достаточно сложно.

Таким образом, такой процесс, как валютное регулирование, служит стабилизатором экономики и выстраивает платформу для развития международных экономических отношений путем влияния на валютный курс. Для государства важно выбрать правильные методы регулирования курса национальной валюты, чтобы обеспечить ее стабильность в современных условиях.

Библиографический список

1. Арутюнян Ю. И., Трубачева Е. А. Сценарии развития экономики России в период экономических санкций США и Евросоюза // Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции «Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития». - Волгоград: ИЦРОН, 2015. С. 224-227.

2. Милконова Ю. И. Формирование налогового бремени и инструменты его оптимизации: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Краснодар, 2006.

3. Трубачева Е. А., Милконова Ю. И. Анализ современного финансового рынка России: проблемы и пути их решения // Экономика и предпринимательство. № 6(35). – Москва, 2013. – С. 232-236.

УДК 33

Нипеина М.В. Идентификация и анализ основных рисков инновационного проекта на производстве электроэнергии и тепла

Identification and analysis of the main risks of investment projects in electricity and heat production

Нипеина Мария Викторовна.
Санкт-Петербургский Горный университет
Санкт-Петербург, e-mail: nipeina2011@yandex.ru

Nipeina M.
Saint Petersburg Mining University
Saint - Petersburg , e-mail: nipeina2011@yandex.ru

Аннотация. Статья предлагает читателю анализ основных рисков инновационного проекта по оценке эффективности инвестиций в системе контроля расходов топлива на производстве электроэнергии и тепла, с учетом современных методов оценки проектов и практики их реализации. В данной статье рассматривается количественный и качественный метод оценки риска.

Abstract. The article provides the reader with an analysis of the main risks of the innovative project to assess the effectiveness of investments in the system of control of fuel costs in the production of electricity and heat , taking into account modern methods of project evaluation and implementation practices. This article describes the qualitative and quantitative method of risk assessment.

Ключевые слова: риски, инновационный проект, электроэнергетика.

Keywords: risks, innovative design, power

Энергетика является основой развития производственных сил в любом государстве. Она обеспечивает бесперебойную работу промышленности, сельского хозяйства, транспорта, коммунальных хозяйств. Стабильное развитие экономики невозможно без постоянно развивающейся энергетики.

Развитие, модернизация энергетики включает не только вывод из эксплуатации старого, физически и морально устаревшего оборудования, реконструкцию низкоэффективного оборудования и замену низкоэффективных технологий на современные, но и создание принципиально нового перспективного оборудования и новых «прорывных» энерготехнологий и систем.

Процесс идентификации рисков состоит в определении и документировании конкретных рисков, способных повлиять на проект. Это альтернативный процесс, которым занимаются менеджер и команда проекта (выделенная команда управления рисками) и к которому привлекаются другие стэйкхолдеры, эксперты из предметных областей, участники других проектов.

На входе процесса идентификации был план управления рисками «ТЭЦ».

Перечень рисков по проекту - «Система контроля расхода топлива»

Наименование риска	Факторы риска	Меры по его управлению
Технические риски:		
Риск технических аварий и инцидентов	Ущерб от безвозвратного повреждения производственных комплексов (ключевых его	Контроль проведения ремонтов в установленные сроки и объеме

	элементов)	
Риск, связанный со сбоем в электронной системе (отсутствие соединения электронной программы с приборами на ТЭЦ)	Нет приема данных с рабочих участков ТЭЦ	Постоянный контроль электронной системы производственно-техническим отделом
Несовместимость электронной программы с приборами на рабочих участках ТЭЦ	Невозможность получения данных с рабочих участков в электронном виде	Создание уникального программного продукта; Переход ТЭЦ на автоматизированные современные приборы
Организационные риски:		
Риск, связанный с неопределенностью целей, интересов и поведения участников проектной команды	Расхождение мнений в проектной команде в отношении выбора целей проекта, конечных его результатов	Формирование проектной команды из единомышленников; постановка четкой главной цели проекта
Управленческие риски:		
"Размытые" роли и ответственность в проекте	Недопонимания в проектной команде в связи с тем, кто и за что несет ответственность	В проектной команде для каждого участника выделить определенные роли и назначить определенную ответственность

Риск, связанный с недостаточной квалификацией рабочего персонала	Рабочий персонал некачественно выполняет работу; итог работы не соответствует поставленным изначально задачам	Качественное обучение новых сотрудников ТЭЦ; постоянное повышение квалификации рабочего персонала
Риск, связанный с невыполнением работ по проекту в срок (сдвиг сроков в реализации проекта	Некорректно составлен проект; выполнение	Постоянный контроль календарного плана

На выходе процесса идентификации рисков были получены:

- пронумерованный список рисков с описанием;
- триггеры риска – предупредительные сигналы или признаки, появление которых указывает на то, что риск может произойти или произошел;
- меры по управлению риском.

После того, как все риски идентифицированы, проводится качественный анализ рисков с целью упорядочить риски по уровням их значимости. Значимость риска определяется соотношением двух факторов – *вероятностью* риска и *последствиями* риска для целей проекта. При качественном анализе рисков эти два фактора описываются "оценочно", например, вероятность *низкая, средняя, высокая*, последствия *незначительные, умеренные, значительные* и т.д. Поэтому такое ранжирование рисков по уровням важности не требует больших временных и денежных затрат, большого объема подробной информации.

Качественный анализ рисков

На входе процесса качественного анализа рисков имеем:

- План управления рисками;
- перечень идентифицированных рисков с описанием.

Основным методом качественного анализа рисков является использование *матрицы вероятности и последствий* рисков. Она содержит две шкалы:

2 шкалу вероятности, которая обычно имеет линейный диапазон значений (0,1), (1,10) или (1,100);

3 шкалу последствий, которая может быть как линейной, так и нелинейной, и отражает значимость последствий.

Для построения матрицы вероятности и последствий каждый риск был оценен по двум критериям: по вероятности появления риска и по последствиям, которые он может повлечь за собой. Вероятность оценивалась в баллах от 0,1-0,9. Последствия оценивались как: 0,05 (ничтожные), 0,1 (незначительные), 0,3 (умеренные), 0,4 (значительные), 0,6 (очень значительные).

Итак, на выходе процесса качественного анализа рисков мы получили

ранжирование рисков по уровню важности для проекта.

Результат таков:

5. 4 риска с высокой степенью важности для проекта: Риск технических аварий и инцидентов; Несовместимость электронной программы с приборами на рабочих участках ТЭЦ; Риск, связанный с недостаточной квалификацией рабочего персонала; Риск, связанный с невыполнением работ по проекту в срок;

6. 1 риск со средней степенью важности для проекта: Риск, связанный со сбоем в электронной системе (отсутствие соединения электронной программы с приборами на ТЭЦ);

7. 2 риска с низкой степенью важности для проекта: Риск, связанный с неопределенностью целей, интересов и поведения участников проектной команды; "Размытые" роли и ответственность в проекте.

Количественный анализ рисков обычно проводится после качественного анализа рисков. Этот процесс заключается в:

19. количественной оценке вероятностей и последствий каждого риска, сортировке рисков по приоритетам;

20. определении рисков, требующих реагирования и сосредоточения усилий;

21. количественном определении величины резервов по стоимости и срокам;

22. определении наиболее реальных сценариев достижения целей по стоимости, срокам и содержанию для проекта в целом.

Количественный анализ рисков

На входе процесса количественного анализа рисков имеем как минимум следующую информацию:

- План управления рисками;
- перечень идентифицированных рисков с описанием;
- выходы качественного анализа рисков;
- экспертные оценки и историческая информация.

В процессе количественного анализа рисков по проекту – «Система контроля расхода топлива» используем метод *ожидаемое значение.*

Ожидаемое значение – это способ оценки риска, объединяющий вероятность и последствия в одно значение. *Ожидаемое значение* помогает ориентировочно оценить затраты на преодоление риска, в т.ч. в сравнении с крайними возможными исходами – наихудшим и наилучшим.

Вычисляем *ожидаемое значение* для всего проекта, с учетом выявленных качественным анализом 4-х рисков с высокой степенью важности для проекта, а также сравниваем его с наихудшим и наилучшим исходами. Наихудший сценарий – это когда случаются риски только с отрицательными последствиями. Наилучший сценарий – происходят только положительные риски.

✓ Задержка опытного образца программы на 0,5 года - это событие

риска, связанного с невыполнением работ по проекту в срок. В связи с данным событием последствиями будут являться: потеря экономии по производственным и управленческим затратам на 0,5 года.

- ✓ Конструктивные недоработки программного продукта – событие риска, связанного с недостаточной квалификацией кадров, занимающихся созданием электронной программы. В связи с данным событием последствиями будут являться: потеря экономии по управленческим затратам, так как электронная программа будет работать со сбоями и производственно- технический отдел не получит вовремя нужную техническую информацию.
- ✓ Нет приема данных с рабочих мест ТЭЦ - событие риска, связанного с несовместимостью электронной программы с приборами на рабочих участках ТЭЦ. В связи с данным событием последствиями будут являться: потеря экономии по управленческим затратам, так как техническая информация не будет поступать в электронную программу и соответственно обрабатываться производственно-техническим отделом.
- ✓ Простой турбоагрегатов, связанных с аварией на ТЭЦ – событие риска, связанного с техническими авариями на ТЭЦ. В этом случае один день перепростоя турбины мощностью 123 МВт приводят к штрафу на ТЭЦ в размере 450,0 тыс. руб. Соответственно электронная программа на определенный период не получает данных с аварийного участка ТЭЦ.
- ✓ Электронная система работает в правильном режиме – событие хорошего риска, благодаря которому происходит, в первую очередь, экономия по управленческим затратам и экономия затрат на сопровождения программных средств, т.е. программа находиться под внутренним контролем и вся техническая информация вовремя поступает в производственно-технический отдел и анализируется.
- ✓ Расчет ожидаемого значения производится на 2015 год.

Как видно, *ожидаемое значение* по проекту – «Система контроля расхода топлива» вычислено как сумма ожидаемых значений всех событий риска и равно 533,14 тыс.руб. По наилучшему сценарию, когда происходят только хорошие риски и не происходят плохие, получим итоговую сумму по проекту 3222,8 тыс. руб. По наихудшему сценарию, когда происходят только плохие риски и не происходят хорошие – итоговая сумма по проекту составляет - 1085,68 тыс. руб. При подсчете наихудших и наилучших исходов не рассматриваются вероятности рисков, т.к. считаем, что они происходят с вероятностью 100%.

Анализ чувствительности (sensitivity analysis) заключается в оценке влияния изменения исходных параметров проекта на его конечные характеристики, в качестве которых будем использовать чистый дисконтированный доход (*NPV).* Техника проведения анализа чувствительности состоит в изменении выбранных параметров в определенных пределах, при условии, что остальные параметры остаются неизменными. Чем больше диапазон

вариации параметров, при котором *NPV* остается положительной величиной, тем устойчивее проект.

Анализ чувствительности проекта позволяет оценить, как изменяются результирующие показатели реализации проекта при различных значениях заданных переменных, необходимых для расчета. Этот вид анализа позволяет определить наиболее критические переменные, которые в наибольшей степени могут повлиять на осуществимость и эффективность проекта.

Проделав анализ чувствительности по проекту можно сделать вывод о том, что переменные норма дисконта и цена 1 т у.т. не являются критическими переменными, т.е. мы наблюдаем, что при повышении нормы дисконта значение ЧДД плавно убывает, и соответственно при повышении цен 1 т у.т. ЧДД возрастает.

Критической переменной можно назвать выход экономии по проекту, так как при повышении процента выхода экономии по проекту значение ЧДД возрастает скачкообразно. Следовательно, этот показатель в наибольшей степени влияет на эффективность проекта.

При производстве электроэнергии и тепла расходуется топливо, но на ТЭЦ трудно понять, сколько его используется в каждый отрезок времени – много или мало. Если нижняя граница естественным образом устанавливается необходимым количеством поставки электроэнергии и тепла, то верхнюю границу контролировать достаточно трудно. Таким образом, эта технология провоцирует бесконтрольный перерасход топлива и ненужные финансовые потери, которые соизмеряются по размерам с самой прибылью генерирующей компании.

Библиографический список

1. Беляев Ю.М. Инновационный менеджмент: Учебник для бакалавров . - 2013.- 220 с.
2. Богданов В. «Управление проектами. Корпоративная система шаг за шагом»/ В. Богданов.- М.: « Манн, Иванов и Фербер», 2012.- 248 с.
3. Быковский В.В. «Организация и финансирование инноваций»: учебное пособие / В.В. Быковский, Л.В. Минько, О.В. Коробова, Е.В. Быковская, Г.М. Золотарева. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2006. – 116 с.
4. Недосекин А.О., Абдулаева З.И. «Модели и методы финансового планирования» / А.О. Недосекин, З.И. Абдулаева. - СПб: Изд-во Политехн. ун-та, 2013. - 176 с.
5. Роберт С. Каплан, Дейвид П.Нортон. «Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию».- М.: «Олимп-Бизнес», 2003.- 214 с.

Интернет-ресурсы:

1. .http://www.tgc1.ru/ - официальный сайт ОАО «ТГК-1»;

УДК 664.6 (470.53)

Ользина О.А., Светлая Е.А. Развитие хлебопекарной промышленности в РФ и на территории Пермского края

The development of baking industry in the Russian Federation and the Perm Krai.

Ользина Ольга Алексеевна
студентка 4 курс ФГБОУ ВО «Пермская государственная сельскохозяйственная академия им. Д. Н. Прянишникова, г. Пермь
E-mail: olzina.olga@yandex.ru

Светлая Елена Алексеевна
к.э.н , доцент ФГБОУ ВО «Пермская государственная сельскохозяйственная академия им. Д. Н. Прянишникова, г. Пермь
E-mail: el-svetlaya@mail.ru

Olzina Olga Alekseevna
Student 4th year Perm state agricultural Academy . D. N. Pryanishnikova, Perm

Svetlaya Elena Alekseevna
Candidate of Economic Sciences, docent
Perm state agricultural Academy . D. N. Pryanishnikova, Perm

Аннотация. В статье рассмотрена хлебопекарная промышленность, которая представляет собой важнейший вид деятельности по производству продуктов питания**,** выявлены проблемы предприятий хлебопекарной промышленности в современных условиях. Дана оценка состояния хлебопекарной отрасли в РФ и на территории Пермского края.

Ключевые слова: хлебопекарная промышленность, государственная поддержка, субсидии, хлебобулочные изделия, пищевая отрасль, модернизация

Annotation. Baking industry which is the most important activity of the production of food is examined in the article. The problems of enterprises of the baking industry are also revealed in the article. The mark to the state of baking industry in Russia and in Perm Krai was given.

Key words: baking industry, food industry, state support, grants, bakery products, development on modern lines.

Хлебопекарная промышленность – одна из основополагающих отраслей производства в России. Традиционно уровень потребления хлеба в России является одним из самых высоких в мире.

Хлебопекарная промышленность России относится к ведущим пищевым отраслям АПК. На данный момент в России действует более 10 000 хлебозаводов (в том числе 882 крупных) и пекарен, способных вырабатывать ежесуточно около 70 тыс. т. хлеба, или 500 г хлеба на человека. При этом на 990 предприятиях сосредоточено до 90% мощностей по производству продукции отрасли.

Хлеб в России является одним из самых востребованных товаров, что делает данную отрасль одной из самых стабильных в пищевой промышленности.

Но в последние годы происходит снижение производства хлеба и хлебобулочных изделий. Это может быть обусловлено тем, что в последние годы условия работы хлебопекарной отрасли изменились, и прежде всего, организационно. Почти все хлебозаводы и пекарни стали приватизированными акционерными предприятиями. На хлебозаводах складываются рыночные отношения, начинают действовать законы конкуренции. Так по данным Росстата за последние 3 года произошло сокращение производства хлеба на 150 тысяч тонн, объёмы производства снижаются на 1,5-3% ежегодно (рисунок 1).

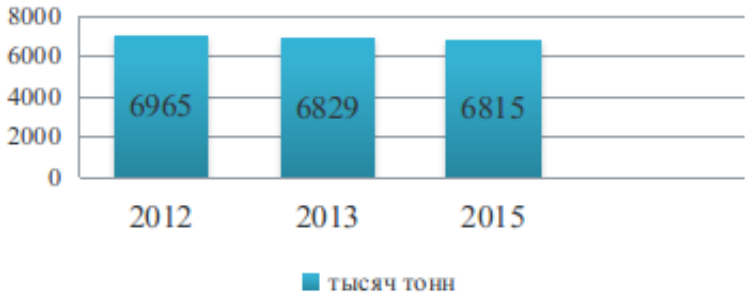


Рисунок 1. Производство хлеба и хлебобулочных изделий в РФ, тысяч тонн [6]

Это происходит по ряду причин: финансовое положение большинства предприятий остается нестабильным, рентабельность отрасли не превышает 2,5-3%, уровень средней заработной платы на 25% - 30% ниже среднего по экономике, отсутствует региональная инфраструктура хлебопечения, продолжается практика административных ограничений цен на хлеб и т.д.

Также нужно отметить, что хлебопекарные предприятия не относятся к сельхозтоваропризводителям и на них не распространяются меры государственной поддержки.

Так, в настоящее время действует Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы, которая рассматривать меры государственной поддержки хлебопекарной промышленности. Так общий объем финансирования реализации программы по развитию хлебопекарной промышленности составляет 33 120 млн. руб. в текущих ценах, в том числе по годам: 2014 – 10 800 млн. рублей, 2015 – 11 016 млн. рублей, 2016 – 11 304 млн. рублей, 2017 – 12672 млн. рублей. В том числе заемных средств по годам: 2014 – 7 560 млн. рублей, 2015 – 7 711 млн. рублей, 2016 – 7 913 млн. рублей [1].

Рассматривая распределение организаций и предприятий, производящих хлеб и хлебобулочные изделия в разрезе федеральных округов (рисунок 2), в течение всего анализируемого периода можно отметить устойчивую структуру распределения производства хлебобулочных изделий.

Лидером по объему производства является Центральный федеральный

округ – около 29 %. Далее следуют Приволжский федеральный округ – около 20 %; Сибирский федеральный округ – 12–13 %; Южный федеральный округ – порядка 10 %; Северо-Западный федеральный округ – 9–10 %; Уральский – 6,5–7 %. Замыкают список Северо-Кавказский федеральный округ – 6 процентов и Дальневосточный – 4 % федеральные округа.

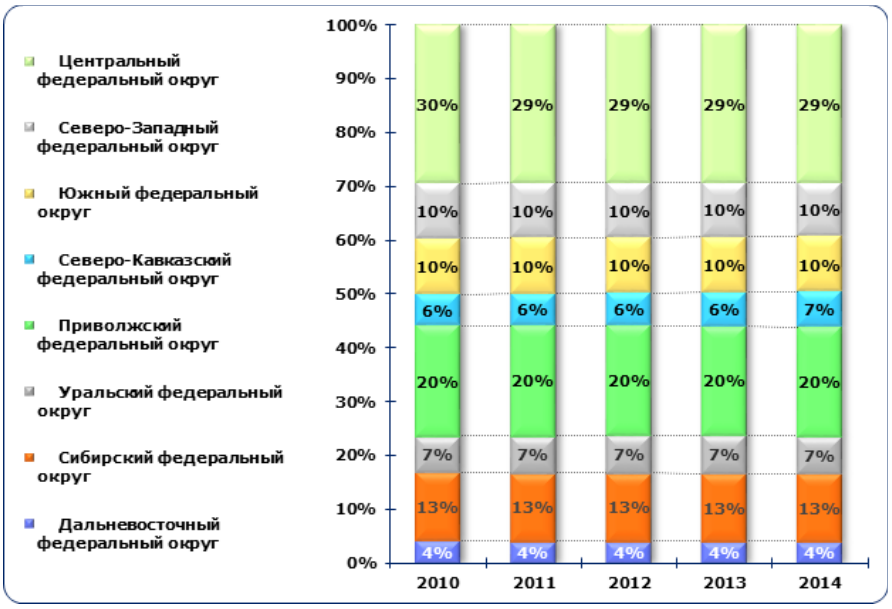


Рисунок 2. Структура производства хлеба и хлебобулочных изделий по федеральным округам России в 2010 -2014 гг., % [6]

Рассмотрим изменения, произошедшие в структуре производства хлебобулочных изделий недлительного хранения – свежеиспеченного хлеба, булок, батонов и т. п. – за последние годы, на основе данных представленных в таблице 1.

Таблица 1

Объем и структура производства хлебобулочных изделий недлительного хранения [6]

Наименование/годы	Объем производства, тыс. тонн			Структура производства,%			Темп роста	
	2012	2013	2014	2012	2013	2014	2013 г. к 2012 г.	2014 г. к 2012 г.
Изделия хлебобулочные недлительного хранения, из них:	6626	6513	6369	100,0	100,0	100,0	98,3	96,1
Из ржаной муки	293	266	270	4,4	4,1	4,2	90,8	92,2
Из смеси различных	2093,	2055,4	1969,	32,0	31,6	31,0	94,1	94,1

сортов муки	3		6					
Из пшеничной муки	3398	3612	3511	51,3	55,5	55,1	106,3	103,3
Сдобные неупакованные	130	120	121	2,0	1,8	1,9	92,3	93,1
Сдобные упакованные	212	217	222	3,2	3,3	3,5	102,4	104,7
Пироги, пирожки, пончики	48,8	47,4	53,9	0,7	0,7	0,8	97,1	110,5
Прочие	450,9	195,2	221,5	6,8	3,0	3,5	43,3	49,1

За 2012–2014 годы производство хлебобулочных изделий недлительного хранения в целом ежегодно уменьшалось: в 2013 году на 1,7 процента, а в 2014 году – на 3,9 процента. Лидерами данного сектора являются изделия из пшеничной и из смеси пшеничной и ржаной муки. На их долю приходится более 80% общей структуры. По данным маркетингового исследования «Рынок хлеба и хлебобулочных изделий. Текущая ситуация и прогноз», проведенного компанией Intesco Research Group, почти весь объем рынка в натуральном выражении представлен продукцией отечественных производителей. Так как основная масса хлебобулочных изделий имеет короткий срок хранения, доля импорта на рынке незначительна. В 2014 году в Россию было импортировано 5056,69 тонн хлебобулочной продукции, что составило менее 1 % рынка. Основными странами-импортерами являются Германия, Польша Финляндия. В совокупности на долю этих стран приходится порядка 60 % всего импорта. Доля экспорта в структуре внешней торговли составляет около 30 % [4].

Важным фактором развития любой отрасли является обеспеченность ее основными производственными фондами.

Тем не менее, на сегодняшний день состояние основных средств в данной отрасли остается достаточно неблагополучным.

Основной причиной низкого уровня обновления основных средств в отрасли является отсутствие источников финансирования, так как финансовое положение производителей хлеба не позволяет осуществлять расширенное воспроизводство в отрасли. Так, показатели рентабельности продаж хлебобулочной отрасти, существенно снижались на протяжении анализируемого периода (таблица 2) и были ниже средних показателей по России для всех предприятий.

Таблица 2

Уровень рентабельности хлебопекарной отрасли, % [6]

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Рентабельность продаж (до налогообложения)	2,58	2,1	1,5
В среднем по РФ	8,6	7,0	7,3

Если в 90-х годах рентабельность продаж хлебопекарной отрасли составляла 12 %–14 %, то сейчас это значение колеблется в районе 1–2 %, что говорит о том, что многие предприятия сейчас ведут политику «выживания» на рынке или работают себе в убыток [3].

Анализируя хлебопекарную промышленность на территории Пермского края можно сказать, что согласно статистическим данным, рынок хлебобулочных изделий Пермского края насчитывает около 90 наименование производителей, из которых 59 расположено на территории города Перми. Из большого количества производителей, лидирующие позиции на рынке занимают два предприятия (рисунок 3).

Рисунок 3. Доля производителей хлебобулочных изделий по Пермскому краю,%

В течение длительного периода основная доля рынка хлебобулочных изделий по Пермскому краю занимает многопрофильное предприятие по хлебопекарному производству ОАО «Покровский хлеб», который занимает 57% рынка хлебобулочных продуктов Перми и края.

Объем производства данного предприятия составляет около 100 тонн хлебобулочных изделий в сутки. «Покровский хлеб» обеспечивает своей продукцией более 4 тысяч торговых точек в Перми и Пермском крае, Свердловской области, Удмуртии, Башкирии, Татарстане. Чистая прибыль от реализации продукции данного предприятия за последние три года 3 составила в среднем 121,929 млн. рублей [5].

Вторым по отрасли выступает предприятие ООО «Первый хлеб», на долю которого приходиться 30% рынка хлебобулочных изделий по краю. Остальные

14% рынка хлеба приходятся на средние и мелкие пекарни. Однако, несмотря на основные позиции двух сильнейших хлебокомбинатов Пермского края, продукция остальных заводов также успешно реализуется на рынке.

Ассортимент хлебопекарной отрасли края насчитывает около 200 наименований мучных изделий. Только в 2015 году пермскими хлебозаводами разработано и внедрено более 30 наименований новых видов хлебопекарной продукции. Материально-техническая база хлебозаводов и пекарен позволяет обеспечить потребность населения в хлебе, удовлетворять вкусы потребителей, учитывать традиционные и национальные предпочтения.

Нужно также отметить, что развитие отрасли в крае за последние годы идет по нескольким основным направлениям. Первое и, наверное, основополагающее — это расширение ассортимента.

Эта тенденция определяет следующую — автоматизацию производства. Сейчас в отрасли используется значительная доля ручного труда, однако с ростом объемов и количества наименований его доля должна быть снижена. Предприятия хлебопекарной промышленности Пермского края проводят модернизацию, в частности, обновляют оборудование для приготовления мелкоштучных изделий. В 2015 году наиболее значительные средства вкладывались в покупку нового оборудования, а также в реконструкцию и модернизацию старого.

Второе — активное обновление фонда производственных мощностей. Без этого невозможно расширить ассортимент и сделать его современным.

Хлебопекарные предприятия относятся к отрасли АПК, входящие в программу государственной поддержки до 2020 года.

Так, из бюджетов разных уровней в Пермском крае в хлебопекарную промышленность в 2014 году поступило субсидий 28,5 млн. руб., в 2015-м — 94,6 млн. руб., также в 2016-м году планируется выделение субсидий в размере 104,9 млн. руб.

Отрасль получает субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам и возмещение части затрат на уплату процентов в составе лизингового платежа по лизинговым договорам на покупку оборудования для производства хлебобулочных изделий.

Программа государственной поддержки позволит произвести реконструкцию и модернизацию хлебозаводов, пекарен по выпечке хлебобулочных изделий на основе инновационных технологий, а также расширить ассортимент и улучшить качество выпускаемой продукции.

Библиографический список

1. Приказ от 19 марта 2014 г. № 83 ОБ УТВЕРЖДЕНИИ ОТРАСЛЕВОЙ ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЫ "РАЗВИТИЕ ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА 2014 - 2016 ГОДЫ"

2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17.04.2012 г. № 559-р «Об утверждении Стратегии развития пищевой и перерабатывающей

промышленности Российской Федерации на период до 2020 года»: Консультант Плюс: справочно-правовая система. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_128940/ (дата обращения 13.03.2015).

3. Ерохин С.Г. Иностранные инвестиции: Учебник / С.Г. Ерохин, Л.В. Матраева., Ю.М. Филатова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», - 2014. – 248 с.

4. Маркетинговое исследование «Рынок хлеба и хлебобулочных изделий. Текущая ситуация и прогноз», М.: сайт компании Intesco Research Group. [Электронный ресурс] – (дата обращения 12.03.2015).

5. http://Покровский-хлеб. РФ (дата обращения 12.03.2015).

6. Центральная База Статистических Данных: портал Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/ (дата обращения 13.03.2015).

7. http://www.business-class.su/news/2006/12/11/60531

УДК 336.647/.648

Плахотная Ю.И. Проблемы финансового планирования на предприятии в условиях экономического кризиса

Problems of financial planning at the enterprise in the terms of economic crises

Плахотная Юлия Ивановна
Челябинский государственный университет, Челябинск
pl-julia@mail.ru

Plakhotnaya Yulia Ivanovna
Chelyabinsk State University, Chelyabinsk

Аннотация: В статье анализируются внешние и внутренние экономические факторы, влияющие на финансовое положение коммерческого предприятия в условиях кризиса, а также предлагаются способы реализации финансового планирования с учетом рисков в условиях нестабильного рынка. Цель статьи – исследовать проблемы, связанные с планированием финансовой деятельности предприятий. В результате исследования предложены оптимальные способы решения данных проблем.

Abstract: In the article we analyzed external and internal economic factors that influence the financial position of an enterprise in the terms of the crises, and the ways of financial planning realization are proposed taking into account the risks in the market instability. The aim of the article is to investigate the problems of financial planning in the enterprise. As the result of the research, we tried to find suitable ways to cope with the problems.

Ключевые слова: финансовое планирование, финансовые резервы, рыночная неопределенность, риск.

Key words: financial planning, financial reserves, market ambiguity, risk.

Россия как участник мирового рынка остро ощущает на себе общий

политический и экономический кризис, при этом особые трудности испытывают малые и средние предприятия, которые находятся в условиях нестабильной ситуации на внутреннем и внешнем рынке. Планирование как механизм оптимизации всех средств в сложной экономической обстановке в стране и мире является способом регулирования производственного и финансового процессов как в макро, так и в микроэкономике.

Финансовое планирование является частью общей финансовой политики государства. Необходимость финансового планирования, по мнению ученых, обусловлено относительной самостоятельностью движения денежных средств по отношению к материально-вещественным элементам производства [3, с. 96]. Финансовое планирование как особая форма мероприятий по планомерному формированию и использованию финансовых ресурсов определяет источники и размеры финансовых ресурсов на планируемый период, объемы и структуру денежных фондов и направления их использования [5, с. 142]. По мнению немецкого ученого Д. Хана, «главный смысл планирования состоит в повышении производительности и эффективности работы предприятия посредством следующих мероприятий: целевой ориентации, интеграции и координации всех событий на предприятии; выявления рисков и снижения их уровня; разукрупнения и тем самым упрощения процессов; повышения гибкости, приспособляемости к изменениям» [9, с.55].

В условиях экономического кризиса финансовое планирование на предприятиях сталкивается с рядом проблем, связанных с внешними и внутренними факторами. Если рассматривать внешнюю среду, в которой вынуждены сейчас выживать предприятия малого и среднего бизнеса, то на данный момент в нашей стране отмечаются следующие проблемные факторы: экономические, внешнеполитические, социальные.

Экономические факторы определяются следующими ситуациями: нестабильное положение курса рубля, замедление темпов роста ВВП с 2010 г. (по данным Всемирного Банка), рост дефицита государственного бюджета, высокая инфляция, падение спроса на нефть и стагнация цен на нефтяном рынке (если в 2011 г. рост выручки от продажи нефти и газа составил 33%, то в 2012 г. – лишь 8%) [11, с. 32], по данным ОАО «Газпром-нефть» выручка от продажи нефти снизилась на 3,4%, что составило 169 889 млрд. рублей в 2014 г. по сравнению с показателем 2013 года - 75 865 млрд. рублей) [2]. Также наблюдается неустойчивость на рынке ценных бумаг; отток капитала (если в 2012 г. он составлял около 56,8 млрд. долларов, то в 2014 г. – более 80 млрд. долларов); снижение темпов роста инвестиций (в 2011 г. они составляли 10,8%, в 2012 г. – 6,6%); увеличение роста расходов на военно-промышленный комплекс (6,2-6,5% в 2013-2015 г.); выплаты по внешнему долгу (к примеру, они составили в 2014 году 180 млрд. долларов США, а в 2015 году – 120 млрд. долларов) [4]. Прогноз МВФ до 2019 гг. предсказывает нулевой или небольшой отрицательный рост экономики [10].

Внешнеполитические факторы обусловлены такими причинами, как обострение политического и финансового кризиса стран Евросоюза, военные действия российских ВВС в Сирии, присоединение Крыма, санкции против России. Социальные факторы вызваны такими обстоятельствами, как например, замораживание накопительной части пенсий после присоединения Крыма, также были отменены ряд других бюджетных проектов, таких как социальные обязательства по повышению оплаты труда бюджетников. Кризис сказался и на уровне безработицы – он вырос с 5,8% в 2015 г. до 6,8% в 2016, по данным Росстата. Такой положительный показатель, как увеличение средней продолжительности жизни (с 65,5 лет в 2005 г. до 70,5 лет в 2012 г.) привел к росту количества пенсионеров в стране.

К внутренним факторам, которые приводят к падению прибыли на предприятиях малого и среднего бизнеса в условиях экономического кризиса, можно отнести такие показатели, как увеличение задолженности предприятий по кредитам, снижение уровня производства; снижение выручки от реализации продукции или услуг, повышение цен на свою продукцию, падение курса акций предприятий и т.п.

Все эти факторы создают нестабильность на рынке, что затрудняет процесс планирования. По словам О. П. Овчинниковой, «невозможно спрогнозировать будущее в условиях неопределенности, можно лишь сделать условные прогнозы на основе выбора альтернатив. Неопределенность – это вероятность того, что результат события может быть различным» [7, с. 87]. Поэтому в нестабильной экономической ситуации представляется нецелесообразным построение долгосрочных финансовых планов. Очевидно, что стоит рассчитывать финансовые тактические ходы в соответствии с изменениями в экономике страны.

В условиях неопределенности, коммерческие предприятия вынуждены осуществлять финансовое планирование с просчетом определенных рисков. «Риск – это возможность наступления нежелательного результата (убытка)», поэтому, как считает О. П. Овчинникова, финансовые решения надо принимать, оценив все возможные варианты развития событий. Выделение фактора неопределенности в анализе решения и оценка риска, связанного с этим решением, очень важны в финансовом анализе [7, с. 87]. К рискам, которые приводят к финансовым потерям и отрицательно влияют на финансовое состояние предприятий, можно отнести такие ситуации, как, например, превышение предложения над спросом, жесткая конкуренция с крупными сетевыми холдингами, поступление большого количества более дешевого импорта (в случае отмены санкций по отношению к России), падение курса акций предприятия и т.п.

В процессе финансового планирования возникают следующие проблемы: 1) при учете денежных потоков между предприятием и внешними объектами, а также объемов денежных средств предприятия с целью повышения эффективности платежей, 2) при расчете удержания ликвидности предприятия; 3) при оптимизации, привлечении и вложении средств; 4) при поддержании финансового

равновесия [9, с. 465]. Также можно отметить проблемы в достижении максимизации прибыли и с обеспечением финансовой устойчивости предприятия; в условиях нестабильного рынка представляется сложным использование рыночных механизмов привлечения финансовых средств.

В условиях экономического кризиса затрудняется реализация функций финансов: воспроизводственной, распределительной, контрольной. При реализации воспроизводственной функции осложняется образование источников собственных финансовых средств предприятия; снижается рентабельность (самоокупаемость); замедляется скорость оборота капитала. При реализации распределительной функции затрудняется формирование финансовых ресурсов [3, с.13]. При реализации контрольной функции возникает несоответствие между запланированным и достигнутым результатом.

Чтобы выжить в нестабильной экономической ситуации, представляется очевидным, что коммерческие предприятия должны составлять финансовый план своей деятельности, ориентируясь на финансовую политику государства и перспективы экономического и социального развития страны. В перспективе, согласно заявлениям российского правительства, планируется достижение страной 20-го места в рейтинге Всемирного Банка «Doing Business» (в настоящий момент Россия находится на 92 месте этого рейтинга). Это значит, что предполагается улучшить условия для ведения бизнеса в стране путем организации определенных мероприятий, таких как сокращение количества документов, необходимых для открытия/ведения бизнеса, оптимизация работы государственных органов и т.п. Для стабилизации бюджета предполагается повышение налогов: возможно введение налога с продаж, предполагается рост дефицита госбюджета с 11% до 15% ВВП в 2017 г., рассматривается вариант продления заморозки по накопительной части пенсии, частично продажа акций «Роснефти» и «Ростелекома». В сфере монетарной политики ЦБ РФ планирует снижать планку инфляции с 6,5% в 2013 г. до 4% в 2016 г. ЦБ РФ продолжает переход к более гибкой «корректировке курса рубля и приближению к политике плавающего валютного курса [10].

Для предотвращения тяжелого финансового положения организации, по мнению А. М. Фридман, предприятия могут создавать финансовые резервы за счет прибыли, остающейся в их распоряжении [8, с.19]. Однако, А. Г. Грязнова считает, что задачей финансового планирования является определение экономически обоснованного размера финансовых резервов, что позволит предупредить возникновение диспропорций при переходе от перспективного к текущему планированию, а также маневрировать ресурсами [3, с. 99].

Как считает Д. Хан, для повышения достоверности прогнозов, связанных с планированием целей ликвидности, имеет смысл анализировать факторы, определяющие направления и объемы потоков платежей по виду, величине и времени. По мнению ученого, при финансовом планировании предприятиям необходимо анализировать факторы внешней и внутренней среды: выявлять

воздействие конъюнктуры рынка и поведение рыночных партнеров; анализировать платежные цели поставщиков и потребителей, распределять виды и объемы денежных потоков во времени; следует прогнозировать возможную динамику процентных ставок по кредитам; анализировать внутренние факторы, определяющие потоки и запасы платежных средств; оценивать влияние на платежи выплат дивидендов, налогов и процентов [9, с. 469].

Финансовое планирование как основа экономической деятельности предприятия сопряжено с определенными проблемами и рисками, но, несмотря на это, оно должно проводиться на всех уровнях для стабилизации экономического положения всех элементов иерархии от государства до мелкого предприятия.

Библиографический список

1. Большая Энциклопедия Нефти Газа. [Электронный ресурс]. URL: http://www.ngpedia.ru/id503298p1.html. Дата обращения 10.04.2016 г.

2. Годовой отчет ОАО «Газпром-нефть» за 2014 год. [Электронный ресурс]. URL: http://ar2014.gazprom-neft.ru/financial-results/sales-revenue/ (дата обращения 10.04.2016).

3. Грязнова, А. Г., Маркина Е. В., Седова М. Л. и др. Финансы: учебник. –2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 496 с.: ил.

4. Инвестиции в России. Электронный ресурс. URL: http://www.investmentrussia.ru/rinok-investitzii/rinok-aktzii/investicii-v-rossi.html

5. Клейман, А. В. Финансы и кредит: учеб. Пособие. – Челябинск: Юж.-Урал.ен.изд-во,2007 – 240 с.: ил.

6. ОАО «НК «Роснефть». Анализ руководством финансового состояния. [Электронный ресурс]. URL: http://www.rosneft.ru/attach/0/12/99/MDA_RUS_4Q_2014.pdf. (дата обращения 28.03.2016).

7. Овчинникова, О.П., http://kiosker.ru/publication/3-planovo-ekonomicheskij-otdel/issue/1000148/view/#86/. Дата обращения 17.04.2016 г.

8. Фридман, А. М. Финансы организации (предприятия): учебник. — 2-е изд. — М.: Издательскоторговая корпорация «Дашков и К°», 2014. — 488 с.

9. Хан, Д. ПиК Планирование и контроль. – М. : Финансы и статистика, 2005. — 926 с.

10. Хаиткулов Р. Экономическое положение в России. [Электронный ресурс]. URL: http://regional-dialogue.com/ru/ecoomic-state-of-russia/. (дата обращения 27.03.2016).

11. Ясин Е., Акиндинова Н., Якобсон Л., Яковлев А. Состоится ли новая модель экономического роста в России? // Вопросы экономики, № 5, Май 2013, С. 4-39.

УДК 2964

Рагузина Е.А. Проблема финансирования геологоразведочных работ в России

The problem of financing of geological exploration operations in Russia

Рагузина Екатерина Александровна
Raguzina Ekaterina Alexandrovna
Санкт-Петербургский государственный горный университет
Mining Univercity
Raguzina94@mail.ru

Аннотация. Целью исследования является анализ причин проблемы финансирования геологоразведочных работ на территории Российской федерации, ровно как разработка предложений по регулированию выявленных проблем. Важно в данном случае подчеркнуть, стратегическую важность проведения геологоразведочных работ.

Для реализации крупных проектов и решения первостепенных задач освоения, разработки и развития месторождений одних собственных финансовых ресурсов недостаточно, поэтому необходимо создание и эффективное использование такого механизма привлечения инвестиций в нефтегазовую промышленность, который позволил бы реализовывать задачи компаний по осуществлению перспективных инвестиционных проектов и обеспечению дальнейшего стратегического развития

Таким образом, с целью решения проблемы финансирования геологоразведки требуется комплексный подход, который будет охватывать многие аспекты. Очевидно одно, что действовать нужно уже сегодня. В противном случае отсутствие геологоразведочных работ может поставить под угрозу безопасность государства и его дальнейшее существование. Кроме того, в условиях кризиса и зависимости федерального бюджета и экономики в целом от добычи углеводородов данный вопрос оказывает влияние на благосостояние и социальную устойчивость населения.

Abstract. The aim of the study was to analyze the problems of financing of prospecting works on the territory of the Russian Federation, as well as the development of proposals for regulation of the identified problems. It is important in this case to emphasize the strategic importance of exploration. For major projects and solve the primary tasks of development, development and development of deposits of ones own financial resources are insufficient, therefore, to the establishment and effective use of the mechanism of attracting investments in the oil and gas industry, which would allow to implement the objectives of the companies for the implementation of promising investment projects and to support further strategic development

Thus, to solve the financing of exploration requires a comprehensive approach that will cover many aspects. One thing is clear that we must act today. Otherwise, the lack of exploration may endanger the security of the state and its continued existence. In addition, in the conditions of crisis and dependence of the Federal budget and the economy as a whole from the extraction of hydrocarbons, this issue affects the well-being and social stability of the population.

Ключевые слова: финансирование, инвестиции, геологоразведочные работы.
Keywords: financing, investment, exploration.

В настоящее время практически во всех отраслях экономики существует проблема недофинансирования. В свою очередь, данная проблема касается и геологоразведочных работ.

Во многом наше предположение подтверждается статьей «Бурить нынче дорого» Тараса Фомченкова в Российской газете. Автор приводит неутешительную статистику: за последние 20 лет объем работ в области геологоразведки сократился в три раза [8]. Автор настоящей статьи предполагает, что отрицательная тенденция вызвана отсутствием должного финансирования.

Еще большую актуальность приобретает данный вопрос по причине планируемой разработки «антистрессового сценария» в 1 квартале 2016 года с участием Минприроды и нефтяных компаний.

Итак, целью настоящего исследования будет являться анализ причин проблемы финансирования геологоразведочных работ в Российской Федерации, а также выработка предложений по решению выявленной проблемы.

Важно в данном ключе подчеркнуть, что на современном этапе вопрос проведения геологоразведочных работ является стратегическим. Ярким примером последствий недофинансирования служит статистика, приведенная в статье Е.А. Козловского. Автором приводятся следующие цифры, которые в очередной раз доказывают предположение об отрицательных тенденциях:

- снижение извлекаемости ценности недр в 2009-2012 году на 5,159 млрд. рублей;
- снижение дохода бизнеса и государства (при затратах производства в 60%) – 2, 063 трлн. рублей.

Снижение поступления в федеральный бюджет (40% от доходов) – 0,825 трлн. рублей [4].

На сегодняшний день в нефтегазовых компаниях для реализации инвестиционных проектов распространено использование следующих финансовых механизмов:

- финансирование за счет заемного капитала;
- финансирование за счет собственного капитала;
- смешанная форма финансирования;
- многовариантные схемы финансирования [3].

Целью геологоразведочных работ является поиск и разведка запасов полезных ископаемых – специфической чертой таких проектов является высокая степень риска инвестиций, вызванная неопределенностью знаний о месторождении на этапе проведения геологоразведочных работ [1].

Для реализации крупных проектов и решения первостепенных задач освоения, разработки и развития месторождений одних собственных финансовых ресурсов недостаточно, поэтому необходимо создание и эффективное использование такого механизма привлечения инвестиций в нефтегазовую промышленность, который позволил бы реализовывать задачи компаний по осуществлению перспективных инвестиционных проектов и обеспечению

дальнейшего стратегического развития [1].

Компании нефтегазового сектора очень заинтересованы в дополнительных инвестициях, поскольку в настоящее время идет интенсивное освоение углеводородов на территории Восточной Сибири, которое требует дополнительного вливания денежных средств. Объем государственных субсидий ограничен, иностранные займы вынуждают снижать цену на поставку углеводородов уже на проектной стадии.

Недостатком банковского кредита на сегодняшний день является невозможность предоставить кредит под залог лицензии при разработке месторождения. Автор настоящей статьи предполагает, что кредитование нельзя списывать со счетов.

Требуется разработка новой концепции кредитования, началом которой должно стать создание отдельного специализированного банка – Государственного акционерного банка по финансированию, кредитованию и расчетам МСК и инноваций. Без участия Центрального банка в данном аспекте не обойтись. По мнению автора статьи Е.А. Козловского ЦБ должен дифференцировать порядок кредитов предприятий, относимых к рассматриваемому сектору [4].

Оптимальным решением наряду со всем вышеперечисленным является публичное размещение акций, так как это дает доступ к рынкам капитала, в том числе западным, способствует оптимизации структуры капитала и открывает новые возможности для развития бизнеса и консолидации рынка.

К основным преимуществам публичного размещения акций можно отнести следующие:

-Привлечение долгосрочного капитала, который не нужно возвращать;

-Обретение рыночной стоимости (капитализация);

-Улучшение финансового состояния компании;

-Привлечение инвестиций в будущем на более выгодных условиях;

-Повышение стоимости акций;

-Диверсификация инвестиционного портфеля акционеров;

-Улучшение имиджа, повышение престижа компании;

-Получение листинга на фондовой бирже;

- Обеспечение ликвидности собственности владельца компании.

Кроме того, определенной предпосылкой к указанной проблеме следует считать отсутствие налоговых послаблений и иных льгот.

В частности, автором статьи «Проблемы стратегического исследования недр России» Е.А. Козловским рассматривается вопрос о налоговой политике и платежах по ренте, которые бы предусматривали по ним льготы на период 5-10 лет в целях укрепления финансовой базы организаций осуществляющих геологоразведку [4].

Нельзя не отметить и отсталость технологий в рассматриваемой сфере, что также сказывается на финансовом положении предприятий, которые вынуждены вкладывать дополнительные ресурсы, используя устаревшие принципы. Как

отмечается в статье, размещенной на официальном сайте «БайкалФинанс» 25% российского рынка геологоразведки занята иностранными игроками [6].

Такое положение может означать, что 25% капиталов, которые заработаны в ходе геологоразведочных работ уходят за границу, в том числе и для следующего витка развития технологий, но за рубежом. Наше государство не перенимает передовой опыт иностранных партнеров, которые увозят технологии обратно, в том числе и свое оборудование. Но одновременно с этим нельзя сказать, что мы настолько сильно отстаем.

Например, компанией «Уникальные волоконные приборы» разработана система распределенного измерения давления для скважин, которая также не имеет аналогов в мире.

Во многом данная технология способствует реализации программ разработки трудноизвлекаемых запасов при помощи высокотехнологичных скважин горизонтального типа. Более того, получаемая информация о параметрах работы скважин позволяет предельно точно управлять режимами добычи и предотвращать аварийные ситуации [7].

Автором настоящей статьи предлагается введение дополнительного налога на прибыль для нефтедобывающих компаний с целью возможного создания и последующего финансирования государственных организаций в сфере геологоразведки, как альтернативного варианта.

Большинством авторов ставится вопрос о необходимости создания отдельного ведомства, которое бы курировало данное направление, в том числе занимаясь разработкой стратегических программ на 5-10 лет вперед.

Но вопрос, по мнению Е.А. Козловского, всего скорее, затронет проблему нехватки кадров, которые смогли бы работать в указанной сфере. С другой стороны с учетом дефицита бюджета на сегодняшний год создание данной структуры невозможно. Возможен вариант выделения ее внутри Министерства природы [2].

Кроме того, ряд экспертов выдвигает мнение, что необходимо перенять опыт иностранных государств, в частности США, по привлечению малого и среднего бизнеса.

На наш взгляд, на сегодняшний день такое привлечение возможно, но только с учетом возможного внедрения специальной программы по софинансированию субъектов среднего и малого бизнеса с государством. Рассматриваемый вид деятельности требует приличных вложений, а представленные субъекты не обладают такими возможностями [5].

Таким образом, с целью решения проблемы финансирования геологоразведки требуется комплексный подход, который будет охватывать многие аспекты. Очевидно одно, что действовать нужно уже сегодня. В противном случае отсутствие геологоразведочных работ может поставить под угрозу безопасность государства и его дальнейшее существование. Кроме того, в условиях кризиса и зависимости федерального бюджета и экономики в целом от

добычи углеводородов данный вопрос оказывает влияние на благосостояние и социальную устойчивость населения.

Библиографический список

1. Васичкина Е.П. Формирование стратегического выбора IPO как инструмента привлечения инвестиций в геологоразведочные работы // Вестник Университета (Государственный университет управления). - 2012. - № 8. - С. 157-160.

2. Верчеба А.А. Геологоразведочные предприятия как объект финансово-экономической оценки // Известия высших учебных заведений. Геология и разведка. - 2015. - № 1. - С. 73-74.

3. Заступов А.В. Факторы учёта рисков разработки нефтяных месторождений // В сборнике: Инновационные процессы в экономике, управлении и социальных коммуникациях. Сборник материалов международной научной конференции. – Псков. - 2015. - С. 281-285.

4. Козловский Е.А. Минерально-сырьевые ресурсы в экономике мира и России // Известия высших учебных заведений. Геология и разведка. - 2015. - № 2. - С. 52-59

5. Левахина Е.Д. Бюджетное обеспечение геологоразведочных работ и взаимная ответственность государства и частного бизнеса // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. - 2010. - № 4. - С. 53-55.

6. Байкалфинанс // Режим доступа: http://baikalfinans.com/ekonomika/chetvert-rossiyskogo-ryinka-geologorazvedki-zanyata-inostrannyimi-igrokami-–-glava-rosgeologii.html

7. Нефтегазовая вертикаль // Режим доступа: file:///C:/SU/drv/importozameshchenie%20(1).pdf

8. Российская газета // Режим доступа: http://www.rg.ru/2016/01/22/geo.html

УДК 346.91

Сырбо В.А. Безучетное потребление электроэнергии: вопросы квалификации и защита прав потребителя

Unmetered power consumption: legal treatment issue and consumer protection

Сырбо Владислав Анатольевич
Кемеровский государственный университет, г.Кемерово
vl_syrbo@mail.ru

Syrbo Vladislav Anatolyevich
Kemerovo State University, Kemerovo

Аннотация. С целью совершенствования судебной практики, а также возможной корректировки нормативного регулирования в статье выявлена проблема безучетного потребления электроэнергии, сделаны выводы о ее надлежащей правовой квалификации, а также о предпочтительных способах защиты потребителя от неправомерного возложения на него имущественных последствий, вызванных неправильной квалификацией безучетного потребления.

Ключевые слова: энергоснабжение, безучетное потребление, правовые позиции в судебной практике, защита интересов потребителя, баланс интересов сторон.

Abstract. With the objective of judiciary practice improvement and possible revision of legal and regulatory framework, this article indicates the issue of unmetered power consumption, as well as concludes the proper legal treatment and preferable methods of consumer protection from illegal placing of property consequences which are caused by incorrect legal treatment of unmetered consumption.

Key words: power supply, unmetered consumption, legal positions in judiciary practice, consumer protection, balance of parties' interests.

В сферу правоотношений по энергоснабжению в сегменте энергоснабжающая организация – потребитель вовлечено абсолютное большинство хозяйствующих субъектов, этим обусловливается насущность, повседневная актуальность и практическое значение многих вопросов, которые возникают в ходе реализации этих правоотношений.

В данной статье будет проанализирован один из таких вопросов, применительно к снабжению электрической энергией – ее, так называемое, безучетное потребление, где на стороне потребителя выступает хозяйствующий субъект.

Потребление электрической энергии подлежит учету с применением специальных приборов, по-простому – счетчиков. Показания счетчиков об объеме потребленной энергии определяют обязательства потребителя по ее оплате энергоснабжающей организации. Сразу стоит оговориться, что в правоотношениях между энергоснабжающей организацией, которая выступает в роли гарантирующего поставщика, с одной стороны, и потребителем, с другой стороны, также участвует сетевая организация, отвечающая за технологическую часть процесса энергоснабжения, в том числе решающая вопросы контроля за работоспособностью приборов учета.

На практике на корректную работу приборов учета могут влиять различные факторы объективного или субъективного свойства. Одним из таких факторов может быть магнитное поле, непосредственно воздействующее на прибор учета. Примечательно, что данный фактор, в принципе, может быть как объективным, в виде, например, естественного магнитного фона оборудования или

материалов, так и субъективным, в виде целенаправленного воздействия человека на прибор учета источником магнитного излучения. В любом из подобных случаев результатом может быть некорректная работа прибора учета, то есть искажение данных об объеме потребленной энергии. Поэтому закономерно, что энергоснабжающая и сетевая организации предпринимают меры к предотвращению и фиксации фактов вмешательства в работу приборов учета воздействием на нихмагнитным полем. Инструментом здесь является антимагнитная пломба, которая устанавливается на прибор учета сетевой организацией, и которая своим внешним видом (изменением контуров капсулы с активным веществом) может свидетельствовать о том, что она вместе с прибором учета подвергалась действию магнитного поля. Соответственно, данный факт для стороны энергоснабжающей и сетевой организаций дает повод делать вывод о вмешательстве в работу прибора учета и некорректности его показаний об объеме потребленной энергии, и как следствие – применять расчетный способ определения объема потребленной энергии, исходя из предельной мощности энергообъекта и полного объема часов в расчетном периоде. То есть для потребителя это будет означать его обязанность оплатить стоимость энергии не по показаниям прибора учета, а в таком объеме, как будто бы подключенный к прибору учета энергообъект потреблял энергию на полную мощность непрерывно 24 часа в сутки в течение всего расчетного периода.

При наличии признаков срабатывания антимагнитной пломбы сетевая организация (самостоятельно либо с привлечением гарантирующего поставщика) в присутствии потребителя составляет акт о безучетном потреблениизлектроэнергии, приложением к которому является расчет объема безучетного потребления. В свою очередь, указанный расчет является основанием для начисления потребителю платы, исходя из предполагаемого максимально возможного объема потребления, который вполне естественно в подавляющем большинстве случаев многократно превышает фактически потребленный объем электроэнергии. Данное обстоятельство напрямую затрагивает имущественную сферу потребителя, желание которого защититься от неосновательных финансовых претензий вполне понятно.

Вопрос о способах защиты потребителем своих нарушенных прав зависит от варианта развития ситуации, где инициатором в большинстве случаев является энергоснабжающая организация.

Чаще всего энергоснабжающая организация в рамках заключенного ею с потребителем договора энергоснабжения и со ссылкой на акт о безучетном потреблении электроэнергии в порядке искового производства пытается взыскать плату, рассчитанную исходя из предполагаемого максимального объема потребления.

В иных, менее распространенных, случаях потребитель, уже оплативший расчетный объем электроэнергии по акту о безучетном потреблении, предъявляет иск о взыскании с энергоснабжающей организации оплаченной суммы в качестве

неосновательного обогащения. В каком порядке фактически спорные суммы были получены энергоснабжающей организацией, в результате ли собственных действий потребителя (платеж по его распоряжению) либо в результате реализации энергоснабжающей организацией права на безакцептное взыскание платы, в данном случае во благо потребителя значения не имеет (ст. 1102 Гражданского кодекса РФ, далее – ГК РФ). Механизм кондикционного обязательства, реализующийся также и в случае, когда неосновательное обогащение явилось следствием действий самого кредитора, действительно, является удачей для потребителя, поскольку, не секрет, что во взаимоотношениях с экономически более сильным контрагентом – энергоснабжающей организацией потребителю иногда выгоднее, с точки зрения прогнозируемых экономических потерь, пойти на временную тактическую жертву – оплатить очередной счет энергоснабжающей организации с возможностью дальнейшего оспаривания платежа, нежели столкнуться с угрозой ограничения подачи электроэнергии за неуплату, и, как следствие, с угрозой остановки хозяйственной деятельности.

В практике встречается и иной путь, редкий, но, как представляется, более адекватный, поскольку в нем потребитель активно и непосредственно проявляет свою позицию по несогласию с уже предъявленными или потенциальными, созревшими к предъявлению, финансовыми требованиями, нацеливаясь на оперативное получение результата в виде судебной расстановки позиций сторон по спорному вопросу. В этом случае потребитель предъявляет в суд иск об оспаривании акта о безучетном потреблении электроэнергии (о признании его недействительным, не подлежащим исполнению и т.п.). Этот путь не был бы столь редким при своей эффективности, если бы не вызывал сложности в признании его судами в качестве допустимого надлежащего способа защиты.

Сама по себе формулировка требования «признать акт недействительным» или «признать акт не подлежащим исполнению» в совокупности с двойственной природой полномочий сетевой организации (ее полномочия в отношениях с потребителем производны от договора энергоснабжения, что определяет их частноправовую природу, и в то же время они установлены нормативно и императивно, что придет им признак публичности) рефлекторно порождает желание судов расценить такое требование как подлежащее рассмотрению в порядке, предусмотренном для рассмотрения дел, вытекающих из публичных правоотношений в части оспаривания действий и актов наделенных властными полномочиями организаций, органов и лиц (для арбитражного процесса гл.24 Арбитражного процессуального кодекса РФ, далее – АПК РФ). Образно выражаясь, попавшись на свою же «удочку», суды закономерно приходят к выводу, что в рамках подсознательно определенного ими вида судопроизводства такие требования рассмотрены быть не могут, поскольку оспариваемые акты по своей правовой природе не являются ненормативными правовыми актами властных субъектов и отказывают в удовлетворении иска или прекращают производство по делу, оставляя законный и нарушенный интерес потребителя незащищенным. При

этом ст.12 ГК РФ, по мнению этих же судов, не предусматривает способа защиты, которому могло бы соответствовать заявленное требование. На такой явной судебной ошибке, которую нельзя объяснить ничем иным, кроме как ограниченностью судейского кругозора, помноженной на формальное прочтение заявленного требования без оценки его сути[1], можно было бы отдельного внимания не заострять, если бы не массовость такой практики[2].

Тем не менее, есть и другая судебная практика, соответствующая гораздо более высокому уровню правоприменения, основанная на понимании цели отправления правосудия и сути требований обратившегося за защитой лица[3]. Основные, абсолютно правомерные позиции, зафиксированные этой практикой, заключаются в следующем:

- из статьи 8 ГК РФ следует, что гражданские права и обязанности возникают из оснований, предусмотренных законом и иными правовыми актами (договоров), а также из действий юридических лиц, которые хотя и не предусмотрены законом или такими актами, но в силу общих начал и смысла гражданского законодательства порождают гражданские права и обязанности. В соответствии с частью 1 статьи 4 АПК РФ предъявление любого иска должно иметь своей целью реальное восстановление нарушенных или оспариваемых прав и законных интересов обратившегося в суд лица. Формально оспаривая правомерность составления акта о неучтенном потреблении электроэнергии, истец фактически выражает несогласие с наступившими после его составления последствиями в виде предъявления требований о взыскании стоимости электроэнергии, рассчитанной на основании данного акта;

- согласно статье 46 (часть 1) Конституции Российской Федерации каждому гарантируется судебная защита его прав и свобод. В развитие названного конституционного положения законодатель вправе устанавливать определенные способы, процедуру разбирательства гражданских дел, порядок обжалования и проверки принимаемых арбитражными судами судебных актов. Требование о признании незаконными действий коммерческой организации, связанных с ненадлежащим, исполнением обязательства, по существу является иском о

1

Данное замечание не стоит воспринимать как критику судебной системы или отдельных судей, замечание является попыткой найти причину ошибки для ее исправления, то есть для совершенствования уровня отправления правосудия, поскольку очевидно, что деятельность конкретного судьи в условиях перегруженности по количеству рассматриваемых дел, специализации на отдельных категориях дел и т.д. создает ситуацию узкопрофессиональной «зашоренности». Видеть за пределами шор – наивысший уровень судейского профессионализма.

2

Вот лишь некоторые типичные примеры за последние три года: решение АС Московской области от 19.12.2014 по делу №А41-57474/13, решение АС Санкт-Петербурга и Ленинградской области от 19.12.2014 по делу № А56-60186/2014, решение АС Краснодарского края от 28.12.2015 по делу № А32-39542/2015, решение АС Краснодарского края от 20.04.2016 по делу № А32-1197/2016, решение АС г.Москвы от 26.04.2016 по делу № А40-217816/15-118-1771.

3

Вот пример, где должный подход наиболее полно мотивирован: постановление Второго арбитражного апелляционного суда от 20.06.2013 по делу №А17-6459/2012.

восстановлении положения, существовавшего до нарушения права, или пресечении действий, нарушающих право или создающих угрозу его нарушения (статья 12 ГК РФ), его необходимо рассматривать как исковое требование, вытекающее из обязательственных правоотношений.

Соглашаясь с приведенным подходом судебной практики, также можно теоретически обосновать надлежащий характер требования о признании актов о безучетном потреблении электроэнергии недействительными как односторонних сделок.

Акты о безучетном потреблении электроэнергии, совершенные сетевой компанией, не являются административно-правовыми ненормативными актами, поскольку их обязательная сила для истца производна от факта заключения гражданско-правового договора энергоснабжения. Следовательно, истец-потребитель с ответчиком - сетевой компанией состоит в гражданско-правовых договорных отношениях энергоснабжения, в рамках реализации которых сетевой компанией совершаются, в частности, акты о безучетном потреблении электроэнергии. В силу содержания самих актов, а также правового значения, которое придается этим актам нормативным регулированием в сфере энергоснабжения, они представляют собой односторонние волевые действия (акты) участника гражданско-правовых отношений – сетевой компании, направленные на установление расчетного объема потребленной энергии и порождение обязательства потребителя по оплате указанного расчетного объема электроэнергии. С учетом изложенного в силу нормы ст.153 ГК РФ природа указанных актов может быть определена как гражданско-правовая сделка. Соответственно, обосновывая неправомерность таких актов ссылками на нарушение норм закона и иных правовых норм, потребитель фактически оспаривает их как недействительную одностороннюю сделку (ст.168 ГК РФ).

Итак, при любом способе защиты потребителю необходимо обосновать неправомерность (противозаконность в широком смысле) акта о безучетном потреблении электроэнергии. Отправным моментом здесь является нормативное определение и судебное толкование понятия «безучетное потребление».

В соответствии с п. 2 Основных положений функционирования розничных рынков электрической энергии, утвержденных постановлением Правительства РФ №442 от 04.05.2012 (далее – Основные положения), "безучетное потребление" - потребление электрической энергии с нарушением установленного договором энергоснабжения (купли-продажи (поставки) электрической энергии (мощности), договором оказания услуг по передаче электрической энергии) и настоящим документом порядка учета электрической энергии со стороны потребителя (покупателя), выразившимся во вмешательстве в работу прибора учета (системы учета), обязанность по обеспечению целостности и сохранности которого (которой) возложена на потребителя (покупателя), в том числе в нарушении (повреждении) пломб и (или) знаков визуального контроля, нанесенных на прибор учета (систему учета), в несоблюдении установленных договором сроков

извещения об утрате (неисправности) прибора учета (системы учета), а также в совершении потребителем (покупателем) иных действий (бездействий), которые привели к искажению данных об объеме потребления электрической энергии (мощности).

Таким образом, для квалификации соответствующих обстоятельств в качестве безучетного потребления необходимо установить:

1) совершение потребителем действий, влияющих на нормальную работу прибора учета;

2) наличие некорректных (искаженных) данных прибора учета об объеме потребленной энергии.

Кроме того, в силу п.193 Основных положений в акте о безучетном потреблении электрической энергии кроме прочего должны содержаться данные **о способе** осуществления безучетного потребления электрической энергии. Это означает, что безучетное потребление может считаться установленным, если установлена причинно-следственная связь между определенными действиями потребителя по воздействию на прибор учета и искажением отображаемых данным прибором сведений об объеме потребленной энергии.

Обобщая имеющиеся в пользу потребителя подходы судебной практики, можно обратить внимание на следующие (в основном они сформулированы применительно к случаям срабатывания антимагнитной пломбы, но по своему смыслу могут применяться и к иным обстоятельствам вменения безучетного потребления):

- нарушение учета электрической энергии не освобождает заинтересованную сторону от обязанности надлежащего подтверждения факта безучетного потребления энергии[4];

- факт изменения антимагнитной пломбы сам по себе не является доказательством безучетного потребления энергии, необходимо представление доказательств вмешательства потребителя в работу прибора учета[5];

- в акте о безучетном потреблении должны быть указаны конкретные действия потребителя по магнитному воздействию на прибор учета, которые повлекли искажение показаний прибора; причина изменения антимагнитных пломб и непригодность прибора учета в связи с магнитным воздействием на него должны быть подтверждены экспертным путем[6];

- сам по себе факт повреждения пломб и прибора учета не является доказательством безучетного потребления энергии, поскольку в отсутствие надлежащих доказательств время возникновения данных повреждений достоверно

---

4 Определение ВАС РФ от 19.09.2011 №ВАС-11518/11, постановление ФАС ЗСО от 11.07.2011 по делу №А03012357/2010.

5 Постановление Двенадцатого арбитражного апелляционного суда от 18.03.2016 по делу №12-20870/2015.

6 Постановление Восемнадцатого арбитражного апелляционного суда от 17.03.2016 по делу №34-3588/2015.

не определено[7];

- причина изменения антимагнитных пломб и непригодность прибора учета в связи с магнитным воздействием на него подлежат установлению экспертным путем [8].

Неосновательность предъявления потребителю требований об оплате максимального расчетного объема электроэнергии обусловливается также ключевыми нормами о договоре энергоснабжения. Так, в силу ч.1 ст. 539 ГК РФ по договору энергоснабжения энергоснабжающая организация обязуется подавать абоненту (потребителю) через присоединенную сеть энергию, а абонент обязуется оплачивать **принятую** энергию, а также соблюдать предусмотренный договором режим ее потребления, обеспечивать безопасность эксплуатации находящихся в его ведении энергетических сетей и исправность используемых им приборов и оборудования, связанных с потреблением энергии. В соответствии с ч.1 ст. 541 ГК РФ энергоснабжающая организация обязана подавать абоненту энергию через присоединенную сеть в количестве, предусмотренном договором энергоснабжения, и с соблюдением режима подачи, согласованного сторонами. Количество поданной абоненту и использованной им энергии определяется в соответствии с данными учета о ее **фактическом** потреблении. Согласно ч.1 ст.544 ГК РФ оплата энергии производится за **фактически** принятое абонентом количество энергии в соответствии с данными учета энергии, если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или соглашением сторон.

Наконец, одним из принципов правового регулирования отношений в сфере электроэнергетики является соблюдение баланса экономических интересов поставщиков и потребителей электрической энергии (статья 6 Федерального закона от 26.03.2003 № 35-ФЗ «Об электроэнергетике»). Соответственно, для установления такого баланса в отношениях, где одна из сторон – энергоснабжающая и сетевая организации является экономически более сильной, судам при оценке требований потребителя о защите его нарушенных прав особенно показано воздерживаться от формального подхода, что в целом, не считая некоторые вышеобозначенные издержки, и демонстрирует судебная практика.

---

7 Постановление Пятнадцатого арбитражного апелляционного суда от 08.04.2015 по делу №32-40825/2014.

8 Решение Арбитражного суда Волгоградской области от 17.05.2015 (вступило в силу) по делу №А12-48255/2015.

УДК 338.262.2

Яловега И.Е., Еремина С.Л. Национальная конкуренция как условие международной конкурентоспособности

National competition as a condition of international competitiveness

Яловега Ирина Евгеньевна
Сибирский государственный медицинский университет, г. Томск
Томский политехнический университет, г. Томск
yalovegairina@mail.ru
Еремина Софья Леонидовна
Сибирский государственный медицинский университет, г. Томск
Томский политехнический университет, г. Томск
esofia@tpu.ru

Yalovega Irina Irina Evgenyevna
Siberian State Medical University, Tomsk
Tomsk Polytechnic University, Tomsk

Eremina Sofya Leonidovna
Siberian State Medical University, Tomsk
Tomsk Polytechnic University, Tomsk

Аннотация. В 2013 году 15 ведущих вузов России представили программы по повышению конкурентоспособности образования, получив при этом субсидии на их реализацию. Динамично развивающийся рынок международного образования показывает, что важной его составляющей является обучение иностранных студентов. В свою очередь, одной из задач Концепции экспорта образовательных услуг Российской Федерации до 2020 г. является завоевание 7-%-ной доли обучения иностранных студентов на мировом рынке образования. На примере 3-х ведущих исследовательских университетов – участников проекта «5 - 100» (ДВФУ, ННГУ им. Н.И. Лобачевского и ТПУ) показано, что международная деятельность вузов является основой обеспечения конкурентоспособности на мировом рынке образовательных услуг и диверсификации источников финансирования.

Ключевые слова: Концепция экспорта образовательных услуг РФ, Проект «5-100», повышение международной конкурентоспособности российского образования, ведущий исследовательский университет

Abstract: 15 leading Russian universities announced their programs of the education competitiveness improvement and got project grants in 2013. Fast growing market of international education shows that the process of foreign students teaching is an important part of such programs. In turn, one of the objectives of the Concept for exporting educational services of the Russian Federation until 2020 is to achieve 7% share of the international market of foreign students teaching. There are 3 major research universities, which are participants of the project "5 - 100" (Far Eastern Federal University, Lobachevsky Nizhny Novgorod University and Tomsk Polytechnic University) used as models. These cases show that the international activities of universities is the base of competitiveness

of educational services and the funding diversification in the world market.

Keywords: Concept for exporting educational services of the Russian Federation, Project "5-100", international competitiveness improvement of the Russian education, leading research university.

Повышение конкурентоспособности российских ВУЗов среди ведущих мировых научно-образовательных центров потребовало принятия ряда административных и правовых документов:

- Концепции экспорта образовательных услуг РФ на период 2011-2020 гг., направленной на укрепление международных позиций России в области образования (2011 г.)
- Указа Президента - Проект «5-100» (2013 г.).

Стратегическими целями Концепции являются [1]:

- повышение качества, привлекательности и конкурентоспособности российской системы образования в мировом и региональном образовательном пространстве;
- обеспечение эффективного участия России в глобальном и важнейших региональных процессах развития образования;
- повышение доли экспорта образовательных услуг в российском ВВП.

Для повышения качества российского высшего образования до мирового приняты два ключевых решения, рассчитанных на максимизацию конкурентной позиции группы ведущих российских университетов на глобальном рынке образовательных услуг и исследовательских программ:

- административное - учрежден Совет по повышению конкурентоспособности[2] ведущих университетов Российской Федерации среди ведущих мировых научно - образовательных центров;
- нормативно-правовое – принят Проект «5-100»[3], работа по которому началась в 2013 г. и рассчитана на 7 лет.

В 2013 г. 15 ведущих российских ВУЗов[9] представили программы по повышению конкурентоспособности образования и получили субсидию на их реализацию. Чуть позднее к списку Топ-15 добавилось еще 6 российских вузов. Динамично развивающийся рынок образовательных услуг, составляющий, по разным оценкам, от $100 млрд до 2 трлн, предполагает постоянное повышение профессиональных компетенций для поддержания высокого уровня конкурентоспособности вузовского комплекса. Одним из наиболее важных аспектов на рынке образования является обучение иностранных студентов;

9

Дальневосточный федеральный университет (ДВФУ), Казанский (Приволжский) федеральный университет (КФУ), Московский физико-технический институт (государственный университет) (МФТИ), Технологический университет «МИСиС» (НИТУ «МИСиС»), Национальный исследовательский Томский государственный университет (ТГУ), Национальный исследовательский Томский политехнический университет (ТПУ), Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (ГУ ВШЭ), Ядерный университет МИФИ (МИФИ), Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского (ННГУ им. Н.И. Лобачевского), Новосибирский государственный университет (НГУ), Самарский государственный аэрокосмический университет им. Академика С.П. Королева (СГАУ), Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого (СПбПУ), Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет им. В.И. Ульянова (Ленина) (ЛЭТИ), Санкт-Петербургский университет ИТМО, Уральский федеральный университет им. Первого президента России Б.Н. Ельцина (УрФУ)

достижение 7%-ной доли РФ на этом рынке является одной из целей Концепции.

Проанализируем, какое место в программах по повышению конкурентоспособности университетов занимает международное образование, и как данные программы коррелируются с Концепцией экспорта образовательных услуг РФ. Будет ли достижение задач Проекта 5-100 достижением задач Концепции? Перед университетами данной группы стоят следующие задачи[2]:

- наращивание исследовательского потенциала университета;
- реализация и разработка общесистемных, институциональных и инфраструктурных мероприятий;
- приведение состава и качества общеобразовательных программ к уровню лучших международных стандартов;
- производство интеллектуальных продуктов мирового уровня;
- интеграция образования, предпринимательства и инноваций, рост экспорта образовательных услуг.

К 2020 году ведущие университеты России должны достичь следующих результатов[2]:

- число иностранных преподавателей - не менее 10%;
- число иностранных студентов - не менее 15 %;
- позиция в мировых рейтингах - не ниже ТОП-100.

Основными стратегическими инициативами ТОП – 21 вузов являются образование, научная деятельность, сервис и инфраструктура, управление и финансы. Международная репутация, повышение языковой компетенции находятся в процессе разработки и улучшения показателей деятельности и предполагают [4]:

- ✓ *международная репутация*: повышение узнаваемости среди целевой аудитории, позиционирование университетов в международных деловых и академических кругах, улучшение взаимодействия с выпускниками и повышение их вовлеченности в деятельность университета;
- ✓ *повышение языковой компетенции* студентов и сотрудников университетов и др.

В рамках программы повышения конкурентоспособности принят ряд общих и дополнительных целевых показателей, оформленных в дорожные карты на 2013 - 2020 гг. (табл. 1).

Таблица 1.

Показатели конкурентоспособности ведущих вузов России и их вклад в реализацию Концепции[1][5] в контексте международной деятельности

Общие показатели конкурентоспособности	Вклад в Концепцию
Позиция вуза в ведущих	Повышение доли экспорта образовательных услуг в

мировых рейтингах	российском ВВП (соответствует одной из задач реализации целей и приоритетов Концепции)
Количество статей в базах научного цитирования Web of Science и Scopus	Повышение уровня интегрированности российского образования и науки в международные образовательные и исследовательские сети на различных уровнях (экспертных сообществ, профессиональных объединений, вузов, государства)
Средний показатель цитируемости на 1 НПР	Повышение уровня интегрированности российского образования и науки в международные образовательные и исследовательские сети на различных уровнях (экспертных сообществ, профессиональных объединений, вузов, государства)
Доля зарубежных профессоров, преподавателей и исследователей в численности НПР	Повышение качества, привлекательности и конкурентоспособности российской системы образования в мировом и региональном образовательном пространстве
Доля иностранных студентов, обучающихся на основных образовательных программах - увеличение более чем на 10 %	Увеличение доли иностранных студентов в России
Доля доходов из внебюджетных источников в структуре доходов вуза	Повышение качества участия российских государственных, общественно-профессиональных и образовательных организаций в международных и региональных организациях, проектах, программах и процессах, использование их потенциала для продвижения российской системы высшего, послевузовского и дополнительного профессионального образования, а также изучение передового опыта и внедрения наилучших разработок в российскую практику

Дополнительные показатели каждого университета базируются на сильных сторонах вуза, его перспективах и возможностях. Это такие показатели, как: количество организованных международных мероприятий (конференций, выставок, ярмарок, симпозиумов, форумов и т.п.) в кампусе на о. Русский (ДВФУ), количество зарегистрированных зарубежных патентов и заявок в год (МИСиС), доля дохода от международных программ и грантов в общем объеме от приносящей доход деятельности (ТПУ). «Численность иностранных студентов» напрямую коррелируется с целью Концепции и варьируется от чуть более 10 (ГУ ВШЭ - 12%, СГАУ- 13,5%, МФТИ – 14,5%) до 30% (ДВФУ – 30%, МИСиС – 33

%).

В настоящее время доля России на мировом рынке обучения иностранных студентов составляет 3,8 %, что значительно меньше, чем во времена СССР. Самая большая доля – 7,7% - зафиксирована в 1990/1991 г.[6,с.15]. Большинство иностранных студентов – это студенты из бывших республик СССР (Казахстана, Туркмении, Таджикистана, Украины), которые имеют возможность не только обучаться, но также получать стипендии за счет бюджета России. Привлечение большего числа иностранных студентов в Россию возможно при условии создания комфортной инфраструктуры для жизни иностранных студентов и преподавателей, обеспечения социальной защиты, медицинского страхования, безопасности[1].

Образование, сохраняя признаки общественного продукта, в связи с автономизацией вузов принимает черты бизнес-деятельности, которая для достижения поставленных цели и задач требует использования рыночных (в частности, маркетинговых) подходов.

К маркетинговым подходам, которые активно применяются и адаптированы к рынку образования, можно отнести следующие:

- участие в международных выставках и рейтингах;
- создание Ассоциации выпускников;
- наличие атташе по вопросам образования при посольстве;
- наличие сайта (в т.ч. сайтов сотрудников учебных заведений) на иностранном языке.

В качестве примера использования маркетинговых подходов для повышения конкурентоспособности вузов, проанализируем деятельность по реализации проекта «5-100» трех вузов из ТОП-21, представляющих «столичный» (ННГУ им. Н.И. Лобачевского), «центральный» (ТПУ) и пограничный (ДВФУ) федеральные округа:

1. Дальневосточного федерального университета;
2. Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского;
3. Томского Политехнического университета.

Преимуществами международной конкурентоспособности *ДВФУ* являются[8]: уникальное геополитическое расположение – возможность связей Европы и АТР; центр трансграничной мобильности; уникальность инфраструктуры: конгресс-центр и медицинская клиника мирового уровня; свободный доступ к ресурсам Мирового океана как объекту исследований.

Маркетинговые подходы, используемые университетом, включают: доработка сайта ДВФУ, включая англоязычную версию; создается Ассоциация выпускников; сотрудничество с зарубежными вузами-партнерами (США, Китай и др.); участие в международных глобальных рейтингах и всероссийских выставках[9].

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского имеет партнерские отношения с университетами и научными центрами более чем

40 стран мира. К конкурентным преимуществам ННГУ можно отнести: востребованность выпускников ННГУ на предприятиях высокотехнологичных отраслей, прикладных научно - исследовательских и академических институтов России, США и Европы; высокая квалификация ППС; наличие современного оборудования для исследований; система обеспечения качества образования; наличие образовательных программ на английском языке; реализуется ряд совместных образовательных программы с зарубежными университетами и Нижегородским научным центром РАН (ННЦ).

Маркетинговые подходы, используемые университетом, включают: сайт на английском языке; организация Ассоциации выпускников[10]; участие в международных выставках[11][12][13] в странах – потенциальных «поставщиках» абитуриентов (СНГ, Китай, Турция) [14].

ННГУ ориентирован на граждан стран Азии, Африки и СНГ, но возможен рост числа иностранных студентов из ведущих вузов в рамках программ двух дипломов и студенческого обмена.

Миссией *Томского политехнического университета* является повышение конкурентоспособности не только образовательной среды г. Томска и СФО, но и страны в целом за счет интернационализации и интеграции исследований, образования и практики подготовки инженерной элиты, генерации новых знаний, инновационных идей и создание ресурсоэффективных технологий[15].

В ТПУ иностранные студенты обучаются с 1999 г.[16] Сегодня международная среда университета – это более 1611 иностранных студентов из 30 стран мира.

Отметим конкурентные преимущества ТПУ, которые обеспечивают высокую конкурентоспособность университета среди ведущих российских и ряда зарубежных вузов[15]: образовательные программы ТПУ разработаны с учетом требований национальных и международных общественных профессиональных организаций: Ассоциации инженерного образования России, Washington Accord, ENQHEEI, ENAEE, а также FEANI, WFEO, APEC Engineer Register, EMF[17]; наличие договорных отношений с более чем 400 партнерами, в т.ч.: Lapp Group, Woodward, Siemens PLM и др.; членство в CESAER, CLUSTER, T.I.M.E.; ТПУ - участник CDIO Initiative; наличие собственного стандарта основных образовательных программ ВПО. Более 40 программ ТПУ (23 % общего количества) прошли международную аккредитацию в ABET, CEAB, АИОР с присвоением европейского знака качества EUR-ACE Label. В университете реализуется 13 совместных с зарубежными вузами образовательных магистерских программ уровня «двойной диплом» (12 % от общего количества); высокая квалификация ППС; реализация программ на английском языке, в том числе 4 бакалавриата, 12 магистратуры, 7-ми - уровня «двойной диплом» и более 200–т курсов в рамках программ академической мобильности.

ТПУ использует весь спектр маркетинговых подходов, адаптированных к образовательной среде: наличие сайта на английском языке; занятие к 2020 году

позиций в 3 основных международных образовательных рейтингах: в QS - 51-100, THE - 251-300, ARWU - 401-500; функционирование ассоциации выпускников; реализация более 200 договоров и контрактов о сотрудничестве в области образования и научных исследований с партнерами в 35 странах мира; заключение 8 договоров с университетами, входящими в Top-500); участие в международных и всероссийских выставках[18] и конференциях.

Таким образом, проведенная оценка позволяет заключить, что запланированные показатели полностью коррелируются с показателями Концепции.

Библиографический список

1. Концепция экспорта образовательных услуг РФ на период 2011-2020 гг. [электронный ресурс] // Официальный сайт Национального фонда подготовки кадров. - Режим доступа: http://intpr.ntf.ru/p43aa1.html (дата обращения: 05.04.2016).
2. Проект повышения конкурентоспособности ведущих российских университетов среди ведущих мировых научно-образовательных центров [электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства образования и науки Российской Федерации. – Режим доступа: http://5top100.ru (дата обращения: 05.04.2016).
3. О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки. Указ Президента Российской Федерации № 599 от 07.05.2012 г.: [Официальный сайт Администрации Президента России]. – Режим доступа: http://kremlin.ru/events/president/news/15236 (дата обращения: 05.04.2016).
4. Программы повышения конкурентоспособности ДВФУ и МФТИ [электронный ресурс] // Официальный сайт КФУ. – Режим доступа: http://kpfu.ru/portal/docs/F99432293/Dorozhnaya.karta.DVFU.pdf http://kpfu.ru/portal/docs/F339547354/MFTI.pdf (дата обращения: 05.04.2016).
5. Программы повышения конкурентоспособности ведущих университетов России [электронный ресурс] // Официальный сайт КФУ. – Режим доступа: http://kpfu.ru/dorozhnye-karty-vuzov-pobeditelej-konkursa-na-71570.html (дата обращения: 05.04.2016).
6. Арефьев А. Л., Шереги Ф. Э. Иностранные студенты в российских вузах. Раздел первый: Россия на международном рынке образования. Раздел второй: Формирование контингента иностранных студентов для российских вузов / Министерство образования и науки Российской Федерации. – М.: Центр социологических исследований. - 228 стр.
7. Исследование: иностранные студенты положительно влияют на экономику Евросоюза [электронный ресурс] // Сайт «OnCampus.ru». – Режим доступа: http://oncampus.ru/publicacii/issledovanie-inostrannye-studenty-polozhitelno-vliyayut-na-ekonomiku-evrosoyuza (дата обращения: 05.04.2016).

8. План мероприятий по реализации программы повышения конкурентоспособности Федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Дальневосточный федеральный университет» среди ведущих мировых научно-образовательных центров на 2013–2020 гг. [электронный ресурс] // Официальный сайт КФУ. - Режим доступа: http://kpfu.ru/portal/docs/F99432293/Dorozhnaya.karta.DVFU.pdf. (дата обращения: 05.04.2016).

9. В ДВФУ пройдет первая международная выставка архитектуры и дизайна ARCH'PACIFIC [электронный ресурс] // Официальный сайт ДВФУ. - Режим доступа: http://www.dvfu.ru/-/v-dvfu-projdet-pervaa-mezdunarodnaa-vystavka-arhitektury-i-dizajna-arch-pacific (дата обращения: 05.04.2016).

10. Состав Совета Ассоциации выпускников Нижегородского государственного университета имени Н. И. Лобачевского [электронный ресурс] // Официальный сайт ННГУ. – Режим доступа: http://www.unn.ru/90/?main=congress&sub=itogi. (дата обращения: 05.04.2016).

11. ННГУ им. Н.И. Лобачевского принял участие в международной образовательной выставке AULA-International Educational Opportunities Exhibition 2015 (Мадрид, Испания) [электронный ресурс] // Официальный сайт ННГУ. – Режим доступа: http://www.unn.ru/news.html?id=3606. (дата обращения: 05.04.2016).

12. ННГУ им. Н.И. Лобачевского принял участие в образовательной выставке «Mexico Agent Workshop & EduExpos 2015» [электронный ресурс] // Официальный сайт ННГУ. – Режим доступа: www.unn.ru/news.html?id=3555 (дата обращения: 05.04.2016).

13. ННГУ им. Н.И. Лобачевского принял участие в международной специализированной образовательной выставке «Brazil EDUEXPOS» (Бразилия) [электронный ресурс] // Официальный сайт ННГУ. – Режим доступа:www.unn.ru/news/?id=3122 (дата обращения: 05.04.2016).

14. План мероприятий по реализации программы повышения конкурентоспособности Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского» среди ведущих мировых научно-образовательных центров на 2013–2020гг. [электронный ресурс] // Официальный сайт КФУ. - Режим доступа: http://kpfu.ru/portal/docs/F1030515716/Nizhegorodskij.gosudarstvennyj.universitet.pdf (дата обращения: 05.04.2016).

15. Программа повышения конкурентоспособности национального исследовательского Томского политехнического университета среди ведущих мировых научно-образовательных центров [электронный ресурс] // Официальный сайт ТПУ. - Режим доступа: http://tpu.ru/f/1128/viu.pdf. (дата обращения: 05.04.2016).

16. О проведении в Томском политехническом университете эксперимента по экспорту образовательных услуг в страны дальнего зарубежья // Приказ Министра образования Российской Федерации от 28.06. 99, № 48.

17. Лучшие практики ТПУ: сборник / под общ. ред. П.С. Чубика; Томский политехнический университет. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2013. – 103 с.

18. Выставки в ТПУ, России и за рубежом [электронный ресурс] // Официальный сайт ТПУ. – Режим доступа: http://portal.tpu.ru/science/vistavki (дата обращения: 05.04.2016).

СЕКЦИЯ 4. ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

УДК 33.2964

Абдрашитова Э.М. Классификация затрат на производство на предприятии

Classification of production costs in the enterprise

Абдрашитова Эльза Мусаевна
Abdrashitova Elza Musaevna

Оренбургский государственный университет
Orenburg state university

Аннотация. Рассматриваются основные классификации затрат на производство продукции на предприятии. Выделяются наиболее полные и популярные классификации, представлены трактовки разных авторов.

Abstract. The basic classification of production costs in the enterprise. Stand out the most complete and popular classification, interpretation presented by different authors.

Ключевые слова: классификация затрат, признаки и виды класиификации

Keywords: classification of costs, features and types of classification.

Основополагающим элементом в управлении затратами на предприятии является экономически обоснованная ее классификация. Принцип классификации многообразия видов затрат зависит прежде всего от целей анализа и использования, как на теоретическом, так и на практическом уровнях. Наиболее популярной классификацией затрат является классификация по основному признаку, представленная в виде схемы на рисунке 1.

В соответствии с группировкой затрат по экономическим элементам, выделяют материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизации и прочие. К материальным затратам относят сырье и основные материалы, в том числе покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, вспомогательные материалы, топливо и энергия, износ малоценных и быстроизнашивающихся предметов и др. Отчисления на социальные нужды осуществляются по определенным нормативам от фонда оплаты труда: в пенсионный фонд – 22 %, в Фонд социального страхования – 2,9 %, в Фонд обязательного медицинского страхования – 5,1 %. К амортизации

основных фондов относятся все амортизационные отчисления по основным средствам за отчетный период. Прочие затраты – это платежи по процентам, износ нематериальных активов, командировочные расходы, представительские расходы, расходы на подготовку кадров и др. Такая классификация служит для определения заданий по снижению себестоимости продукции, расчета потребностей в оборотных средствах, расчеты сметы затрат, а также для экономического обоснования инвестиций.

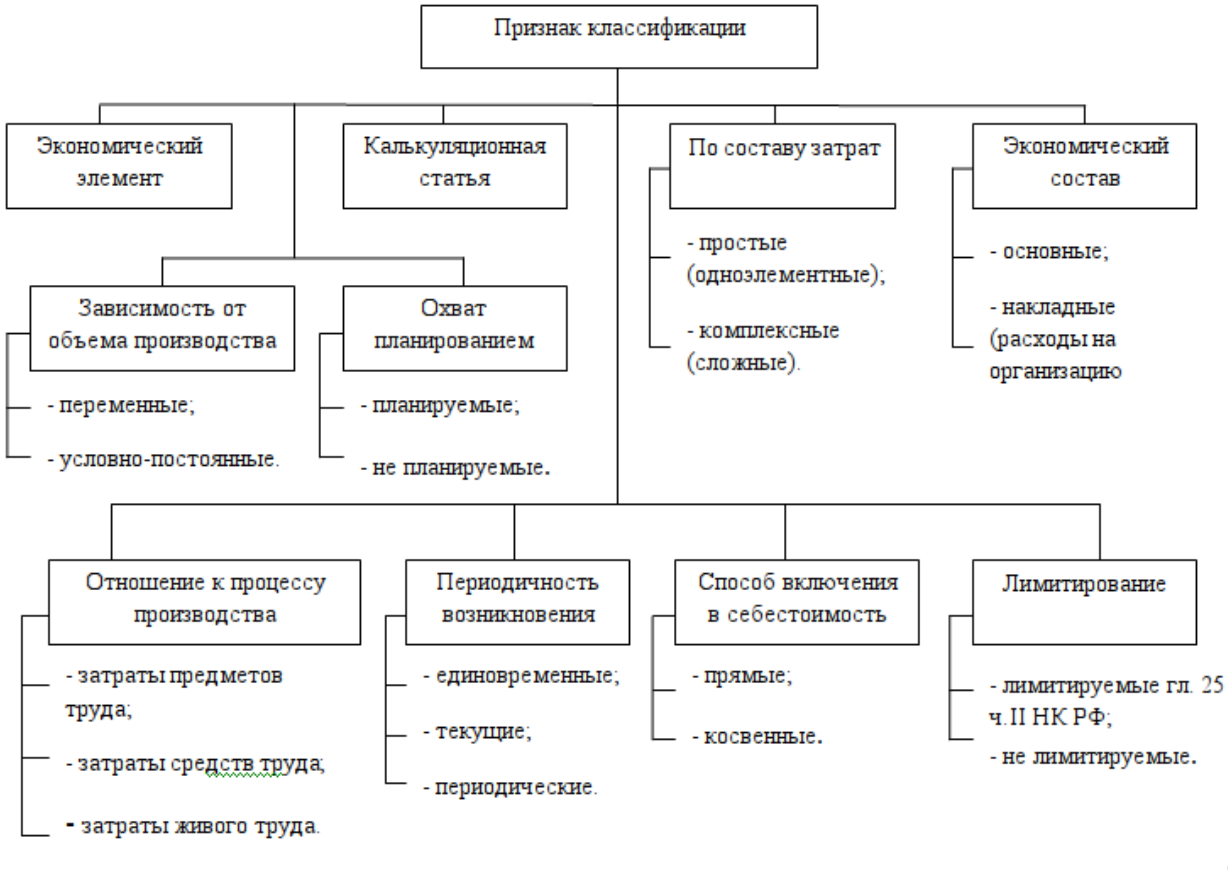


Рисунок 1. Классификация затрат по основному виду

Также в настоящей классификации выделяют такой признак группировки, как способ включения в себестоимость продукции. В этом случае разделяют затраты на прямые и косвенные, т.е. непосредственно включаемые в себестоимость продукции, или пропорциально базе заработной плате основных производственных рабочих. Другие виды классификации представлены на рисунке 2.

По признаку «калькуляционная статья» выделяют сырье и материалы, заработная плата основных производственных рабочих, покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних организаций, расходы на подготовку и освоение производства, общепроизводственные, общехозяйственные расходы и другие. Схема формирования и анализа показателей

и факторов себестоимости продукции представлена на рисунке 3.

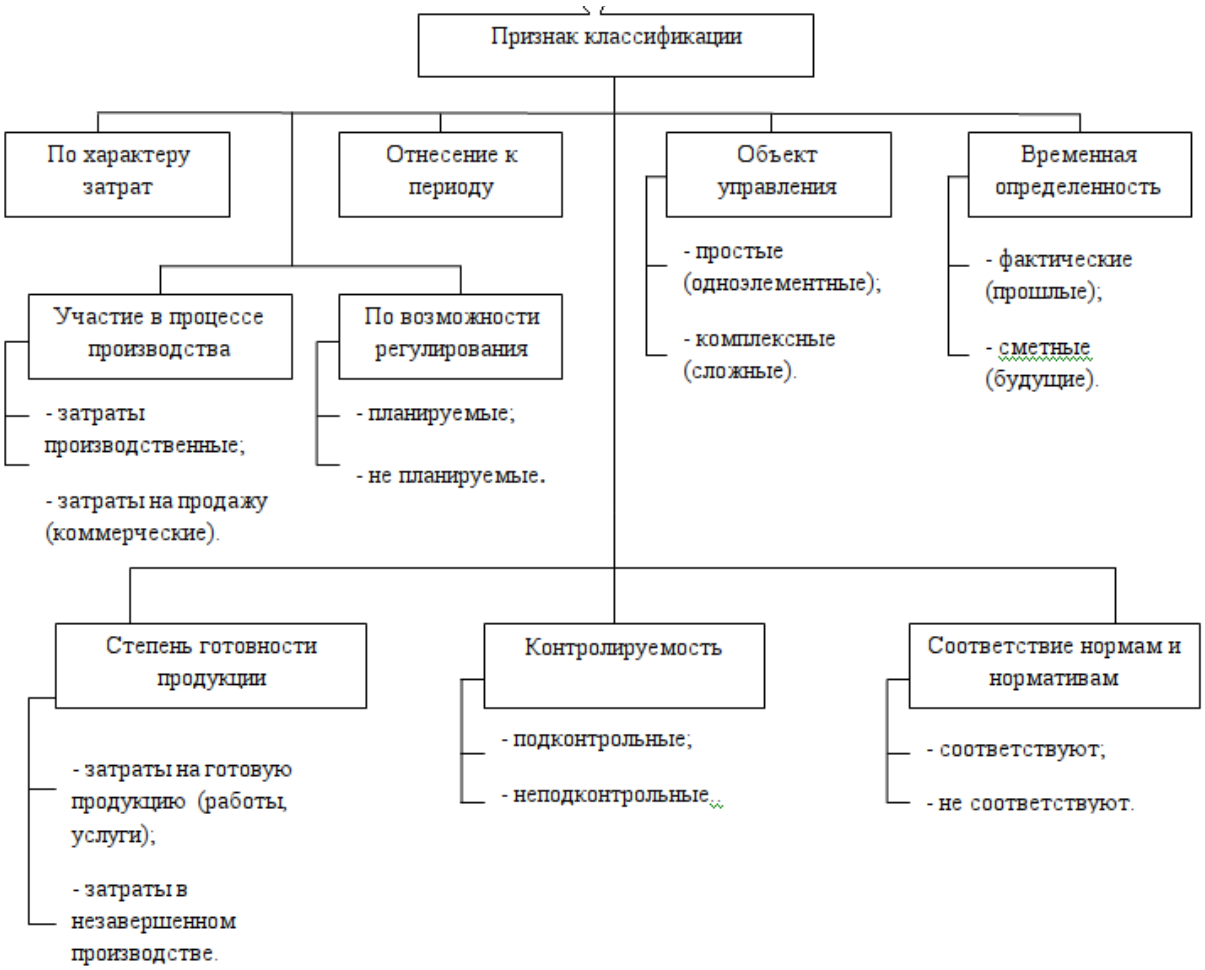


Рисунок 2. Классификация затрат по основному виду

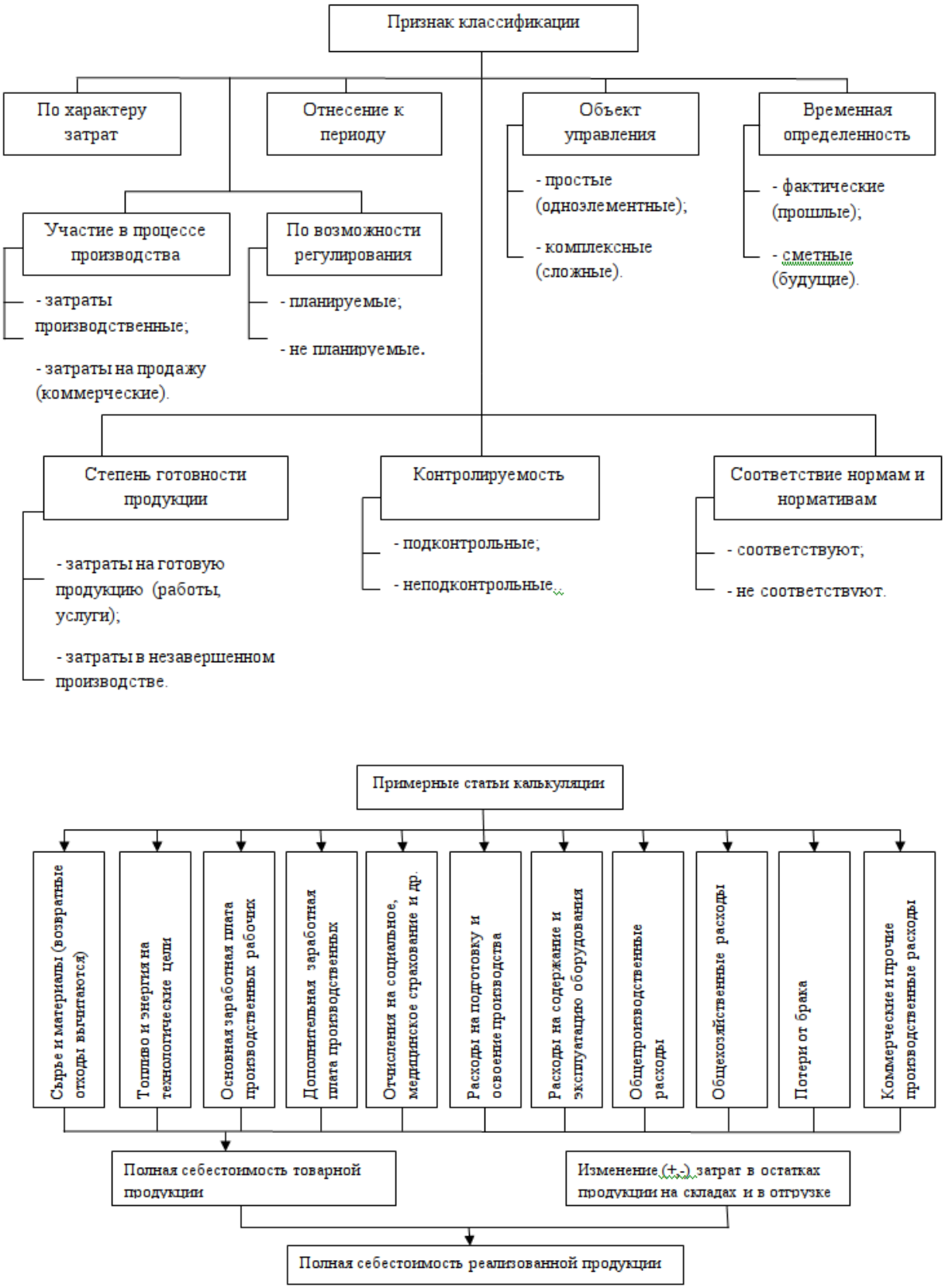


Рисунок 3.Формирование и анализ показателей и факторов себестоимости продукции

И.Б. Гусев, П.И. Дугин предлагают следующую классификацию затрат в управленческом учете (рисунок 4).

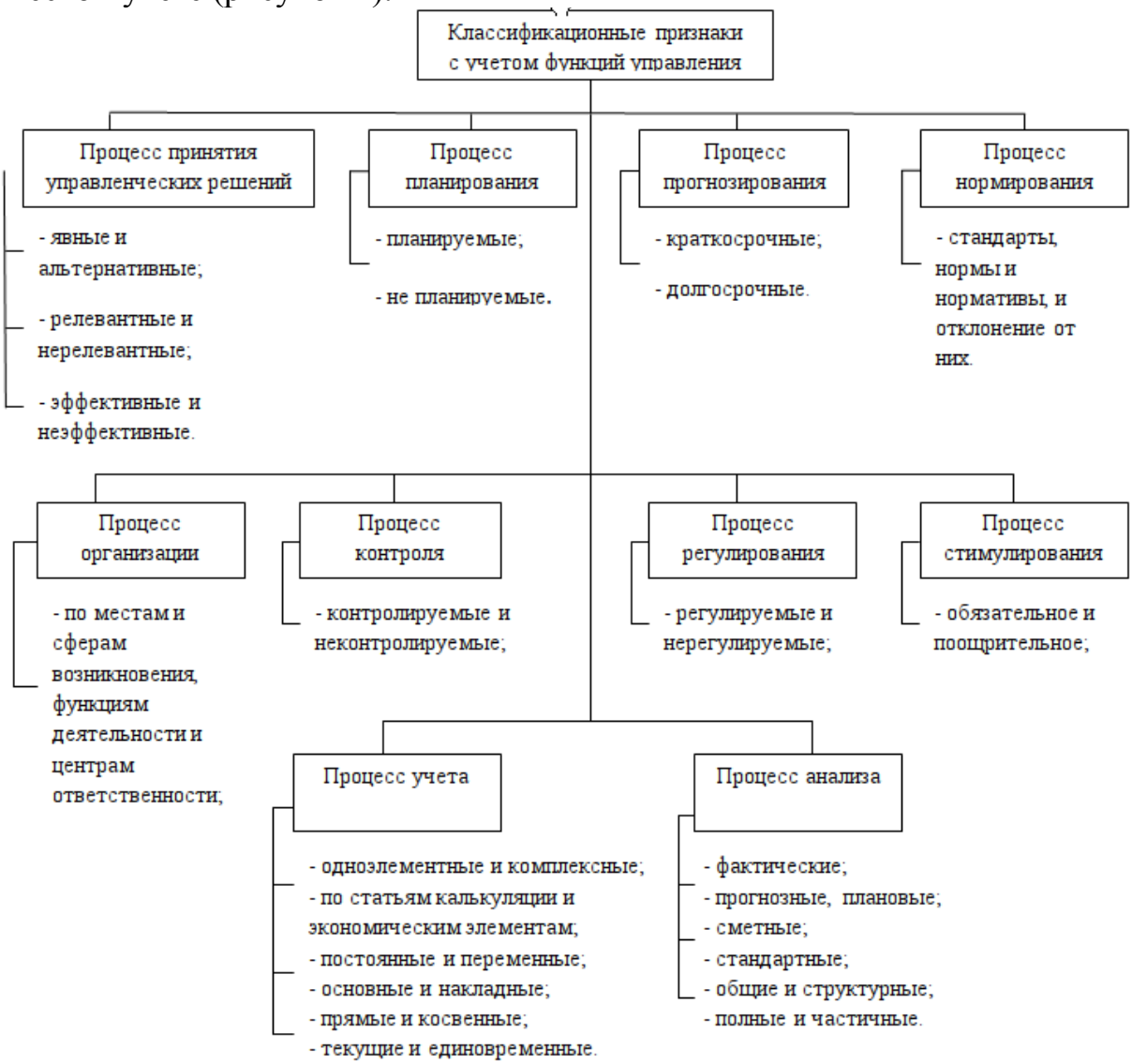


Рисунок 4. Классификация затрат в управленческом учете

Классификации затрат, рассматриваемые многими отечественными авторами прежде всего ориентируются на объект управления в процессе производства, но при этом не учитывается возможность субъективного влияния на конкретные затраты, т.е. функции управления затратами практически не учитывается. Потому, по мнению С.М. Одноколова, возникает необходимость дополнительного введения признаков классификации затрат. В качестве классификационных признаков включаются такие элементы группировки, как место формирования затрат, подверженность к изменению, стабильность и другие. Отметим, что изменяемыми затратами считаются те затраты, которые могут

изменяться по инициативе руководителя подразделения предприятия, как правило, это косвенные производственные затраты. Интересным является классификация по отражению в информации. Выделяется три группы затрат, в первую включаются те, которые имели место и отражены в информации, во вторую понесенные затраты, но не представленные в информации и в третьей группе, наоборот, в информации отражены те затраты, которые не имели места быть. Здесь наиболее изучаемыми группами являются вторая и третья, поскольку представленные в этих группах затраты существенно могут исказить себестоимость продукции на выходе и поставить под сомнение достоверность и правильность учета в целом.

Существует также классификация в зависимости от принятого решения, представленная как затраты, принимаемые и не принимаемые в расчет. Под принимаемые в расчет затратами следует понимать ожидаемые в будущем затраты, которые могут варьироваться в зависимости от принимаемых управленческих решений. В данном случае эти затраты будут выступать в роли объекта управления.

Классификация по фактору стабильности выделяет часто изменяемые и неизменяемые длительное время, стабильные затраты. Объектом управления являются часто изменяемые затраты.

Как мы не раз отмечали, затраты и издержки взаимосвязаны, поэтому небезынтересно рассмотреть основную классификацию издержек. Классификация издержек, используемая в настоящее время, представлена в таблице 1.

Таблица 1

Используемая в настоящее время классификация издержек

Критерий классификации	Виды затрат	Примечание
Характер поведения при изменении объемов производства в краткосрочном периоде		
	Переменные	Изменяются пропорционально изменению объемов производства.
	Постоянные	Прочие расходы, не зависящие от изменения объема производства
Порядок включения в себестоимость продукции	Прямые	В полном объеме включаются в себестоимость продукции.
	Косвенные	Распределяются по видам

		продукции или направлениям деятельности пропорционально выбранному базовому показателю.
Функциональная область	Трансформационные	Производственные издержки.
	Трансакционные	Издержки взаимодействия субъектов предпринимательской деятельности.
Метод оценки	Бухгалтерские	Стоимость ресурсов, используемых в деятельности предприятия.
	Альтернативные	Величина дохода, получение которого прогнозировалось при альтернативном использовании доступных ресурсов.

Также интересным является группировка затрат на производство продукции по отношению к объему производства: условно-переменные и условно-постоянные. Затраты, изменяющиеся прямо пропорционально изменению объема производства называются условно-переменными затратами. К ним относят сдельную заработную плату рабочих, расходы на сырье, материалы, комплектующие изделия, технологическое топливо и др. Затраты, которые не подвержены изменениям в результате изменения объема производства, называются условно-постоянными затратами. К ним относятся: амортизация зданий и сооружений, расходы на управление производством и предприятием в целом, арендная плата и др.

Обобщая все вышеизложенное, можем говорить о существовании различного множества классификационных признаков как затрат, так и издержек. Каждая классификация, предложенная авторами, являются содержательными, уникальными, в каждой из классификаций мы видим те признаки, которые не отражены у других авторов. Наиболее полной по своему содержанию является

классификация затрат по основным признакам, предложенная В. Г. Лебедевым.

Библиографический список

1 Дугин П. И. Классификация затрат при формировании издержек и исчислении себестоимости продукции / М. А, Рычагова // Вестник АПК Верховолжья, 2010. - №8. - С. 40-48.

2 Занора, В. А. Управление затратами предприятий : планирование производственных затрат / В. А. Занора // Экономика и управление : рос. науч. журн., 2013. - № 1. - С. 83-86.

3 Котляров, С. А. Управление затратами / С. А. Котляров. - СПб: Питер.- 2012. - 160 с.

4 Лебедев, В. Г. Управление затратами на предприятии: учебник для вузов / Т. Г. Дроздова, В. П. Кустарев - СПб. : Бизнес-пресса. - 2012. – 592 с.

5 Чернавин, Д. А. Классификация издержек производства / Д. А. Чернавин // Вестник ВолГУ, 2011. - №1. – С. 27-33.

6 Чернобривая, Н. В. Методологические основы применения понятий затрат, расходов, издержек в теории и практике / Н. В. Гладкова // Балтийский экономический журнал, 2014, - №2. – С. 195-206.

УДК 336.22(042.4)

Волгуцкова О.А. Аспекты налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей, как составляющие инновационного бюджета.

Aspects of the taxation of agricultural producers, as components of the innovation budget.

Волгуцкова Ольга Александровна, к.э.н.
Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова, финансово-экономический факультет, кафедра финансов и кредита (Саратов)

г. Саратов
volguckova21@mail.ru
Volguckova Olga Alehandrovna
Saratov State Agrarian University

Аннотация: Рассматриваются различные виды налоговых обязательств сельскохозяйственных товаропроизводителей, как источников пополнения бюджетов различных уровней. Выделяются определяющие факторы перехода на специальный налоговый режим, привлекательность единого сельскохозяйственного налога и налоговые преференции данному сектору экономики. Методом выявления определенных критериев делаются выводы о целесообразности обнуления ставки налога на добавленную стоимость для производителей сельскохозяйственной продукции. Несмотря на ряд сопутствующих трудностей, инновационные изменения необходимы всем аспектам деятельности хозяйствующих субъектов в

современных экономических реалиях.

Ключевые слова: налогообложение, бюджет, обязательства, инновации.

Abstract: It discusses the various types of tax obligations of agricultural producers as replenish the budgets of various levels of sources. Determining factors are allocated go to a special tax regime, the attractiveness of the single agricultural tax and tax preferences to this sector of the economy. The method of identifying specific criteria conclusions of the feasibility of zero rate of value added tax for agricultural producers. Despite a number of inherent challenges, innovative changes are necessary to all aspects of business entities in the current economic realities.

Keywords: taxation, budget, obligations, innovation.

Одним из основных источников поступления денежных средств в бюджеты различных уровней являются налоги. Таким образом, наполняемость бюджета зависит от величины изъятых денежных средств, в виде налогового бремени, величина же изъятия денежных средств напрямую зависит от рациональной и эффективной налоговой политики. В силу чего необходим инновационный подход к решению данной проблемы, требующей постоянного переосмысления, координации, модернизации, гибкого лавирования в современных реалиях. Вопрос налогообложения сельхозтоваропроизводителей, в частности отдельные его аспекты, являются неотъемлемой составляющей инновационного бюджета области. Вопросом, требующим дополнительного рассмотрения, является возможность исполнения налоговых обязательств по НДС хозяйствующими субъектами сельского хозяйства, перешедшими на использование единого сельскохозяйственного налога. Анализ научных исследований, а также периодических публикаций по данному вопросу позволил выявить, что значительная часть экономистов склоняется к мысли о предоставлении экономическим субъектам, перешедшим на использование единого сельскохозяйственного налога, возможности исчислять и уплачивать налог на добавленную стоимость. Однако некоторые исследователи говорят о предоставлении права, в то время как другие - о предоставлении обязанности по исчислению и уплате данного налога. В случае если налогоплательщик обладает правом выбора, привлекательность ЕСХН для использования сельскохозяйственными товаропроизводителями увеличивается. Определяющим фактором перехода на специальный налоговый режим будет общая экономическая выгода от его применения, а не возможность зачета НДС покупателем сельскохозяйственной продукции. С другой стороны, в случае, если налогоплательщик обязан исчислять и уплачивать налог на добавленную стоимость, снижаются затраты на администрирование данного налога со стороны налоговых органов.

В решении данного вопроса стоит придерживаться мнения об обязательном переводе экономических субъектов, применяющих единый сельскохозяйственный налог, на исполнение налоговой обязанности по НДС. Однако целесообразным является установление отдельных критериев, в случае соответствия которым хозяйствующий субъект становится плательщиком НДС в обязательном порядке.

Одним из критериев может быть величина выручки от реализации за налоговый период. Таким образом, для сельскохозяйственных производителей, использующих специальный налоговый режима, является целесообразным исполнение налоговых обязанностей по НДС в соответствии с 21 главой Налогового кодекса РФ «Налог на добавленную стоимость». Хотелось бы отметить, что специальный налоговый режим в виде единого сельскохозяйственного налога является альтернативным вариантом налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей, по отношению к общему подходу. При этом ЕСХН обладает рядом достоинств, обеспечивающих его применение все большим числом экономических субъектов. Существует и некоторые проблемы в применении специального налогового режима. Ограничивающий характер использования ЕСХН при осуществлении сельскохозяйственным производителем промышленной переработки сельскохозяйственного сырья может быть преодолен через использование определенного критерия: доли собственного сельскохозяйственного сырья в общей величине сельскохозяйственного сырья, используемого в производственном процессе. Целесообразнее использовать иной порядок перехода на специальный налоговый режим и возврата к общему подходу к налогообложению, что позволит снизить организационные и экономические издержки налогоплательщика, и как следствие, обеспечить более упрощенный порядок налогообложения субъектов сельского хозяйства. Экономически выгоднее перевести сельскохозяйственных товаропроизводителей на исполнение налоговой обязанности по НДС в соответствии с положениями 21 главы Налогового кодекса РФ. При этом существует принципиальная возможность по установлению нулевой ставки НДС, как в отношении производимой сельскохозяйственной продукции, так и в отношении ресурсов и техники, используемой в сельскохозяйственном производстве, что позволит повысить рентабельность сельскохозяйственной деятельности.

Анализ практики исчисления и уплаты основных налогов в рамках общего подхода к налогообложению в Р.Ф., а также исследование зарубежного опыта налогообложения субъектов сельского хозяйства, позволил выявить ряд положений налогового законодательства, оказывающих неоднозначное влияние на экономическое положение сельскохозяйственных товаропроизводителей. Анализ зарубежного опыта налогообложения показал, что одним из вариантов косвенного налогообложения сельского хозяйства может быть не только установление нулевой ставки косвенного налога на продукцию, производимую отраслью, но и применение аналогичной ставки на сырье, материалы, запасные части и сельскохозяйственную технику, потребляемые в процессе сельскохозяйственного производства.

На сегодняшний день инструментом финансовой стабилизации отрасли может быть лишь введение нулевой ставки налога на добавленную стоимость в отношении производимой сельскохозяйственной продукции. Несмотря на

отмеченные негативные последствия в виде увеличения налоговой нагрузки на потребителей сельскохозяйственной продукции, такой подход может способствовать значительному улучшению финансового состояния сельскохозяйственных производителей. Введение аналогичной ставки НДС в отношении продукции, потребляемой в сельском хозяйстве, приведет к снижению льготного характера косвенного налогообложения сельского хозяйств, что является недопустимым в современных условиях.

Несмотря на ряд сопутствующих трудностей, инновационные изменения необходимы различным аспектам деятельности хозяйствующих субъектов. Оттого насколько грамотными и продуманными будут решения в различных направлениях наполнения бюджета, кажущиеся негативными в узком рассмотрении проблемы, на одном уровне, но, как правило, приводящие впоследствии к положительному суммарному эффекту, зависит то, насколько инновации станут привычным и неотъемлемым атрибутом современной жизни социально ориентированного субъекта, общества и государства в целом.

Библиографический список

1. Волгуцкова О.А. Налогообложение сельскохозяйственных товаропроизводителей: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Саратовский государственный социально-экономический университет. Саратов, 2010.

2. Волгуцкова О.А. Общие подходы к построению рациональной системы налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей в специальном режиме // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2010. № 4.

3. Волгуцкова О.А. Экономическое содержание специального налогового режима // Аграрный научный журнал. 2009. № 10. С. 75-80.

УДК 658.155.2

Гражданова П.И. Использование интернет-технологий для увеличения прибыли предприятий

Using internet technology to increase the profits of enterprises

Гражданова Полина Игоревна
Саратовский государственный аграрный университет имени Н.И. Вавилова, г. Саратов
polinagrag.ru@mail.ru

Grazhdanova Polina Igorevna
Saratov State Agrarian University named after N.I. Vavilov, Saratov

Аннотация. В статье рассматриваются новые технологии и механизмы увеличения прибыли, а так же рассматривается их сущность. Данные способы увеличения прибыли представлены, как основные современные инструменты продвижения товара на рынке и повышения эффективности деятельности предприятия.
Ключевые слова: прибыль, интернет-технологии, SMM; Landing Page; SEO-оптимизация; трайвертайзинг; сэмплинг; скидки и акции.

Abstract. The article deals with new technologies and mechanisms to increase profits, as well as viewed their essence. These methods increase profits presented as basic modern tools of sales promotion in the market and increase the efficiency of the enterprise.
Keywords: profit Internet technology, SMM; Landing Page; SEO- optimization; tryvertising, sampling; discounts and promotions.

Увеличение прибыли является важной целью для предприятий. Роль прибыли заключается в поддержании и управлении финансового состояния, за её счет проводятся мероприятия по социально-экономическому и научно техническому развитию организации, увеличивается оплата труда работникам. Также прибыль это показатель дальнейшего развития деятельности предприятия [4].

Необходимо понимать, что нужно вносить определенный вклад каждому предпринимателю в свое дело, чтобы его предприятие приносило больше прибыли и требовало минимум затрат. Не стоит игнорировать проверенные способы повышения прибыли, так и более современные. Ведь их использование может дать предприятию преимущество перед конкурентами.

Пути увеличения прибыли могут быть различными. К самым стандартным и распространенным методам увеличения прибыли относят: увеличение цены и объемов продаж, снижение издержек. По скорости увеличения прибыли эффективным считается первый и третий способы, наиболее труднее получить большую прибыль за счет увеличения объема продаж [3].

В современном мире, с новыми развивающимися технологиями увеличить прибыль предприятия можно с помощью других способов. Например, увеличение числа покупателей за счёт введения рекламы и новых маркетинговых технологий.

Можно использовать следующие инструменты: SMM; Landing Page; SEO-оптимизация; трайвертайзинг; сэмплинг; скидки и акции.

SMM (от англ. SocialMediaMarketing) – продвижение продукции через социальные сети, через сайты, форумы, блоги. Этот способ позволяет сделать продукцию узнаваемой, привлекать целевых посетителей (потребителей) [4].

Основными источниками реализации в русскоязычном интернете являются:

1) социальные сети: Одноклассники, Вконтакте, Facebook, Instagram, Google, Яндекс;

2) блогосфера: Twitter.

Применение этих ресурсов должно быть оправданно сутью продукта,

который рекламируют. Смысл этого способа заключается в правильном выборе подходящей социальной сети. Для осуществления этой задачи предприятию необходимо проанализировать суть продукции для применения ресурсов.

Например, для сельскохозяйственных предприятий лучше всего создавать сайт своего предприятия, на котором можно будет предоставить всю информацию о своих товарах и услугах. Необходимо помнить о том, что наши клиенты должны получать своевременно обратную связь, а именно ответы на свои вопросы через личные сообщения, комментарии или по телефону. Нужно уметь правильно реагировать на негативные комментарии. Нет ничего плохого в том, что ваша продукция кому то не понравилась, отрицательный отзыв, тоже отзыв, который может помочь довести продукт до совершенства и удовлетворить большее количество покупателей. Не стоит удалять такие комментарии, это вызывает желание отписаться от новостей страницы или прекратить её посещение [7].

Landing Page или целевая страница (англ. «посадочная страница») – веб-страница, построенная определенным образом, основной задачей, которой является сбор контактных данных целевой аудитории. Используется для усиления эффективности рекламы, увеличения аудитории. Целевая страница обычно содержит полную информацию о товаре или услуге. Пользователи сети интернет могут попасть на эти страницы через поисковые системы, из социальных медиа или email –рассылок. При анализе такой страницы можно определить насколько успешна реклама товара, предлагаемого нами [6].

SEO-оптимизация (search engine optimization, англ. «поисковая оптимизация») – это мероприятия по внешнему и внутреннему воздействию на сайт, для поднятия его позиций в результатах выдачи ответов (ссылок) на запросы пользователей в поисковых системах.

Некоторые пользователи возможно думают, что после открытия своего сайта, при заполнении нескольких страниц, на их продукцию пойдет большой спрос со стороны клиентов. Это совершенно не так. Для полноценного продвижения нужно заниматься свои сайтом. Можно найти SEO-специалиста, но его не надо путать с веб-мастером, который только создает сайты. SEO-специалист поможет вывести позиции сайта на более высокий уровень, т.е. пользователю не составит труда найти продукцию по ключевым словам в поисковой системе. Эффективность поисковой оптимизации можно оценить стоимостью целевого посетителя, при учёте времени вывода сайта на определенные позиции. Ресурс за первый год приобретает популярность и дальше только нужно поддерживать проект на этом уровне.

Трайвертайзинг (англ. tryvertising) это возможность для потребителя перед приобретением продукции протестировать её, т.е. прежде, чем покупать, мы можем попробовать продукцию.

Данный способ не сводится к тому, чтобы покупатель приобрел наш товар. Есть и другая цель, а именно сделать так, чтобы продукт понравился и получил положительный отзыв или его порекомендовали друзьям и знакомым.

То есть, трайвертайзинг позволяет распространить информацию о качестве товара с наибольшей скоростью [6].

Сэмплинг (англ. Sampling) – продвижение товара за счет распространения бесплатных образцов и пробников, также возможно, как бонус при покупке каких нибудь других товаров. Этот инструмент будет эффективнее даже в том случае если необходимо увеличить объем выпуска продукции, присутствующей на рынке давно. Удобно применять этот способ при вводе на рынок нового товара. Сэмплинг способствует стимулированию сбыта, его цель передать покупателям информацию о новом продукте, отвлечь внимание от товара конкурентов, повысить продажи своего предприятия. Образцы могут распространяться по домам, раздаваться в магазине. Этот метод подойдет для производителей сельскохозяйственной продукции (молока, сыра, творога, мяса, колбасы и т.д.), когда изделие предлагают попробовать покупателям бесплатно, дав им проанализировать и узнать полезные свойства и вкус товара.

Скидки – хороший способ стимулирования сбыта. Она должна обеспечить рост клиентской базы, получение положительных экономических показателей. Скидка устанавливаются на определенные товары, на тот срок, который необходим для продажи. У организации должна быть стратегия предоставления скидок, чтобы покупатель не привыкал к ним и не приобретал товар только, если на него устанавливается скидка [2].

Акции – привлечение покупателей с помощью предложения приобрести один товар и в подарок получить ещё одну упаковку такого же товара. Используются различная реклама, SMS- рассылки о проведении акции. Для покупателей данный способ позволяет сэкономить, а для продавцов это возможность сохранить прежних и привлечь новых клиентов [1].

Можно сделать вывод о том, что рассмотренные нами способы получения большего количества покупателей нашей продукции, приведут к увеличению прибыли, так как они являются мощными инструментами продвижения. Главное научиться правильно их использовать.

Библиографический список

1. Агафонова М.Н. Оптовая и розничная торговля / М.Н. Агафонова. - М.: Баретор-Нресе. 2014. 464 с.
2. Владиславлев Д.Н. Современные бизнес-технологии в торговле: учеб. пособие / Д.Н. Владиславлев. - М.: Ось. 2015. 208 с.
3. Дмитриева О.В., Фефелова Н.П., Лысова Т.А. Различные подходы к калькулированию себестоимости молочной продукции / Роль учетных практик в обеспечении устойчивого развития предприятий: Материалы III Международной научно-практической конференции. – 2013. С. 201-206.
4. Егоров И.В. Теория и практика управления товарными системами: учеб. / И.В. Егоров. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К». 2015. 308 с.

5. Моисеева П.К. Брендинг в управлении маркетинговой активностью: учебн. пособие / П.К. Моисеева. - М.: Омега-Л. 2016. 410 с.
6. Нарамонова Т.Н. Маркетинг в торговле: учеб. / Т.Н. Нарамонова. - М.: Проспект. 2015. 224 с.
7. Фефелов Р.Е., Фефелова Н.П. Особенности развития торговли на срочном рынке / Экономико-правовые проблемы устойчивого развития отраслей и предприятий: Сборник научных трудов. 2015. С. 64-73.
8. Фефелова Н.П. Актуальные проблемы повышения эффективности сельскохозяйственного производства /Аграрная наука в XXI веке: проблемы и перспективы: Сборник статей IX Всероссийской научно-практической конференции. – Саратов, –2015. –С. 31-33.

УДК 330.123.3

Зубарев И.С., Шепшина А.С. Совершенствование системы управления материально производственными запасами на предприятии

Improving the system of management of material-industrial stocks in the company.

Зубарев Илья Сергеевич
к.э.н., доцент кафедры финансов, кредита
и экономического анализа
ФГБОУ ВО Пермская ГСХА, г. Пермь
zubarevilya@mail.ru
Zubarev Ilya Sergeevich
FGBOU VPO Perm State Agricultural Academy, Perm

Шепшина Алена Сергеевна
студент IV курса факультета экономики,
финансов и коммерции
ФГБОУ ВО Пермская ГСХА, г. Пермь
shepshinaa@bk.ru
Shepshina Alena Sergeevna
FGBOU VPO Perm State Agricultural Academy, Perm

Аннотация: в представленной статье рассматривается анализ системы использования управления материально - производственными запасами с использованием АВС – анализа, а именно, понятия и классификация материально - производственных запасов, АВС – анализ на примере хлебопекарни, АВС анализ позволяет определить нерентабельность группы товаров, своевременно улучшает и одновременно повышает эффективность запасов.

Ключевые слова: материально – производственные запасы, АВС – анализ, управление, запасы.

Аннотация: In the present article deals with the analysis of the material management system usage - inventories using the ABC - analysis, namely, the concept and classification of material -

industrial stocks, ABC - analysis on the example of a bakery, ABC analysis allows you to identify unprofitable product groups, promptly improve and enhance the effectiveness of stocks.

Ключевые слова: material - Inventories, ABC - analysis, management, reserves.

Задача, которую хотелось бы решить в первую очередь – это развеять некоторые стереотипы и дать ключ к нахождению правильных решений по управлению запасами, а также показать важность использования материально - производственных запасов и управления ими.

Первый стереотип, который хочу развеять в данной статье, что запасы – это не просто нечто безотносительное, что может лежать на складе и пылиться, напротив, это основное средство обеспечения конкурентоспособности и повышения рентабельности бизнеса просто потому, что в него вкладываются основные денежные средства, это основной источник прибыли и основная проблема ежедневного контроля. Поэтому, согласно методу ABC, основное управленческое внимание нужно направить на проблему управления запасами.

Материально-производственные запасы — активы, используемые в качестве сырья, материалов и т.д. при производстве продукции, предназначенной для продажи, приобретаемые непосредственно для перепродажи, а также используемые для управленческих нужд организации [1].

Материально-производственные запасы можно условно объединить в шесть основных классификационных групп (рис. 1).

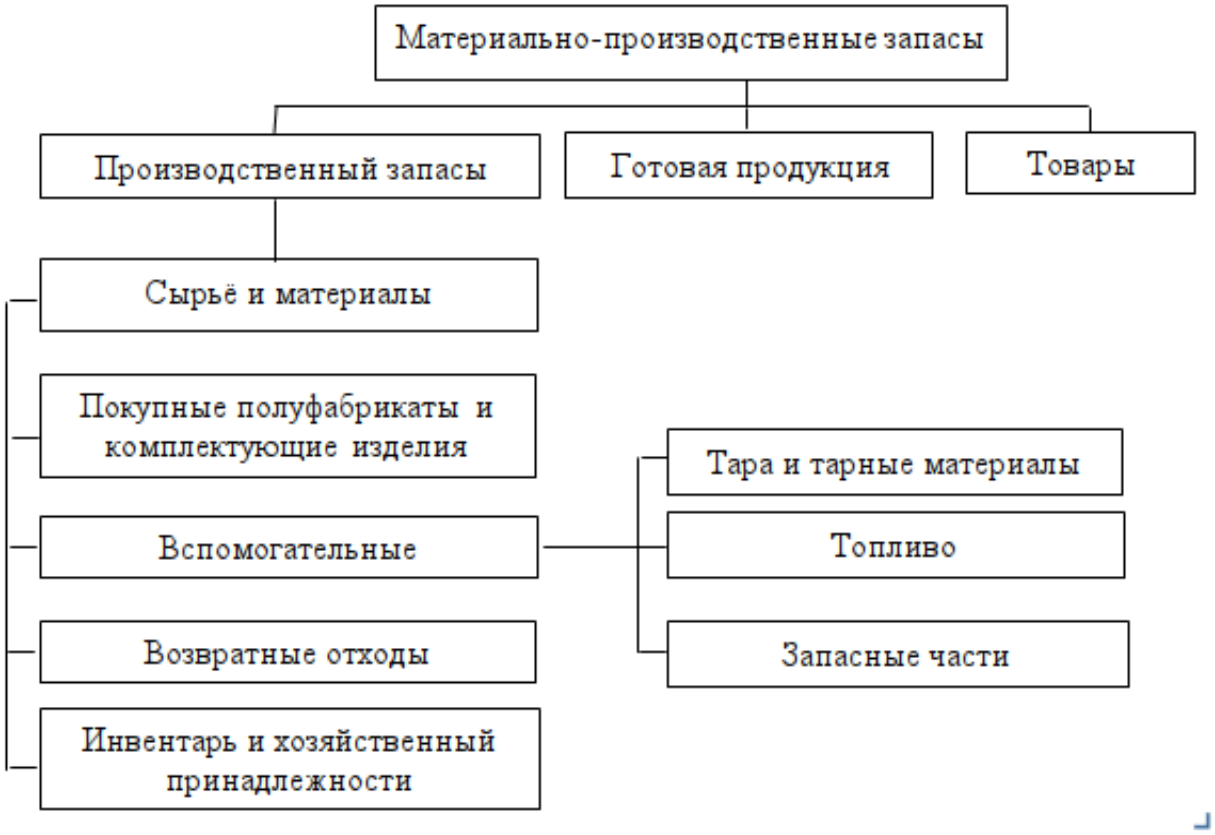


Рисунок 1. Классификация материально-производственных запасов.

Под управлением материально-производственными запасами понимается поддержание их в объеме, необходимом и достаточном для своевременного выполнения производственной программы [3, с. 43].

С позиции управления каждая группа запасов имеет свою степень значимости, от которой должна зависеть первоочередность и строгость контроля. Данный подход соответствует известному в финансовом управлении принципу классификации материально-производственных запасов. Названный принцип классификации получил развитие в одном из методов управления материально-производственными запасами — методе АВС [4].

АВС – анализ состояния материально – производственных запасов на примере хлебопекарни.

Для совершенствования системы управления материально-производственными запасами на предприятии рекомендуется провести АВС – анализ с целью усовершенствования организационной структуры управления запасами и повышения эффективности запасов [2, с. 123].

Для этого проанализируем ассортимент закупаемого сырья предприятия хлебопекарни ИП Королева Ю.Б. для производства хлеба и хлебобулочных изделий (табл. 1).

Таблица 1

Ассортимент закупаемого сырья ИП Королев Ю.Б.

№	Наименование продукта	Объем закупок, тыс.руб./год	Поставщик
1	Улучшители теста	70,3	ООО «Союзнаб»
2	Яичные продукты	930,5	ЗАО «Индустрия питания»
3	Масло и спец. жиры	1300	ООО «Союзнаб»
4	Сахар	1000,2	ИП Мурыгин Ю.В.
5	Мука	1600	ОАО «Мукомольный завод»
ИТОГО		4901	х

Данный метод позволяет определить оптимальное соотношение групп и видов продукции на предприятии с учетом основных требований для достижения поставленной цели. К категории «А» относится товар, составляющая около 70% значения критерия. К категории «В» относится товар, составляющая 25 % значения критерия, а к категории «С» - около 5%. Причем, в первую категорию рекомендуется включать примерно 15% наименования продукции от общего количества, во вторую группу 35%, а в третью 50%.

В качестве критериев оценки выбраны стоимость закупки ресурсов и закупаемое количество.

Для определения принадлежности товаров к группе А, В или С необходимо рассчитать долю параметра от общей суммы параметров выбранных товаров. При этом, расположим товары в порядке убывания относительно годовой реализации товаров (табл. 2).

Таблица 2

Расчет доли продукта общей реализации.

№	Наименование товара	Год. объем закупок, тыс.руб.	Доля продукт в общем объеме закупок, %.
1	Мука	1600	32,6
2	Масло и спец. жиры	1300	26,5
3	Сахар	1000,2	20,4
4	Яичные продукты	930,5	19
5	Улучшители теста	70,3	1,5

Для продукта вычисляется по формуле:

$$Z=\frac{Y}{W}\times 100 \qquad (1)$$

где: Z – доля продукта;

Y – реализация продукт за год;

W – общая реализация.

Для примера рассчитаем долю первого продукта:

Z= (1600/4901)*100=32,6%

Аналогичным образом рассчитываются последующие наименования продуктов. Далее проводим АВС – анализ (табл. 3).

Таблица 3

АВС анализ

№	Наименование продукта	Год. объем закупок, тыс.руб.	Доля продукт в общем объеме закупок, %	Кол-во позиций ассортимента нарастающим итогом в % к об.кол-ву позиций ассортимента (ось OX), %	Доля продукта нарастающим итогом (ось OY), %
1	Мука	1600	32,6	20	32,6
2	Масло и спец. жиры	1300	26,5	40	59,1
3	Сахар	1000,2	20,4	60	79,5

4	Яичные продукты	930,5	19	80	98,5
5	Улучшители теста	70,3	1,5	100	100

Продолжение таблицы 3

Общее число позиций в данном предприятии – 5. Следовательно, первая позиция упорядоченного списка составляет 20% от общего числа позиций. Две верхние позиции упорядоченного списка составляют 40% от общего числа позиций. На их долю в нашем примере приходится 59,1% всего оборота склада (32,6+26,5 = 59,1). Следуя данной логике, далее заполняем графы 5 и 6 таблицы 3 и построим кривую АВС в системе координат (рис. 3).

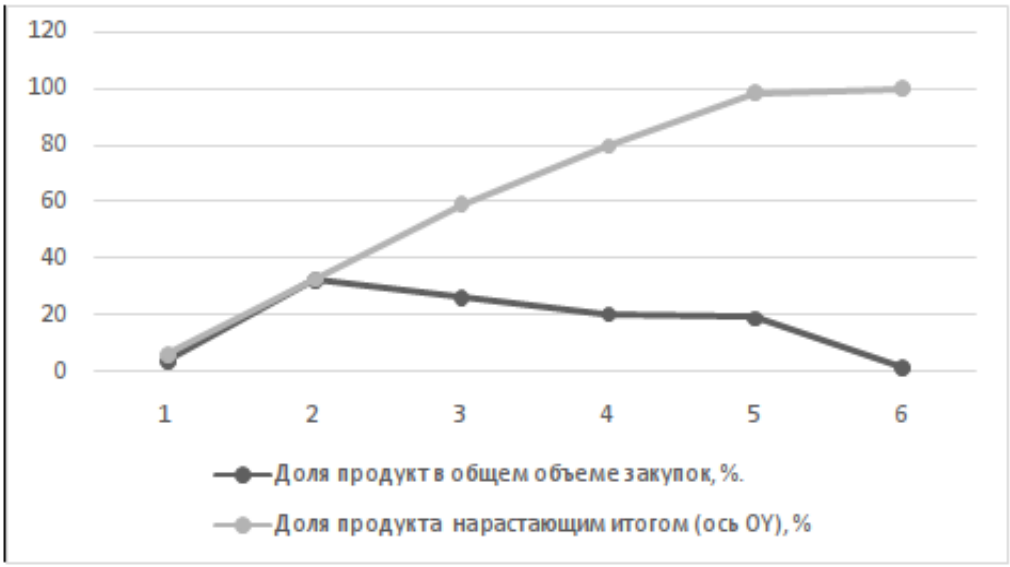


Рисунок 2 – Кривая АВС – анализа

Из рисунка 2 заметно, что в группу А попадают товары доля продукта общей реализации, исчисленной нарастающим итогом, которых меньше 40%, а в группу В – равные 79,5 %, в группу С – в промежутке от 79,5% до 100%.

Метод АВС позволил нам дифференцировать продукты на группы А, В и С по доли в реализации. При проведении АВС – анализа было выявлено, что такие ассортиментные группы как сахар, мука, масло и яичные продукты потребляются наиболее часто. К данным товарным группам необходимо применить стратегию усиленного контроля за состоянием запасов, поскольку их порча, хищение или отсутствие на складе в момент предъявления спроса может серьезно сказаться на положении предприятия.

Таким образом, в данной статье было рассмотрено понятие и значение материально - производственных запасов и их классификация, был проведен АВС анализ на примере предприятия хлебопекарни ИП Королев Ю.Б. В результате

проведенного анализа на предприятии хлебопекарни ИП Королева Ю.Б. методом АВС было установлено, что на предприятии, из общего объема реализации рассматриваемых групп материальных запасов, наиболее значимым является группа категории А. Именно АВС анализ дает снижение затрат на управление запасами и одновременно повышает его эффективность.

Библиографический список

1. Приказ Минфина РФ: от 28.12.2001 № 119н «Об утверждении методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов» (ред. От 24.12.2015) // СПС [Консультант плюс].
2. Аникин Б.А., Родкина Т.А. «Логистика» 2-издание – М.: Проспект, 2014 – 408с.
3. Управление запасами и финансовыми результатами организации: монография/ Н.А. Игнатущенко [и др.]; (ред. М.В.Соловьева. – Кемерово: Кузбассвузиздат, 2015. – 275 с. – 600 экз.).
4. Экономика предприятия торговли и сферы услуг / Под ред. В.В.Басконова М: ИНФРА - М, 2014.

УДК 005.332.4(470.345)

Киреева А.С. Совершенствование способов исследования и оценки конкурентного положения современного предприятия

Improving of investigation methods and evaluation of the competitive position of the modern enterprise

Киреева Алена Сергеевна
Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева
г. Саранск
alena.prutskova@mail.ru

Kireeva Alena Sergeevna
Ogarev Mordovia State University, Saransk

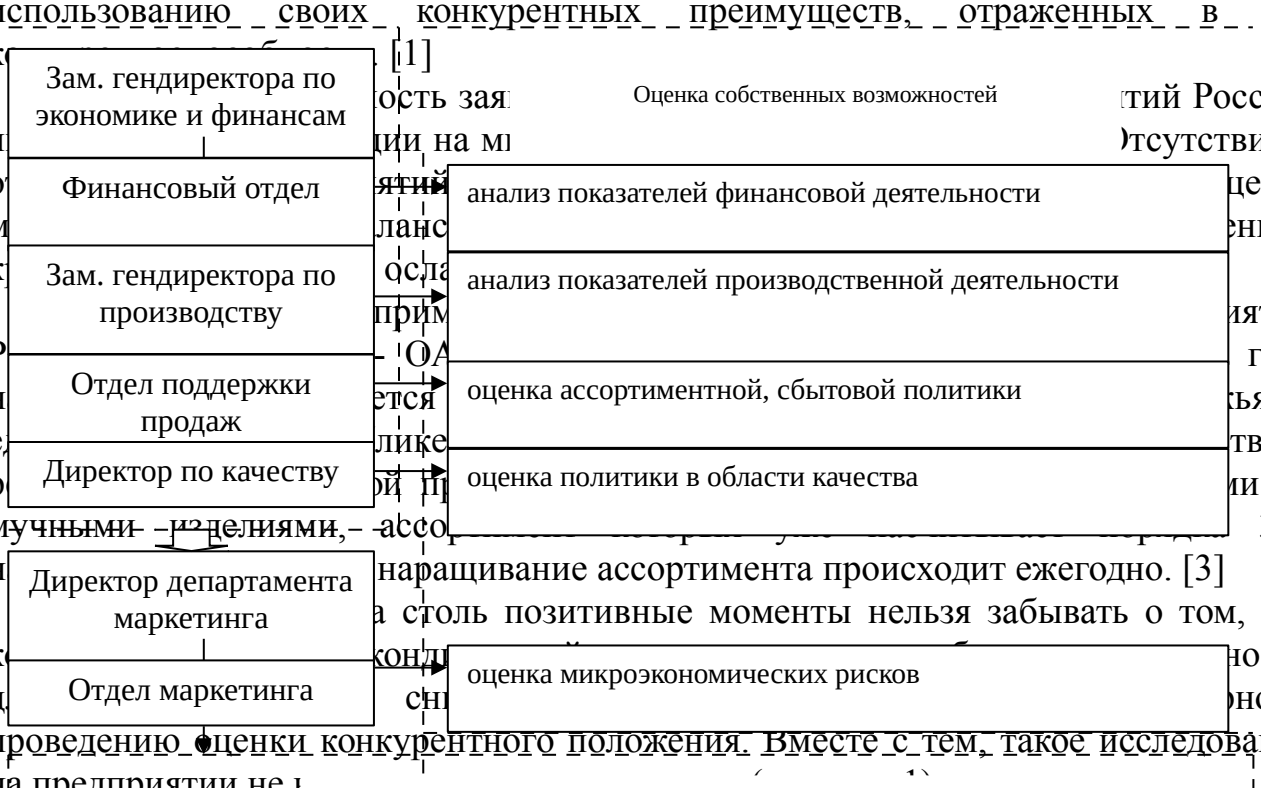
Аннотация: В данной статье рассмотрены методы исследования и оценки конкурентного положения, применяемые на современном предприятии, обозначены основные проблемы, связанные с определением положения предприятия и его конкурентов на рынке и предложены рекомендации по совершенствованию существующих методов.

Ключевые слова: конкуренция, оценка, исследование, рынок, устойчивость, эффективность, результат.

Abstract: This article describes the methods of investigation and evaluation of competitive position, which are used in the modern enterprise. In this article is identified the main problems associated with the determination of the position company and its competitors on the market. In conclusion is offered recommendations to improve the existing methods.

Keywords: competition, evaluation, research, market stability, efficiency, results.

Высокая степень интенсивности конкуренции и большое число зарубежных производителей на рынке остро ставят вопросы совершенствования деятельности предприятий и разработки ими стратегических направлений своего развития. Это, в свою очередь, приводит к необходимости постоянного отслеживания своей конкурентной позиции, которая и определяет корпоративные и деловые стратегии предприятий. Таким образом, исследование и оценка конкурентного положения является одним из важнейших моментов, определяющих успешность работы хозяйствующих субъектов. Благодаря полученной по итогам аналитических процедур информации становится возможным более эффективно разрабатывать комплекс маркетинга, оптимально распределять ресурсы между различными подразделениями предприятия. В конечном счете, конкурентная позиция предприятия является отражением степени реализации его усилий по использованию своих конкурентных преимуществ, отраженных в его к [1]



ость зая тий России, ч ции на м тсутствие у о ятий ценке м ланс нной к осла прим ятий Р – ОА г., в н ется ья и е лике тве и р ой п ии и мучными изделиями, – ассо 350 н наращивание ассортимента происходит ежегодно. [3]

а столь позитивные моменты нельзя забывать о том, что к конд ности д сн ному проведению оценки конкурентного положения. Вместе с тем, такое исследование на предприятии не

Рисунок 1. Практикуемые ОАО «Ламзурь» методы исследования

Регулярно на фабрике осуществляется оценка собственных возможностей через анализ показателей финансовой и производственной деятельности, оценка ассортиментной, сбытовой политики и политики в области качества. Выявленные тенденции отражаются в годовых отчетах ОАО «Ламзурь». Информация со всех отделов, задействованных в указанных исследованиях, стекается в Отдел маркетинга, где под руководством Директора Департамента маркетинга оцениваются микроэкономические риски предприятия. Однако, результаты оценок предназначены только для внутреннего пользования и в годовых отчетах не приводится.

Напротив, выводы относительно макроэкономических рисков, влияющих на состоянии отрасли и деятельность предприятия, полученные в ходе PESTLE – анализа внешней среды, публикуются. Благодаря этому в ходе исследования удалось выяснить, что специалисты Отдела маркетинга достаточно тщательно оценивают факторы внешней среды, влияющие как на состояние кондитерской отрасли в целом, так и на деятельность ОАО «Ламзурь». При этом основным из них выделено значительное усиление конкуренции на рынке за счёт освоения ранее свободных сегментов, расширения ассортимента, в первую очередь за счёт

инновационных продуктов, производимых на новых современных производственных линиях. В результате усиления конкуренции маркетологами выделен целый ряд вероятных рисков. Мы для наглядности их обобщили в таблице 1.

Таблица 1

Описание рисков ОАО «Ламзурь» вследствие высокой конкуренции на кондитерском рынке и меры по их снижению

Характер риска	Меры ОАО «Ламзурь» по снижению риска
Снижение объемов реализации основных видов продукции, выпускаемых предприятием	отслеживает свыше 100 клиентов более чем в 63 регионах России и Ближнего зарубежья, что позволяет избежать зависимости от отдельных клиентов, тем самым повышается устойчивость от колебаний на локальных рынках и расширение территорий сбыта позволяет не только компенсировать возможные потери, но и наращивать объемы продаж.
Изменение цен на сырье, услуги	ведется постоянный поиск альтернативных и взаимозаменяемых видов сырья
Ценовой демпинг со стороны конкурентов	оптимизация себестоимости выпускаемой продукции, разработка инновационной продукции с более высокой добавленной стоимостью

Исследование конкурентов в ОАО «Ламзурь» заключается в следующем. На основании общей первичной информации на предприятии осуществляется простое ранжирование конкурентов по широте ассортимента, внешним преимуществам, характеристикам качества, ценам и системам продвижения продукции. По итогам исследования выделяются ближайшие конкуренты по следующим категориям: сходный ценовой диапазон, схожие названия продукции, схожий дизайн упаковки продукта, похожее качество продукта. На сегодняшний день, основными конкурентами ОАО «Ламзурь» признаны 8 компаний (таблица2).

Таблица 2

Сравнительная характеристика основных конкурентов ОАО «Ламзурь»

Предприятия	Широта ассортимента	Конкурирующие ассортиментные позиции	Конкурентные преимущества ОАО «Ламзурь»
1	2	3	4
Компания	более	конфеты, вафли, печенье	ассортимент,

«АВК» (Украина)	350		цена, упаковка
Объединённые кондитеры	около 3000	помадные, желейные, суфлейные, шоколадные, пралиновые конфеты, карамель и мармелад	цена, упаковка
КФ «Глобус» (г. Ульяновск)	более 200	конфеты в коробках, карамель молочная, карамель фруктово-ягодная, печенье сахарное, печенье сдобное	ассортимент, упаковка, качество
ЗАО «Пензенская кондитерская фабрика» (г. Пенза)	более 200	конфеты помадные глазированные, конфеты пралиновые глазированные, конфеты неглазированные помадные, конфеты неглазированные пралиновые, карамель леденцовая, ирис, зефир, вафли	ассортимент, цена, упаковка, качество
КФ «Конфил» (г.Волгоград)	более 300	шоколад, конфеты с помадной начинкой, конфеты с пралиновой начинкой, карамель фруктово-ягодная, карамель молочная, карамель леденцовая, вафли, мармелад, зефир.	ассортимент, упаковка
ОАО «АККОНД» (г. Чебоксары)	более 400	конфеты в коробках, конфеты помадные, карамель леденцовая, карамель молочная, карамель фруктово-ягодная, печенье сахарное, печенье затяжное, вафли	ассортимент, цена, упаковка
«Южуралкондитер» (г. Челябинск)	более 100	зефир, карамель леденцовая, карамель молочная, конфеты в коробках, конфеты помадные, конфеты пралиновые, печенье	ассортимент, упаковка, качество
Кондитерская корпорация ROSHEN»	более 200	куполообразные конфеты, карамель леденцовая, конфеты помадные, батончики.	ассортимент, цена

После выбора параметров для сравнения конкурентов, выясняются мнения потребителей, продавцов, поставщиков относительно этих параметров, что влияет на ранг конкурента. Преимуществом этих методик является быстрота и относительная дешевизна, но, в тоже время, есть опасность субъективности и неточности мнений. Довольно сложно проследить силу или слабость конкурента,

тем более, невозможно строить прогнозы его развития. Конечно, подобное поверхностное исследование недостаточно для полноценного анализа кондитерской отрасли и конкурентов ОАО «Ламзурь».

Еще одним из методов исследования конкурентного положения является оценка удовлетворенности потребителей. Для обеспечения обратной связи с потребителями в ОАО «Ламзурь» организован телефон горячей линии и создан корпоративный сайт. [3]

Сложность определения положения ОАО «Ламзурь» и его конкурентов на рынке связана с тем, что в современных российских условиях информацию о размерах рынка кондитерских изделий, продажах действующих производителей в открытых источниках получить невозможно. А проведение масштабных маркетинговых исследований для определения конкурентного положения предприятия затруднено ввиду высоких затрат на организацию и проведение таких работ.

Ввиду того, что практика исследования и оценки конкурентного положения в ОАО «Ламзурь» содержит явные недостатки, рекомендуем использовать методики, в основу которых положен принцип соотнесения факторов внутренней среды предприятия и внешнего окружения. В частности, наиболее доступным и простым выглядит SWOT-анализ, обобщающий сильные и слабые стороны деятельности предприятия, а также возможности и угрозы извне. Покажем это, применив рекомендуемый метод на практике.

Анализ сильных и слабых сторон предполагает исследование внутренней среды ОАО «Ламзурь». Как мы выяснили, такой анализ на предприятии производится поверхностно и ему не придают должного внимания, в частности это лишь сводится к оценки угроз со стороны макроокружения, не устанавливая никакой взаимосвязи с возможностями предприятия и не сопоставляя сильные и слабые стороны должным образом. Однако, такой анализ позволит определить ключевые моменты в устойчивой деятельности организации, определяя сильные, слабые стороны, а также возможности и угрозы. Результаты такого исследования целесообразно сгруппировать в отдельные блоки, в каждом из которых определить сильные и слабые аспекты деятельности (таблица 3).

Таблица 3

Анализ сильных и слабых сторон деятельности ОАО «Ламзурь

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Текущее положение на рынке	

Широкая география сбыта – 70 регионов России, 11 стран СНГ, Балтии, Западной Европы Выгодное конкурентное положение в ПФО Отсутствие конкурентов в РМ Проведение оценки макроэкономических рисков Исследование удовлетворенности потребителей	Жесткая конкуренция на кондитерском рынке Отсутствие должного анализа конкурентов Разрозненные результаты исследований внутренней и внешней среды
2. Ассортимент выпускаемой продукции	
Наращивание ассортимента кондитерской продукции, в том числе за счет эксклюзивной продукции,	Сходные ассортиментные позиции с конкурентами
Регулярная работа по повышению качества и безопасности продукции	Дефицит качественного сырья
4. Производственный потенциал	
Технологическая модернизация путем установки современного оборудования западно-европейских компаний Оптимизация себестоимости выпускаемой продукции Внедрение ресурсосберегающих технологий	Неустойчивая динамика выпуска продукции
6. Цены	
Предложение продукции разного ценового сегмента, система скидки за объем оптовым покупателям Отслеживание прайс-листов конкурентов и дистрибуторов, розничных цен в городах	Необходимость удерживать уровень цен в период спада продаж и в условиях демпинга со стороны конкурентов
7. Организация сбыта	
Использование новейших технологий в дистрибуции продуктов и маркетинговых инструментов их продвижения Предоставление отсрочек покупателям Отслеживание своих клиентов	Сезонность продаж Необходимость прибегать к кредитным ресурсам банков для предоставления отсрочек покупателям

Представим теперь список возможностей для ОАО «Ламзурь», которые исходят от внешней среды, поместив каждую из них в сводной матрице возможностей (таблица 3.2).

Таблица 3.2

Сводная матрица возможностей ОАО «Ламзурь»

Вероятность	Степень влияния на предприятие		
	Сильная	Умеренная	Малая

использования возможности			
1	2	3	4
Высокая	Расширение	Появление новых	Появление новых
	поставками продукцией регионов РФ	технологий производства кондитерской продукции	маркетинговых технологий
Средняя	Заключение новых договоров поставки в страны СНГ	Получение благодарностей от потребителей	Заключение договоров поставки в страны Евросоюза
Низкая	Снижение цен на сырье и услуги	Привлечение долгосрочных банковских с выгодной ставкой	Уход с рынка конкурентов

По итогам мониторинга внешней среды предприятия составим также список угроз для ОАО «Ламзурь», для удобства отобразив их в матрице угроз (таблица 3.3)

Таблица 3.3

Сводная матрица угроз ОАО «Ламзурь»

Вероятность реализации угрозы	Возможные последствия для организации			
	Разрушение	Критическое состояние	Тяжелое состояние	Легкие ушибы
Высокая	Существенный рост цен на сырье и услуги	Ценовой демпинг со стороны конкурентов	Появление эксклюзивной продукции у конкурентов	Отставание роста отпускных цен от роста производственных и коммерческих затрат
Средняя	Снижение спроса на продукцию в регионах РФ	Снижение спроса на продукцию в Республике Мордовия	Снижение спроса на продукцию в зарубежных странах	Ухудшение макроэкономической ситуации в РФ

Низкая	Разрыв связей с поставщикам и сырья	Появление новых конкурентов среди отечественных предприятий	Удорожание банковских кредитов	Появление иностранных конкурентов

По данным таблицам видно, что благодаря своим сильным сторонам деятельности, ОАО «Ламзурь» сможет использовать потенциальные возможности внешней среды, если осуществит дозагрузку производственных мощностей, внедрение инновационных технологий производства кондитерской продукции, будет проводить более углубленное исследование удовлетворенности потребителей, а также расширит спектр программ повышения лояльности потребителей, как ценовых, так и неценовых.

Кроме того, свои сильные стороны предприятие может для нивелирования внешних угроз, если обеспечит снижение себестоимости за счет внедрение технологий бережливого производства, а также разработки инновационной продукции с более высокой добавленной стоимостью.

В свою очередь, если возможности внешней среды ОАО «Ламзурь» будут реализованы, то при условии: получения финансовой и имиджевой поддержки со стороны органов власти РМ, проведения углубленного анализа конкурентов, а также обобщения результатов маркетинговых исследований в матрице SWOT-анализа, предприятие сможет обратить слабые стороны в сильные.

При условии снижения расходов на закупку сырья за счет массовых оптовых закупок и партнерской работы с поставщиками, а также расширения спектра маркетинговых коммуникация для продвижения продукции, ОАО «Ламзурь» сможет ослабить воздействие слабых сторон и избежать потенциальных угроз.

Итак, для ОАО «Ламзурь» актуальным является применение такой современной методики оценки конкурентного положения, как SWOT-анализ. Это позволит обобщить все проводимые предприятием маркетинговые исследования и обозначить направления улучшения конкурентного положения с учетом сильных и слабых сторон, а также потенциальных возможностей и угроз внешней среды. Применив данный метод для ОАО «Ламзурь», рекомендуем следующие мероприятий для упрочнения своих конкурентных позиций: дозагрузка производственных мощностей; внедрение инновационных технологий производства кондитерской продукции; проведение более углубленного исследования удовлетворенности потребителей; расширение спектра программ повышения лояльности потребителей (ценовых и неценовых); проведение углубленного анализа конкурентов; использование SWOT-анализа; снижение расходов на закупку сырья за счет массовых оптовых закупок сырья и партнерской

работы с поставщиками; расширение спектра маркетинговых коммуникация для продвижения продукции.

Библиографический список

1.Азоев Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков. – М.: Типография Новости, 2009. – 380 с.

2.Карточка компании ОАО "Ламзурь" [Электронный ресурс] // Центр раскрытия корпоративной информации. - Режим доступа:http://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=6799

3. ОАО «Ламзурь». [Электронный ресурс] / Официальный сайт. – Режим доступа: http://www.lamzur.ru

4.Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 715 с.

УДК 338.1

Коркин А.К. Проблемы развития негосударственных пенсионных фондов в Российской Федерации

Problems of development of non-state pension funds in the Russian Federation

Коркин Артем Константинович
Новосибирский Государственный Университет Экономики и Управления, г. Новосибирск
tema_95-95@mail.ru

Korkin Artem Konstantinovich
Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk

Аннотация. в статье рассмотрено положение негосударственных пенсионных фондов на сегодняшний день, выявлены проблемы в развитии НПФ, предложены авторские пути разрешения этих проблем.

Ключевые слова: негосударственный пенсионный фонд, проблема, пенсия, лицензия, доходность, вложения, коэффициент замещения

Abstract. The article describes the situation of non-state pension funds for today identify problems in the development of NPF, author offered ways of resolving these problems.

Keywords: pension fund, problem, pension, license, profitability, investments, the replacement rate

Глубокие процессы изменения и перехода от плановой экономики к рыночной повлекли за собой кризис в сфере социального обеспечения граждан и, прежде всего, в пенсионной системе. Преодоление негативных последствий

вынуждает перейти к трансформации пенсионной системы, которая продолжается уже достаточно длительный период времени, но мероприятия, которые проводит государство, все равно не снимают остроту проблемы. Очевидным является тот факт, что российские пенсионные фонды пока сильно отстают от западных. Объем накоплений в негосударственных пенсионных фондах (НПФ) достиг 2,4% от ВВП, или 1,7 трлн руб [3]. В большинстве развитых западных странах этот показатель достигает 50% от ВВП соответствующей страны. Таким образом, научный поиск выхода из данной ситуации является на сегодняшний день актуальным и необходимым.

В настоящее время Россия остается страной с невысоким уровнем пенсионного обеспечения, который определяется по большей части за счет государственного пенсионного обеспечения, коэффициент замещения которого снизился с 28,21% (2006 год) до 20,75% (2015 год). График изменения коэффициента замещения представлен на рисунке 1.

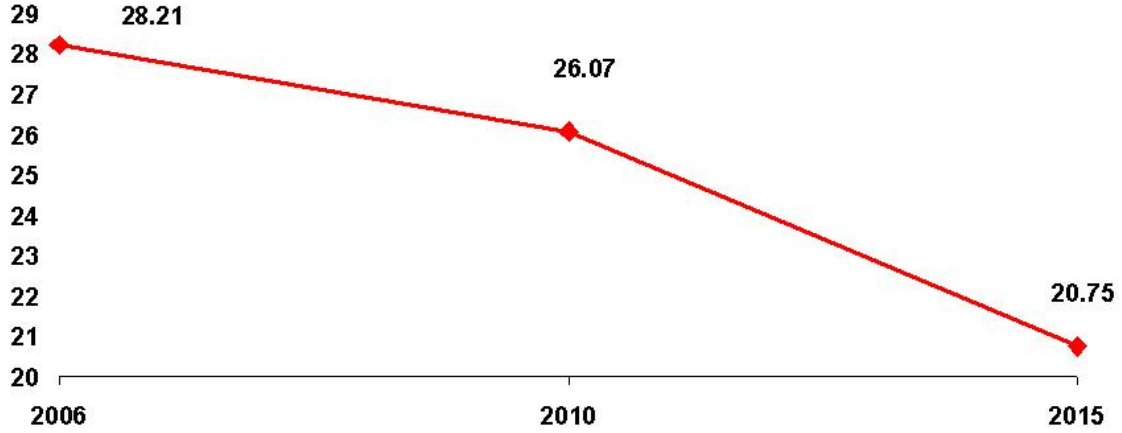


Рисунок 1. График изменения коэффициента замещения.

Для сравнения среднее значение коэффициента замещения по странам Организации экономического сотрудничества и развития по странам Восточной Европы составляет 56%. В Италии и Испании, например, он составляет 90%, в Германии и Швеции – 65%, в США, Японии и Франции – 50% [2].

Необходимо отметить, что международная организация труда (МОТ) в качестве целевого ориентира рекомендует поддержание индекса замещения на уровне не ниже 40%.

Бесспорно, в преодолении и предупреждении дальнейшего падения коэффициента замещения большую роль играют негосударственные пенсионные фонды. Основной миссией их деятельности должна быть реализация задач по обеспечению гарантий социальной защищенности и, как следствие, стабильности общества, а также формирование долгосрочного инвестиционного ресурса.

Одной из основных проблем, из-за которой граждане не начинают использовать негосударственные пенсионные фонды является проблемы информационного характера. Большинство исследователей сходятся во мнении,

что по поводу пенсионной реформы и деятельности НПФ недостаточно информации предоставляется людям. Как результат недостаточная финансовая грамотность населения в сфере пенсионных услуг. Кроме населения таким же низким уровнем грамотности обладают в определенной степени структуры, реализующую пенсионную реформу. Отсутствует привлечение внимания на всех уровнях к проблеме пенсионного обеспечения и экономической защиты граждан среднего и старшего возраста. Отсюда и получается, что подавляющая часть населения Российской Федерации либо знает очень мало о них и не доверяет фондам, либо вообще ничего не знают о негосударственных пенсионных фондах.

В будущем может возникнуть проблемы из-за отсутствия знаний у молодого поколения в отношении вопроса пенсионного формирования, которое будет напрямую касаться именно их пенсий. Слой населения, которому сегодня уже 35-45 лет очень плохо осведомлены о своих пенсионных правах, которые они могут использовать сейчас для работы с НПФ.

Поэтому единственный выход для разрешения такой проблемы – четкая и крупная пропагандистская компания, направленная на всех участников пенсионной реформы.

Еще одна проблема – проблема формирования отношений в сфере социального партнерства между НПФ, профсоюзами и работодателями. На сегодняшний день необходимо констатировать, что на большинстве предприятий отсутствуют социальные программы, которые включали бы в себя дополнительное пенсионное обеспечение работников.

Проблема необходимости признания социальной значимости продвижения услуг НПФ должна быть решена при помощи государства.

Если затронуть весь объем рынка НПФ, то на 2016 год ключевой проблемой остается качество активов. Из-за этого в период с 31 декабря 2014 года до 30 декабря 2015 года была отозвана лицензия у 17 фондов, которые имели лицензию по обязательному пенсионному страхованию (ОПС) [4]. Количество фондов сократилось с 87 до 70, что составило 20%. По предварительным оценкам экспертов в 2016 году количество фондов с лицензией ОПС уменьшится ещё на 25-35%.

В результате прохождения проверок со стороны регулятора оставшиеся фонды значительно повысили качество своих активов. Изменилась также и структура активов: выросла доля корпоративных облигаций и уменьшилась доля ипотечных ценных бумаг. Доля ипотечных ценных бумаг уменьшилась из-за притока новых средств из пенсионного фонда России в мае 2015 года, которые были инвестированы в корпоративные облигации.

Кроме этого существует проблема того, что доходность фондов может снизиться. В 2015 году средняя доходность фондов достигала 12-13%, что позволило компенсировать инфляцию, которая была на уровне 12,9% [6]. Доходность была обеспечена высокими ставками по депозитам и новым выпускам облигаций федерального займа в результате повышения ключевой ставки в конце

2014 года. Если сохранится высокая инфляция, то фондам будет сложно ее обогнать. Ограниченное число качественных эмитентов также окажет давление на доходность.

В 2016 году появится проблема клиентской базы. В связи с окончанием возможности по выбору накопительного компонента будущей пенсии, развитие фондов будет напрямую зависеть от способности привлечь застрахованных лиц из других негосударственных пенсионных фондов. Повысится волатильность клиентской базы из-за сохранения планов по наращиванию числа клиентов и отсутствия возможности по привлечению застрахованных лиц из пенсионного фонда России.

Перспективы развития НПФ в Российской Федерации должны основываться на следующем:

1. Необходима разработка комплекса мероприятий по информированию граждан о развитии негосударственного пенсионного обеспечения;
2. Необходимо усиление позиций НПФ на фондовом рынке;
3. Государство должно стимулировать развитие НПФ в системе обязательного пенсионного страхования;
4. Необходимо признать социальную значимость услуг НПФ;
5. Необходимо стимулировать НПФ к улучшению качества и структуры активов;
6. Необходимо увеличить доходность НПФ.

Реализация поставленных задач будет способствовать развитию рынка пенсионных накоплений. Эффективное развитие негосударственного пенсионного обеспечения включает в себя совершенствование защиты и обеспечения прав и интересов граждан в пенсионной сфере. Государству выгодно перенесение части рисков страхования из государственной сферы в частную. Также требует улучшения правовая база в области пенсионной системы. Целесообразным будет использование механизма добровольного выхода на пенсию, что повысит трудовую защищенность граждан.

Библиографический список

1. Головченко А.В. Негосударственные пенсионные фонды в России: состояние и проблемы // Российское предпринимательство. — 2012. — № 12 (210). — с. 17-24.
2. Зачем нужна дополнительная (негосударственная) пенсия [Электронный ресурс]. URL: http://www.npfopf.ru/?issue_id=31
3. Предварительные итоги 2015 года на рынке НПФ [Электронный ресурс]. URL: http://www.raexpert.ru/researches/npf/npf_2015_pre/
4. Главный риск НПФ – качество активов [Электронный ресурс]. URL: http://www.raexpert.ru/researches/npf/npf_2015_pre/part2/
5. Кремлева Э.А., Самбурова В.В., Елманова К. А. «Перспективы развития негосударственных пенсионных фондов» [Электронный ресурс]. URL: http://www.rusnauka.com/34_NIEK_2013/Economics/3_151725.doc.htm
6. Риски инвестирования повысятся [Электронный ресурс]. URL: http://www.raexpert.ru/researches/npf/npf_2015_pre/part3/
7. Более трети застрахованных лиц выбрали негосударственные пенсионные фонды [Электронный ресурс]. Дата обновления: 23.09.2015, 18:29. – URL: http://www.gazeta.ru/business/2015/09/23/7773311.shtml

УДК 338.1

Коркин А.К. Формирование портфелей пенсионных резервов и накоплений

Organization of pension reserves and savings portfolios

Коркин Артем Константинович
Новосибирский Государственный Университет Экономики и Управления, г. Новосибирск
tema_95-95@mail.ru

Korkin Artem Konstantinovich
Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk

Аннотация. В статье произведено сравнение негосударственного пенсионного фонда и паевого инвестиционного фонда, определены проблемы выбора между ними, произведен анализ рейтинга негосударственных пенсионных фондов и анализ портфеля инвестиций паевого инвестиционного фонда.

Ключевые слова: негосударственный пенсионный фонд, паевой инвестиционный фонд, рейтинг, сравнение, доходность, риск, оценка.

Abstract. The article made a comparison of non-state pension funds and unit investment trust, defined the problem of choosing between them, was made the analysis of the rating of private pension funds and analysis of unit investment trust`s portfolio investments.

Key words: non-state pension fund, unit investment trust, rating, comparison, profitability, risk, assessment.

В Российской Федерации время актуальность системы коллективного инвестирования весьма высока. Все это вызвано двумя причинами: начинают расти потребности российских предприятий во внешних негосударственных источниках финансирования и население заинтересовано в надежном и прибыльном способе размещения своих доходов. В системе коллективного инвестирования на сегодняшний день наиболее популярными являются: негосударственный пенсионный фонд (НПФ) и паевой инвестиционный фонд (ПИФ). Рассмотрим их для сравнения.

Согласно рейтингу от агентства RAEX (Эксперт РА) [1] на 28 апреля 2016 года десятку самых надежных НПФ представляют следующие фонды:

1. Атомгарант
2. НПФ БЛАГОСОСТОЯНИЕ
3. НПФ «БЛАГОСОСТОЯНИЕ ЭМЭНСИ»
4. БОЛЬШОЙ
5. Владимир
6. НПФ ВТБ Пенсионный фонд
7. ГАЗФОНД
8. НПФ «Европейский пенсионный фонд»
9. КИТ Финанс НПФ
10. Национальный НПФ

Каждый из этих фондов имеет оценку, равную А++. Значение рейтинга равное А++ означает исключительно высокий (наивысший) уровень надежности. Вероятность исполнения фондом своих финансовых обязательств как текущих, так и возникающих в ходе его деятельности, оценивается как крайне высокая даже в условиях неблагоприятных изменений макроэкономических и рыночных показателей [2]. При этом всем этим НПФ соответствует благоприятный прогноз, что означает высокую вероятность сохранения рейтинга на прежнем уровне в среднесрочной перспективе. При этом каждый из перечисленных фондов имеет следующую доходность (таблица 1) [3].

Таблица 1.

Доходности НПФ согласно их рейтингу (таблица 1).

Номер	Название	Доходность размещения средств пенсионных резервов с начала года (%)	Доходность инвестирования средств пенсионных накоплений с начала года (%)
1	Атомгарант	13,00	11,51
2	НПФ БЛАГОСОСТОЯНИЕ	11,25	0,00
3	НПФ «БЛАГОСОСТОЯНИЕ ЭМЭНСИ»	13,83	0,00
4	БОЛЬШОЙ	9,69	12,17
5	Владимир	12,01	12,87
6	НПФ ВТБ Пенсионный фонд	13,96	12,58
7	ГАЗФОНД	3,66	0,00

8	НПФ «Европейский пенсионный фонд»	15,64	13,63
9	КИТ Финанс НПФ	18,58	14,85
10	Национальный НПФ	13,91	12,97

Проанализировав все данные, можно заметить, что самый выгодный НПФ из перечисленных будет КИТ Финанс НПФ, который показывает самую высокую доходность (по обеим позициям) и в тоже время имеет наивысшую степень надежности.

В тоже время можно делать регулярные инвестиции в паевые инвестиционные фондыы и на выходе мы получим свой собственный «пенсионный фонд». Рассмотрим сравнение ПИФ и НПФ по следующим критериям:

- Регулярность инвестирования в НПФ и ПИФ;
- Возможность управления риском;
- Досрочное использование накоплений.

При выборе НПФ приходится заключать договор о регулярном внесении взносов. В случае же с паевым инвестиционным фондом такого не наблюдается. Это дает с одной стороны свободу маневра, а с другой – требование высокой дисциплины. Однако, невыполнение обязательств по взносам в НПФ не влечет за собой санкций и является дисциплинирующим фактором лишь номинально.

Возможность управления риском отсутствует, если вкладывать свои средства в НПФ. Фонды придерживаются консервативной политики на всем промежутке управления денежными средствами клиента. Как результат получается доходность, соответствующая риску, который принимает на себя негосударственный пенсионный фонд. Если инвестировать самостоятельно, то можно самому составить портфель инвестиций, например, из акций. По статистике, в долгосрочной перспективе акции являются наиболее доходными финансовым инструментом, даже учитывая периоды снижения рынка. В дополнение акции обладают максимальной волатильностью.

Весьма очевидно, что при самостоятельном инвестировании можно в любой момент забрать свои средства. У НПФ тоже предусмотрена такая ситуация, однако, в некоторых ситуациях, согласно договору, можно получить лишь часть от инвестиционного дохода и возврат денег (выкупной суммы).

Управление капиталом не является специализацией НПФ. В связи с этим, НПФ зачастую передают управление пенсионными резервами пенсионной компании. Как результат получается двойная комиссия. В случае с инвестированием в паевые инвестиционные фонды можно этого избежать.

Чтобы правильно выбрать направление паевого инвестиционного фонда необходимо провести анализ по всем видам. Для это нужно изучить рыночную доходность, так как это важная часть при проведении межвременного анализа. Ее изменения позволяют отследить «средние» колебания рынка по нескольким фондам. Очистка доходности паевых инвестиционных фондов при включении в модель регрессии двух и более лет становится необходимой. Таким образом, для нахождения влияния активного управления активами, а также выбора

ценных бумаг, необходимо рассмотреть модель регрессии, которая имеет следующий вид:

$r_{i,t}^{факт} - r_t^{рын} = \alpha + \beta\left(r_{i,t}^{акт} - r_i^{рын}\right) + \varepsilon_i$, где

$r_{i,t}^{факт}$ – фактическая историческая доходность управляющей компании i в год t;

$r_{i,t}^{рын}$ – рыночная доходность, характеризующая базовую доходность от присутствия управляющей компании i на рынке в год t;

$r_{i,t}^{акт}$ – доходность от активного управления портфелем управляющей компании i в год t;

α и β – оцениваемые коэффициенты регрессии;

ε_i – свободная коэффициент.

Очистка фактической доходности от рыночной доходности позволяет избежать смещения оценок. Рисунок 1 отображает сравнительный анализ коэффициентов детерминации, которые были получены после оценки модели регрессии для всей выборки: и открытых, и интервальных паевых инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов в отдельности.

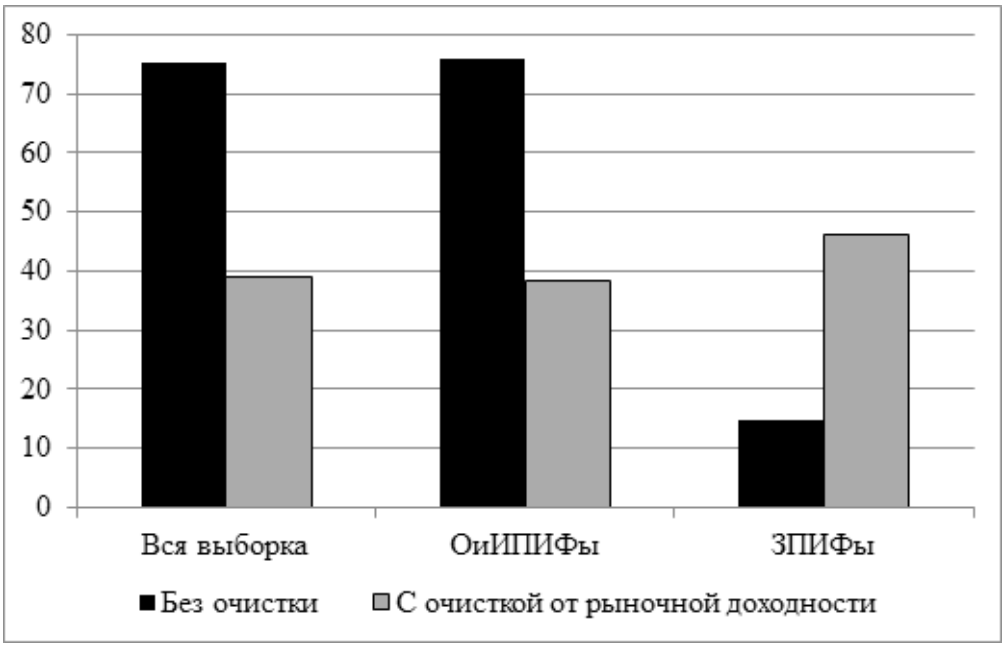
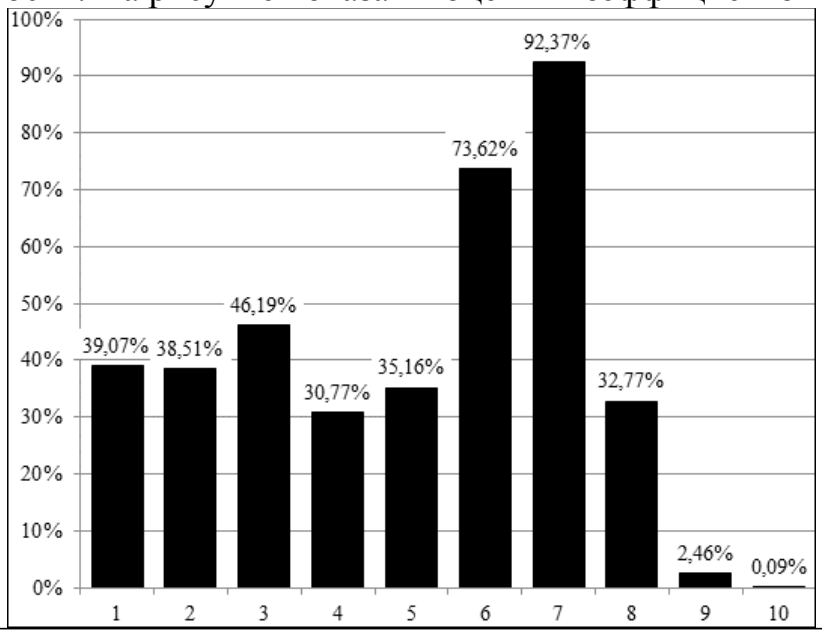


Рисунок 1. Сравнительный анализ влияния очистки фактической доходности ПИФов от рыночной доходности в 2009-2014гг. (коэффициент детерминации,%)

Из данной диаграммы очевидно, что для всей выборки и интервальных, и открытых паевых инвестиционных фондов применение очистки позволяет снизить влияние ежегодной корректировки весов в инвестиционном портфеле. Все данные по доходностям были взяты из открытых источников. Все это может свидетельствовать лишь об одном: доходность таких паевых инвестиционных фондов в среднем повторяет по своей динамике поведение всего рынка.

Результаты оценки моделей регрессии пула представлены на рисунке 2. В качестве зависимой переменной использовалась фактическая доходность паевых инвестиционных фондов, которая была очищена от рыночной

доходности. На рисунке показаны оценки коэффициентов детерминации.



Обозначения (в скобках указано количество соответствующих ПИФов в выборке)	
1. Вся выборка ПИФов (1566)	7. ОиИПИФы денежного рынка (23)
2. ОиИПИФы (1486)	8. ОиИПИФы смешанные (300)
3. ЗПИФы (80)	9. ОиИПИФы фондов (82)
4. ОиИПИфы акций (732)	10. ИПИФы товарные (15)
5. ОиИПИФы индексные (116)	11. ЗПИФы (80)
6. ОиИПИФы облигаций (218)	

Рисунок 2. Анализ влияния выбора ценных бумаг на фактическую доходность ПИФов в 2009-2014 гг. (%)

По всей выборке ПИФов за весь исследуемый период активное управление в виде коррекции весов в зависимости от условий рынка объясняло около 39% волатильности исторической доходности. Коррекция весов классов активов объясняет около 92% и 73% для интервальных и открытых ПИФов денежного рынка и облигаций, соответственно. Вместе с этим, интервальные и ОиИПИФы фондов не меняли распределение своих активов между различными классами, что привело к снижению значимости этого вида инвестиционной деятельности практически к 0.

Изменение и увеличение выборки во времени с 2009 по 2014 года позволило произвести межвременной анализ данных. Результаты оценки кросс-секционных регрессий за каждый год представлены на рисунке 3. В выборку в каждый год вошло от 221 до 287 ПИФа.

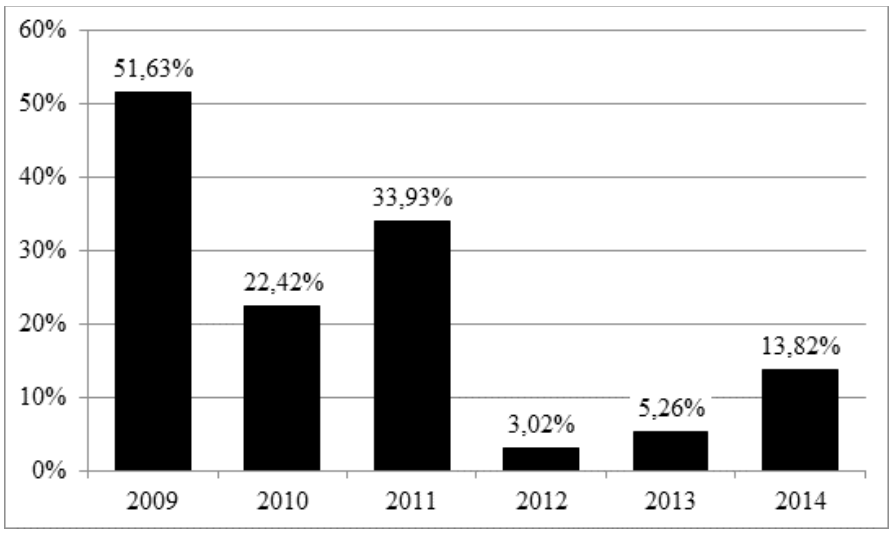


Рисунок 3. Межвременные оценки значимости активного перераспределения весов.

Из рисунка 3 видно, что в 2012 и 2013 годы перераспределение весов активов в портфеле и подобное активное управление имело сравнительно меньший вес, который был практически близок к нулю. Этот факт может говорить лишь о том, что фонды в эти годы не меняли инвестиционную стратегию глобально, а лишь перераспределяли средства внутри каждого класса активов по отдельности.

Одним из препятствий развития накопительной пенсионной системы и выбора между негосударственным пенсионным фондом и паевым инвестиционных фондом в Российской Федерации являются проблемы эффективности, недостаток исследований в данной области и низкий уровень раскрытия информации о рисках инвестирования и доходности. Количество информации, которая находится в открытых источниках не позволяет на должном уровне проанализировать и сделать выводы по поводу их эффективности.

Можно сделать основный вывод: при формировании портфелей пенсионных резервов и накоплений особое внимание целесообразно уделять подходам к распределению активов, предоставляя управляющим необходимые права в оперировании разнообразными классами инвестиционных активов, в том числе на глобальном рынке.

Библиографический список

1. Рейтинговое агентство RAEX (Эксперт РА) [Электронный ресурс]. URL: http://www.raexpert.ru/

2. Рейтинговая шкала от рейтингового агентства RAEX [Электронный ресурс] URL: http://www.raexpert.ru/ratings/npf/ratingscale/

3. Субъекты рынка коллективных инвестиций [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/finmarkets/?PrtId=sv_coll_invest

4. ПИФ vs НПФ [Электронный ресурс]. URL: http://invest-life.ru/articles.html?id=492

5. Абрамов А.Е., Чернова М.И.Анализ эффективности портфелей негосударственных пенсионных фондов и паевых инвестиционных фондов в

Российской Федерации // Глобальные рынки и финансовый инжиниринг. — 2015. — Том 2. — № 1. — с. 15-40.

УДК 657.4

Коровкина К.А. Управление дебиторской задолженностью

Receivables management

Коровкина Ксенья Анатольевна
Пермская государственная сельскохозяйственная академия
имени академика Д.Н.Прянишникова, г. Пермь
ksushakorovkina@yandex.ru

Korovkina Ksenya Anatolyevna
Perm state agricultural Academy named after academician
D. N. Pryanishnikov, Perm

Аннотация. В статье рассмотрено определение, классификация. Проведен анализ состояния дебиторской задолженности в ООО «Русь». Предложены мероприятия по эффективному управлению дебиторской задолженности на предприятии ООО «Русь».

Ключевые слова: дебиторская задолженность, финансовая устойчивость, анализ, оценка оборачиваемости, методы управления.

Abstract. The article discusses the definition, classification. The analysis of accounts receivable in the company "Rus". The proposed activities for the effective management of accounts receivable in the company "Rus".

Keywords: accounts receivable, financial stability, analysis, estimation of turnover, methods of control.

Экономические условия и кредитная политика организации оказывают основное влияние на уровень дебиторской задолженности [1, с.205]. Довольно большая ее часть в общей структуре активов снижает ликвидность и финансовую устойчивость предприятия и повышает риск финансовых потерь компании. Дебиторскую задолженность очень часто определяют как составляющую оборотного капитала, которая представляет собой требования к физическим или юридическим лицам относительно оплаты товаров, продукции, услуг.

Под управлением дебиторской задолженностью понимается система принятия и реализации решений относительно величины дебиторской задолженности, приводящая к оптимизации денежных потоков предприятия при минимизации совокупных затрат по управлению дебиторской задолженностью за определенный период [3, с.314].

Множество подходов к определению дебиторской задолженности связано с многообразием ее видов, следовательно, дебиторскую задолженность можно и нужно классифицировать. Критерий «причина возникновения» является основным. По критерию «причина возникновения» дебиторская задолженность классифицируется:

1. Задолженность покупателей и заказчиков – предоставление покупателям (заказчикам) отсрочки платежа за товары, работы, услуги (коммерческого кредита);

2. Прочая дебиторская задолженность, в том числе: векселя к получению, задолженность дочерних и зависимых обществ, задолженность участников (учредителей) по вкладам в уставный капитал, авансы выданные и прочие дебиторы.

Следующим, часто используемым критерием дебиторской задолженности является «срок задолженности». Согласно ему, дебиторская задолженность бывает: краткосрочная (задолженность подлежащая погашению в течение одного года) и долгосрочная (задолженность подлежащая погашению через год и более).

В последнее время в финансовой практике появилось такое понятие, как «качество дебиторской задолженности». Под ним понимают соотношение двух параметров: финансовое состояние дебитора и полнота, правильность пакета документов [3, с.317].

Классификация по критерию «качество задолженности» делится на текущую (срок погашения в соответствии с условиями договора еще не наступил) и просроченную (долг дебитора остается неоплаченным после наступления срока, установленного договором) дебиторскую задолженность [3, с.318].

Объем дебиторской задолженности зависит от многих факторов: вида продукта, емкости рынка, степени его наполняемости данной продукцией, системы расчетов с покупателями и т.д. Последний фактор особенно важен для выбора наиболее рациональных форм расчетов финансовыми менеджерами организации.

Анализ и управление дебиторской задолженностью имеют особое значение в периоды инфляции, когда подобная иммобилизация оборотных активов становится особенно невыгодной для организации-поставщика. Высокие темпы роста дебиторской задолженности по расчетам за товары (работы и услуги) и по полученным векселям могут свидетельствовать о том, что данная организация активно использует стратегию товарных ссуд для потребителей своей продукции. Кредитуя покупателей, организация фактически делится с ними частью своего дохода. В тех случаях, когда платежи организации-поставщику задерживаются, она вынуждена для обеспечения своей хозяйственной деятельности прибегать к заемным источникам, увеличивая тем самым краткосрочные обязательства.

Проблемы управления дебиторской задолженностью являются актуальными и для сельскохозяйственных предприятий, в т.ч. для ООО «Русь» Пермского края Пермского района.

ООО «Русь» - это сельскохозяйственное предприятие, которое специализируется в основном на животноводстве и производстве зерновых и картофеле. Так же занимается выращиванием и других видов продукции, но они занимают незначительный удельный вес в структуре произведенной и реализованной продукции. Производственное направление ООО «Русь» -

молочно - мясо - зерновое.

В ООО «Русь» долгосрочной дебиторской задолженности нет, это говорит о том, что покупатели и прочие дебиторы рассчитываются с предприятием менее чем за год.

За последние три года краткосрочная дебиторская задолженность в ООО «Русь» растет. С одной стороны это является положительной стороной, ведь, у предприятия есть покупатели, а, значит, продукция востребована. С другой стороны это может говорить о неплатежеспособности дебиторов.

Залогом устойчивого состояния хозяйствующего субъекта является правильное управление его дебиторской задолженностью, то есть обеспечение ее погашения в сроки, представленные договорами.

Для оценки оборачиваемости дебиторской задолженности используются показатели, которые сравниваются в динамике с уровнем прошлых лет (табл. 1).

Таблица 1

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности в ООО «Русь»

Показатели	2012г.	2013г.	2014г.	Изменения, 2014 к 2012г.
1. Выручка от продажи товаров, тыс. руб.	326 931	292 265	339 524	12 593
2. Средний размер дебиторской задолженности, тыс. руб.	73 558	101 728	107 649	34 091
3. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	4,44	2,87	3,15	-1,29
4. Период оборота дебиторской задолженности	81,08	125,44	114,29	33,21

К 2014 году по сравнению с 2012 годом дебиторская задолженность увеличилась на 31,67% и составила 107 649 тыс. руб.

Управление дебиторской задолженностью в ООО «Русь» происходит не эффективно, т.к. коэффициент оборачиваемости к 2014 году по сравнению с 2012 годом уменьшился на 1,29 и составил 3,15, а период оборота дебиторской задолженностью соответственно увеличился на 33,21 и составил 114,29 дней. Это говорит о том, что покупатели медленнее погашают свою задолженность.

В настоящее время организации имеют определенные проблемы с истребованием дебиторской задолженности. Можно с уверенностью сказать, что основным инструментом повышения качества дебиторской задолженности в ООО «Русь» является усиление контроля за ее погашением.

В результате наших исследований считаем необходимым предложить для ООО «Русь» следующие мероприятия:

- осуществлять предварительную работу с потенциальными дебиторами до отгрузки, в том числе по выяснению их платежеспособности;
- проводить регулярный мониторинг состояния задолженности, в частности, анализ состава, структуры, динамики и ее оборачиваемости;
- контролировать соотношение кредиторской и дебиторской

задолженности.

Учитывая, что важнейшим показателем бизнеса является оборачиваемость дебиторской задолженности, которая должна снижаться за счет увеличения количества договоров, заключенных на условиях 100%-ной предоплаты, сокращение предоставляемой отсрочки платежа до минимально возможного значения, разработки системы ценовых скидок при осуществлении немедленных расчетов за приобретенную продукцию [2, с 284].

Таким образом, хорошо продуманная политика и грамотное управление дебиторской задолженностью не только сводят риск неплатежей к минимуму, но и могут привлечь в бизнес дополнительные средства на выгодных условиях.

Библиографический список

1. Блохина Т.К. Экономика и управление инновационной организацией: учебное пособие / О.Н.Быкова, Т.К.Ермолаева – М.: Проспект.2014.-422с.

2. Гогина Г., Соколова А Об эффективном управлении дебиторской задолженностью экономического субъекта // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция.-2013.- №3.- С. 283-288

3. Романовский М.В. Корпоративные финансы: учебник для вузов / под ред. М.В.Романовского, А.И.Вострокнутовой. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2014. – 592 с.

УДК 339

Кузнецова Р.Ф. Экономико-теоретические основания функционирования и развития региональных саморегулируемых организаций по поддержке малого бизнеса

The economic and theoretical foundations of functioning and development of the regional self-regulatory organizations to support small business

Кузнецова Рената Фаридовна,
аспирантка Казанского (Приволжского) федерального университета, г. Казань
renatakuznetsova@mail.ru

Kuznetsova Renata Faridovna,
graduate student of KFU, Kazan

Аннотация. Дано описание возникновения и развития саморегулируемых организаций (СРО). Сформулированы меры влияния СРО на малый бизнес.
Ключевые слова: саморегулируемая организация; малый бизнес; предпринимательство.

Abstract. The describes of the origin and development of self-regulatory organizations are given. The impact's ways of self-regulatory organizations on small business are formulated.
Keywords: self-regulatory organizations; small business; business.

В экономической науке существует достаточно широкий спектр мнений по поводу значения саморегулирования в целом и экономической роли региональных саморегулируемых организаций (СРО) по поддержке малого бизнеса в частности.

Одни из первых прообразов современных СРО возникли в относительно экономически развитых государствах Западной Европы в период позднего Средневековья и Нового времени. К ним относились, в частности, отраслевые гильдии торговцев и цеховые объединения ремесленников, выполнявшие преимущественно функции ценового контроля и третейского суда [1]. Тем самым, функции указанных объединений предпринимателей были достаточно далеки от функций современных предпринимательских СРО.

Представители классической экономической теории, в первую очередь А. Смит, подробно рассматривали процесс стихийного рыночного саморегулирования в форме т.н. “невидимой руки” рынка, представляющей собой взаимодействие на конкурентной основе предложения товаров и услуг со стороны множества независимых продавцов, а также потребительского спроса, предъявляемого их реальными и потенциальными покупателями [2].

В рамках общей теории региональной экономики развивались следующие

направления исследования СРО по поддержке малого бизнеса:

- исследование организационно-экономической специфики функционирования региональных СРО по поддержке малого бизнеса по сравнению с аналогичными структурами общегосударственного масштаба;
- анализ лоббистских функций региональных СРО в части влияния на региональные и муниципальные элиты в части принятия выгодных для большинства представителей малого бизнеса нормативно-правовых актов;
- оценка возможностей СРО по развитию инфраструктуры поддержки субъектов малого бизнеса в экономике региона (частных бизнес-инкубаторов, проектов государственно-частного партнерства регионального уровня, региональных технопарков и т.п.);
- проблемы исследования региональной социально-экономической эффективности функционирования и развития СРО по поддержке малого бизнеса.

Как показано на рис. 1, достаточно существенное влияние на развитие современной теории и методического инструментария функционирования региональных саморегулируемых организаций по поддержке малого бизнеса оказали представители институционального и неоинституционального направлений экономической мысли.

Кроме того, на развитие современной теории и методического инструментария деятельности саморегулируемых организаций по поддержке предпринимательства непосредственное влияние оказывает теория экономической кооперации и интеграции, которая, объединяет определенные элементы неоклассического и институционального направлений экономической теории. Собственно, согласно подходу, в частности, А.Н. Булатова, экономическая кооперация и интеграция представляют собой некоторые самостоятельные экономические институты, характеризующиеся системой норм, правил и механизмов принуждения к их исполнению [3 с.41]. СРО, соответственно, должны обеспечивать механизмы повышения уровня как интенсивности, так и эффективности кооперационных и интеграционных экономических отношений.

В рамках неоинституциональной экономической теории, развивающей и конкретизирующей положения институциональной парадигмы, существует ряд направлений, оказывающих непосредственное влияние на развитие и совершенствование современной теории саморегулируемых организаций: теория игр, теория трансакционных издержек, теория контрактов. Так, в рамках теории игр обосновывается влияние различных типов взаимодействия экономических субъектов на достижение определенных устойчивых, относительно взаимовыгодных экономических состояний, таких, например, как равновесие по Парето или равновесие по Нэшу [4 с.131-134]. В рамках относительно транспарентных, обеспечивающих интересы всех участников на объективной основе СРО вероятность формирования такого рода устойчивых, взаимовыгодных равновесий, соответственно, возрастает.

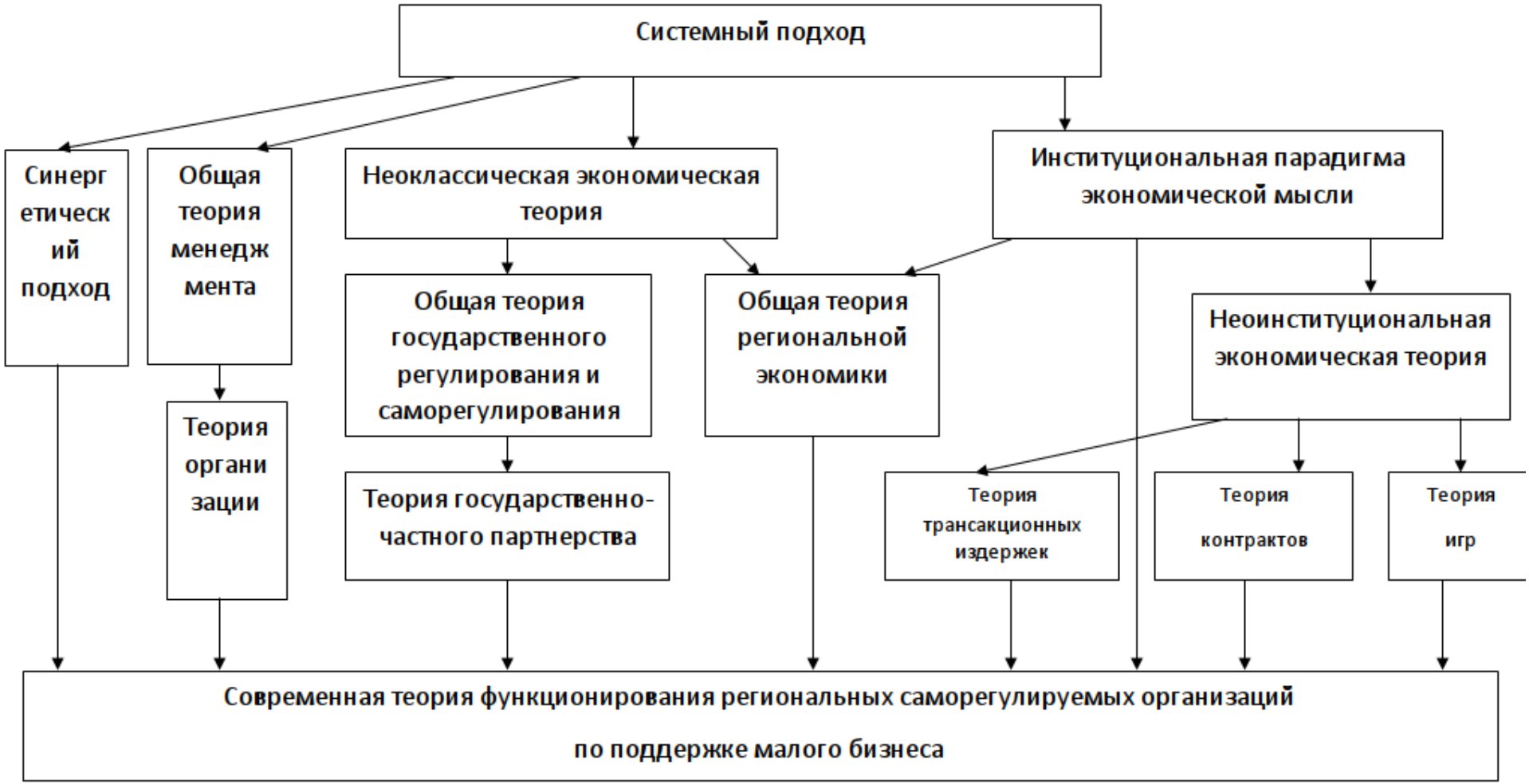


Рисунок 1. Основные направления экономической мысли, оказавшие влияние на современную теорию региональных саморегулируемых организаций по поддержке малого бизнеса (систематизировано автором)

Одним из наиболее динамично развивающихся направлений современной неоинституциональной экономической теории, которое может быть использовано в том числе и для исследования широкого круга проблем развития региональных СРО по поддержке малого бизнеса, является теория контрактов. В неоинституциональной экономике контракт представляет собой определенное соглашение, в результате которого перераспределяются правомочия и ответственность субъектов предпринимательской деятельности и, как следствие, меняются состав и структура операционных и трансакционных издержек. Контракты могут быть как внутрифирменными (например, между субъектом предпринимательства как юридическим лицом и работниками, корпусом менеджеров и т.п.), так и внешними, заключаемыми с покупателями, поставщиками, подрядчиками.

В современной экономической теории исследование особенностей развития саморегулируемых организаций осуществляется также в рамках теории организации (анализ специфики построения и обеспечения управляемости организационных структур СРО), теории синергетики (обеспечение условий для генерирования различных типов синергетических эффектов в при функционировании разных видов саморегулируемых организаций по поддержке предпринимательства в разных экономических условиях), теории государственно-частного партнерства, теории виртуальной экономики (выявление особенностей развития саморегулируемых организаций в электронной среде) и ряда других направлений.

В целом, исследование различных типов региональных СРО по поддержке малого бизнеса должно основываться на синтезе положений общей теории региональной экономики, институциональной, неоинституциональной парадигм, использовании ряда формальных моделей неоклассического синтеза, с учетом социальных и экологических ограничений деятельности саморегулируемых организаций.

Библиографический список

1. Андрианов В.Д. Эволюция концепций саморегулирования экономики от теории меркантилизма до теории саморегуляции. – М.: Экономика, 2008.

2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Ламартис, 2014.

3. Булатов А.Н. Методология стратегического управления промышленной кооперацией: Дис. к.э.н. – Казань, 2010. С.41.

4. Олейник А.Н. Институциональная экономика. – М.: Инфра-М, 2010. С.131 — 134.

Лихачева В.В., Лихачева Е.В., Рудик А. Налоговые риски территории опережающего социально-экономического развития

Tax risks the territory ahead socio-economic development

Лихачева Валентина Владимировна, Школа экономики и менеджмента Дальневосточного Федерального университета, доцент, г. Владивосток
E-mail: viallih@mail.ru

Лихачева Евгения Владимировна, Школа экономики и менеджмента Дальневосточного Федерального университета, к.т.н., г. Владивосток
E-mail: evgenlikh@mail.ru

Рудик Анастасия, Школа экономики и менеджмента Дальневосточного Федерального университета, студент, г. Владивосток
E-mail: vs-street@mail.ru

Valentyna V. Likhachev, der wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der fernöstlichen Federal University, Associate Professor (Dozent), Wladiwostok

Likhachev Evgeniya Vladimirovna, school of Economics and management of the far eastern Federal University, Ph.d., Vladivostok

Rudik Anastasia, school of Economics and management of the far eastern Federal University, student, Vladivostok, Russia

Аннотация: Являющиеся важной составляющей финансово-правовой категорией налоговые риски до настоящего времени оставались недостаточно изученными. При введении налоговых льгот для развития территорий опережающего социально-экономического развития актуальны существенный рост значимости налоговых рисков, разработка эффективных мер управления ими как для государства, так для налогоплательщиков. В статье рассмотрены особенности налоговых рисков с позиции государства и налогоплательщика, предложены модели снижения уровня налоговых рисков.

Ключевые слова: налогообложение, налоговые риски, методы управления налоговыми рисками

Abstract: Are an important component of financial and legal category of tax risks so far remained unexplored. With the introduction of tax incentives for the development of the territories ahead of socio-economic development are relevant substantial growth of significance of tax risks, development of effective management measures for both States and for taxpayers. In the article the features of tax risks from the perspective of the State and the taxpayer proposed models reduce the level of tax risks.

Keywords: taxation, tax risk, tax risk management methods

В современных условиях для активно осваивающей рыночное пространство Российской экономики, для выживания в условиях рыночных

отношений, при обязательном внедрении технических новшеств современный бизнес немыслим без смелых, решающих действий, что приводит к усилению риска. Успех в бизнесе зависит не только от правильности и обоснованности выбранной стратегии предпринимательской деятельности, но и от учета вероятности критических ситуаций, которым характерна высокая степень появления различных рисков, причем, в любой отрасли. Следовательно, главными задачами предпринимателя является умение оценивать степень риска и умение управлять им, а не избегать риска.

Решением Правительства РФ установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской деятельности и иной деятельности в целях формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного социально-экономического развития и создании комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения [2].

Факторами, повышающими степень риска, являются нестабильность уровня спроса и предложения, ужесточающаяся конкуренция, опережающие темпы развития техники и технологии, изменения валютных курсов, инфляция, несовершенство законодательной базы. Эти, а также многие другие негативные явления, характерные для текущего состояния российской экономики, создают условия, при которых даже тщательно спланированные операции могут не принести ожидаемого успеха. По результатам некоторых исследований, рисковая обстановка в России примерно в полтора раза более напряженная, чем в странах с обустроенной рыночной экономикой. Этот факт не является уникальным явлением, т.к. в свое время все страны с развитой рыночной экономикой прошли такой этап, но он был растянут на многие годы, что давало возможность накопить опыт, развить рыночную инфраструктуру, организовать систему обучения. Кроме того, нельзя забывать об уровне экономической нестабильности во время перехода к рыночной экономике, которая многократно возрастала из-за развала государства, когда рушились десятилетиями существовавшие экономические связи между собственно Россией и бывшими союзными республиками.

Существует большое разнообразие мнений по поводу понятия определения, сущности и природы риска, что связано с многоаспектностью этого явления, недостаточным использованием в реальной деятельности, игнорированием в существующем законодательстве.

Из выделенных в мировом риск-менеджменте двух направлений (управление рисками в финансовом и реальном секторах экономики), на сегодняшний день общепризнано, что финансовое направление риск-менеджмента в России развивается успешнее реального, благодаря тому, что Центральный банк РФ создал систему нормативных актов по управлению рисками и внутреннему контролю, а экономические вузы России готовят специалистов в области финансов, обеспечивая банки кадрами, в том числе и в области управления рисками. В реальном секторе экономики предприниматели России, занимающиеся практической деятельностью и постоянно сталкивающиеся с рисками, в силу

отсутствия научной и методической базы не так успешно управляют ими. Так как для комплексного правления рисками в реальном секторе предложено пользоваться отраслевыми ГОСТами по промышленной безопасности и другими индустриальными стандартами [2].

Наибольшая степень риска в современных российских условиях присуща налоговым формам, непосредственно связанным с обложением прибыли и доходов организаций и физических лиц. Для повышения эффективности управления налогами в масштабе страны или ее отдельной территории опережающего социально-экономического развития необходимо определить: что же такое налоговой риск, причины его возникновения и методы управления им [2].

В сложившейся ситуации управление налоговыми рисками организации играет не последнюю роль в общем процессе управления предпринимательскими рисками, так как возникающие в процессе исполнения налоговых обязательств налоговые риски, влекут и финансовые последствия. Отсутствие налоговых претензий или их успешное обжалование повышает доверие инвесторов и в конечном итоге повышает стоимость бизнеса. При этом успешное управление налоговыми рисками в широком смысле позволяет организации, и экономить, поскольку налоговые риски – это не только риск налоговых доначислений, это еще и инструмент для повышения эффективности налогообложения, т.е. исключения переплат налогов, использования налоговых льгот, налоговых резервов, отсутствие кредитования бюджета [5].

Налогообложение является обязательным элементом системы государственного управления и служит одним из инструментов осуществления ее функций: политических, социальных или экономических. Но в России на данном этапе сложилась ситуация, когда налоговая система ориентирована в основном на сбор налоговых доходов, а задачам регулирования и стимулирования экономического развития не уделяется должного внимания, что в совокупности увеличивает налоговые риски хозяйствующих субъектов. Причинами этого служит то, что нормативно-правовое регулирование российского налогообложения трудно прогнозируется, постоянное внесение изменений в законодательство не устраняет существующих неясностей и пробелов, что порождает дополнительные судебные прецеденты. Неопределенность и неоднозначность толкования законодательства о налогах и сборах, фискальная направленность налогового администрирования и контроля сдерживают экономический рост организаций и угрожают их безопасности. В существующих условиях организациям необходимо уделять больше внимания формированию механизма защиты от угроз, вызванных недочетами государственной системы налогообложения, чтобы они не оказывали негативного влияния на развитие бизнес-субъектов и достижение ими поставленных целей. В данных условиях риски организаций, связанные с налогообложением, возрастают, соответственно и появляется необходимость в управлении ими [4].

Вопросы теории налоговых рисков и управления ими разрабатывались в

трудах таких российских исследователей: С.В. Барулина, Л.И. Гончаренко, Е.Н. Евстегнеева, М.Р. Пинской, Д.Н. Тихонова, С.А. Филиной, Д.М. Щекина и др.

Относя налоговые риски к чистым рискам (правовая категория) Г.А. Цыркунова и М.И. Мигунова рассматривают как «возможные доначисления налогов, штрафы и пени и иные санкции налоговых органов в случае проведения ими выездной документации» [13, С. 48-52.]. с точки зрения спекулятивных рисков (финансовая категория) они утверждают, что «налоговые риски представляется целесообразным рассматривать как разновидность рисков финансовых, поскольку они имеют денежное выражение и влекут за собой повышение расходов» [13, С. 48-52.]. Д. Тихонов и Л. Липник обращают внимание на то, что «налоговый риск – это возможность для налогоплательщика понести финансовые и иные потери, связанные с процессом уплаты и оптимизации налогов, выраженная в денежном эквиваленте» [11]. По мнению Р.А. Назарова налоговый риск - «вероятностное явление, которое в случае наступления может повлечь за собой дополнительные финансовые потери в случае доначисления налогов (сборов), начисление пеней, штрафов, отказа от возмещения налога на добавленную стоимость» [9].

Авторы рекомендуют придерживаться мнения Л.И. Гончаренко, что именно комплексный подход к определению родовых признаков понятия экономических рисков позволяет включить в их состав налоговые риски как полноценную разновидность, ибо им присущи как материальные, так и нематериальные негативные последствия [3].

Значительная часть авторов, в исследованиях которых присутствует понятие налоговых рисков, чаще всего рассматривают налоговые риски налогоплательщиков. Такая позиция особенно была характерна для 90-х гг. прошлого века, но имеет место и сейчас, причем как в экономической, так и в юридической литературе [6; 12; 13]. Между тем в последние годы активизируется обсуждение налоговых рисков государства, в том числе в результате неправомерных действий крупнейших налогоплательщиков.

Налоговые риски присущие всем участникам налоговых правоотношений, т.е., по крайней мере, трем их субъектам: налогоплательщикам, налоговым агентам и государству. Негативными материальными, в частности финансовыми, последствиями у государства являются: недопоступление (снижение) налоговых доходов в бюджетную систему страны и ухудшение состояния налогового климата страны [9].

Таким образом, включение в содержание понятия налогового риска всех участников налоговых правоотношений может рассматриваться в качестве фактора, определяющего его специфику, и объективной причиной возникновения налоговых рисков является диалектическое противоречие, внутренне присущее фискальной функции налогов, а также взаимосвязи их фискальной и регулирующей функций. Если для государства успешная реализация фискальной функции находит проявление в обеспечении запланированных поступлений налоговых доходов в бюджет, то для налогоплательщика это расходы, которые он

стремится оптимизировать (минимизировать) в силу их неизбежности [3]. Гармонизация интересов государства и налогоплательщиков в этих объективных условиях, в том числе обеспечиваемая путем совершенствования национального законодательства, выступает важным фактором минимизации налоговых рисков всех участников налоговых правоотношений и создания объективных условий повышения финансовой устойчивости налогоплательщиков и роста налоговых поступлений в бюджетную систему государства в целом.

Рассогласование в реализации основных функций налогов, проявляющееся и в недостатках налогового законодательства, приводит к усилению вероятности налоговых рисков, как у налогоплательщика, так и у государства. Так, повышение налоговой нагрузки в ущерб стимулированию развития прогрессивных сфер деятельности зачастую провоцирует налогоплательщиков к уходу из бизнеса и от налогообложения (минимизации налоговых платежей), что отрицательно сказывается на налоговых поступлениях в бюджет или на финансовом положении организаций при обнаружении налоговых нарушений.

Специфика налогов как обязательного индивидуально безвозмездного платежа, сопровождающегося обеспечительными мерами по его, в случае необходимости, принудительному взысканию, отражается как в базовом признаке налоговых рисков, так и в том, что их субъектами выступают участники правоотношений, возникающих в налоговой сфере [1].

Из вышесказанного следует что - налоговый риск – это возможное наступление неблагоприятных финансовых и иных последствий для налогоплательщика или государства в результате действий (бездействия) участников налоговых правоотношений.

Разнообразие факторов возникновения налоговых рисков, их несистематизированность приводят к рассмотрению в отношении одного из участников налоговых правоотношений, что еще раз подтверждает отсутствие комплексного подхода к определению содержания налоговых рисков. Систематизация выявленных в процессе исследования факторов возникновения налоговых рисков, основанная на обобщении арбитражной практики, позволила выделить следующие общие причины (факторы) негативных последствий для участников налоговых правоотношений: несимметричность ряда положений налогового и гражданского законодательства; изменения, внесенные в зарубежное или отечественное законодательство, в том числе в порядке корректировки экономической и налоговой политики страны; несовершенство норм российского законодательства о налогах и сборах, включая внутренние противоречия между нормами различных глав НК РФ [14 С. 15]; ошибки в налоговом планировании (как на федеральном, субфедеральном, муниципальном уровнях, так и на уровне организации); действия (в том числе неправомерные) субъектов налоговых правоотношений или уполномоченных органов власти и управления; некомпетентность работников [12, С. 26].

Приведенные причины у разных субъектов налоговых правоотношений

специфичны и определяются целями и задачами их деятельности. Поскольку интересы государства и налогоплательщиков, исходя из содержания категории налогов, объективно противоречивы, то при конкретизации факторов возникновения налоговых рисков их содержание и последствия будут существенно отличаться применительно к налогоплательщикам и государству в лице уполномоченных органов. В этом смысле факторы налоговых рисков имеют специфику по отношению к участникам налоговых правоотношений (государству, налогоплательщикам, налоговым агентам).

Негативным последствием ошибок в экономической (в том числе налоговой) политике как фактора налоговых рисков государства может стать ухудшение финансового состояния налогоплательщиков [13]. Недостатки в планировании налоговых доходов в бюджетную систему страны вследствие применения несовершенных методик, ошибок в оценке стоимостных показателей, используемых в расчетах, искажения статистических данных и др., как правило, негативно отражаются на оценке деятельности налоговых органов по обеспечению налоговых поступлений в бюджет.

Одно из центральных мест среди факторов налоговых рисков налогоплательщиков отводится их действиям в области оптимизации налоговых платежей или налогового планирования [6]. Особую опасность представляет агрессивная налоговая оптимизация, поскольку чаще всего по используемым методам она может быть максимально приближена к уходу от налогообложения. Исследование этого явления, а также обобщение арбитражной практики, выступлений представителей налогоплательщиков и налоговых органов на различного рода экономических форумах, конференциях, в профессиональной литературе позволяют выделить новый аспект взаимоотношений налоговых органов и налогоплательщиков, который можно назвать налоговой культурой.

На уровень налоговых рисков влияет нечеткое законодательное регулирование тех или иных вопросов налогообложения, ошибочная трактовка положений налогового законодательства (особенно в части расходов и налоговых льгот), наконец, законодательно предусмотренная возможность переквалификации сделок (признание недействительными, мнимыми или притворными).

Обобщение результатов камеральных и выездных налоговых проверок показывает, что значительная доля рисков в налоговой сфере связана с некомпетентностью (заблуждениями) работников, исчисляющих и уплачивающих налоговые платежи организации, а также с низким уровнем организации документооборота и низким качеством внутреннего контроля (отсутствие или ненадлежащее оформление первичных документов; нарушение сроков уплаты налогов, представление отчетности в налоговые органы и т.д.), с недостаточной проработкой вопросов методологического и методического характера, связанной с ведением налогового учета (этой проблеме налоговые органы не уделяют должного внимания). Прослеживаются существенные отличия в системах факторов возникновения налоговых рисков у государства (в лице уполномоченных

органов управления в налоговой сфере) и налогоплательщиков, в результате чего наблюдаются и различия в проявлении налоговых рисков. Поэтому налоговые риски надо рассматривать отдельно для государства и налогоплательщика территории опережающего социально-экономического развития [2].

Налоговые риски государства при введении налоговых льгот для резидентов территории опережающего социально-экономического развития также включают в себя [7]:

1) риск снижения (невыполнения плана) налоговых поступлений в бюджетную систему страны, в том числе вследствие применения налогоплательщиками «легальных» схем минимизации налоговых платежей;

2) риск системного сужения налоговой базы вследствие сокращения объемов отечественного и иностранного бизнеса и инвестиций;

3) риск ухода налогоплательщиков «в тень»;

4) риск снижения конкурентоспособности национальной налоговой системы.

Среди налоговых рисков налогоплательщиков территории опережающего социально-экономического развития с учетом специфики негативных последствий для них можно выделить [7]:

1) риск снижения объемов финансовых ресурсов и имущественного потенциала вследствие финансовых потерь (дополнительные платежи в бюджет, включая штрафные санкции);

2) риск сокращение бизнеса, в частности вследствие повышения налоговой нагрузки или потери деловой репутации и обусловленного этим отказа контрагентов от деловых связей;

3) риск возникновения негативных результатов контрольных и обеспечительных действий налоговых органов в отношении налогоплательщика (выездных налоговых проверок, ареста имущества, ограничения операций по счетам и др.);

4) риск ликвидации отдельного направления бизнеса или банкротство организации в целом.

Так как риск имеет вполне самостоятельное теоретическое и прикладное значение как важная составная часть теории и практики управления, особенно если учесть малоизученность область научного знания: территории опережающего социально-экономического развития в РФ. В современных условиях глобализации рынков и операций вопросы управления рисками стали одними из основных не только для компаний, занятых в финансово-инвестиционной деятельности, но торговых и производственных фирм. Всю эволюцию управленческих парадигм, преобразующих бизнес по всему миру, можно систематизировать, положив в основу некую базовую категорию: время, процесс, информация, риски и т.д. [15].

Управлять налоговыми рисками – значит прогнозировать наступление положительного или отрицательного результата и заранее принимать меры к снижению степени риска. В связи с тем, что налоговый риск определяется

вероятностными показателями, характеризующими возможные финансовые потери (возможный дополнительный доход), возникает необходимость разработки специальных процедур и методик оценки и прогнозирования развития различных ситуаций поведения субъектов управления в условиях таких рисков [14].

В частности к методам управления налоговыми рисками можно отнести:

- получение разъяснений у налоговых органов и Минфина России, а также обжалование разъяснений фискальных органов в суде;
- обжалование нормативных актов, которые создают налоговые риски, в ВАС РФ, ВС РФ или КС РФ;
- получение профессиональных консультаций у специалистов по налогообложению из юридических и консалтинговых компаний;
- проведение специального налогового аудита налоговых рисков, при котором выявляются возможные слабые места в налоговом учете компании с внесением исправлений в налоговый учет и в налоговую декларацию;
- страхование налоговых рисков (слабо развитое в России). Однако при заключении сделок в отношении российских активов через иностранные юрисдикции (например, покупка акций голландской компании, которая владеет акциями российской компании, может осуществляться также через иностранную компанию) такое страхование или распределение ответственности за возможные налоговые доначисления может иметь место;
- возложение ответственности на аудиторскую компанию при необнаружении ею налоговых рисков. В свою очередь, аудиторская компания может застраховать свою ответственность;
- своеобразный метод - переход на специальные режимы налогообложения, например на упрощенную систему налогообложения;
- с определенной долей условности - IPO, которое позволяет российской компании привлечь иностранный капитал и при национализации компании государством, в том числе и методами налогового права, получить большую международно-правовую защищенность от таких действий государства [12].

Следовательно, управление налоговыми рисками предполагает такие действия, как: формирование политики управления налоговыми рисками; формирование подходов к управлению налоговыми рисками; характеристика налоговых рисков; идентификация отдельных видов налоговых рисков; оценка информации, необходимой для определения уровня налоговых рисков; определение факторов, влияющих на налоговые риски; установление предельно допустимого уровня налоговых рисков; определение размера возможных финансовых потерь по отдельным видам налоговых рисков; выбор и использование внутренних механизмов нейтрализации негативных последствий отдельных видов налоговых рисков; оценка результативности нейтрализации налоговых рисков; организация мониторинга налоговых рисков; оценка результативности мониторинга налоговых рисков [1].

В рамках государственного налогового менеджмента его субъекты должны

выбирать такую стратегию налогового управления, которая позволит уменьшить налоговые риски резидентов территории опережающего социально-экономического развития. Располагая информацией о возможном налоговом риске органы налогового управления должны принимать меры по более эффективному управлению налоговыми потоками.

Для проведения качественной оценки риска резидентов территории опережающего социально-экономического развития можно использовать ранжирование по следующим группам: «*remote*» – отдаленный (степень риска от 1 до 5), «*possibl*e» – возможный (степень риска от 6 до 14), «*probabl*e» – вероятный (степень риска от 15 до 25). После чего определяется интегральная оценка риска по формуле (1) [7]:

$$I_{or} = C_r \cdot F_o \cdot V_r \ , \qquad (1)$$

где I_{or} - интегральная оценка риска;

C_r - степень риска;

F_o - финансовая оценка риска

V_r - величина риска.

Как указано выше, налоговый риск - это объективная реальность, с которой сталкивается каждый субъект экономических и правовых отношений, а, следовательно, этот риск несет вполне осязаемый и материальный финансовый результат в виде дохода или убытка, который необходимо оценивать. Понимание сути риска и причин его возникновения позволит выработать методику управления рисками и тем самым минимизировать вероятные экономические потери [13].

Также для оценки величины налогового риска бюджета можно воспользоваться статистическими показателями [7]:

- ожидаемое исполнение налогового бюджета EB, средневзвешенная величина возможных значений исполнения налогового бюджета, где весовыми коэффициентами являются вероятности их наступления, определяется по формуле (2):

$$EB = \sum_{i=1}^{n} B_i \cdot P_i \cdot 100 \ , \qquad (2)$$

где B_i – i -е исполнение налогового бюджета;

P_i – вероятное отклонение i -го исполнения налогового бюджета;

n – общее число возможных вариантов исполнения налогового бюджета.

- Стандартное отклонение исполнения налогового бюджета σ измеряющее разброс величин и определяется по формуле (3). Чем больше стандартное отклонение исполнения налогового бюджета, тем больше его изменчивость, и выше налоговый риск.

$$\sigma = \sqrt{\sum_{i=1}^{n} \left(B_i - B_f\right)^2 \cdot P_i} \ , \qquad (3)$$

где B_i – i -е исполнение налогового бюджета;

B_f – наиболее вероятное отклонение;

n – общее число возможных вариантов исполнения налогового бюджета.

Причем, в данной ситуации квадрат стандартного отклонение исполнения налогового бюджета σ^2 называют дисперсией распределения исполнения бюджета по налогам.

- Общей мерой налогового риска служит размах вариации показателя исполнения бюджета по налогам R и определяется по формуле (4):

$$R = B_0 + B_p, \tag{4}$$

где B_0 - налоговый бюджет по оптимистической оценке;

B_p – налоговый бюджет по пессимистической оценке.

- В случае, если значение стандартного отклонения может быть недостаточным при сравнении рисков или неопределенностей, поскольку не учитывает величину риска, приходящегося на единицу ожидаемого исполнения бюджета по налогам, то с целью определения относительного риска бюджета рассматривается коэффициент вариации (CV – *coefficient of variation*), который является мерой относительной дисперсии (риска), приходящегося на единицу ожидаемого исполнения налогового бюджета (5):

$$CV = \frac{\sigma}{B_f} \cdot 100\,\%, \tag{5}$$

где σ - стандартное отклонение исполнения налогового бюджета;

B_f – вероятностное исполнение налогового бюджета.

Увеличение коэффициента вариации CV свидетельствует об увеличении относительного риска исполнения бюджета по налогам.

Также в основе оценки вероятности реализации риска лежит использование экспертных оценок специалистов, позволяющих установить вероятность возникновения претензий налоговых органов и анализ арбитражной практики, позволяющий предположить вероятность проигрыша спора в суде в случае возникновения претензий налогового органа. На основе такого подхода используют количественную оценку налогового риска для определения уровня налогового риска $U_{нр}$ (6) [7]:

$$U_{нр} = P_{нр} \cdot R_{фп}, \tag{6}$$

где $P_{нр}$ - вероятность возникновения отдельного налогового риска;

$R_{фп}$ – размер возможных потерь при его реализации.

В заключении подходим к выводу, что при выявлении налоговых рисков необходимо соблюдать баланс основных принципов налоговой политики:

- соблюдение осторожности суждений о требованиях налогового законодательства;

- взвешенный подход к налоговым рискам, которые могут возникнуть при

решении вопросов, недостаточно освещенных в действующем законодательстве;

- достаточная степень профессионального консерватизма в отношении налогообложения операций и сделок при неоднозначном толковании действующего законодательства;

- оптимизация налогообложения, т.е. разработка комплекса мер, направленных в рамках действующего законодательства на оптимизацию уплачиваемых налогов и снижение налоговых рисков, предполагающих баланс уровня налоговой нагрузки и удержание налоговых рисков в допустимых пределах.

Особое значение в управлении налоговыми рисками занимает их мониторинг, осуществление которого предполагает сбор и анализ максимально полной информации, характеризующей актуальные изменения законодательства, динамику налоговых рисков и позволяющей оценить эффективность управления ими [1].

Но самое главное, что высокий уровень налоговых рисков может быть кардинально снижен только при реальном восстановлении в России демократических институтов: в полном смысле свободных выборов с настоящей политической конкуренцией партий, свободой СМИ, общественной критикой власти и политической ответственностью чиновников различных уровней за ту реальную налоговую политику, которая имеет место в современной России [8].

Библиографический список

1. О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса РФ N348-ФЗ от 04.11.2014 – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http : // base.consultant.ru.

2. О территориях опережающего социально-экономического развития N 473-ФЗ от 29.12.2014 (ред. от 13.07.2015) - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://base.consultant.ru.

3. Брызгалин А. В. Налоговые риски: осведомлен значит вооружен // Налоговые споры. - 2009. - № 4. - С. 12.

4. Гончаренко Л. И. Налоговые риски: теоретический взгляд на содержание понятия и факторы возникновения // Налоги и налогообложение. 2009. - № 1. - С. 17.

5. Демчук И.Н. Налоговый риск: сущность и содержание понятия и факторы возникновения // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2010. №1(9). С.10-15.

6. Евстигнеев Е.Н. Налоги и налогообложение: учеб. пособие/ Е. Н. Евстигнеев. СПб.: Питер, 2006. - 282 с.

7. Лисовская И.А. Налоговые риски: понятие, факторы возникновения,

методы управления // Новый университет - М.; 23-24 января 2011, № 1 – С. 3-13.

8. Лихачева В.В., Лихачева Е.В., Петечел Т.А. Налоговые риски в системе финансовых рисков организации // Материалы III международной научно-практической конференции «21 век: фундаментальная наука и технологии» / spc Akademic - М.; 23-24 января 2014, № 7. Ч. 1 – С. 206-216.

9. Лихачева В.В., Ярыга В.А. Территории опережающего социально-экономического развития: особенности налогового регулирования // НАУКА И МИР Международный научный журнал, № 4 (32), 2016, Том 2. – Волгоград: Издательство «Научное обозрение», 2016. – С.40-42.

10. Пинская М. Р. Налоговый риск: сущность и проявление // Финансы. 2009. -№ 2.-С. 44.

11. Тихонов Д. Н. Налоговое планирование и минимизация налоговых рисков / Д. Н. Тихонов, Л. Г. Липник. М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. - 256 с.

12. Филин С. А. Финансовый риск и его составляющие для обеспечения и эффективного управления финансовыми рисками при принятии финансовых управленческих решений/ С. А. Филин// Финансы и кредит. 2002. - № 3. -С. 21-31; №4.-С. 9-23.

13. Цыркунова Г. А. Налоговые риски: сущность и классификация / Г. А. Цыркунова, М. И. Мигунова // Финансы и кредит. 2005. - № 33. - С. 48-52.

14. Черник И.Д. Вопросы досудебного урегулирования налоговых споров // Финансовый вестник : финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2011. - № 4. - С. 40 - 44.

15. Щекин Д. М. Налоговые риски и тенденции развития налогового права / Д. М. Щекин. М. : Статут, 2007. - 112 с.

УДК 336.717.063(510)

Олейник Г.С., Тан Наньнань Проблемы и перспективы факторинга коммерческих банков КНР

Problems and prospects of factoring of commercial banks in The People's Republic of China (PRC)

Олейник Галина Сергеевна
Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток
olejnik.gal@yandex.ru

Olejnik Galina Sergeevna
Far Eastern Federal University, Vladivostok

Тан Наньнань
Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток
nannan.tan@mail.ru

Tang Nannan
Far Eastern Federal University, Vladivostok

Аннотация. В статье раскрыты современные тенденции и основные проблемы факторинга коммерческих банков КНР, определены ключевые аспекты потенциала его развития. На основе оценки генезиса и выявления общих закономерностей развития факторингового бизнеса в банковском секторе КНР, выделены наиболее значимые предпосылки развития и пути наращивания факторинга в среднесрочной перспективе.
Ключевые слова: Факторинг, рынок факторинговых услуг КНР, проблемы банковского факторинга в КНР, потенциал развития факторингового бизнеса в банковском секторе КНР.

Abstract. In this essay would clarify the modern trends and basic problems of the factoring in Chinese commercial bank, and confirm the key aspect potential of its development. Analyze the most meaningful preconditions of the development and the ways of the expansion factoring in the middle term prospect, which base on the original assessment and the explanation of common regularities in the development of factoring business in Chinese banking sector.
Keywords: Factoring, Chinese market of factoring services, problems of development of the banking factoring in China, the potential development of factoring business in China's banking sector.

История банковского факторинга в Китайской Народной Республике (КНР) берёт своё начало с октября 1987 г., когда Банк Китая (Bank of China) заключил соглашение о факторинге с одной из факторинговых компаниий Германии. В марте 1993 г. Банк Китая стал первым в КНР членом международной ассоциации Factors Chain International (FCI) и вошёл в сегмент международного факторинга. Членство в Factors Chain International, как глобальной сети ведущих компаний факторинга (создана в 1968 году), позволило ему посредством признания стандартов международного факторинга извлечь соответствующие конкурентные преимущества, упростив международную торговлю и связанные с этим финансовые услуги.

Рынок банковского факторинга в КНР считается перспективным и динамично развивающимся, что отчасти связано с членством Китая в ВТО. По данным FCI в 2015 г. китайский рынок факторинга вырос на 30% (третье место в рейтинге) при этом мировой рынок факторинга в среднем вырос на 9%, а его ёмкость достигла порядка трёх трлн. долларов США [3, с. 2].

На Рисунке 1 представлена динамика объёма операций факторинга в КНР и динамика доли факторинговых сделок КНР в мировом обороте.

Рисунок 1. Динамика объёма операций факторинга в КНР и его доля в мировом обороте за 2007 – 2014 гг.

В то же время, следует отметить наличие комплекса проблем, тормозящих поступательное развитие факторинговых услуг в современном банковском бизнесе КНР. Ниже приводятся наиболее значимые из них.

Первое. Несовершенство кредитной системы и дефицитность кредитных сделок.

Решение данной проблемы, на наш взгляд, является ключевой для развития банковского факторингового бизнеса в Китае. Как известно, в сделках двустороннего факторинга без права регресса, прибыль от факторинга при импорте гораздо выше, чем от факторинга при экспорте. Современные факторинговые сделки банков Китая ориентированы в основном на факторинг при экспортных операциях (предполагающих пониженный уровень риска), так как значительная часть китайских компаний имеют низкий кредитный рейтинг и несовершенная система оценки их кредитоспособности. Потери от прибыли вследствие преимущественного использования операций факторинга при экспорте коммерческие банки Китая пытаются компенсировать увеличением объёма совершаемых сделок.

Второе. Избирательность банков по отбору клиентов с точки зрения масштабов деятельности.

Факторинговые компании и коммерческие банки Китая при формировании клиентской базы в подавляющем большинстве выбирают крупные компании, имеющие более высокий уровень кредитоспособности и, соответственно, пониженный уровень кредитного риска [1, с. 198]. Это тормозит развитие малого и среднего бизнеса национальной экономики. Во-первых, факторинг стимулирует ускорение оборота денежных средств, что исключительно важно для малых и средних компаний, так как, в отличие от крупных, они имеют сравнительно немного каналов денежных поступлений. Во-вторых, факторинговые услуги

помогают малому и среднему бизнесу открыть зарубежный рынок, а именно: позволяют не только застраховать возможные риски неплатежа со стороны дебитора, но и получить под эту поставку более раннее финансирование. В-третьих, факторинг эффективно стимулирует развитие бизнеса, характеризующегося многоразовыми сделками на небольшие суммы, что как раз характерно для малых и средних предприятий.

Третье. Несовершенство национального законодательства, регулирующего деятельность компаний по финансированию под уступку денежного требования.

Данная проблема существенно осложняет и тормозит развитие факторингового бизнеса в КНР [2, с. 53]. Как отмечалось выше, международная ассоциация Factors Chain International (FCI) устанавливает и успешно продвигает стандарты международного факторинга. В частности, FCI разработаны «Общепринятые нормы международного факторинга», призванные помочь членам ассоциации извлечь конкурентные преимущества из сотрудничества с ней. Однако, по многим причинам, эти нормы не могут непосредственно и в полном объёме применяться на китайском факторинговом рынке.

Состояние законодательства КНР в области международного факторинга можно охарактеризовать как находящееся в стадии становления [1, с. 40]. В настоящее время разработаны некоторые нормы и правила международного факторинга, но они нуждаются в тщательной практической апробации, приведении в соответствие с международным опытом, дальнейшей детализации и совершенствовании. Некоторые шаги в этом направлении уже предприняты. Так, в марте 2009 г. Ассоциация китайской банковской сферы создала Комиссию факторинга (FAC), в который вошли 17 членов - участников FCI. Последние приняли нормативный акт, регламентирующий общие отношения банковского факторинга - «Договор о самодисциплине факторинга китайской банковской сферы», а в апреле 2010 г. та же Ассоциация приняла базовый автономный нормативный акт - «Правила о факторинге китайской банковской сферы». Дальнейшее развитие законодательства в этой области должно идти, на наш взгляд, по пути разработки закона о факторинге, который бы, учитывая специфику экономики Китая и его положения на мировых рынках, чётко определял правила функционирования системы факторинга (начиная с определения единообразной системы факторинговых услуг).

Четвёртое. Узость спектра факторинговых услуг и наличие диспропорций между их видами.

На мировом рынке международного факторинга наиболее распространён факторинг без регресса - надёжный и безопасный способ осуществления поставок с отсрочкой платежа. В условиях кризиса или экономической нестабильности этот вид факторинга является важным инструментом защиты бизнеса от возможных финансовых потерь: общеизвестно, что международный факторинг полностью исключает риск неоплаты со стороны покупателя, в то время как страховая компания обычно работает в диапазоне 70-90% гарантии оплаты. Однако,

факторинг без регресса занимает незначительный сегмент китайского рынка факторинговых услуг (причём это касается не только банковской сферы, но и факторинговых компаний) [2, с. 35].

Другим аспектом данной проблемы является наличие существенной диспропорции между внутренним и международным факторингом: объём факторинга на национальном рынке КНР в 3,5 раза выше международного объёма. Известно, что главное отличие международного факторинга от других продуктов, применяемых в мировой практике, – это комплекс услуг: это не только финансирование поставщика, но и управление дебиторской задолженностью, страхование рисков, полная гарантия оплаты продукции покупателем. Таким образом, расширяя международный факторинг, банковский сектор работает на рост национальной экономики в целом, обеспечивая стабильность и надёжность совершаемых сделок. Кроме того, развитие международного факторинга – это залог развития факторинговых услуг в русле прогрессивных мировых тенденций (в том числе технологий).

Можно резюмировать, что несмотря на то, что в КНР в настоящее время насчитывается уже 25 членов FCI, спектр факторинговых услуг остаётся достаточно узким, преобладают простые виды услуг, имеются существенные диспропорции между ними.

Пятое. Недостаточный уровень квалификации работников сферы услуг банковского факторинга.

Мировая практика рассматривает факторинг как комплексную финансовую услугу, связанную с торговлей долговыми обязательствами. Однако, в КНР факторинг сводится в основном к реализации функции финансирования бизнес-структур: коммерческие банки и факторинговые компании не уделяют должного внимания управлению дебиторской задолженностью, страхованию рисков при проведении факторинговых сделок и другим видам услуг. В значительной степени это связано с низкой квалификацией и отсутствием должной профессиональной подготовки персонала. Существующие меры по повышению уровня знаний и накопления опыта сотрудниками (такие как сдача практикующими специалистами по факторингу квалификационного экзамена) носят разрозненный, несистемный характер и не приносят должного эффекта.

Несмотря на наличие кризисных явлений в современной экономике КНР, развитие факторинга как на национальном рынке в целом, так и в банковском его сегменте, имеет большие перспективы. Общими предпосылками этого являются, прежде всего, стратегия КНР по поступательному развитию национальной экономики, экспансия экономического влияния и взаимодействия на мировых рынках, совершенствование механизмов регулирования и правового обеспечения финансовой сферы.

Непосредственными предпосылками развития факторинга в КНР является высокая востребованность этого со стороны ключевых стейкхолдеров [5, с. 128].

Коммерческие банки КНР в настоящее время нацелены на развитие

посреднического бизнеса. Наблюдающееся сокращение доходности традиционных финансовых услуг коммерческих банков стимулирует рост посреднических видов бизнеса и поиск новых точек прироста доходности. Являясь востребованной рынком посреднической услугой, факторинг, кроме того, имеет достаточно высокий уровень отдачи по норме прибыли.

Вступление Китайской Народной Республики в декабре 2011 г. в ВТО привело к расширению международной интеграции китайских компаний, росту темпов завоевания ими мирового рынка товаров и услуг. Развитие экспортно-ориентированной экономики породило объективную необходимость оптимизации системы международных расчётов, развитие таких их форм, которые позволяют ускорить денежные потоки, обеспечит надёжное хеджирование рисков. Факторинг нацелен на решение этих задач. Он предполагает прямое финансирование поставщика, беззалоговое финансирование, упрощённую процедуру принятия решения по работе с тем или иным поставщиком или дебитором в рамках факторинговой сделки. Имеется ряд преимуществ перед традиционными средствами хеджирования рисков (аккредитивами и гарантиями), которые не решают проблему недостатка оборотных средств у поставщика. Факторинг позволяет не только застраховать возможные риски неплатежа со стороны дебитора, но и получить под эту поставку более раннее финансирование. Преимущество импортного факторинга перед аккредитивами и гарантиями состоит в простоте оформления. Документы оформляются не на разовую сделку, а на весь период работы с поставщиком. Тарифные ставки международного факторинга по сравнению с аккредитивами и гарантиями, как правило, ниже.

Факторинг банковского сектора КНР, несмотря на имеющиеся проблемы, имеет объективные предпосылки и значительный потенциал развития. Преодоление существующих недостатков факторингового бизнеса является значимым фактором совершенствования деятельности банков, способствует поступательному развитию национальной экономики в целом.

Библиографический список

1. 李柯丽. 国际保理法律机智研究[M]. 北京: 知识产权出版社，2014. - 247 页.

2. 朱宏文. 国际保理法律与实物[M]. 北京: 中国方正出版社, 2001. – 356 页.

3. 前瞻产业研究院. 2016-2021 年中国保理行业发展趋势与细分市场 拓策略分　析报告[R]. 2016. - 429 页.

4. Tamara Milenkovic-Kerkovic, Ksenija Dencic-Mihajlov. Factoring In the Changing Environment: Legal and Financial Aspects. Procedia – Social and Behavioral Sciences. Volume 44, 2012, Pages 428-435.

5. David R, Lehrstuhl D. Factoring linear partial diferential operator in n variables. Joumal of Symbolic Computatuon. Volume 75, 1 july 2016, Pages 127–148

6. Liebl J, Hartmann. E, Feisel E, Reverse factoring in the supply chain: objectives, antecedents and implementation barriers. International Joumal of Physical

Distribution and Logistics Management. Volume 46, Issue 4, 3 may 2016, Pages 393–413.

УДК 005.72:663/664

Поелуева Е.В., Солдаткина И.А. Совершенствование процесса формирования финансовой стратегии современного предприятия

Improving the process of the financial formation strategies for modern company

Поелуева Елена Вячеславовна
студентка 3 курса экономического факультета
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва»
430005, Республика Мордовия, г. Саранск, ул. Большевистская, 68
E-mail: lena.poelueva@mail.ru

Солдаткина Ирина Андреевна
студентка 3 курса экономического факультета
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва»
430005, Республика Мордовия, г. Саранск, ул. Большевистская, 68
E-mail: soldatkina93ira@icloud.com

Poelueva ELena Vyacheslavovna
Student of 3 course of the Faculty of Economics
N. P. Ogarev's Mordovian State University
430005, Republic of Mordovia, Saransk, Bolshevitskaya street, 68
E-mail: lena.poelueva@mail.ru

Soldatkina Irina Andreevna
Student of 3 course of the Faculty of Economics
N. P. Ogarev's Mordovian State University
430005, Republic of Mordovia, Saransk, Bolshevitskaya street, 68
E-mail: soldatkina93ira@icloud.com

Аннотация. Статья раскрывает сущность, необходимость и особенности процесса формирования финансовой стратегии на современном предприятии. В рамках проведения исследования предлагаются рекомендации по совершенствованию финансовой стратегии с использованием современных подходов к ее разработке, позволяющих устранить ряд серьезных недостатков, связанных с организацией финансовой стратегии на предприятии.

Abstract. The article reveals the essence, necessity and features of the process of financial formation strategies in the modern company. As part of the study gives recommendations for improving the financial strategy of using modern approaches to its development , can eliminate a number of serious disadvantages associated with the organization of the financial company strategy.

Ключевые слова: Финансовая стратегия, Организация, Процесс, Этапы, Миссия, Цель, Улучшение, Подход.

Keywords: Financial strategy, Company, Process, Stage, Mission, Target , Improvement, Approach

На современном этапе все большее число предприятий осознает необходимость сознательного перспективного управления финансовой деятельностью на основе научной методологии предвидения ее направлений и форм, адаптации к общим целям развития предприятия и изменяющимся факторам внешней финансовой среды. В этих условиях возникает необходимость наличия прогнозируемого характера финансовой активности организации, что вполне может обеспечить четко сформулированная финансовая стратегия.

К сожалению, большинство российских предприятий не уделяет должного внимания финансовой стратегии, делая акцент в основном на общей корпоративной стратегии. А между тем, актуальность ее разработки в последние годы возросла в связи с тем, что экономику России один за другим сотрясают кризисы – сначала глобальный финансовый кризис 2008-2009 гг., затем экономическая нестабильность, вызванная геополитической ситуацией вокруг Украины и санкционной войной нашей страны с Западом, далее резкая девальвация рубля в декабре 2014 г. из-за падения цен на нефть, теперь – санкции против Египта и Турции, вследствие которых многие отечественные предприятия потеряли финансовые средства по уже оплаченным контрактам.

Изложенное выше свидетельствует об актуальности проблемы разработки финансовой стратегии предприятия и требует ее подробного изучения.

Финансовая стратегия выступает одной из важнейших составляющих корпоративной стратегии, являясь основополагающей для других функциональных стратегий – маркетинговой, кадровой, производственной, инвестиционной, информационно-технологической, организационно-структурной и др. Понятие «финансовая стратегия» относительно новое в отечественной экономической литературе, а потому характеризуется большим разнообразием трактовок (таблица 1.1).

Таблица 1.1

Подходы экономистов к трактовке понятия «финансовая стратегия предприятия»

Авторы	Определение понятия
Е. А. Курносова, И. И. Хасьянов [4, с. 65]	долгосрочное качественно определенное направление развития предприятия в сфере средств и форм его финансовой деятельности, системы внутренних и внешних финансовых отношений, приводящее предприятие к его целям, в том числе и финансовым
О. А. Кузнецова,	система отношений, связанных с достижением и решением долгосрочных целей и задач финансовой деятельности организации,

И. А. Ишеева, Ю. В. Дворникова [3]	определяемых её финансовой идеологией, и ориентированных на поиск эффективных путей их достижения и решения
Н. Н. Соколова, Т. Н. Егорова [7, с. 2701]	система решений и намеченных направлений деятельности, рассчитанных на долгосрочную перспективу и предусматривающих достижение поставленных целей и финансовых задач по обеспечению оптимальной и стабильной работы хозяйственной структуры, исходя из сложившейся действительности и планируемых результатов
М. Д. Розманов [6, с. 40]	генеральный план действий предприятия, охватывающий формирование финансов и их планирование для обеспечения финансовой стабильности предприятия и включающий в себя анализ и контроль финансового состояния, оптимизацию основных и оборотных средств, распределение прибыли
В. С. Михель [5]	система действий по достижению поставленных долгосрочных целей финансовой деятельности, на основе которой детально прорабатывается политика привлечения и использования финансовых ресурсов предприятия

Из таблицы 1.1 видно, что понятие финансовой стратегии предприятия рассматривается авторами с различных позиций: и как направление развития, и как система отношений, и как система решений, и как генеральный план и система действий предприятия в сфере финансовой деятельности. Наиболее полной можно признать трактовку Н. Н. Соколовой и Т. Н. Егоровой, согласно которой, финансовая стратегия – это система решений и намеченных направлений деятельности, рассчитанных на долгосрочную перспективу и предусматривающих достижение поставленных целей и финансовых задач по обеспечению оптимальной и стабильной работы хозяйственной структуры, исходя из сложившейся действительности и планируемых результатов [7, с. 2701].

Эффективная финансовая стратегия, как правило, является наиболее значимым фактором в финансовом аспекте устойчивого развития предприятия. Организация обладает краткосрочной устойчивостью, если обеспечена её платежеспособность, и долгосрочной устойчивостью, если темпы развития организации соответствуют темпам развития рынка. Таким образом, успешно разработанная и реализованная финансовая стратегия оказывает существенное влияние на устойчивое развитие предприятия. В свою очередь, финансовая устойчивость предполагает наличие сбалансированных финансовых ресурсов, позволяющих организации поддерживать эффективность своего бизнеса в течение всего периода функционирования, в том числе производя продукцию и обслуживая

полученные кредиты.

Разработка финансовой стратегии предприятия должна основываться на принципах стратегического управления, без применения которых невозможно обеспечить эффективность реализации стратегии.

В экономической литературе можно встретить различные подходы ученых к алгоритму разработки финансовой стратегии организации [1, с.105-109], [2,с. 215], [3]. Обобщив представленные в литературе подходы, представим алгоритм разработки финансовой стратегии следующим образом:

Этап 1. Анализ финансового состояния предприятия и определение в нем «узких мест».

Этап 2. Определение периода формирования финансовой стратегии.

Этап 3. Постановка целей и задач финансовой стратегии.

Этап 4. Разработка целевых стратегических нормативов финансовой деятельности.

Этап 5. Планирование мероприятий и предложений.

Этап 6. Количественная оценка отобранных предложений в трех вариантах.

Этап 7. Оценка и корректировка финансовой стратегии.

Этап 8. Реализация финансовой стратегии и контроль ее исполнения.

Рассмотрим процесс разработки стратегии на примере ООО «Мечта», специализирующегося на выпуске молочной продукции. Данное предприятие относится к категории предприятий среднего бизнеса и в настоящее время предприятие имеет недостаток финансовых возможностей для дальнейшего развития.

Исследование существующего процесса формирования финансовой стратегии в ООО «Мечта» показало, что в настоящее время на предприятии такая практика не является полноценной. Некоторые стратегические ориентиры финансового характера обозначаются в финансовом разделе бизнес-планов, составляемых для предоставления в банк на получения кредитных средств, а также звучат на совещаниях. Так, генеральной стратегической целью финансовой деятельности указывается максимизация прибыли в целом по всему финансовому потоку, а задачи по ее достижению сводятся лишь к ведению должного финансового учета и оценки. Некоторые элементы стратегического финансового планирования на предприятии все же используются, но в ограниченном варианте. В частности, из методов практикуются только финансовый анализ и прогнозирование финансовых результатов; из форм – прогнозы дебиторской и кредиторской задолженности, запасов, привлечения кредитов; бюджет движения денежных средств; бюджет доходов и расходов. Обязанности по стратегическому финансовому планированию распределены между директором, главным экономистом, экономистом ПЭО и бухгалтерией, однако они носят нерегулярный характер.

В связи с этим одной из первостепенных задач предприятия является разработка полноценной финансовой стратегии. Она упростит работу Планово-

экономического отдела по поиску оптимальных вариантов использования финансовых ресурсов для развития производственной деятельности, а также позволит ООО «Мечта» соответствовать современным стандартам бизнеса. Для исследуемого предприятия процесс разработки и реализации финансовой стратегии рекомендуем осуществлять в следующей последовательности.

На предварительном этапе необходимо создать приказом по предприятию рабочую группу и презентовать, каким образом будет проводиться разработка полной финансовой стратегии. С нашей точки зрения, рабочая группа должна включать директора ООО «Мечта», главного экономиста, экономиста ПЭО, начальников других структурных подразделений. При этом распределение обязанностей по разработке стратегии должно быть следующие: директор формулирует стратегические, среднесрочные и оперативные цели развития; начальники подразделений определяют задачи, в том числе финансовые показатели, характеризующие цели различных периодов; главный экономиста и экономист ПЭО должны заниматься оценкой и прогнозом финансовых результатов деятельности предприятия, непосредственной разработкой стратегии и ее корректировкой.

Этап 1. Определение общего периода действия финансовой стратегии. Оптимальным периодом будет 3 года, так как более долгосрочные стратегические планы лишены практической ценности из-за слишком изменчивого рынка молочной продукции и неустойчивой макроэкономической конъюнктуры.

Этап 2. Исследование факторов внешней среды. При осуществлении стратегического финансового планирования важно учитывать экономические (цены на сырье и готовую молочную продукцию, курс иностранной валюты, уровень инфляции, доходы потребителей), социальные (изменение предпочтений потребителей) и технологические факторы (появление новых технологий производства молочной продукции) внешней среды. В данном случае целесообразно определить возможности и угрозы со стороны внешнего окружения рынка молочной продукции. В ходе исследования были определены также сильные и слабые стороны предприятия (таблица 1).

Таблица 1

Матрица SWOT-анализа для ООО «Мечта»

	Факторы внешней среды	
	Возможности	Угрозы
Факторы внутренней среды	1)Появление новых торговых партнеров, готовых поставлять молочную продукцию в розничную сеть 2)Получение финансовой поддержки со стороны государства	1)Существенный рост цен на сырое молоко 2)Снижение спроса на молочную продукцию

Сильные стороны: 1)Высокий производственный, ассортиментный, кадровый потенциал 2)Оптимальное состояние потенциала системы управления 3)Устойчивое состояние внешних локальных потенциалов – сырьевого, изменения спроса на молочную продукцию, конкурентного 4)Сохранение показателей рентабельности на приемлемых уровнях 5)Укрепление финансовой устойчивости в 2014 г. по сравнению с 2012-2014 гг., о чем свидетельствует соответствие показателей нормативным значениям 6)Использование методов финансового анализа и прогнозирования финансовых результатов; 7)Составление прогнозов дебиторской и кредиторской задолженности, запасов, привлечения кредитов; бюджета движения денежных средств; бюджета доходов и расходов 8)Отражение некоторых стратегических финансовых ориентиров в финансовом разделе бизнес-плана	Обеспечение полной загрузки производственных мощностей Внедрение инновационных технологий производства, увеличивающих добавленную стоимость продукции и снижающих себестоимость производства Введение в штат Отдела продаж менеджера по маркетингу Проведение маркетинговых исследований рынка молочной продукции Регламентация стратегии развития предприятия и финансовой стратегии путем разработки соответствующих документов Внедрение в практику современных методов и форм стратегического финансового планирования	Увеличение выручки за счет использования интегрированных маркетинговых коммуникаций в продвижении продукции Снижение себестоимости за счет внедрения технологий бережливого производства Оптимизация денежных потоков
Слабые стороны: 1)Высокие темпы роста себестоимости продукции 2)Нисходящий тренд показателей прибыли 3)Отрицательная динамика показателей рентабельности 4)Проблемы с ликвидностью, выражающиеся в отсутствии необходимого объема денежных средств для погашения текущих обязательств 5)Отсутствие документа, отражающего стратегию развития предприятия и финансовой стратегии 6)Отсутствие практики применения методов стратегического анализа, оптимизации плановых решений, экономико-математического моделирования, маржинального (CVP) анализа 7)Отсутствие таких форм стратегического финансового планирования, как прогнозный баланс, бюджет дебиторской и кредиторской задолженности, бюджеты финансового состояния предприятия в целом и его структурных подразделений 8)Нерегулярность стратегического финансового планирования		

Этап 3. Оценка сильных и слабых сторон ООО «Мечта», определяющих особенности ее финансовой деятельности. Результаты двух предшествующих этапов можно оформить в SWOT-таблицу и представить для дальнейшего анализа (таблица 1).

Этап 4. Формирование стратегических целей финансовой деятельности предприятия. В документе, отражающем финансовую стратегию ООО «Мечта» должны быть обозначены миссия, дерево целей и мероприятия по их достижению (таблица 2).

Таблица 2

Иерархия целей финансовой стратегии ООО «Мечта» и мероприятия по их достижению

Вид цели	Содержание цели	Мероприятия по достижению цели
Краткосрочная цель	Увеличение выручки	Использование интегрированных маркетинговых коммуникаций в продвижении молочной продукции Оптимизация денежных потоков
Долгосрочная цель	Обеспечение устойчивого роста финансовых показателей	Регламентация стратегии развития предприятия и финансовой стратегии путем разработки соответствующих документов Внедрение технологий бережливого производства Внедрение инновационных технологий производства продукции с высокой добавленной стоимостью Обеспечение полной загрузки производственных мощностей

Миссия ООО «Мечта» должна заключаться в производстве высококачественной молочной продукции, удовлетворяющей потребности потребителей.

Этап 5. Разработка целевых стратегических нормативов финансовой деятельности. Сформированная на предшествующем этапе система стратегических финансовых целей должна получить конкретизацию в определенных целевых стратегических нормативах, которые будут служить базой для принятия основных управленческих решений и обеспечения контроля выполнения финансовой стратегии. На этом этапе следует также определить руководителя проекта внедрения стратегических мероприятий. Им может быть главный экономист. Он же должен будет провести анализ возможного дублирования мероприятий, а также трудоемкость выполнения.

Этап 6. Балансировка ресурсов и сроков. Данная процедура потребует от руководителя проекта произвести выравнивание обязанностей специалистов, участвующих в разработке стратегии, в рамках совмещения работ по улучшению

финансовых результатов деятельности ООО «Мечта».

Этап 7. Утверждение приказа о принятии финансовой стратегии директором ООО «Мечта».

Этап 8. Мониторинг и корректировка реализации стратегии. Ежегодно стратегия должна актуализироваться с учетом изменения внешних условий и требований к производству молочной продукции. Для этого в I квартале каждого года необходимо выполнять мониторинг реализации финансовой стратегии, включающий в себя анализ достигнутых финансовых результатов, выполненных за истекший период работ, анализ изменения внешних факторов, требований и ограничений, уточнение отраслевых трендов, прогнозов развития рынка молочной продукции. По результатам мониторинга должны быть подготовлены предложения по корректировке финансовой стратегии.

Итак, исследование процесса формирования финансовой стратегии в ООО «Мечта» показало, что в настоящее время на предприятии такая практика не является полноценной.

Таким образом, в связи с неполноценностью финансовой стратегии в ООО «Мечта», мероприятия по улучшению процесса ее формирования будут состоять, собственно, в ее усовершенствовании, путем прохождения предлагаемого ряда этапов, а так же построения для наглядности и определенности иерархии целей финансовой стратегии и мероприятий по их достижению. Усовершенствование финансовой стратегии обеспечит способность предприятия моделировать финансовую ситуацию, выявлять необходимость изменений, а также предвидеть вектор и характер будущих изменений, применяя в ходе данных изменений надежные инструменты и методы, реализующие финансовую стратегию.

Библиографический список

1) Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – 2-е изд., перераб и доп.– К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с. ISBN 5-901620-61-5, 966-521-257-5.

2) Градов А. П. Экономическая стратегия фирмы: Учеб. пособие/ Под ред. А.П. Градова. – 3-е изд., испр. – СПб.: Спец-Лит, 2000. – 414 с.

3) Кузнецова О. А. Формирование финансовой стратегии организации / О. А. Кузнецова, И. А. Ишеева, Ю. В. Дворникова [Электронный ресурс] // Концепт. – 2013. – № 4. – Режим доступа: http://e-koncept.ru/2013/13533.htm.

4) Курносова Е. А. Формирование финансовой стратегии предприятий малого бизнеса / Е. А. Курносова, И. И. Хасьянов // Вестник Самарского государственного университета. – 2015. – № 95 (127). – С. 65-68.

5) Михель В. С. Определение и выбор финансовой стратегии корпорации / В. С. Михель // МИР. – 2015. – № 1 (21). – том 6. – С. 112-117.

6) Розманов М. Д. Разработка финансовой стратегии компании / М. Д. Розманов // Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления в XXI веке. – 2015. – № 7. – С. 40-44.

7) Соколова Н. Н. Финансовая стратегия как важная составляющая общей

стратегии компании / Н. Н. Соколова, Т. Н. Егорова // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2-12. – С. 2701-2704.

УДК 336.64

Пономарев И.Ф., Полякова Э.И., Геммерлинг В.А. Разработка системы факторов, определяющих потребность промышленного предприятия в оборотных средствах

Development system of factors, determining necessity of industrial enterprise in circulating assets

Пономарев И.Ф., д. э. н., профессор,
Полякова Э.И., к. э. н., доцент,
Геммерлинг В.А., магистрант
Донецкий национальный технический университет
polakova_e_i@inbox.ru
vova_gemmerling@mail.ru

Ponomarev I.F., Polyakova E.I, Gemmerling V.A.
Donetsk National Technical University

Аннотация. В статье рассмотрены основные аспекты управления оборотными средствами предприятия. Предложена система факторов, влияющих на изменение потребности предприятия в оборотном капитале. Рассмотрены основные внешние и внутренние факторы.
Ключевые слова: оборотные средства, факторы, предприятие.

Abstract. The basic aspects of management the circulating assets of enterprise are considered in the article. The system of factors, influencing on a change of necessity of enterprise in a circulating capital is offered. Basic external and internal factors are considered.
Keywords: circulating assets, factors, enterprise.

В системе управления современным предприятием большое внимание уделяется финансовой деятельности. Управление финансами промышленного предприятия направлено на обеспечение производственной деятельности, сохранение финансовой устойчивости и развитие предприятия в долгосрочной перспективе. В современных условиях нестабильности, одним из основных направлений финансового менеджмента предприятия является управление оборотным капиталом [1, с. 51].

Оборотный капитал предприятия, имеющий рациональную структуру и достаточный объем, обеспечивает непрерывность производственного процесса, платежеспособность предприятия и способствует, в конечном итоге, достижению конкурентных преимуществ. В связи с этим, управление оборотным капиталом

требует постоянного внимания со стороны руководства предприятия. Недостаток оборотных средств может привести к нарушению ритмичности производства продукции, невыполнению сроков поставок и, как следствие, финансовым потерям предприятия [2, с. 19].

На потребность предприятия в оборотном капитале влияет множество факторов, при этом некоторые из них способствуют увеличению потребности в оборотных средствах, другие же, наоборот, приводят к ее уменьшению. Для каждого предприятия можно выделить наиболее существенные факторы, зависящие от сферы деятельности, уровня технологий, масштабов производства, и рынков сбыта продукции.

Разработка системы факторов, влияющих на величину оборотного капитала промышленного предприятия, является необходимым условием для повышения эффективности управления оборотными средствами. Для решения данной задачи, необходимо рассмотреть и систематизировать основные внешние и внутренние факторы, оказывающие наибольшее влияние на потребность промышленного предприятия в оборотном капитале.

Влияние разнообразных внешних и внутренних факторов может приводить к увеличению, либо к уменьшению потребности предприятия в оборотном капитале. Воздействие наиболее существенных внешних и внутренних факторов, влияющих на потребность промышленного предприятия в оборотных средствах, представим в виде таблицы (табл. 1).

Внешние факторы условно разделим на факторы макроокружения и микроокружения. Внешние факторы макроокружения обусловлены рыночной конъюнктурой, положением предприятия на рынке, экономической и законодательной обстановкой в государстве, состоянием мировой экономики в целом, а также ситуацией в конкретной отрасли промышленности. Влияние данных факторов не зависит от предприятия.

Таблица 1

Воздействие внешних и внутренних факторов на изменение потребности предприятия в оборотных средствах

Группы факторов		Факторы	Влияние фактора на изменение потребности в оборотных средствах	
			Уменьшает	Увеличивает
Внешние факторы	Факторы макроокружения	Экономическая ситуация	Стабильная	Нестабильная
		Законодательство	Низкие налоги	Высокие налоги
		Конъюнктура рынка	Высокий уровень спроса на продукцию	Низкий уровень спроса на продукцию

	Факторы микроокружения	Взаимодействие с поставщиками	Диверсификация поставок	Взаимодействие с узким кругом поставщиков
		Взаимодействие с заказчиками	Заказчики близко расположены	Удаленно расположены; иностранные заказчики
		Взаимодействие с кредитными организациями	Тесное сотрудничество	Сотрудничество слабо развито
Внутренние факторы	Экономические	Ценообразование	Гибкая система скидок и бонусов	Фиксированные цены на продукцию
		Метод оценки запасов	По фактической стоимости	Метод ФИФО
		Планирование	Детальная разработка планов	Обобщенное либо отсутствует
	Технические	Номенклатура выпускаемых изделий	Узкий ассортимент	Широкий ассортимент
		Серийность выпускаемой продукции	Средне- и крупносерийное производство	Единичное и мелкосерийное производство
		Технология производства	Инновационные технологии	Устаревшие технологии

Внешние факторы микроокружения обусловлены взаимодействием предприятия с контрагентами (поставщиками, заказчиками, кредитными организациями) и поддаются опосредованному влиянию предприятия с использованием разнообразных инструментом воздействия. Данные факторы, в сравнении с факторами макроокружения, требуют более детального анализа при принятии управленческих решений. Например, при изготовлении продукции производственного назначения для близко расположенных предприятий, потребность в оборотном капитале снижается. При работе с иностранными заказчиками, расположенными удаленно, период оборота средств увеличивается в связи с увеличением времени на доставку продукции, а также в связи с необходимостью оформления дополнительных документов. При этом выполнение

небольших заказов становится невыгодным из-за высокой стоимости доставки, а производство большого объема продукции требует дополнительных оборотных средств.

Внутренние факторы непосредственно зависят от деятельности предприятия, руководство может оказывать на них влияние, разрабатывая определенную систему мероприятий. Внутренние факторы условно разделим на экономические и технические.

К наиболее существенным экономическим факторам можно отнести ценовую политику предприятия, методику оценки товарно-материальных запасов и качество планирования производственной и сбытовой деятельности предприятия. Факторы данной группы наилучшим образом поддаются корректировке при осуществлении финансового менеджмента на промышленном предприятии.

Целью управления производственными запасами является разработка политики, с помощью которой можно достигнуть оптимальных капиталовложений в товарно-материальные запасы и минимизировать издержки, связанные с их хранением и эксплуатацией [3, с. 209].

В теории управления запасами разработаны специальные модели для определения объема одной партии заказа и частоты заказов. Управление запасами предполагает нахождение такой величины закупаемой партии, при которой сумма издержек по складированию и обслуживанию запасов окажется минимальной. Таким образом, определяется количество закупаемых партий сырья, материалов и т. п.

К наиболее существенным техническим факторам можно отнести производственные возможности предприятия по выпуску определенной номенклатуры продукции, а также серийность выпускаемой продукции. Значимым фактором также является уровень технологий, применяемых предприятием при производстве продукции. Возможности корректировки данных факторов в условиях производственного предприятия более ограничены. Управленческие решения в этой области направлены на среднесрочную и долгосрочную перспективу.

Таким образом, стабильное функционирование и развитие предприятия требует постоянного контроля и гибкого управления оборотными средствами. Для эффективного управления оборотным капиталом необходимо учитывать ряд факторов, наиболее существенно влияющих на изменение потребности предприятия в оборотных средствах.

Учет влияния предложенных факторов при осуществлении управления оборотными средствами промышленного предприятия будет способствовать более точному определению величины оборотного капитала, что позволит максимизировать прибыль и реализовать цели и миссию предприятия в долгосрочной перспективе.

Библиографический список

1) Геммерлинг В.А., Кондаурова И.А. Эффективное управление оборотным капиталом как фактор конкурентоспособности предприятия // Сборник материалов научно-практической конференции «Ресурсосбережение. Эффективность. Развитие». – Донецк: ГВУЗ «ДонНТУ», 2015. –. С. 50-53.

2) Кондаурова И.А., Геммерлинг В.А. Способы улучшения использования оборотных средств промышленных предприятий // Управление бизнес-процессами: теория и практика. Материалы Международной научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, студентов (г. Донецк, ДонНТУ). – Донецк: ООО "Східний видавничий дім", 2015. – С. 19-20.

3) Мулкиджанян В.С. Организационно-методическое обеспечение управле-ния оборотными средствами промышленного предприятия // Вестник Адыгейский государственный университет. Серия «Экономика». – Майкоп: Изд-во АГУ, 2010. – Вып. 4(71). – С.206 – 211.

УДК 33.336.027

Теслюк Ю.Е Финансовый анализ предприятия при банкротстве

Financial analysis of companies in bankruptcy

Теслюк Юлия Евгеньевна
Новосибирский Государственный Университет Экономики и Управления, г.Новосибирск
teslyuk.yuliya@mail.ru

Teslyuk Julia Evgenevna
Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk
teslyuk.yuliya@mail.ru

Аннотация. В статье главной целью было рассмотреть как банкротство влияет на предприятие,какие показатели изменяются. Основным методом при анализе банкротства являются индикаторы платёжеспособности,финансовой устойчивости и деловой активности организации Главным выводом является то,что нет конкретного метода который смог бы определить финансовую устойчивость предприятия

Ключевые слова. банкротство,предприятие,коэффициенты ликвидности,финансовый анализ

Abstract. The article's main purpose was to see how the bankruptcy affects the company, which indicators vary. The main method of analysis are under bankruptcy indicators of solvency, financial stability and business activity of the organization The main conclusion is that there is no specific method that could determine the company's financial stability

Keywords. bankruptcy, company, liquidity ratios, financial analysis

Наиболее опасным для любого предприятия является риск банкротства, поэтому оценка и прогнозирование его неплатежеспособности и вероятности

банкротства обязательны для периодической самооценки, а их результаты представляют интерес для контрагентов разного уровня. Своевременная диагностика финансового состояния и степени зависимости от внешних кредиторов позволяют изыскать резервы повышения эффективности деятельности и предупредить несостоятельность предприятия. Большинство уже принятых количественных методик по определению и оценке риска банкротства предприятия позволяют также выявить направления его финансового оздоровления на том этапе, когда это еще в принципе возможно.

Несостоятельность предприятия означает нарушение финансового равновесия которое идентифицируется нарушением платежеспособности при недостаточности имущества для оплаты задолженности, и уровнем этой задолженности с учетом финансовой зависимости от заемных источников финансирования [1].

Если неплатежеспособность выявлена, и предприятие введено в процедуры банкротства, цели проведения финансового анализа определяются ст. 70 Федерального закона от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (в ред. от 23.04.2013 г. № 251-ФЗ): «Анализ финансового состояния должника проводится в целях определения достаточности принадлежащего должнику имущества для покрытия расходов в деле о банкротстве, в том числе расходов на выплату вознаграждения арбитражным управляющим, а также в целях определения возможности или невозможности восстановления платежеспособности должника…». Принципы, условия и методика проведения финансового анализа должника изложены в Правилах проведения арбитражным управляющим финансового анализа (утв. Постановлением Правительства РФ от 25 июня 2003 г. № 367).

В части, не противоречащей Правилам и Федеральному закону «О несостоятельности (банкротстве)», при проведении анализа финансового состояния можно руководствоваться распоряжением Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) (ФУДН) при Госкомимуществе России от 12.08.1994 г. «Об утверждении Методических положений по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса» (в ред. от 12.09.1994 г.).

Согласно этому документу основанием для признания структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятия – неплатежеспособным является выполнение одного из следующих условий:

1. коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение менее 2;
2. коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода имеет значение менее 0,1.

Отсутствие дифференциации нормативных значений коэффициентов по отраслям не позволяет сделать точные выводы о структуре баланса с учетом специфики деятельности анализируемого предприятия. Поэтому можно выделить

два направления в развитии методики применения коэффициентного подхода при выявлении неплатежеспособности.

Ожидаемо предлагается введение особых отраслевых нормативных значений для коэффициента ликвидности. Так розничная торговля традиционно кредитуется на условиях долевого участия покрытия товарных запасов: приблизительно 50% собственных средств и 50% привлеченных средств, но при этом коэффициент текущей ликвидности будет примерно равен единице, даже если предприятие совеем не банкрот. По другим отраслям могут тоже быть сделаны свои, может и более точные оценки по результатам специальных обследований.

Также предлагается расширить системы базовых показателей для расчета и анализа коэффициентов финансово-хозяйственной деятельности, включенных в рекомендуемую систему индикаторов для диагностики и предупреждения банкротства [2] (табл. 1). Включение расширенного набора индикаторов в информационный комплекс методики экономического анализа в целях диагностики и предупреждения банкротства соответствует интересам различных сторон, а использование такого подхода на основе внутрифирменных регламентов позволит существенно снизить риски наступления банкротства и своевременно принять неоьходимые управленческие решения.

Таблица 1

Индикаторы неплатежеспособности предприятия

Индикаторы	Коэффициенты
Индикаторы, характеризующие платежеспособность организации	Коэффициент абсолютной ликвидности
	Коэффициент текущей ликвидности
	Коэффициент обеспеченности обязательств должника его активами
	Степень платежеспособности по текущим обязательствам
Индикаторы, характеризующие финансовую устойчивость	Коэффициент автономии
	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами
	Доля просроченной кредиторской задолженности в пассивах
	Показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам
Индикаторы, характеризующие деловую активность организации	Рентабельность активов
	Норма чистой прибыли

Такой поход не противоречит методическим указаниям упомянутого выше Постановления «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа» и использует исключительно данные из бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах. Главным недостатком такого подхода является отсутствие учета сложившейся финансовой ситуации и уже применяемых к должнику конкурсных процедур, таких как [1]:

- предварительный несудебный этап;
- возбуждение производства по делу о несостоятельности (банкротстве);
- наблюдение;
- финансовое оздоровление;
- внешнее управление;
- конкурсное производство;
- мировое соглашение.

При неабсолютной независимости будет недостаток собственных оборотных средств, для идентификации неустойчивого состояния и кризисного состояния же будет вполне оправдано введение соответственно таких дополнительных показателей как:

3. недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов;
4. недостаток основных источников формирования запасов.

Как логическое завершение поисков критериев идентификации и принятия рисков банкротства рассмотрим обобщенное представление подхода Альтмана [3]:

- Формируется система N финансовых показателей, оказывающих наиболее существенное влияние на предрасположенность к банкротству относительно определенной страны и финансовой ситуации.
- В N-мерном пространстве на основе страновых или отраслевых статистических данных строится гиперплоскость, отделяющая успешные предприятия от предприятий банкротов,:

$$Z=\sum_{i=1}^{N}\alpha_i \cdot K_i,$$

где K_i – финансовые показатели, значения которых рассчитываются на основе бухгалтерской отчетности;

α_i – соотвествующие их веса.

- Выполняя параллельный перенос плоскости за счет установления пороговых значений Z можно однозначно выявить значения Z_1 и Z_2, соответственно меньше или больше которых риск банкротства высокий или низкий.

Универсальность такого представления охватывает практически все неопределенности, рассмотренные выше, но всегда предполагается его дополнение и прямым коэффициентным анализом.

Продолжая дальше двигаться в сторону обобщения, отметим также, что прогнозирование риска несостоятельности предприятия по количеству используемых критериев может быть разбито на три группы [4]:

1) использующее ограниченное число критериев;

2) использующее обширную систему количественных и качественных признаков;

3) использующее интегральные критерии.

Для расчета интегральных показателей риска несостоятельности возможно использование следующих видов моделей:

а) скоринговые модели классификации предприятий по степени риска;

б) модели многомерного рейтингового анализа;

в) многофакторные модели оценки риска несостоятельности на основе многомерного дискриминантного анализа.

На основе всего разнообразия моделей прогнозирования риска несостоятельности через призму общеизвестных показателей финансового состояния предприятия можно выявить наиболее часто встречающиеся во всех известных моделях оценки риска банкротства [5]:

- коэффициент рентабельности активов;
- коэффициент оборачиваемости активов;
- коэффициент рентабельности собственного капитала;
- коэффициент доли оборотных активов;
- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент рентабельности продаж.

И мы снова приходим к вполне классическому коэффициентному финансовому анализу. Основный вывод состоит в том, что нет единственно правильного и абсолютно универсального метода анализа риска банкротства предприятия и общепринятого алгоритма его финансового оздоровления. Самоанализ предприятия и финансовый анализ внешними структурами его деятельности на предмет риска банкротства или его стадии всегда должны ориентироваться на индивидуальные особенности предприятия.

Библиографический список

1. Безбородова Г.И. Анализ финансового состояния должника по результатам процедуры наблюдения // Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 7. С. 30-35.
2. Понедельчук Т.В., Козъяков А.Ю. Развитие методики анализа несостоятельности бухгалтерского баланса // Карельский научный журнал. 2015. № 4 (13). С. 29-33.
3. Половян Н.С. Оперативный анализ устойчивости предприятий к риску банкротства // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2014. Т. 2. № 2 (210). С. 33-37.

4. Евстропов М. В. Прогнозирование наступления банкротства предприятий на основе бухгалтерской отчетности // Бухгалтерский учет. 2010. № 3. С. 18–24.
5. Ширинкина Е.В., Валиуллина Л.А. Формализация модели прогнозирования риска несостоятельности предприятия // Актуальные проблемы экономики и права. 2015. № 4 (36). С. 169-180.

УДК: 336.648

Шишлова Н.А., Лёвкина Е.А. Преимущества долгосрочного кредитования предприятий

The benefits of long-term crediting of the enterprises

Шишлова Наталья Андреевна
Студент, университет СПб НИУ ИТМО, г. Санкт-Петербург
e-mail: natashashishlova@rambler.ru
Shishlova Natalya Andreevna
Student, Saint-Petersburg State University of Information Technologies, Mechanics and Optics

Лёвкина Елизавета Алексеевна
Студент, университет СПб НИУ ИТМО, г. Санкт-Петербург
Levkina Elizaveta Alekseevna
Student, Saint-Petersburg State University of Information Technologies, Mechanics and Optics

Аннотация: Долгосрочное кредитование повышает уровень развития производительных сил, ускоряет формирование капитала для расширения производства на основе достижений научно-технического прогресса. Долгосрочный кредит оказывает активное воздействие на объём и структуру денежной массы, скорость обращения денег и на платёжный оборот в целом. В то же время кредит необходим для непрерывности кругооборота фондов действующих предприятий, процесса реализации производственных товаров и услуг. Долгосрочное кредитование - один из самых рискованных и доходных видов банковской деятельности. Являясь важнейшей сферой деятельности банков, долгосрочное кредитование оказывает существенное влияние на развитие национальной экономики.

Abstract: Long-term lending increases the level of development of productive forces, accelerates the formation of capital to expand production on the basis of achievements of scientific-technical progress. Long-term loan has an active effect on the volume and structure of money supply, velocity of money and payment transactions in General. At the same time, the credit necessary for the continuity of the turnover of assets of existing enterprises, the implementation process of the production of goods and services. Long-term lending is one of the most risky and profitable banking activities. Being the main spheres of activities of banks, long-term lending has a significant impact on the development of the national economy.

Ключевые слова: долгосрочный кредит, капитал, преимущества.
Keywords: long-term loan, the capital, benefits.

Прежде чем рассмотреть преимущества, т.е. в данном случае важность долгосрочного кредитования предприятий, рассмотрим капитал, как основу деятельности любого предприятия.

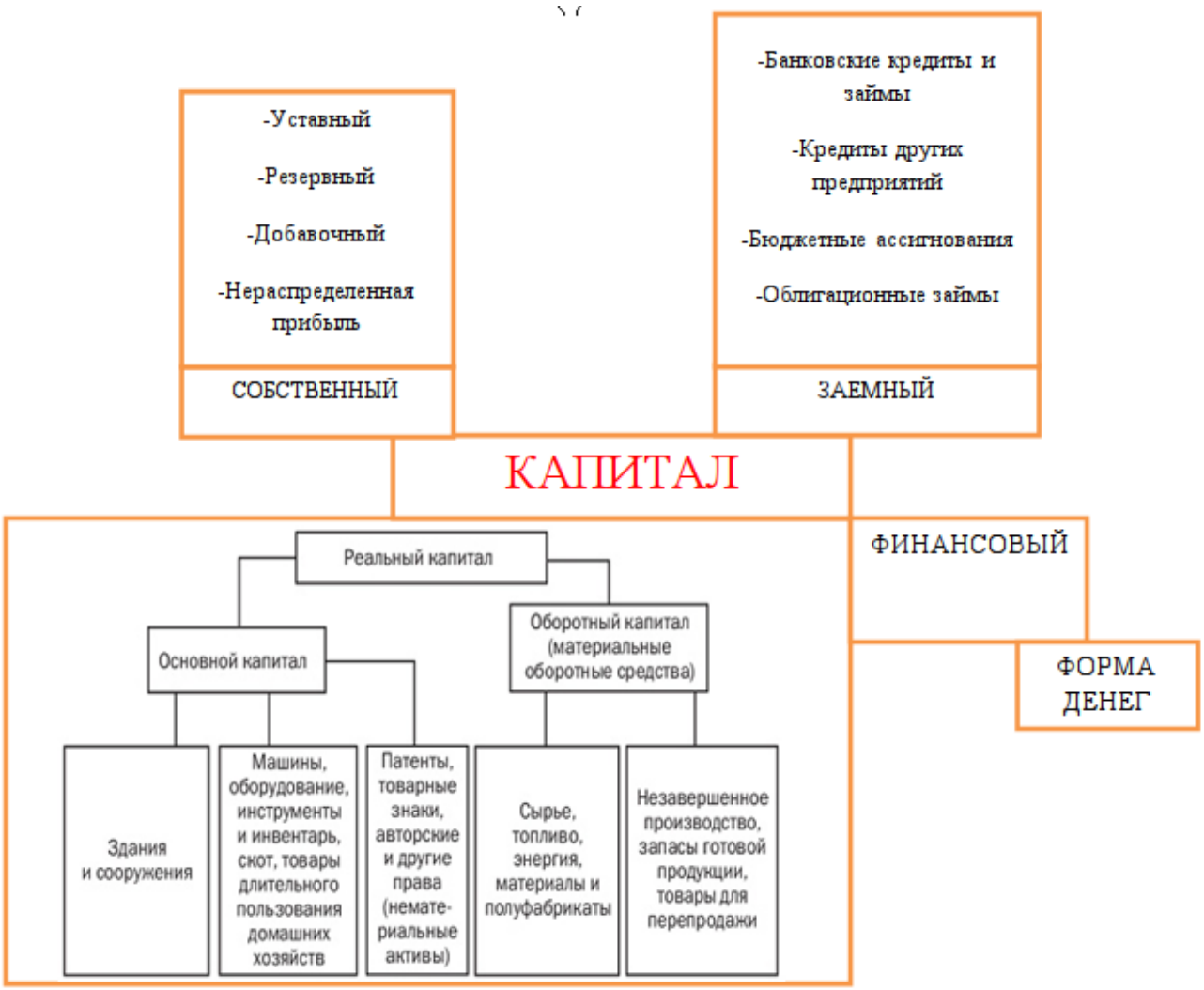


Рисунок 1. Структура капитала.

Капитал — это приносящие доход денежные средства и средства производства (здания, машины и оборудование). По экономическому определению капитал разделяется на два вида - реальный, т.е. в материальной и интеллектуальной форме, и финансовый, т.е. в форме денег и ценных бумаг.

Согласно теории К. Маркса, реальный капитал подразделяется на основной и оборотный. Основной капитал — это средства труда, участвующие в процессе производства и переносящие свою стоимость на продукт производства длительное время.

Основной капитал принимает участие в процессе создания стоимости на протяжении многих оборотов и переносит свою стоимость на произведенную

продукцию частями, сохраняя при этом свою натурально-вещественную форму. В составе основного капитала различают активные и пассивные элементы. Активные элементы воздействуют на предмет труда. К ним относятся машины, оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства и т.п. Пассивные элементы основного капитала обслуживают процесс производства. Они состоят из зданий, сооружений, передаточных устройств, транспортных средств и т.п.

Оборотный капитал — это предметы труда (сырье, готовая продукция, электроэнергия) и рабочая сила. Срок использования оборотного капитала один полный цикл производства.

Оборотный капитал потребляется и полностью переносит свою стоимость на произведенную продукцию, утрачивая свою натурально-вещественную форму в течение каждого цикла производства. К оборотному капиталу относятся затраты на приобретение предметов труда - сырья, вспомогательных материалов, топлива и т.п., которые в процессе производства потребляются целиком.

Финансовый капитал(финансовые активы) состоит из денег и ценных бумаг. Он порожден нуждами экономического кругооборота. Финансовый капитал приносит доход в форме прибыли (от акций) и процента (от облигаций, банковских счетов и депозитов, ссуд). Финансовый капитал, предоставляемый в ссуду, называют ссудным.

Основной и оборотный капитал обращаются с различной скоростью. В течение того времени, пока основной капитал сделает один оборот, оборотный капитал совершит несколько оборотов.

Стандартное деление капитала на основной и оборотный связано со способом возмещения капитальных затрат в цене продукта (путем амортизационных отчислений, т.е. по частям в случае основного капитала; и полностью — в случае оборотного). Поэтому, К. Марксом был сделан вывод, что чем больший удельный вес в авансированном капитале занимает оборотный капитал, тем меньше время оборота всего капитала, а, следовательно, в коротком временном интервале, больше получаемая прибыль.

Средства, обеспечивающие деятельность предприятия, обычно делятся на собственные и заемные.

Собственный капитал предприятия представляет собой стоимость (денежную оценку) имущества предприятия, полностью находящегося в его собственности. Собственный капитал предприятия складывается из различных источников:

16. уставного капитала
17. резервного капитала
18. добавочного капитала
19. нераспределенной прибыли предприятия

Заемный капитал — это капитал, который привлекается предприятием со стороны в виде кредитов, финансовой помощи, сумм, полученных под залог, и

других внешних источников на конкретный срок, на определенных условиях под какие-либо гарантии.

В состав заемного капитала включают:

– кредиты и займы банковских учреждений;

– кредиты и займы других предприятий (в т. ч. кредиторская задолженность);

– облигационные займы;

– бюджетные ассигнования на возвратной основе.

Возникновение кредита для предприятия связано с кругооборотом и оборотом капитала. В процессе движения основного и оборотного капитала происходит высвобождение ресурсов.

Средства труда используются в процессе производства длительное время, их стоимость переносится на стоимость готовой продукции частями. Постепенные восстановление стоимости основного капитала в денежной форме приводит к тому, что высвобождающиеся денежные средства оседают на счетах предприятий. Вместе с тем возникает потребность в замене изношенных средств труда и достаточно крупных единовременных затратах. Аналогичные по своему характеру процессы происходят и в движении оборотного капитала.

Кредит происходит от латинского "kreditum" (ссуда, долг). В то же время "kreditum" переводится как "верую", "доверяю".

С юридической и с экономической точек зрения кредит - это сделка, договор между юридическими или физическими лицами о займе, или ссуде. Один из партнеров (кредитор) предоставляет другому, (заемщику) деньги (иногда имущество) на определенный срок с условием возврата стоимости, как правило, с оплатой этой услуги в виде процента.

Практически нет ни одного предприятия, у которого не возникла бы потребность в заемных средствах. Собственными средствами не всегда возможно реализовать задуманное, и тогда предприятие вынуждено обращаться за помощью к банкам. В составе заемных средств, привлекаемых предприятием для расширения деятельности, приоритетная роль принадлежит долгосрочному банковскому кредиту.

Под долгосрочным банковским кредитом понимаются денежные средства, предоставляемые банком взаймы клиенту для целевого использования на длительный установленный срок под определенный процент.

Основной целью деятельности любого предприятия является получение максимальной прибыли, повышение эффективности производства. Основным преимуществом долгосрочного кредитования предприятия заключаются в следующем:

Долгосрочный кредит позволят предприятию, во-первых, начать свою деятельность (ведь инвестиции обычно покрывают лишь часть необходимых средств), во-вторых, продолжать, а также стабилизировать и регулировать

текущую деятельность предприятия.

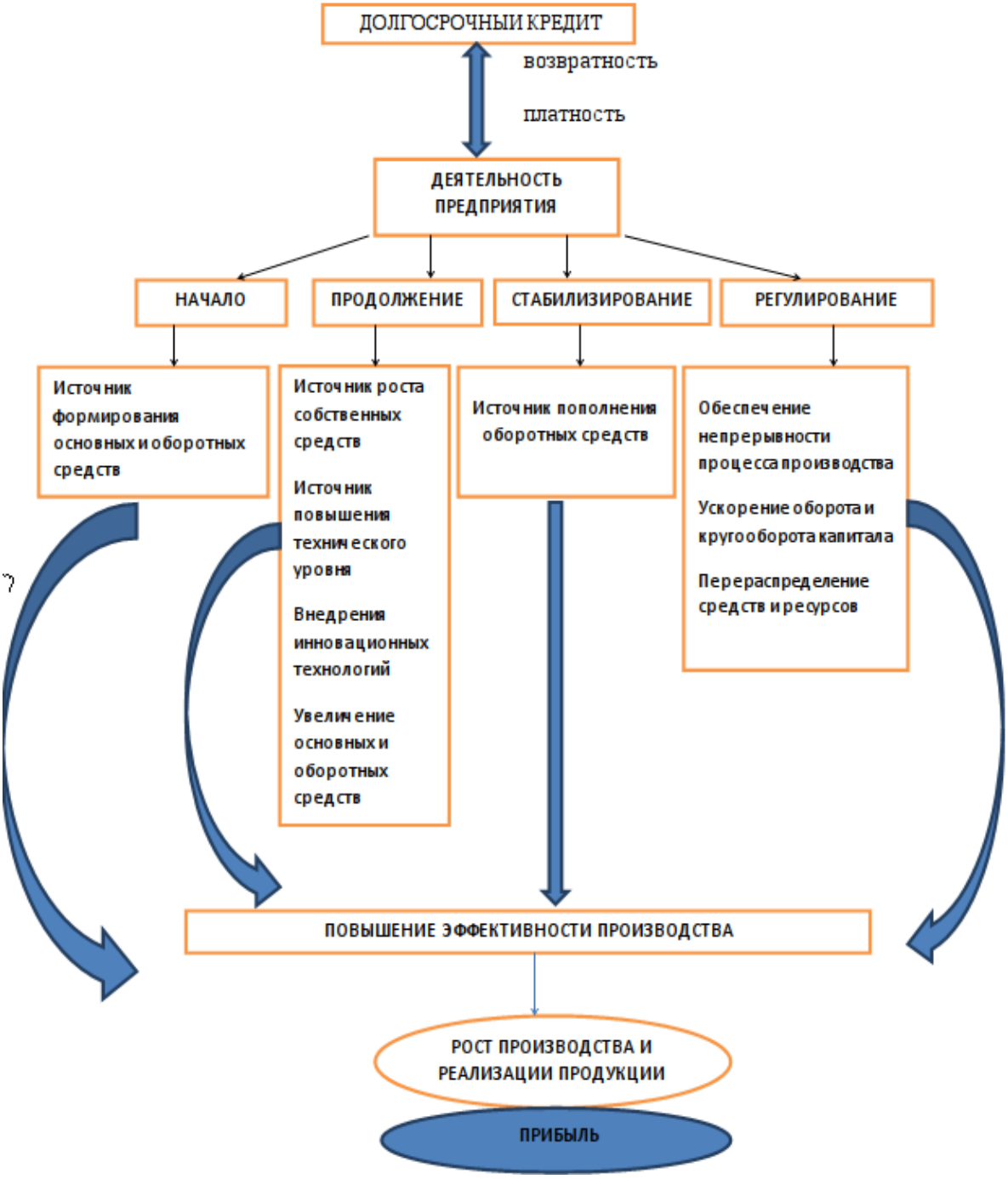


Рисунок 2. Структура долгосрочного кредита.

Итак, долгосрочный кредит:

1. стимулирует повышение эффективности производства на предприятиях;
2. выступает источником формирования основных и оборотных средств хозяйствующих субъектов;
3. является источником роста собственных средств предприятий

1. Стимулирующая роль долгосрочного кредита в повышении эффективности производства состоит в том, что, будучи вовлеченными в хозяйственный оборот на основе кредита, временно свободные средства обеспечивают непрерывность смены форм производственных фондов, способствуют росту производства и реализации продукции. Таким образом, кредит дает возможность рационально организовать оборот средств предприятий, не отвлекая значительные ресурсы в денежные фонды, на создание запасов сырья и материалов. Кроме того, кредит содействует повышению интенсификации производства посредством своих стимулирующих качеств, обусловленных возвратностью, срочностью и платностью кредита. Чтобы обеспечить выполнение кредитного договора, предприятию необходимо рационально и эффективно использовать взятые в кредит средства, предпринять усилия по ускорению их оборота.

2. Долгосрочный кредит выступает важнейшим источником формирования основных и оборотных средств хозяйственных единиц. В современных условиях предприятия функционируют на принципах коммерческого расчета и самофинансирования. Это означает, что расширение воспроизводства в принципе должно осуществляться в основном за счет внутренних источников предприятий — прибыли и амортизационных отчислений.

Однако самофинансирование имеет объективные пределы. С одной стороны, они обусловлены ограниченностью внутренних источников финансирования. Без кредита рост инвестиций ограничивался бы возможностями индивидуальных кругооборотов, а также сложившейся системой бюджетного финансирования. В конкурентных условиях рынка потребность в денежных ресурсах у предприятий возрастает, но они не в состоянии удовлетворить не только за счет собственных средств. С другой стороны, принцип самофинансирования не всегда согласуется с требованиями эффективности, экономичности производства. В развитом рыночном хозяйстве в условиях конкуренции кредитных учреждений и широкого спектра услуг по кредитованию кредит является относительно легкодоступным и надежным источником свободных ресурсов.

3. Роль долгосрочного кредита как источника увеличения собственных средств хозяйствующих субъектов расширяется с развитием фондового рынка: формирование доходов предприятий осуществляется в числе прочих источников за счет процентов по депозитам, доходов по акциям, облигациям и другим ценным бумагам.

Библиографический список

1. Кравцова Г. И. Деньги, кредит, банки: Учебное пособие. Минск, БГЭУ, 2010

2. Носова С.С. Экономическая теория: Учебник. - М.: ВЛАДОС, 1999

УДК 65.014

Эрнепесова Ю.А., Калимуллин Д.М. Объективная необходимость управления и изменениями на предприятии в период слияния и поглощения

The objective necessity and change management in the enterprise merger and acquisition period

Эрнепесова Юлия Ахметовна
Самарский государственный экономический университет, г.Самара
persik_erni@mail.ru
Соавтор
Калимуллин Денис Маратович
Самарский государственный экономический университет, г.Самара

Ernepesova Julia Ahmetovna
Samara State Economic University, Samara
persik_erni@mail.ru
co-author
Kalimullin Denis Maratovich
Samara State Economic University, Samara

Аннотация. Изучение поведения персонала в период слияния и поглощения. Приведены примеры практических задач по проблеме.

Ключевые слова: слияния и поглощения, компания, персонал.

Abstract. Studying the behavior of personnel in the merger and acquisition period . Examples of practical problems on the issue.

Keywords : mergers and acquisitions , the company, staff.

В настоящее время слияния и поглощения становятся массовым явлением. Возможность снижения издержек, эффективное использование мощностей, выход на более новые рынки, обмен накопленным опытом и знаниями и другие причины направляют компании на мысль к объединению. Однако, опираясь на исследования, можно сделать вывод о том, что довольно не все компании достигают поставленных пред ними целей в полном объеме. Проанализировав данные Mergers & Acquisitions Journal, можно выявить, что 61% слияний не окупает вложенных в них финансовых средств [1], а статистика, собранная Price Waterhouse, показывает, что 57% объединившихся компаний отстают в своем развитии от других субъектов данного рынка и снова отделяются на самостоятельные корпоративные единицы [2].

Исследователи выявляют множество причин неэффективности слияний и поглощений, однако в последнее время все больше внимания привлекает реакция

персонала на подобные столь важные организационные изменения. Противоречие сотрудников мешает в большей степени созданию единой слаженно работающей системе организации, а также обмену знаниями и накопленным опытом между сотрудниками.

Негативное отношение персонала связанное с интеграционным процессом при слияниях и поглощениях следует рассматривать как частный случай ответной реакции персонала на любые изменения в организации трудовой деятельности. Это свидетельствует о том, что данный феномен существует по тем же психологическим законам и противостоять ему возможно опираясь на основные принципы, которые существуют и при других организационных изменениях.

Для наглядного представления, в чем же может выражаться сопротивление персонала организационным изменениям, приведем результаты исследования, которое провели среди компаний г. Санкт-Петербург после экономического кризиса, который произошел в августе 1998 г., и заставил все организации предельно быстро меняться ради дальнейшего существования. В ходе проведенного исследования 80% респондентов заявили, что изменения которые происходят в организации значительно влияют на персонал и в общем на работу организации. Последствия организационных изменений : - 70% опрошенных считают, что в коллективе возникла достаточно напряженная психологическая атмосфера; - 45% отметили, что снизилась преданность и лояльность работников по отношению к организации; - 40% заявили, что снизилась инновационная деятельность сотрудников; - 35% считают, что возросло количество конфликтов между работниками и руководством; а также 35% опрошенных заметили, что поменялись требования работников к уровню вознаграждения; - 30% заявили, что некоторые сотрудники решили уволиться; - 25% ответили, что сократилась производительность труда; и наконец, 20% отметили, что увеличились конфликтные ситуации между сотрудниками организации.

Приведен далеко не весь перечень возможных реакций персонала, препятствующих достижению компанией поставленных перед организационными изменениями целей. При слияниях и поглощениях усугубляется ситуация в том плане, что в болезненный для организации и существенно конфликтный процесс вовлекаются значительно большие группы людей, сплоченные общей историей и накопленным опытом. В результате заново сформированная организация дробится на группы, которые всеми своими силами стараются удержать свою групповую целостность, сплоченность и интерпретируют все происходящее в терминах «мы» против «них», «победитель» и «побежденный», «лучший» и «худший» и т.д .

Менеджеров удивляют внедряемые изменения необходимые для успешного развития компании, но сотрудникам почему- то не хочется принимать нововведения и пытаться способствовать их осуществлению. Одной из главных причин является страх. Страх лишиться чего-либо или боязнь перед чем-то новым.

Возможно это страх потери рабочего места, расстаться с любимым коллективом, с приятной атмосферой внутри него, есть опасения не справиться с новыми требованиями. И все эти потери - ради тех целей, которые не ставят перед собой рядовые сотрудники. Пытаясь как - то предовратить «бардак», вести ясность в происходящие события, люди пытаются придумывать такие объяснения и меры руководства, о которых ранее никогда и не думали. Сверху до работников не доходит в полной мере требуемая информация, и работники вынуждены обращаются к коллегам, и в результате возникают довольно ложные представления о происходящих процессах в компании (в основном, носящие пессимистический характер) [6, с. 21].

Кроме того, каждый работник воспринимает свой трудовой контракт гораздо шире, чем это описано в документе, поскольку всегда существует негласное соглашение о том, как и с какой нагрузкой он должен выполнять свою работу. При организационных преобразованиях происходит значительное изменение этих принципов, и работнику необходимо бороться за их сохранение (тем самым сопротивляться), либо принять новые, даже будучи недовольным (что может сказаться на качестве их работы).

Такое очевидное поведение персонала неизбежно при любых слияниях и поглощениях. Это адекватная психологическая реакция на изменение окружающего мира и представляет собой попытку адаптации к новым условиям. Руководство организации может поспособствовать своим сотрудникам пережить этот процесс более спокойно, с минимальными потерями как для сотрудника, так и для всей организации. Преодолеть сопротивление персонала организационным изменениям можно с помощью открытого и честного общения руководства и подчиненных, осуществление информационной осведомленности всех сотрудников, а также с помощью вовлечения сотрудников в процесс принятия решений и их дополнительное обучение [3].

Среди практических задач должна быть: 1) проведена информационная компания (обеспечивающая помимо всего прочего эмоциональную поддержку сотрудников); 2) создана единая команда (включая проведение сокращения, если это требуется); 3) организовано дополнительное обучение сотрудников (для выполнения работ на более профессиональном уровне, или повышение квалификации).

Успешно проведенный интеграционный процесс начинается с продуманной информационной компании, запускаемой еще до начала преобразований. Только когда работник четко представляет себе, что же происходит вокруг него, он способен активно включиться в реализацию организационных изменений. Непонимание того что происходит как раз ведет к беспокойству, страху, тревоге, состоянию фрустрации, что и порождает сопротивление изменениям, вплоть до добровольного ухода ценного персонала в довольно ответственный для

организации момент. Именно поэтому очень важно организовать процесс изменений в компании предельно прозрачным для каждого работника. Это позволяет снять психологическое напряжение, а также получить от сотрудников идеи по оптимизации данного процесса.

Не только объявление новых принципов работы и разъяснение причин их возникновения информационная компания при слиянии должна отражать, а также понимание руководством переживаний сотрудников и сложностей, которые нужно будет преодолеть именно сотрудникам. Человеческое сочувствие и сопереживание ничего не стоят для самой компании, но оказывают серьезное положительное влияние на персонал. Можно провести так называемое «вентилирующее» собрание, которое даст возможность выплеснуть все свои переживания и недовольства. Такого роды встреча способствует осознанию отрицательных эмоций и переживаний, а также помогает научиться справляться с ними. Данное собрание способствует сплочению участников благодаря эффекту группового сопереживания. Таким образом, привлекая работников компании к участию в таком мероприятии, есть шансы добиться построения новых команд и неформальных групп[8].

Одной из самых сложных задач при слияниях и поглощениях является создание команды, которая способна успешно провести организационные изменения. Эта команда должна пронизывать всю организационную структуру компании и состоять как минимум из трех уровней - высшего руководящего совета, «менеджеров изменений» и «целевых групп». Стратегические решения относительно интеграции принимаются на начальном уровне, в то время как «менеджеры изменений» координируют выполнение этих решений в организации и стараются обеспечивать обратную связь. Задача «целевых групп» заниматься сбором необходимой информации и вырабатывать альтернативы по более узким направлениям. Состоящие из малого количества талантливых менеджеров среднего звена, такие своего рода группы могут привлекать к своей работе достаточно огромное число сотрудников различных уровней, обеспечивая, таким образом, вовлечение широкого круга работников в принятие важных для компании решений. Данная схема позволяет как донести важную информацию до всех сотрудников, так и постоянно поддерживать обратную связь с ними [5].Руководство компании должно выбрать способ форм ирования команды в зависимости от конкретных целей и возможностей, и, что не менее важно, прежде чем начинать кадровые перестановки, донести информацию о том, каким способом будут проводиться кадровые решения, до всех сотрудников. То же самое касается увольнения сотрудников.

Волна сокращений довольно часто возникает при горизонтальных слияниях и оказывает достаточно сильное влияние на сотрудников, и порой не только на тех, кто выбывает из компании. Т.е, кто остается, сталкиваются с увеличением рабочей

нагрузки, испытывают неуверенность в стабильности своего рабочего места, что приводит к серьезным стрессовым ситуациям и возможно это приведет к замедлению производственных процессов.

На предварительном этапе нужно обратить внимание на обучение менеджеров, т.к люди, руководящие интеграционным процессом, должны иметь отличные коммуникативные навыки и понимать, что их поведение с момента начала преобразований будет трактоваться внутри организации только в связи с происходящими переменами. Из этого следует, что любое их действие или решение должно подкреплять декларируемые новые принципы и должны демонстрировать желаемое поведение для всех сотрудников организации. Руководителям среднего звена, которым придется каждый день сталкиваться с негативными реакциями своих подчиненных, важно научиться справляться с ними, терпеливо демонстрировать понимание и поддержку [7, с. 958].

Подводя итог, мы видим, что в периоды слияния и поглощения, компании сталкиваются с большим количеством проблем. Руководство, используя вышеперечисленные методы может поспособствовать своим сотрудникам пережить этот процесс более спокойно, с минимальными потерями как для сотрудника, так и для организации.

Библиографический список

1) Mergers & Acquisitions Journal, 1998г.

2) Price Waterhouse, исследование 300 слияний за 1987-1997г.

3) Т. Андреева. «Управление персоналом как составляющая антикризисного управления компанией».// «Актуальные вопросы управления», СПбГУ, январь 2008г.

4) http://www.superinf.ru/view_helpstud.php?id=1849

5) http://www.standards.kadrovik.ru/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=6974

6) Гохан Патрик А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. – М., 2009. – С. 21.

7) Рид Стэнли Фостер. Искусство слияний и поглощений / Стэнли Фостер Рид, Александра Рид Лажу; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – С. 958

8) Владимирова И.Г. Публикация "Слияния и поглощения компаний", журнал "Менеджмент в России и за рубежом" №56/2010 г

Электронное научное издание

ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ И ПРЕДПРИЯТИЙ

Сборник научных трудов
по материалам II международной
научно-практической конференции

30 апреля 2016 г.

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

Подготовлено с авторских оригиналов

ISBN 978-5-00-005751-1

Формат 60x84/16. Усл. печ. л. 12,6. Тираж 100 экз.
Издательство Индивидуальный предприниматель Краснова Наталья Александровна
Адрес редакции: Россия, 603186, г. Нижний Новгород, ул. Бекетова 53.