

Крутиков В. К., Якунина М. В.

ИННОВАЦИОННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ И ТЕХНОЛОГИИ

Учебно-методическое пособие



Калуга 2022

ББК 65. 263; 65.050.

К 84

Рецензенты:

Захаров И. В., доктор экономических наук, профессор,

Сахаров Г. В., доктор экономических наук, профессор

Крутиков В. К., Якунина М. В.

К84 Инновационные финансовые услуги и технологии. Учебно-методическое пособие. – Калуга: ИП Стрельцов И.А. (Изд-во «Эйдос»), – 2022. – 210 с.

ISBN 978-5-907460-64-5

ББК 65. 263; 65.050.

В пособии рассматриваются традиционные и современные инновационные подходы к формированию финансово-кредитной системы, обеспечивающей решение задач по оптимизации политики поддержания необходимого уровня финансовой устойчивости звеньев отечественной финансовой системы, их способности успешно функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся среде, постоянно поддерживать свою платежеспособность и финансовую устойчивость.

Пособие предназначено для студентов, магистрантов, аспирантов, изучающих современные проблемы экономики, управления и теории финансов, а также, для экономических агентов, участвующих в предпринимательской деятельности.

ISBN 978-5-907460-64-5

© КГУ им. К. Э. Циолковского. 2022.

© Институт управления, бизнеса и технологий. 2022.

© Крутиков В. К., Якунина М. В., 2022.

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	5
РАЗДЕЛ 1.	
ТРАДИЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ФИНАНСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	8
Глава 1.1. Финансы организации: сущность, функции, принципы и ресурсы	8
Глава 1.2. Финансовый капитал организации: источники формирования и виды	14
Глава 1.3. Основные фонды предприятия:.....	19
сущность, роль, оценка и эффективность	19
Глава 1.4. Оборотные средства предприятия: потребность, источники формирования и показатели эффективности.....	27
Глава 1.5. Доходы, затраты, прибыль предприятия	36
Глава 1.6. Финансовый анализ предприятия: сущность, значение и методы	44
Глава 1.7. Сущность и процесс финансового планирования на предприятии	58
Глава 1.8. Содержание и организация процесса управления финансами предприятия.....	69
Глава 1.9. Концепции и информационные основы процесса управления финансами предприятия.....	75
Глава 1.10. Финансовая среда и предпринимательские риски	84
РАЗДЕЛ 2.	
ДОМИНАНТНЫЕ СФЕРЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ ВЫЗОВОВ	93
Глава 2.1. Комплекс мер, предпринимаемых структурами федерального и регионального уровня по защите интересов граждан и отечественного бизнеса	93

Глава 2.2. Региональные точки роста внешнеэкономической деятельности.....	114
Глава 2.3. Обеспечение финансовой устойчивости организации: информационно-аналитические аспекты	119
Глава 2.4. Пути повышения эффективности использования оборотных средств.....	124
Глава 2.5. Повышение эффективности деятельности предприятия, путём снижения себестоимости продукции: внепроизводственные и внутрипроизводственные аспекты.....	131
Глава 2.6. Ассортиментная политика организации, оценка её влияния на финансовые результаты	139
Глава 2.7. Совершенствование образовательной деятельности университета при гармоничном выстраивании системы офлайн и онлайн обучения	147
Глава 2.8. Инновационные финансовые технологии и блокчейн: перспективы финансовой системы	156
Глава 2.9. Процесс внедрения цифрового рубля	163
Глава 2.10. Подходы к регулированию,	174
а не запрету крипто валюты	174
Глоссарий	183
Контрольные вопросы.....	190
Список источников и литературы.....	194
Нормативно-правовые акты	194
Монографии, статьи и учебно-методические пособия	198
Интернет ресурсы	205
Научно-практические материалы,	209
периодические издания	209

ВВЕДЕНИЕ

По мнению ведущих аналитиков международного уровня, экономика США находится в предкризисном состоянии. С целью уклонения от возможного дефолта, политическое руководство страны реализует стратегию накачивания кредитных учреждений, предпринимательских структур и граждан финансовыми средствами под залог государственных обязательств. В финансово-экономической жизни страны наблюдаются высокие темпы инфляции и рост внешнего долга, который достиг тридцати триллионов долларов.

Формируемая представителями Североамериканских соединенных штатов, рукотворная глобальная кризисная ситуация, преследует цели нейтрализации негативных для экономики США последствий, более того, милитаризации обстановки, способствующей новому обогащению финансово-промышленной элиты страны. Таким образом, кризисные внутри американские явления, предполагается решать, в очередной раз, за счет европейских, и иных стран всего остального мира.

В отношении Российской Федерации, по инициативе США, недружественными странами, введено, более 5,5 тыс. санкций, поставивших Россию на первое место в мире по числу различных ограничений.

Приоритеты недружественных отношений, направлены, в первую очередь, на дестабилизацию финансово-кредитной системы страны. Проводимая агрессивная компания, нацелена на торможение динамичного развития российской экономики, а в конечном итоге, разрушение политической системы Российской Федерации.

Следует признать, что отечественная экономика, в связи с применением санкций, переживает сложный период. Прогнозируется падение экономики, до 12,4%, что превышает кризисные явления 2009 года и периода прохождения эпидемии COVID-19.

Но Россия никогда не избирала путь решения своих социально-экономических проблем за счет других стран и народов. Политика внутриэкономических выгод, получаемых от реализации принципа «разори соседа», неприемлема для нашей страны, которая выступает за глобальное многостороннее, равноправное сотрудничество и формирование многополярного мира.

Экономические достижения российского государства связаны с эффективными результатами, получаемыми внутри страны, а не за ее пределами. Принципиальные стратегические решения по экономической открытости, принимаются руководством РФ не из «духа глобализма», а исходя из интересов собственной страны при конструктивном взаимовыгодном сотрудничестве с другими странами мира.

Источником достижения положительных результатов в экономике страны, выступает укрепление финансовой системы, как совокупности многообразных видов фондов финансовых ресурсов, интегрируемых государством, хозяйствующими субъектами и домохозяйствами для реализации возложенных на них функций, а также для удовлетворения экономических и социальных потребностей.

Формирование единой, гармоничной, устойчивой и перспективной финансово-кредитной системы РФ, выступает приоритетной задачей для власти, бизнеса, социумов и конкретных граждан.

В настоящее время, переосмысление процессов, протекавших на территории страны на протяжении тридцати лет, должно быть использовано для поиска, разработки и реализации потенциалов модернизации финансовой системы России.

Сегодня, сложно дать высокую оценку уровню зрелости отечественного финансового рынка и результатам деятельности по реализации потенциалов цифровых технологий в финансовой сфере, их конструктивному воздействию на выстраивание инфраструктуры, инструментов и институтов развития.

Но развитость этих базовых элементов финансовой системы, непосредственно влияет на диверсификацию всей экономической системы страны, стимулируя внутренние рынок и спрос, нейтрализуя препятствия, мешающие перемещению ресурсов, товаров и услуг.

Государство, располагающее несметными ресурсами, наконец ответственно заговорило о реальной политике замещения импорта, необходимости выстраивания перспективной финансово-кредитной системы внутри самой страны, и гарантированном, долгосрочном обеспечении устойчивости поставок сырья, материалов, узлов и агрегатов.

Возникла насущная потребность в усилении влияния государства на процесс совершенствования и диверсификации финансовых отношений, как важного фактора общенационального развития.

Показателен пример региона-лидера – Калужской области, на территории которой были сформированы исключительно привлекательные условия, по оценке руководства страны и международных экспертов, для привлечения иностранного капитала.

Вхождение региона в систему международных отношений, в качестве полноправного субъекта, сопровождалось определенной негативной деформацией финансовой политики открытости, в угоду интересам зарубежных партнёров.

Руководители калужских органов власти стремились обеспечить максимальную инвестиционную привлекательность территории для иностранных инвесторов. Тем более, что мотив, как осознанное побуж-

дение, направленное на достижение конкретной цели, был очевиден, так как на федеральном уровне, одним из важных критериев оценки деятельности руководителей субъектов Федерации и их команд, выступало создание инвестиционной привлекательной среды для владельцев иностранных капиталов.

Представители региона соревновались (конкурировали) с другими субъектами Федерации, в предложении инвесторам максимального пакета финансовых льгот и разнообразных преференций.

Даже в формировавшихся для подъема депрессивных территорий, особых экономических зонах и институтах опережающего развития, представители региона, стремились заинтересовать инвесторов предложениями по дополнительным условиям облегчения ведения бизнеса. При этом следует помнить, что сами подобные институты и инструменты создавались по инициативе федеральных органов власти для фокусирования максимальных финансовых льгот и преференций, привлекаемых для предпринимателей, занимающихся инвестиционной деятельностью.

В пособии рассматриваются традиционные и современные инновационные подходы к формированию финансово-кредитной системы, обеспечивающей решение задач по оптимизации политики поддержания необходимого уровня финансовой устойчивости звеньев отечественной финансовой системы, их способности успешно функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся среде, постоянно поддерживать свою платежеспособность и финансовую устойчивость

РАЗДЕЛ 1.

ТРАДИЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ФИНАНСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

ГЛАВА 1.1. ФИНАНСЫ ОРГАНИЗАЦИИ: СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ, ПРИНЦИПЫ И РЕСУРСЫ

Переход к рыночной экономике вызвал серьезные изменения всей финансовой системы и в первую очередь ее основного звена – финансов предприятий.

Финансы предприятий – это финансовые или денежные отношения, возникающие в процессе формирования основного и оборотного капитала, фондов денежных средств предприятия и их распределения и использования.

Финансовые отношения предприятий в зависимости от экономического содержания можно сгруппировать по следующим направлениям:

- возникающие между учредителями в момент создания предприятия по поводу формирования уставного капитала. В свою очередь, уставный капитал является первоначальным источником формирования производственных фондов, приобретения нематериальных активов;
- между предприятиями и организациями, связанные с производством и реализацией продукции, возникновением добавленной стоимости;
- между предприятиями и его подразделениями: филиалами, цехами, отделами, бригадами по поводу финансирования расходов, распределения и перераспределения прибыли, оборотных средств;
- между предприятием и работниками предприятия при распределении и использовании доходов, выпуске и размещении акций и облигаций предприятия, выплате процентов по облигациям и дивидендов по акциям, взыскании штрафов и компенсаций за причиненный материальный ущерб, удержании налогов с физических лиц;
- между предприятием и финансовой системой государства при уплате налогов и других платежей в бюджет, формировании внебюджетных фондов, применении штрафных санкций, получении ассигнований из бюджета;
- между предприятием и банковской системой в процессе хранения денег в коммерческих банках, получении и погашении ссуд, уплаты

процентов за кредит, покупке и продаже валюты, оказания других банковских услуг;

- между предприятием и страховыми компаниями и организациями и др.

Наиболее полно сущность финансов проявляется в их функциях. Финансы предприятий выполняют две основные функции: распределительную и контрольную.

С помощью распределительной функции происходит формирование первоначального капитала, образующегося за счет вкладов учредителей, распределение валового внутреннего продукта в стоимостном выражении, определение основных стоимостных пропорций в процессе распределения доходов и финансовых ресурсов, обеспечивается оптимальное сочетание интересов отдельных товаропроизводителей, предприятий и организаций, и государства в целом.

Объективной основой контрольной функции является стоимостный учет затрат на производство и реализацию продукции, выполнение работ, оказание услуг, формирование доходов и денежных фондов предприятия и их использование.

Реализация контрольной функции осуществляется с помощью финансовых показателей деятельности предприятий, их оценки и разработки необходимых мер для повышения эффективности распределительных отношений.

Финансовые ресурсы предприятия – это совокупность собственных денежных доходов и поступлений извне (привлеченные и заемные средства), предназначенные для выполнения финансовых обязательств организации, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с расширением производства.

Следует выделить такое понятие, как капитал – часть финансовых ресурсов, вложенных в производство и приносящих доход по завершении оборота.

Финансовые ресурсы предприятия по своему происхождению разделяются на собственные (внутренние) и привлеченные на разных условиях (внешние).

Собственные финансовые ресурсы включают в себя прибыль и амортизационные отчисления. Следует помнить, что не вся прибыль остается в распоряжении предприятия, часть ее в виде налогов и других налоговых платежей поступает в бюджет.

Привлеченные, или внешние, источники формирования финансовых ресурсов можно также разделить на собственные, заемные и бюджетные ассигнования. Это деление обусловлено формой вложения капитала. Если внешние инвесторы вкладывают денежные средства в каче-

стве предпринимательского капитала, то результатом такого вложения средств является образование привлеченных собственных финансовых ресурсов.

Финансовые ресурсы используются предприятием в процессе производственной и инвестиционной деятельности. Они находятся в постоянном движении и пребывают в денежной форме лишь в виде остатков денежных средств на расчетном счете в банке и в кассе предприятия.

Предприятие, заботясь о своей финансовой устойчивости и стабильном месте в рыночном хозяйстве, распределяет свои финансовые ресурсы по видам деятельности и во времени. Углубление этих процессов приводит к усложнению финансовой работы, использованию в практике специальных финансовых инструментов.

Финансовые ресурсы предприятия – это совокупность собственных денежных доходов и поступлений извне (привлеченные и заемные средства), предназначенные для выполнения финансовых обязательств организации, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с расширением производства.

Следует выделить такое понятие, как капитал – часть финансовых ресурсов, вложенных в производство и приносящих доход по завершении оборота.

Финансовые ресурсы предприятия по своему происхождению разделяются на собственные (внутренние) и привлеченные на разных условиях (внешние).

Собственные финансовые ресурсы включают в себя прибыль и амортизационные отчисления. Следует помнить, что не вся прибыль остается в распоряжении предприятия, часть ее в виде налогов и других налоговых платежей поступает в бюджет.

Привлеченные, или внешние, источники формирования финансовых ресурсов можно также разделить на собственные, заемные и бюджетные ассигнования. Это деление обусловлено формой вложения капитала. Если внешние инвесторы вкладывают денежные средства в качестве предпринимательского капитала, то результатом такого вложения средств является образование привлеченных собственных финансовых ресурсов.

Финансовые ресурсы используются предприятием в процессе производственной и инвестиционной деятельности. Они находятся в постоянном движении и пребывают в денежной форме лишь в виде остатков денежных средств на расчетном счете в банке и в кассе предприятия.

Предприятие, заботясь о своей финансовой устойчивости и стабильном месте в рыночном хозяйстве, распределяет свои финансовые ресурсы по видам деятельности и во времени. Углубление этих процес-

сов приводит к усложнению финансовой работы, использованию в практике специальных финансовых инструментов.

Организация финансов предприятия строится на определенных принципах:

- хозяйственной самостоятельности,
- самофинансирования,
- материальной ответственности,
- заинтересованности в результатах деятельности,
- формирование финансовых резервов.

Принцип хозяйственной самостоятельности предполагает, что предприятие самостоятельно независимо от организационно-правовой формы хозяйствования определяет свою экономическую деятельность, направления вложений денежных средств в целях извлечения прибыли.

Принцип самофинансирования означает полную окупаемость затрат на производство и реализацию продукции, инвестирование в развитие производства за счет собственных денежных средств и при необходимости банковских и коммерческих кредитов.

Принцип материальной ответственности означает наличие определенной системы ответственности за ведение и результаты хозяйственной деятельности. Финансовые методы реализации этого принципа различны для отдельных предприятий, их руководителей и работников предприятия.

Объективная необходимость принципа заинтересованности в результатах деятельности определяется основной целью предпринимательской деятельности – извлечением прибыли. Заинтересованность в результатах хозяйственной деятельности в равной степени присуща работникам предприятия, самому предприятию и государству в целом.

Принцип обеспечения финансовых резервов связан с необходимостью формирования финансовых резервов для обеспечения предпринимательской деятельности, которая сопряжена с риском вследствие возможных колебаний рыночной конъюнктуры.

Вместе с тем денежные средства, направляемые в финансовый резерв, целесообразно хранить в ликвидной форме, чтобы они приносили доход и при необходимости могли легко быть превращены в наличный капитал.

Управление финансами предприятия осуществляется с помощью финансового механизма.

Финансовый механизм предприятия – это система управления финансами предприятия в целях достижения максимальной прибыли.

Система управления финансами включает в себя:

- финансовые методы;

- финансовые инструменты;
- правовое обеспечение;
- информационно-методическое обеспечение управления финансами.

Финансовыми методами являются финансовое планирование, финансовый учет, финансовый анализ, финансовое регулирование и финансовый контроль.

Под финансовым инструментом понимают любой контракт, из которого возникает финансовый актив для одного предприятия и финансовое обязательство или инструмент капитального характера (т. е. связанный с участием в капитале) – для другого.

Финансовые инструменты включают в себя как первичные инструменты, такие как дебиторская и кредиторская задолженность, акции и производные инструменты, такие как финансовые опционы, фьючерсы и форварды, процентные и валютные свопы.

Финансовый актив может быть в виде: денежных средств, контрактного права на получение денежных средств или другого финансового актива от другого предприятия, контрактного права обмена на финансовый инструмент с другим предприятием, инструментом капитального характера другого предприятия.

Финансовое обязательство — это любое обязательство, которое является контрактным: передать денежные средства или иной финансовый актив; обменять финансовые инструменты с другим предприятием на потенциально неблагоприятных условиях.

Операции с финансовыми инструментами всегда сопровождаются финансовыми рисками.

Основные виды финансовых рисков.

Ценовой риск включает в себя не только потенциальные убытки, но и потенциальную прибыль. Ценовой риск подразделяют: на валютный риск, процентный риск, рыночный риск

Валютный риск – риск того, что стоимость финансового инструмента изменится в результате изменения обменного курса иностранной валюты.

Процентный риск – это риск того, что стоимость финансового инструмента изменится в результате изменения рыночной процентной ставки.

Рыночный риск – это риск того, что стоимость финансового инструмента изменится в результате изменения рыночных цен независимо от того, какими факторами вызваны эти изменения.

Кредитный риск – это риск того, что один из контрагентов, участвующих в финансовом инструменте, не сможет ликвидировать обязательство и вызовет убытки у второй стороны.

Риск ликвидности, или риск финансирования – это риск того, что предприятие может встретиться с трудностями при мобилизации средств для погашения своих обязательств по финансовому инструменту. Он может возникнуть из неспособности быстро продать финансовый актив по стоимости, близкой к его справедливой стоимости.

Операции с финансовыми инструментами осуществляются на основе рыночной или справедливой стоимости.

Рыночная стоимость – это сумма, которую можно получить от продажи, или необходимо заплатить при приобретении финансового инструмента на активном рынке.

Справедливая стоимость – это сумма, на которую может быть обменен актив или за которую может быть погашено обязательство при заключении добровольной сделки между независимыми сторонами при сопоставимых условиях.

Управление финансами предприятия включает в себя сбор информации и ее анализ, осуществление финансового планирования и прогнозирования, качество которых непосредственно влияет на результативность управления денежными потоками; финансовую устойчивость предприятия, а, следовательно, его конкурентоспособность; формирование финансовых ресурсов.

ГЛАВА 1.2. ФИНАНСОВЫЙ КАПИТАЛ ОРГАНИЗАЦИИ: ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ И ВИДЫ

Финансовые ресурсы предприятия можно определить, как совокупность собственных денежных доходов и поступлений извне, находящихся в распоряжении предприятия и предназначенных для выполнения ее финансовых обязательств, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с расширением производства.

Финансовые ресурсы предприятия по своему происхождению делятся на собственные и заемные.

Собственные финансовые ресурсы формируются за счет внутренних и внешних источников.

К внутренним источникам относят:

- прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия;
- амортизационные отчисления.

К внешним источникам относят:

- дополнительные взносы средств в уставный капитал
- дополнительная эмиссия и реализация акций
- получение безвозмездной финансовой помощи
- прочие внешние источники

В составе внешних (привлеченных) источников формирования собственных финансовых ресурсов основная роль принадлежит дополнительной эмиссии ценных бумаг, посредством которой происходит увеличение акционерного капитала предприятия, а также привлечение дополнительного складочного (паевого) капитала, путем дополнительных взносов средств в уставный фонд.

Для некоторых предприятий дополнительным источником формирования собственных финансовых ресурсов является предоставляемая им безвозмездная финансовая помощь. В частности, это могут быть бюджетные ассигнования на безвозвратной основе, как правило, они выделяются для финансирования государственных заказов, отдельных общественно значимых инвестиционных программ и т.п.

К прочим внешним источникам относятся бесплатно передаваемые предприятием материальные и нематериальные активы, включаемые в состав их баланса.

Производственно-хозяйственная деятельность предприятия невозможна без использования заемных средств, к которым относятся:

- кредиты банков;
- заемные средства других организаций;
- средства от выпуска и продажи облигаций предприятия;
- средства внебюджетных фондов;

- бюджетные ассигнования на возвратной основе и др.

Привлечение заемных средств позволяет предприятию ускорять оборачиваемость оборотных средств, увеличивать объемы совершаемых хозяйственных операций, сокращать незавершенное производство. Однако использование данного источника приводит к возникновению определенных проблем, связанных с необходимостью последующего обслуживания принятых на себя долговых обязательств. До тех пор, пока размер дополнительного дохода, обеспеченного привлечением заемных ресурсов, перекрывает затраты по обслуживанию кредита, финансовое положение предприятия остается устойчивым.

Финансовые ресурсы используются предприятиями в процессе производственной, инвестиционной и финансовой деятельности. Они постоянно находятся в движении и в денежной форме пребывают лишь в виде остатков денежных средств на расчетных счетах в банках и в кассе предприятия.

Часть финансовых ресурсов, задействованных предприятием в оборот и приносящих доходы от этого оборота, называется капиталом, который выступает как превращенная форма финансовых ресурсов.

Другими словами, капитал – это значительная часть финансовых ресурсов, авансируемая и инвестируемая в производство с целью получения прибыли.

Капитал является главной экономической базой создания и развития предприятия, так как он характеризует общую стоимость средств в денежной, материальной и нематериальной формах, инвестированных в формирование его активов.

В процессе своего функционирования капитал обеспечивает интересы собственников предприятия, а также государства. Именно это определяет его как основной объект финансового управления фирмой, а обеспечение эффективного его использования относится к числу наиболее ответственных задач финансового менеджмента.

Капитал классифицируют по различным признакам.

По принадлежности различают собственный и заемный капитал. Собственный капитал характеризует общую стоимость средств предприятия, принадлежащих ему на праве собственности. В его составе учитываются уставный (складочный), добавочный, резервный капитал, нераспределенная прибыль.

Уставный капитал предприятия определяет минимальный размер ее имущества, гарантирующего интересы ее кредиторов. Таким образом, уставный капитал является важным источником собственных средств. Его размер фиксируется в уставе предприятия. Минимальный размер его определяется установленным законодательством РФ минимальным раз-

мером оплаты труда. Для ОАО размер уставного капитала равен тысячекратной сумме минимального размера оплаты труда; для остальных организационно-правовых форм – стократной сумме.

За время жизненного цикла предприятия его уставный капитал может дробиться, уменьшаться и увеличиваться, в том числе и за счет части внутренних финансовых ресурсов предприятия.

Добавочный капитал включает в себя:

- сумму до оценки основных средств, объектов капитального строительства и других материальных объектов имущества предприятия со сроком полезного использования свыше 12 месяцев, проводимой в установленном порядке;
- безвозмездно полученные фирмой ценности;
- сумму, полученную сверх номинальной стоимости размещенных акций (эмиссионных доход акционерного общества);
- другие аналогичные суммы.

Резервный капитал образуется за счет отчислений от прибыли в размере, определенном уставом. Резервный капитал создается для покрытия возможных убытков предприятия, а также для погашения облигаций, эмитированных фирмой, и выкупа собственных акций.

В целях равномерного включения предстоящих расходов в издержки производства или обращения отчетного периода предприятие может создавать следующие резервы:

- сомнительных долгов по расчетам с другими организациями и гражданами;
- на предстоящую оплату отпусков работникам;
- на выплату ежегодного вознаграждения за выслугу лет;
- на выплату вознаграждений по итогам работы за год;
- на ремонт основных средств;
- на предстоящие затраты по ремонту предметов, предназначенных для сдачи в аренду по договору проката;
- на гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание;
- на покрытие иных предвиденных затрат и другие цели, предусмотренные законодательством.

Прибыль представляет собой конечный финансовый результат деятельности предприятия и является важным компонентом собственного капитала предприятия.

Заемный капитал включает в себя денежные средства или другие имущественные ценности, привлекаемые на возвратной основе для финансирования развития деятельности предприятия. Все формы заемного капитала, используемого фирмой, представляют собой его финансовые обязательства, подлежащие погашению в определенные сроки.

По объекту инвестирования различают основной и оборотный капитал.

Основной капитал представляет собой ту часть используемого фирмой капитала, который инвестирован во все виды вне оборотных активов, а не только в основные средства, как иногда трактуется в литературе.

Оборотный капитал – это часть капитала предприятия, авансированного в оборотные средства предприятия.

Функционирование капитала предприятия в процессе его производственного использования характеризуется процессом постоянного кругооборота, поэтому капитал классифицируют по форме нахождения в процессе кругооборота, выделяя капитал в денежной, производительной и товарной форме.

На первой стадии капитал в денежной форме инвестируется в оборотные и вне оборотные активы предпринимательской предприятия, переходя, таким образом, в производительную форму.

На второй стадии производительный капитал принимает товарную форму в процессе производства продукции, работ, услуг.

Третья стадия – постепенный переход товарного капитала в денежный капитал по мере реализации произведенных товаров, работ, услуг. Одновременно с изменением форм движение капитала сопровождается изменением его суммарной стоимости. Средняя продолжительность оборота капитала предприятия характеризуется периодом его оборота в днях, месяцах, годах.

Капитал в денежной форме представляет пассивы предприятия, а в производительной форме – активы предприятия.

Активы отражают стоимостном денежном выражении все имеющиеся у предприятия материальные, нематериальные (интеллектуальная собственность) и денежные ценности и имущественные права с точки зрения их состава и размещения или инвестирования.

Пассивы отражают источники образования имеющихся у предприятия средств, их назначение, принадлежность и обязательства по платежам. Таким образом, активы – это имущество предприятия, а пассивы – денежные средства, за счет которых сформировано это имущество.

Актив предприятия можно классифицировать на основе различных признаков.

По форме функционирования выделяют материальные, нематериальные и финансовые активы.

Материальные активы – это активы, имеющие материальную форму, например, здания, сооружения, машины и оборудование, сырье и материалы и т.п.

Нематериальные активы не имеют материальной формы, но они

также принимают участие в процессе производственной деятельности, осуществляемой фирмой. Финансовые активы характеризуют различные финансовые инструменты, принадлежащие предприятию:

- денежные активы в национальной и иностранной валюте;
- дебиторская задолженность;
- краткосрочные и долгосрочные финансовые вложения.

По характеру участия в производственном цикле выделяют активы оборотные и вне оборотные. Оборотные активы обслуживают операционную деятельность предприятия и полностью потребляются в течение одного производственного цикла. Вне оборотные активы многократно участвуют в процессе хозяйственной деятельности, т.е. в нескольких производственных циклах, до тех пор, пока полностью не перенесут свою стоимость на производимую продукцию.

В зависимости от права собственности предприятия на активы они делятся на собственные, находящиеся в постоянном владении предприятия на праве собственности, и арендуемые, находящиеся во временном владении предприятия на праве аренды (лизинга).

По степени ликвидности, т.е. по скорости превращения в денежную форму, активы подразделяются на:

- абсолютно ликвидные (денежные активы предприятия);
- высоколиквидные (краткосрочные финансовые вложения, краткосрочная дебиторская задолженность);
- средне ликвидные (запасы готовой продукции, дебиторская задолженность и др.);
- слабо ликвидные (вне оборотные активы, долгосрочные финансовые вложения);
- неликвидные (безнадежная дебиторская задолженность, убытки и т.п.).

Пассив означает бездеятельный, воздерживаться от чего-либо. Назначение пассива объяснять что-либо дает представление о том, кто является собственником предприятия, какова ее организационно-правовая форма и какова значимость каждого источника финансирования.

Сумму краткосрочной задолженности и краткосрочных кредитов и займов принято называть текущими пассивами.

Активы и пассивы каждой предприятия всегда находятся в равновесии, т.е. всегда равны. Это равенство активов и пассивов получило название балансового равновесия. Активы и пассивы предприятия отображаются в балансе предприятия, который составляется на определенный отчетный период. Причем активы в балансе располагаются в последовательности нарастания ликвидности вложений, а пассивы — по срочности вовлечения в оборот.

ГЛАВА 1.3. ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ, РОЛЬ, ОЦЕНКА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Основные фонды (в стоимостной оценке – основные средства, основной капитал) – часть имущества предприятия, используемая в качестве средств труда при производстве продукции, выполнения работ или оказания услуг либо для управленческих нужд в течение периода, превышающего 12 месяцев. Не относятся к основным средствам и учитываются фирмой в составе средств в обороте предметы, используемые в течение периода менее 12 месяцев независимо от их стоимости, предметы стоимостью на дату приобретения не более стократного установленного законом размера минимальной месячной оплаты труда за единицу независимо от срока их полезного использования.

Роль основных средств в процессе труда определяется тем, что в своей совокупности они образуют материально-техническую базу и определяют производственную мощь предприятия.

На протяжении длительного периода основные средства находятся в непрерывном движении: они поступают на предприятие, изнашиваются в результате эксплуатации, подвергаются ремонту, перемещаются внутри предприятия, выбывают с предприятия вследствие ветхости или нецелесообразности дальнейшего использования.

Существенными чертами основных фондов, с одной стороны, являются их высокая стоимость и большая продолжительность их эксплуатации, а с другой стороны, имеет место относительно динамичное изменение их технического уровня в результате развития НТП.

Основные фонды группируются по следующим признакам.

По отраслевому признаку (торговля, промышленность, сельское хозяйство и т. п.). Такая группировка позволяет получить информацию об их стоимости в каждой отрасли, изучить особенности структуры и т. п.

В зависимости от назначения в производственно-хозяйственной деятельности основные средства подразделяются на: основные фонды предприятия – промышленно-производственные и непромышленные, а также фонды непромышленного назначения. Производственную мощность предприятия определяют промышленно-производственные фонды.

В зависимости от специфических особенностей участия в процессе производства основные фонды подразделяются на: активные (машины, оборудование, транспортные средства) и пассивные, т. е. создающие условия для процесса производства.

По видам основные средства подразделяются на: здания (производственно-технические, служебные и т. п.), сооружения (инженерно-

строительные объекты, обслуживающие производство-водопроводные, гидротехнические и др.), передаточные устройства (электросети, теплосети, трубопроводы и т. п.), машины и оборудование (средства труда, изменяющие свойства, форму или состояние материала), транспортные средства, инструмент, производственный инвентарь и принадлежности, хозяйственный инвентарь, рабочий и продуктивный скот, многолетние насаждения, капитальные затраты по улучшению земель, прочие основные фонды, капитальные вложения в арендованные объекты, относящиеся к основным средствам.

По перечисленным видам ведется учет основных средств и составляется отчетность об их наличии и движении.

По принадлежности основные средства подразделяются на: собственные и арендованные.

По признаку использования – на находящиеся в эксплуатации (действующие), в реконструкции и техническом перевооружении, в резерве (запасе) и на консервации.

В деле эффективного управления основными средствами большое значение имеет их обоснованная оценка.

Для оценки основных фондов могут использоваться натуральные и стоимостные единицы измерения.

Натуральное измерение применяется с целью определения технического состава оборудования, производственной мощности, составления баланса оборудования. Например, для зданий натуральными показателями являются: их число, общая и полезная площадь в м²; для рабочих машин – число единиц, вид и возраст и т.п.

Стоимостная оценка используется для изучения структуры и динамики основных фондов в целом, для начисления их износа, определения себестоимости и рентабельности производства. Различают балансовую, первоначальную, восстановительную, остаточную, а также ликвидационную стоимость основных фондов.

Оценка основных фондов по балансовой стоимости учитывает их в момент постановки на учет в бухгалтерском балансе. Балансовая стоимость представляет собой, таким образом, смешанную оценку основных фондов, так как часть инвентарных объектов числится на балансах по восстановительной стоимости на момент последней переоценки, а основные фонды, введенные в последующий период, учитываются по первоначальной стоимости (стоимость приобретения).

При оценке по первоначальной стоимости учитываются фактические затраты на момент создания или приобретения основных фондов в ценах на момент приобретения. Этот учет осуществляется при составлении бухгалтерских балансов. Она рассчитывается по формуле:

$$\Phi_{\text{п}} = \text{З}_0 + \text{З}_\text{т} + \text{З}_\text{м}$$

где:

З_0 — стоимость приобретенного оборудования, $\text{З}_\text{т}$ — затраты на транспортировку оборудования, $\text{З}_\text{м}$ — стоимость монтажа или строительных работ.

Оценка основных фондов по первоначальной стоимости необходима для знания суммы затраченных средств предприятием.

В процессе расширенного воспроизводства основные фонды обновляются и совершенствуются, происходит изменение цен, тарифов. Все это обуславливает необходимость переоценки основных фондов и их оценки по восстановительной стоимости.

Восстановительная стоимость основных фондов — представляет собой стоимость воспроизводства основных средств в современных условиях (при современных ценах техники и т. п.).

Ликвидационная стоимость представляет собой ожидаемую выручку от реализации какого-либо объекта основных фондов по истечении срока эксплуатации.

Для оценки процессов движения основных фондов и характера их изменений рассчитывают ряд показателей:

1. Коэффициент обновления основных фондов за определенный период:

$$K_{\text{обн}} = \frac{\Phi_{\text{введ}}}{\Phi_{\text{кг}}}$$

где $K_{\text{обн}}$ — коэффициент обновления;

$\Phi_{\text{введ}}$ — стоимость вновь введенных (поступивших) основных фондов за определенный период;

$\Phi_{\text{кг}}$ — стоимость основных фондов на конец года.

2. Коэффициент выбытия основных фондов за определенный период:

$$K_{\text{выб}} = \frac{\Phi_{\text{выб}}}{\Phi_{\text{нг}}}$$

где $K_{\text{выб}}$ — коэффициент выбытия;

$\Phi_{\text{выб}}$ — стоимость выбывающих основных фондов за определенный период;

$\Phi_{\text{нг}}$ — стоимость основных фондов на начало того же периода.

3. Коэффициент прироста основных фондов за определенный период:

$$K_{\text{рост}} = \frac{\Phi_{\text{введ}} - \Phi_{\text{выб}}}{\Phi_{\text{нг}}}$$

где $K_{\text{рост}}$ – коэффициент выбытия;

$\Phi_{\text{введ}}$ – стоимость вновь введенных (поступивших) основных фондов за определенный период;

$\Phi_{\text{выб}}$ – стоимость выбывающих основных фондов за определенный период;

$\Phi_{\text{нг}}$ – стоимость основных фондов на начало периода.

Обобщающими показателями технического состояния основных фондов являются коэффициенты износа и годности.

1. Коэффициента износа исчисляют по различным видам или группам основных фондов за определенный период по следующей схеме:

$$K_{\text{изн}} = \frac{И}{\Phi_{\text{п}}}$$

где $K_{\text{изн}}$ – коэффициент износа основных фондов за определенный период;

$\Phi_{\text{п}}$ – первоначальная стоимость основных фондов.

2. Коэффициента годности:

$$K_{\text{годн}} = \frac{\Phi_{\text{ост}}}{\Phi_{\text{п}}} = 1 - K_{\text{изн}}$$

где $K_{\text{годн}}$ – коэффициент годности;

$\Phi_{\text{п}}$ – первоначальная стоимость основных фондов;

$\Phi_{\text{ост}}$ – остаточная стоимость основных фондов.

Коэффициенты износа и коэффициент годности необходимо изучать на начало и конец периода. Чем меньше величина коэффициента износа, тем лучше техническое состояние основных фондов.

В процессе эксплуатации основные изнашиваются или амортизируются.

Амортизация основных средств представляет собой экономический механизм постепенного перенесения стоимости изношенной части основных фондов на производимую продукцию в целях возмещения и накопления денежных средств для последующего их воспроизводства.

Амортизационные отчисления – это часть стоимости основных средств, которая в каждый отчетный период списывается как расходы на

протяжении всего срока эксплуатации объекта.

Стоимость основных средств предприятий погашается путем начисления износа (амортизированной стоимости) и списания на издержки производства (обращения) в течение нормативного срока их полезного использования по нормам, утвержденным в установленном законодательством порядке.

В целях создания условий для ускорения внедрения в производство научно-технических достижений и повышения заинтересованности предприятий в ускорении обновления и техническом развитии активной части основных фондов предприятия имеют право применять метод ускоренной амортизации активной части основных фондов.

Нормы амортизационных отчислений выражены в процентах к балансовой стоимости классификационных групп основных средств.

В теории и на практике выделяют два вида износа:

Физический износ — когда машины, приборы в процессе их эксплуатации физически изнашиваются, т. е. приходят в негодность. Износ происходит как от интенсивного их использования (первая форма износа), так и под воздействием сил природы, природных условий, независимо от того, используются они или нет (вторая форма износа). Под влиянием природных физико-химических и биологических процессов металлические части зданий, машин подвергаются окислению, деревянные — гниению. Резиновые изделия теряют эластичность и разрушаются.

Моральный износ — обесценивание основных фондов до наступления срока их полного физического износа вследствие:

- увеличения роста производительности труда в отраслях, производящих эти фонды (происходит удешевление аналогичного оборудования, установок);
- влияния технического прогресса (появляются новые, более совершенные, производительные и экономные машины, оборудование и т. п.).

Амортизация объектов основных средств производится одним из следующих способов начисления амортизационных начислений:

- линейный способ;
- способ уменьшаемого остатка;
- способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

При линейном способе начисление амортизации производится равномерно, и годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и

нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта.

При способе уменьшаемого остатка годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта и коэффициента ускорения, устанавливаемого в соответствии с законодательством РФ.

Суть применяемого метода состоит в том, что доля амортизационных отчислений, относимых на себестоимость продукции, будет уменьшаться с каждым последующим годом эксплуатации объекта основных средств, для которого амортизация начисляется способом уменьшаемого остатка.

При способе списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и годового соотношения, где в числителе – число лет, остающихся до конца срока службы объекта, а в знаменателе – сумма чисел лет срока службы объекта.

Данный способ начисления амортизации позволяет уже в начале эксплуатации списать большую часть стоимости основных средств, далее темп списания замедляется, что обеспечивает снижение себестоимости продукции.

При способе списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) начисление амортизационных отчислений производится исходя из натурального показателя объема продукции (работ) в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости объекта основных средств и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования объекта основных средств.

Финансирование процесса формирования основных средств может осуществляться за счет следующих основных источников:

- средств учредителей, передаваемых в момент создания фирмы или уже в процессе ее функционирования;
- собственных ресурсов предприятия, созданных в процессе его уставной деятельности;
- средств, полученных предприятием на заемной основе в форме целевых банковских ссуд;
- ассигнований из бюджетов различных уровней и внебюджетных фондов.

Кроме указанных, в современных условиях широко применяется такой метод формирования основных средств фирмы, как аренда (при-

меняемая в основном для получения производственных и иных площадей) и ее разновидность – лизинг (удовлетворяющий потребности, прежде всего в технологическом оборудовании и дорогостоящих транспортных средствах).

Источники финансирования воспроизводства основных средств подразделяются на собственные и привлеченные.

Собственные источники основных средств фирмы:

- амортизация;
- износ нематериальных активов;
- прибыль, остающаяся в распоряжении фирмы.

Привлеченные источники основных средств:

- кредиты банков;
- заемные средства других предприятий и организаций;
- денежные средства, получаемые от эмиссии ценных бумаг;
- денежные средства, поступающие в порядке перераспределения из централизованных инвестиционных фондов концернов и других объединений;

- ассигнования из бюджетов различных уровней, предоставляемые на возвратной и безвозвратной основе;

- средства иностранных инвесторов.

Достаточность источников средств для воспроизводства основных средств имеет решающее значение для финансового состояния фирмы.

Показатели эффективности основных фондов включают:

- фондоотдачу в виде объема реализованной продукции на 1 рубль среднегодовой стоимости основных фондов,

- фондовооруженность, которая исчисляется как средняя величина основных фондов в расчете на одного среднесписочного работника. При изучении показателей этой группы нужно учитывать степень использования передовой технологии, структуру основных фондов и роль в их общей величине доли активной части, уровень использования мощности станков и оборудования, а в торговле обеспеченность населения торговой площадью в кв. м на 1000 жителей и т.д.

Большое значение имеют и показатели эффективности использования ресурсов, исчисленные на основе прибыли. Речь идет о показателях рентабельности, определяемых как соотношение прибыли со всеми или отдельными видами основных фондов.

В целях разработки мер по улучшению использования основных фондов следует изучать возрастной состав разных видов, оборудования и определять годное оборудование, требующее капитального ремонта, негодное и подлежащее списанию.

Резервы улучшения использования производственных основных

фондов

Резервы улучшения использования оборудования.

А. Неустановленное оборудование:

- ускорение ввода в действие;
- ликвидация излишнего оборудования.

Б. Установленное оборудование:

Б1. Резервы экстенсивного использования оборудования:

- Повышение удельного веса действующего оборудования, в т.ч. за счет сокращения сроков ремонта и удлинение межремонтного периода.

- Увеличение времени работы оборудования, в т.ч. за счет: устранения внеплановых простоев; увеличения сменности оборудования; уменьшения непроизводительной работы.

Б2. Резервы интенсивного использования оборудования:

- повышение квалификации работников и освоение современных методов труда;

- применение передовых технологий;

- модернизация оборудования;

и др.

2. Резервы улучшения использования производственных площадей:

- освобождение производственных помещений от излишних запасов деталей и инструментов;

- рациональное размещение оборудования;
- сокращение площадей, занятых вспомогательным оборудованием.

ГЛАВА 1.4. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ: ПОТРЕБНОСТЬ, ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ И ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Оборотный капитал (средства) относится к мобильным активам предприятия, которые являются денежными средствами или могут быть обращены в них в течение производственного процесса.

По экономическому содержанию (сферам оборота) оборотные средства делятся на оборотные производственные фонды и фонды обращения.

К оборотным производственным фондам относятся предметы труда, которые целиком потребляются в течение одного производственного цикла и полностью переносят свою стоимость на себестоимость готовой продукции. Это производственные запасы сырья, материалов, полуфабрикатов, топливо, энергия, тара, запасные части, незавершенное производство и расходы будущих периодов.

Основными факторами, определяющими величину оборотных средств, занятых в производстве (оборотные производственные фонды), являются длительность производственного цикла изготовления продукции, уровень организации труда и развития техники и совершенство технологии.

Помимо оборотных производственных фондов каждое предприятие должно иметь фонды обращения: готовая продукция на складе предприятия и отгруженная потребителям, денежные средства в кассе, на счетах в банках и в расчетах. В совокупности они образуют денежные оборотные средства предприятия.

По своей сущности оборотные средства представляют собой денежное обеспечение, необходимое для приобретения предметов труда, оплаты топлива, электроэнергии и других компонентов, требуемых для производства товаров, оказания услуг и их реализации. Из этого следует, что они не потребляются в производстве и обращении, а лишь авансируются, т. е. они представляют собой денежное обеспечение непрерывности процесса производства и реализации продукции.

Функция оборотных средств состоит в платежно-расчетном обслуживании кругооборота материальных ценностей на стадиях приобретения, производства и реализации. В этом случае движение оборотных производственных фондов в каждый момент времени отражает оборот материальных факторов воспроизводства, а движение оборотных средств — оборот денег, платежей.

Оборотные средства подразделяются по методу планирования на нормируемые и ненормируемые и по источникам формирования — на

собственные и заемные.

Собственные оборотные средства постоянно находятся в распоряжении предприятия и формируются за счет собственных ресурсов (прибыль и др.) или приравненных к ним устойчивых пассивов в виде средств, авансированных на оплату труда, но временно свободных и т. п.

Заемные средства представлены кредитами банков, кредиторской задолженностью и прочими пассивами.

Оборотные средства находятся в постоянном движении. На протяжении одного производственного цикла они совершают кругооборот, состоящий из трех стадий (меняя свою форму):

На первой стадии предприятия затрачивают денежные средства на оплату счетов за поставляемые предметы труда (оборотные фонды). На этой стадии оборотные средства из денежной формы переходят в товарную, а денежные средства — из сферы обращения в сферу производства.

На второй стадии приобретенные оборотные фонды переходят непосредственно в процесс производства и превращаются в начале в производственные запасы и полуфабрикаты, а после завершения производственного процесса — в готовую продукцию (товарная форма).

На третьей стадии готовая продукция реализуется, в результате чего оборотные фонды из сферы производства приходят в сферу обращения и принимают снова денежную форму. Эти средства направляются на приобретение новых предметов труда и вступают в новый круговорот (Д—Т—П—Т—Д—Т—П—Т—Д) и т. д.

Кругооборот не единичный процесс. Это процесс, совершающийся постоянно и представляющий собой оборот капитала. Завершив один кругооборот, оборотный капитал вступает в новый, т. е. кругооборот совершается непрерывно и происходит постоянная смена форм авансированной стоимости. Вместе с тем на каждый данный момент кругооборота оборотный капитал функционирует одновременно во всех стадиях, обеспечивая непрерывность процесса производства. Авансированная стоимость различными частями одновременно находится во многих функциональных формах — денежной, производительной, товарной.

Поскольку оборотные средства включают как материальные, так и денежные ресурсы, от их организации, эффективного использования зависят процесс материального производства и финансовая устойчивость предприятия. Именно поэтому из множества направлений повышения эффективности важную роль играет организация оборотных средств, включающая:

- определение состава и структуры оборотных средств;
- установление потребности в оборотных средствах;
- выявление источников формирования оборотных средств;

- распоряжение оборотными средствами и их эффективное использование.

Состав оборотных средств предприятия показывает, из каких частей и отдельных элементов они состоят. Структура оборотных средств отражает соотношения (в виде долей, процентов), которые складываются между составными частями оборотных средств или отдельными их элементами.

Наиболее крупным является подразделение оборотных средств предприятия в зависимости от их размещения в воспроизводственном процессе (т.е. в процессе кругооборота) или по функциональному признаку. Оно показывает часть оборотных средств в виде оборотных производственных фондов, занятую в процессе производства и в процессе обращения или реализации.

Исходя из участия в производстве оборотные производственные фонды подразделяются на средства в производственных запасах и средства в производственном процессе (или в производстве), а исходя из реализации они включают готовую продукцию на складе, отгруженные товары, денежные средства и дебиторскую задолженность.

Оборотные средства в производственных запасах составляют подавляющую часть оборотных производственных фондов. Они включают вещественные элементы производства, используемые в качестве предметов труда, еще не вступивших в производственный процесс и находящихся в виде складских запасов.

В состав предметов труда входят:

- сырье и основные материалы, из которых изготавливается продукт. Они образуют материальную (вещественную) основу продукта. Сырьем называется продукция сельского хозяйства, добывающей промышленности, а материалами – продукция обрабатывающих отраслей промышленности;

- вспомогательные материалы – топливо, тара и тарные материалы для упаковки, запасные части. Они используются для обслуживания, ухода за орудиями труда, облегчения процесса производства или же для воздействия на основные материалы, сырье в целях придания продукту определенных потребительских свойств;

- покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия. Полуфабрикаты не являются готовой продукцией и вместе с комплектующими играют в производственном процессе такую же роль, как и основные материалы.

Наряду с производственными запасами в оборотные производственные фонды входят средства в производстве, включающие незаконченную продукцию. Незаконченная продукция, или продукция частич-

ной готовности, – это предметы труда, уже вступившие в производственный процесс, но не прошедшие всех операций обработки, предусмотренных технологическим процессом. Они представлены незавершенным производством и полуфабрикатами собственного изготовления.

Процесс производства завершается переходом готовой продукции на склад предприятия. Она подразделяется на готовую продукцию на складе предприятия и товары отгруженные. Это вещественные элементы оборотных фондов.

Единственным не вещественным элементом оборотных производственных фондов являются расходы будущих периодов. Они включают затраты на подготовку и освоение новой продукции, новой технологии, которые производятся в данном году, но относятся на продукцию будущего года.

Фонды обращения, т. е. оборотные средства, обслуживающие процесс обращения, формируются под влиянием характера деятельности предприятия, условий реализации продукции, уровня организации системы сбыта готовой продукции, применяемых форм расчетов и их состояния и других факторов.

К фондам обращения относятся денежные средства и дебиторская задолженность. Денежные средства могут быть, во-первых, в финансовых инструментах – на счетах в кредитно-банковских учреждениях, в ценных бумагах, выставленных аккредитивах, и, во-вторых, в кассе предприятия и в расчетах (почтовых переводах и др.). Грамотное управление денежными средствами, ведущее к росту платежеспособности предприятия, получению дополнительного дохода – важнейшая задача финансовой работы. Управление денежными средствами включает определение времени обращения денежных средств и их оптимального уровня, анализ денежных потоков и их прогнозирование.

Дебиторская задолженность включает задолженность покупателей и заказчиков продукции (товаров, услуг, работ), подотчетных лиц, налоговых органов при переплате налогов и других обязательных платежей, вносимых в виде аванса. Она включает также дебиторов по претензиям и спорным долгам. Дебиторская задолженность всегда отвлекает средства из оборота, означает их неэффективное использование и ведет к напряженному финансовому состоянию предприятия. Уровень дебиторской задолженности связан с принятой на предприятии системой расчетов, видом выпускаемой продукции и степенью насыщения ею рынка.

В составе оборотных средств можно выделить по степени их ликвидности быстрореализуемые и медленно реализуемые средства или активы. Первокласными ликвидными средствами, т.е. находящимися в немедленной готовности для расчетов, являются деньги в кассе или на

счетах в банках. К быстрореализуемым активам относят краткосрочные финансовые вложения – депозиты, ценные бумаги, товары и имущество, приобретенные с целью перепродажи; реальную дебиторскую задолженность.

Медленно реализуемыми оборотными средствами являются полуфабрикаты, незавершенное производство, залежалые товары на складе, сомнительная задолженность. По степени финансового риска эта группа наименее привлекательна с позиции вложения капитала в оборотные средства предприятия.

На каждом конкретном предприятии величина оборотных средств, их состав и структура зависят от множества факторов производственного, организационного и экономического характера, таких как:

- отраслевые особенности производства и характер деятельности;
- сложность производственного цикла и его длительность;
- стоимость запасов и их роль в производственном процессе;
- условия поставки и ее ритмичность;
- порядок расчетов и расчетно-платежная дисциплина;
- выполнение взаимных договорных обязательств.

Учет перечисленных факторов для определения и поддержания на оптимальном уровне объема и структуры оборотных средств является важнейшей целью управления оборотным капиталом.

Важную роль в организации кругооборота фондов предприятия играют собственные оборотные средства. Они обеспечивают имущественную и оперативную самостоятельность, определяют финансовую устойчивость предприятия.

Первоначально формирование собственного капитала осуществляется в момент создания предприятия путем создания уставного (складочного, паевого) капитала.

В дальнейшем пополнение оборотных средств может осуществляться за счет собственных источников, полученных предприятием в процессе его деятельности, и главным образом за счет полученной прибыли.

Кроме прибыли, как собственного источника пополнения оборотных средств, на каждом предприятии имеются средства, приравненные к собственным. Это устойчивые пассивы, которые не принадлежат предприятию, но постоянно находятся в обороте и используются на законных основаниях. К устойчивым пассивам относятся:

- минимальная переходящая задолженность по оплате труда, отчислениям во внебюджетные фонды, которая обусловлена естественным расхождением между сроком начисления и датой выплаты заработной платы, перечисления обязательных платежей;

- минимальная задолженность по резервам на покрытие предстоящих расходов и платежей;
- задолженность поставщикам по неотфактурованным поставкам и акцептованным расчетным документам, срок оплаты которых не наступил;
- задолженность заказчикам по авансам и частичной оплате (предоплате) продукции;
- задолженность бюджету по некоторым видам налогов, начисление которых происходит раньше срока платежа.

Другим источником оборотных средств могут быть прочие собственные средства, а именно временно неиспользуемые средства фондов специального назначения – ремонтного фонда, фонда по отпускам, рекламациям, резервам предстоящих платежей и пр. Средства этих фондов, имеющих целевое назначение, в вовлекаются в текущий оборот по приобретению производственных запасов, покрытию затрат, связанных с сезонным характером производства, особенностями отгрузки готовой продукции, спецификой осуществления расчетов и т. п.

Нарушением принципа целевого использования является также привлечение к формированию оборотных средств амортизационного фонда предприятия, назначение которого – обновление основных фондов предприятия, финансирование долгосрочных реальных инвестиций. Вместе с тем в условиях высоких темпов инфляции, нестабильной экономической ситуации такой путь позволяет расширить финансовые вложения в оборотный капитал и одновременно решить задачи по стабилизации объема собственного капитала, вложенного в текущий оборот. Этот путь в известной мере уменьшает зависимость предприятия от заемных средств, а в конечном итоге ведет к повышению платежеспособности предприятия и уровня его ликвидности.

Специфическим источником собственных оборотных средств являются выгодные финансовые вложения временно свободных финансовых ресурсов, а в некоторых организационно-правовых формах предприятий, в частности, в акционерных обществах – дополнительный выпуск акций и их размещение, что ведет к увеличению уставного капитала, т. е. собственных средств предприятия.

В обороте предприятия, кроме собственных финансовых ресурсов, находятся заемные средства, основу которых составляют краткосрочные кредиты банков, других кредиторов и кредиторская задолженность.

На каждом предприятии следует определять общую величину оборотного капитала и его структуру по составляющим (доля отдельных видов оборотных средств в их совокупной величине на квартальные даты, в среднем за год).

В настоящее время потребность в оборотных средствах определяется исходя из сложившейся величины за прошлый период. Такой подход осложняет процесс управления этим важным видом ресурсов. В основу их плановой величины необходимо положить нормативы (частные по видам оборотных средств и обобщающий по их совокупности). В условиях рынка каждое предприятие может установить такие нормативы.

Потребность в материальных ресурсах определяется в разрезе их видов по основной и неосновной деятельности предприятия и их запасов, необходимых для нормального функционирования на конец периода (месяца, квартала, года). Общую потребность можно рассчитать по следующей формуле:

$$P_o = \sum M \times \Pi_{ij} + Z_i,$$

где P_o – общая потребность;

$M \times \Pi_{ij}$ – потребность i -го вида материалов на выпуск j -го вида продукции (исходя из производственной программы и прироста незавершенного производства);

Z_i – необходимые для нормального функционирования предприятия запасы i -го вида материальных ресурсов на конец периода.

В основу расчета всей потребности должны быть положены нормативы и нормы расхода ресурсов на единицу продукции и складских запасов.

Величина плановой потребности в соответствующем виде материальных ресурсов на выполнение основной производственной программы, как это видно из формулы и логики, определяется путем умножения нормы расхода на количество выпускаемой продукции (объем выполненных работ).

Продолжительность нахождения средств в незавершенном производстве зависит от длительности производственного цикла, коэффициента нарастания затрат на незавершенное производство и числа дней в предстоящем периоде.

Отдельно рассчитывается потребность в ресурсах на опытные и экспериментальные работы, на ремонтно-эксплуатационные нужды и т. п.

Общая потребность в оборотных средствах определяется путем суммирования потребностей по отдельным видам. Этот расчет можно производить и по такой схеме: среднегодовую величину оборотных средств за отчетный период умножить на коэффициент соотношения темпов роста объемов хозяйственной деятельности (торговой, производственной и т. д.) и темпы роста среднегодовой стоимости основных фондов по данным за последние 2-3 года.

Большое значение имеет для каждого предприятия полная обеспеченность потребности в ресурсах источниками покрытия.

Наличие у предприятия собственного оборотного капитала, его состав и структура, скорость оборота и эффективность использования оборотного капитала во многом определяют финансовое состояние предприятия и устойчивость его положения на рынке.

Эффективное использование оборотного капитала играет большую роль в обеспечении нормальной работы предприятия, повышении рентабельности хозяйственной деятельности и зависит от множества факторов.

Обобщающим показателем эффективности использования оборотного капитала является его рентабельность ($P_{ок}$) рассчитываемая как соотношение прибыли от продаж продукции ($\Pi_{пр}$) к величине оборотного капитала ($C_{ок}$):

$$P_{ок} = \frac{\Pi_{пр} \times 100}{C_{ок}}$$

Этот показатель характеризует величину прибыли, получаемой на каждый рубль оборотного капитала, и отражает финансовую эффективность работы предприятия, так как именно оборотный капитал обеспечивает оборот всех ресурсов на предприятии.

Оценка эффективности использования оборотного капитала осуществляется также через показатели его оборачиваемости. Поскольку критерием оценки эффективности управления оборотными средствами является фактор времени, используются показатели, отражающие, во-первых, общее время оборота, или длительность одного оборота в днях, и, во-вторых, скорость оборота.

Продолжительность одного оборота складывается из времени пребывания оборотного капитала в сфере производства и сфере обращения, начиная с момента приобретения производственных запасов и кончая поступлением выручки от реализации продукции, выпущенной предприятием. Иными словами, длительность одного оборота в днях охватывает продолжительность производственного цикла и количество времени, затраченного на продажу готовой продукции, и представляет период, в течение которого оборотные средства проходят все стадии кругооборота на данном предприятии.

Скорость оборачиваемости капитала характеризуется следующими показателями:

- коэффициентом оборачиваемости ($K_{об}$);
- продолжительностью одного оборота ($\Pi_{об}$).

Коэффициент оборачиваемости капитала рассчитывается по формуле:

$$Kоб = \frac{ЧВ}{ОС},$$

где ЧВ – чистая выручка от продаж;

ОС – среднегодовая стоимость оборотного капитала.

Продолжительность оборота капитала:

$$Поб = \frac{Дн}{Коб} \quad \text{или} \quad Поб = \frac{ОС \times Дн}{ЧВ}$$

где Д – количество календарных дней в анализируемом периоде.

Величина оборачиваемости в днях является одним из показателей ликвидности, так как он выражает скорость, с которой запасы могут быть обращены в наличность.

Основными направлениями ускорения оборачиваемости оборотного капитала являются:

сокращение продолжительности производственного цикла за счет интенсификации производства (использование новейших технологий, механизации, автоматизации производственных процессов, повышений уровня производительности труда, более полное использование производственных мощностей предприятия, трудовых и материальных ресурсов и др.);

улучшение организации материально-технического снабжения с целью бесперебойного обеспечения производства необходимыми материальными ресурсами и сокращения времени нахождения капитала в запасах;

ускорение процесса отгрузки продукции и оформления расчетных документов;

сокращение времени нахождения средств в дебиторской задолженности;

повышение уровня маркетинговых исследований, направленных на ускорение продвижения товаров от производителя к потребителю.

ГЛАВА 1.5. ДОХОДЫ, ЗАТРАТЫ, ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Классификация доходов и расходов установлена в Положениях по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) и «Расходы организации» ПБУ 10/99.

В ПБУ 9/99 дано определение доходов организации в целом, их видов, а также выручки.

Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Расходами организации (ПБУ 10/99) признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Основным источником формирования собственных финансовых ресурсов предприятия организации является выручка.

Выручка формируется в результате деятельности предприятия по трем основным направлениям:

- основному;
- инвестиционному;
- финансовому.

Выручка от основной деятельности выступает в виде выручки от реализации продукции (выполненных работ, оказанных услуг).

Выручка от инвестиционной деятельности выражается в виде финансового результата от продажи вне оборотных активов, реализации ценных бумаг.

Выручка от финансовой деятельности включает в себя результат от размещения среди инвесторов облигаций и акций предприятия.

В процессе финансово-хозяйственной деятельности финансовые службы предприятия могут осуществлять планирование выручки от реализации продукции на предстоящий год, квартал и оперативно.

Годовое планирование выручки эффективно при стабильной экономической ситуации. В условиях нестабильности, когда соотношение спроса и предложения подвержено трудно прогнозируемым изменениям и законодательно установленные правила поведения юридических лиц в налоговой, кредитной и финансовой сферах постоянно меняются, годовое планирование затруднено и не является объективным ориентиром для предприятия.

Поэтому для определения прибыли возможно и необходимо квартальное планирование.

Оперативное планирование выручки используется для контроля за своевременностью поступления денег за отгруженную продукцию на денежные счета предприятия.

Общая сумма выручки от основной деятельности включает в себя выручку от реализации продукции, выполненных работ и оказанных услуг.

Для определения выручки от реализации продукции необходимо знать объем реализации продукции в действующих ценах без налога на добавленную стоимость, акцизов, торговых и сбытовых скидок и экспортных тарифов для экспортируемой продукции.

Выручка от выполненных работ и оказанных услуг определяется исходя из объема выполненных работ и соответствующих расценок, и тарифов.

Существуют два метода определения плановой выручки:

- прямого счета;
- расчетный.

Метод прямого счета основан на гарантированном спросе. Предполагается, что весь объем произведенной продукции приходится на предварительно оформленный пакет заказов. Это наиболее достоверный метод планирования выручки, когда план выпуска и объем реализации продукции заранее увязаны с потребительским спросом, известны необходимый ассортимент и структура выпуска, установлены соответствующие цены. Тогда выручку от реализации можно определить по следующей формуле:

$$B = P \times \Pi,$$

где B – выручка от реализации продукции,

P – объем сопоставимой реализованной продукции,

Π – цена единицы реализованной продукции.

Как правило, в условиях рыночных отношений большинство предприятий не имеет гарантированного спроса на весь объем произведенной продукции. Для оптимизации затрат и роста финансовых результатов предприятие должно прилагать усилия для увеличения выпуска продукции, расширения его ассортимента, производства принципиально новых по потребительским качествам товаров. Следовательно, объемы заказов на производимую продукцию подвержены колебаниям, предприятия вынуждены проводить ежедневную работу по расширению рынка для своей продукции.

В этих условиях для планирования выручки применяется расчетный метод, основой которого является объем реализуемой продукции,

корректируемый на входные и выходные остатки. Планирование выручки от реализации продукции осуществляется по аналогии с планированием затрат на производство и реализацию продукции:

$$B = O_n + T - O_k$$

где B — выручка от реализации продукции,

O_n — нереализованные остатки готовой продукции на начало планируемого периода,

T — товарная продукция, предназначенная к выпуску в планируемом периоде,

O_k — остатки нереализованной готовой продукции на конец планируемого периода.

При планировании остатков готовой продукции на начало планируемого периода предприятие не имеет исчерпывающих данных о фактической величине остатков, поэтому в расчет принимаются ожидаемые остатки нереализованной продукции. Их стоимость в ценах реализации определяется с помощью коэффициента пересчета, который равен частному от деления объема продукции в ценах отчетного периода на производственную себестоимость продукции этого периода.

При планировании остатков нереализованной готовой продукции на складе исходят, прежде всего, из их фактического наличия, а в случае отсутствия текущих данных — из данных на последнюю отчетную дату, и ожидаемого выпуска товарной продукции с учетом ее реализации в соответствии с имеющимися заказами на начало планируемого периода.

Планирование остатков товаров отгруженных, срок оплаты которых не наступил, производится на основе анализа структуры, графиков, способов платежа по заключенным договорам, а также сложившихся сроков документооборота для внутригородских и иногородних расчетов, а также расчетов в валюте при ведении внешнеэкономической деятельности.

Планирование остатков товаров отгруженных, но не оплаченных в срок, и товаров, находящихся на ответственном хранении у покупателя на начало планируемого периода, опирается на оперативные данные о причинах неплатежей и принимаемых мерах по их сокращению.

На конец планируемого периода остатки нереализованной продукции состоят из остатков готовой продукции на складе и товаров отгруженных, срок оплаты которых не наступил.

Остатки готовой продукции на складе на конец планируемого периода определяются исходя из необходимости их накопления для выполнения договорных обязательств, срок действия которых находится за пределами планируемого периода, условий реализации и других причин.

При планировании выручки по отгрузке нереализованной считает-

ся только готовая продукция на складе на начало и конец планируемого периода.

На величину выручки от реализации продукции, работ, услуг влияют следующие факторы, непосредственно зависящие от деятельности предприятия:

- в сфере производства: объем производства, его структура, ассортимент выпускаемой продукции, качество и конкурентоспособность продукции, ритмичность производства;
- в сфере обращения: уровень применяемых цен, ритмичность отгрузки, своевременное оформление платежных документов, соблюдение договорных условий, применяемые формы расчетов.

К числу факторов, не зависящих от деятельности предприятия, можно отнести нарушения договорных условий поставки предприятию материально-технических ресурсов, перебои в работе транспорта, несвоевременную оплату продукции вследствие неплатежеспособности покупателя.

Для оценки возможных последствий в области планируемых ценовых решений используют показатель эластичности спроса.

Эластичность измеряет взаимодействие между экономическими показателями.

Предположим, что изменение цены в обоих случаях происходило на одинаковую величину. Эластичность спроса в нашем случае определяется по формуле:

$$\mathcal{E} = \% \text{ изм. В} : \% \text{ изм. Ц},$$

где: $\mathcal{E}$ — эластичность спроса;

В — выручка;

Ц — цена.

Спрос считается эластичным, если его эластичность больше единицы, и наоборот. Если спрос на выпускаемую продукцию эластичен, то повышение цены на единицу приведет к снижению суммарного объема выручки, если спрос неэластичен, то имеется возможность увеличения цен на выпускаемую продукцию для

При аналитическом прогнозировании рассчитывают эластичность спроса по доходам потребителей и по перекрестным ценам.

Расчет эластичности по доходам потребителей базируется на возможности приобретения предлагаемой продукции населением. При определении эластичности по перекрестным ценам анализируют влияние на спрос изменения цен на замещающие и дополняющие товары.

Прибыль — это часть чистого дохода, который непосредственно получают субъекты хозяйствования после реализации продукции. Только после продажи продукции чистый доход принимает форму прибыли.

Чем больше предприятие реализует рентабельной продукции, тем больше получит прибыли, тем лучше его финансовое состояние. Поэтому финансовые результаты деятельности следует изучать в тесной связи с использованием и реализацией продукции.

Количественно прибыль представляет собой разность между чистой выручкой (после уплаты налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных платежей) и полной себестоимостью реализованной продукции.

Финансовая служба корпорации должна постоянно держать под контролем следующие показатели прибыли: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль от прочей деятельности, прибыль до налогообложения, чистая прибыль.

Валовая прибыль – это разность между чистой выручкой и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ, услуг.

Прибыль от продаж показывает финансовый результат от основной деятельности организации (финансовый результат от реализации товаров, продукции, работ и услуг) и рассчитывается как разность между валовой прибылью и коммерческими и управленческими расходами.

Прибыль от прочей деятельности включает в себя прибыль от операций, непосредственно не связанных с основной деятельностью компании. Она формируется согласно форме №2 «Отчет о прибылях и убытках» следующим образом. Выделяют группы доходов и расходов, формирующих данный финансовый результат.

«Проценты к получению» включают операционные доходы в сумме причитающихся в соответствии с договорами процентов по облигациям, депозитам, по государственным ценным бумагам и т. п., за предоставление в пользование денежных средств организации, за использование кредитной организацией денежных средств, находящихся на счете организации в этой кредитной организации.

«Проценты к уплате» включают операционные расходы в сумме причитающихся в соответствии с договорами к уплате процентов по облигациям, акциям, за предоставление организации в пользование денежных средств (кредитов, займов).

«Доходы от участия в других организациях» включают доходы от участия в уставных капиталах других организаций (дивиденды по акциям и т.п.).

«Прочие доходы» включают прочие операционные и анереализационные доходы организации, не вошедшие в предыдущие группы:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;
- доходы от продажи основных средств и иных активов организации;

- прибыль, которую организация получила в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества), и вознаграждение за имущество, переданное в общее владение или пользование;

- прибыль, полученная организацией при разделе имущества простого товарищества и т. д.

«Прочими расходами» являются:

- расходы, связанные с оплатой услуг кредитных организаций;

- остаточная стоимость объектов ОС или иных активов, которые были проданы;

- расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;

- расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;

- расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;

- отчисления в оценочные резервы, создаваемые в соответствии с правилами бухгалтерского учета (резервы по сомнительным долгам, под обесценение вложений в ценные бумаги и др.);

- прочие операционные расходы.

Прибыль до налогообложения — включает в себя прибыль от продаж и прибыль от прочей деятельности. Она определяется следующим образом. К сумме прибыли (убытка) от продаж прибавляются проценты к получению, доходы от участия в других организациях, прочие операционные доходы. Затем из полученной суммы вычитаются проценты к уплате, прочие операционные расходы.

Чистая прибыль — это та прибыль, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты налогов и экономических санкций.

В процессе финансовой работы необходимо постоянно контролировать состав прибыли, ее структуру, динамику и выполнение плана за отчетный год.

Механизм воздействия финансов на хозяйство, на его экономическую эффективность находится не в самом производстве, а в распределительных денежных отношениях. Характер их воздействия на производство зависит от того, насколько конкретная система распределения, формы и методы ее организации соответствуют объективным потребностям общества, уровню развития производительных сил, экономическим интересам государства, предприятий и каждого отдельного работника. При нарушении этого соответствия процесс повышения эффективности производства начинает сдерживаться.

Распределение прибыли является составной и неразрывной частью

общей системы распределительных отношений и, пожалуй, наравне с распределением дохода физических лиц, самой главной.

Прибыль распределяется между государством, собственниками предприятия и самим предприятием. Пропорции этого распределения в значительной мере воздействуют на эффективность деятельности предприятия как позитивно, так и негативно.

Взаимоотношения предприятий и государства по поводу прибыли строятся на основе налогообложения прибыли.

Оставшиеся две трети могли бы быть распределены между собственниками (акционерами и учредителями) и самим предприятием.

Это распределение зависит от многих факторов. В период технического перевооружения и модернизации производства, освоения новых видов продукции и новых технологий предприятие крайне нуждается в финансовых ресурсах и предоставить их должны в первую очередь собственники. Это не означает, что они должны отказаться от своих ожиданий и не получать доход на вложенный капитал. Просто это должны быть отложенные ожидания, т. е. собственники смогут получить свои дивиденды после выхода производства на проектную мощность, когда предприятие начнет получать прибыль в достаточном размере. Дивиденды за период ожидания должны быть не меньше процентной ставки на банковский вклад за этот же период, но меньше ставки за кредит.

На предприятии распределению подлежит прибыль после уплаты налогов и выплаты дивидендов.

В условиях рыночного хозяйства государство не вмешивается в процесс распределения прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов. Тем не менее посредством предоставления налоговых льгот стимулирует направление прибыли на капитальные вложения производственного назначения и строительство жилья, на благотворительные цели, финансирование природоохранных мероприятий, расходов на содержание объектов и учреждений социальной сферы, на проведение научно-исследовательских работ.

Законодательно установлен минимальный размер резервного капитала для акционерных обществ, регулируется порядок создания резерва по сомнительным долгам и под обесценение ценных бумаг.

Распределение прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, регламентируется внутренними документами предприятия, как правило, в учетной политике.

Некоторые аспекты распределительного процесса фиксируются в уставе предприятия. В соответствии с уставом или решением распределительного органа на предприятии создаются фонды: накопления, потребления, социальной сферы. Если же фонды не создаются, то в целях

обеспечения планового расходования средств составляются сметы расходов на развитие производства, социальные нужды трудового коллектива, материальное поощрение работников и благотворительные цели.

К расходам, связанным с развитием производства и финансируемым из прибыли, относятся расходы на научно-исследовательские, проектные, опытно-конструкторские и технологические работы, финансирование разработок и освоения новой продукции и технологических процессов, затраты по совершенствованию технологии и организации производства, модернизации оборудования, затраты, связанные с техническим перевооружением и реконструкцией действующего производства, расширением предприятия и новым строительством объектов, проведение природоохранных мероприятий. В эту же группу расходов относят расходы по погашению долгосрочных кредитов банков и процентов по ним. Накопленная прибыль может быть направлена предприятием в уставные капиталы других предприятий, долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения, перечисляться вышестоящим организациям, союзам, концернам, ассоциациям и пр. Эти направления также считаются использованием прибыли на развитие.

Распределение прибыли на социальные нужды включает в себя расходы по эксплуатации социально-бытовых объектов, находящихся на балансе предприятия, финансирование строительства объектов непроизводственного назначения, проведение оздоровительных и культурно-массовых мероприятий и т. п.

Вся прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, разделяется на прибыль, увеличивающую стоимость имущества, т. е. участвующую в процессе накопления, и прибыль, направляемую на потребление, не увеличивающую стоимость имущества. Если прибыль не расходуется на потребление, то она остается на предприятии как нераспределенная прибыль прошлых лет и увеличивает размер собственного капитала предприятия. Наличие нераспределенной прибыли увеличивает финансовую устойчивость предприятия, свидетельствует о наличии источника для последующего развития.

Важную роль в обеспечении финансовой устойчивости играет размер резервного капитала. В рыночном хозяйстве отчисления в резервный капитал носят первоочередной характер.

Наличие и прирост резервного капитала обеспечивают увеличение акционерной собственности, характеризуют готовность предприятия к риску, с которым связана вся предпринимательская деятельность, создание возможности выплаты дивидендов по привилегированным акциям даже при отсутствии прибыли текущего года, покрытия непредвиденных расходов и убытков без риска потери финансовой устойчивости.

ГЛАВА 1.6. ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ, ЗНАЧЕНИЕ И МЕТОДЫ

Финансовый анализ представляет собой метод исследования путем расчленения сложных явлений на составные части. В экономике, составным элементом которой являются финансы, анализ применяется с целью выявления сущности, закономерностей, тенденций и оценки экономических и социальных процессов, изучения финансово-хозяйственной деятельности на всех уровнях.

Для эффективного управления финансами предприятия необходимо систематически проводить финансовый анализ. Основное содержание его – комплексное системное изучение финансового состояния предприятия и факторов, влияющих на него, с целью прогнозирования уровня доходности капитала предприятия, выявления возможностей повышения эффективности ее функционирования.

Об устойчивом финансовом состоянии предприятия свидетельствует способность предприятия успешно функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в постоянно изменяющейся среде, постоянно поддерживать свою платежеспособность и финансовую устойчивость.

Анализ финансового состояния предприятия необходим для:

- выявления факторов, влияющих на ее финансовое состояние;
- выявления изменений показателей финансового состояния;
- оценки количественных и качественных изменений финансового состояния;
- оценки финансового положения предприятия на определенный момент времени;
- определения тенденций изменений финансового состояния предприятия.

Таким образом, цель финансового анализа – оценить финансовое состояние предприятия на основе достоверной информации, определить финансовый результат, финансовую устойчивость предприятия, ликвидность ее баланса, платежеспособность предприятия, а также оценить эффективность использования капитала.

Финансовый анализ является частью общего экономического анализа предприятия, который состоит из двух тесно взаимосвязанных разделов:

- внешнего финансового анализа по данным публичной финансовой (бухгалтерской) отчетности;
- внутрихозяйственного финансового анализа по данным бухгалтерского учета и отчетности.

Разделение анализа на финансовый и управленческий обусловлено сложившимся на практике разделением системы бухгалтерского учета в масштабе предприятия на финансовый учет и управленческий учет. Такое разделение анализа несколько условно, потому что внутренний анализ может рассматриваться как продолжение внешнего анализа, и наоборот. В интересах дела оба вида анализа дополняют друг друга информацией.

Финансовый анализ служит исходной отправной точкой прогнозирования, планирования, управления предприятием.

Под методом финансового анализа понимается диалектический способ подхода к изучению финансового состояния и финансовых процессов в их становлении и развитии.

Практика анализа финансового состояния выработала основные методы его проведения:

- горизонтальный (временной) анализ- сравнение каждой позиции отчетности за текущий период с предыдущим (горизонтальный анализ заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные балансовые показатели дополняются относительными темпами роста (снижения);

- вертикальный (структурный) анализ- определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением доли каждой позиции и ее влияния на результаты в целом (обязательным элементом анализа являются динамические ряды величин, посредством которых можно отслеживать и прогнозировать структурные изменения состава активов и их источников покрытия);

- трендовый анализ - сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, то есть основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний;

- анализ относительных показателей (коэффициентов)- расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязей показателей;

- сравнительный (пространственный) анализ – внутрихозяйственный анализ сводных показателей отчетности по отдельным показателям предприятия, подразделений, филиалов, а также анализа показателей данного предприятия с показателями предприятий-конкурентов и среднеотраслевыми показателями;

- факторный анализ- анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель.

Кроме названных методов анализа финансовой отчетности применяются построения систем аналитических таблиц, дисконтирования, группировок, программирования и др.

Общими принципами финансового анализа являются: последовательность, комплексность, сравнение показателей, использование научного аппарата (инструментария), системность.

В качестве инструментария для анализа финансового состояния предприятия используются финансовые коэффициенты: относительные показатели финансового состояния предприятия, которые выражают отношения одних абсолютных финансовых показателей к другим.

Относительные показатели финансового состояния подразделяются на коэффициенты распределения и коэффициенты координации.

Коэффициенты распределения применяются в тех случаях, когда требуется определить, какую часть тот или иной абсолютный показатель финансового состояния составляет в итоге включающей его группы абсолютных показателей.

Коэффициенты координации используются для выражения отношений разных по существу абсолютных показателей финансового состояния или их линейных комбинаций, имеющих различный экономический смысл.

Основным источником информации для проведения финансового анализа состояния предприятия служит финансовая отчетность.

Финансовая отчетность представляет собой формы, показатели, пояснительные материалы к ним, в которых отражаются результаты хозяйственной деятельности предприятия. Финансовая отчетность составляется на основе документально подтвержденных и выверенных записей на счетах бухгалтерского учета. Для сравнения в финансовой отчетности приводятся показатели предыдущего периода функционирования предприятия.

Основные документы, используемые для проведения анализа финансового состояния предприятия, - это документы бухгалтерской отчетности. Они включают:

- форму №1 «Бухгалтерский баланс»;
- форму №2 «Отчет о прибылях и убытках»;
- форму №3 «Отчет об изменениях капитала»;
- форму №4 «Отчет о движении денежных средств»;
- форму №5 «Приложения к бухгалтерскому балансу»;
- аудиторское заключение, подтверждающее достоверность бухгалтерской отчетности предприятия.

Системность и комплексность сведений, содержащихся в бухгалтерской отчетности, - это следствие выполнения таких требований, как:

- полнота отражения в учете за отчетный год всех хозяйственных операций, осуществляемых в текущем году;
- правильность отнесения доходов к отчетному периоду в соответ-

ствии с Планом счетов бухгалтерского учета и Положением о бухгалтерском учете и отчетности в РФ;

- тождественность данных аналитического учета оборотам и остаткам по счетам синтетического учета на дату проведения годовой инвентаризации;

- соблюдение в течение отчетного года принятой учетной политики.

Заинтересованными пользователями информации могут быть реальные и потенциальные инвесторы, заимодавцы, поставщики и подрядчики, покупатели и заказчики, органы законодательной и исполнительной власти, работники науки и общественность в целом.

Данный анализ финансового состояния предприятия предназначен для общей характеристики финансовых показателей предприятия, определения их динамики и отклонений за отчетный период. Общая оценка финансового состояния предприятия проводится на основе данных бухгалтерского баланса с помощью одного из следующих способов:

- анализ непосредственно по данным баланса без предварительного изменения состава балансовых статей;

- анализ на основе построения уплотненного аналитического баланса путем агрегирования некоторых однородных по составу элементов балансовых статей.

Анализ непосредственно по балансу не позволяет выделить главные тенденции в финансовом состоянии предприятия, так как в процессе задействовано слишком большое количество расчетных показателей.

Сравнительный аналитический баланс включает основные агрегированные показатели бухгалтерского баланса, что позволяет упростить работу по проведению горизонтального и вертикального анализа основных финансовых показателей деятельности предприятия.

Сравнительный аналитический баланс формируется путем уплотнения отдельных статей и дополнения его показателями структуры: динамики и структурной динамики.

Обязательными показателями сравнительного аналитического баланса являются:

- абсолютные величины по статьям исходного отчетного баланса на начало и конец периода;

- удельные веса статей баланса в валюте (итоге) баланса на начало и конец периода;

- изменения в абсолютных величинах;

- изменения в удельных весах;

- изменения в процентах к величинам на начало периода (темпы прироста статьи баланса);

- изменения в процентах к изменениям валюты баланса (темпы при-

роста структурных изменений) – показатель динамики структурных изменений.

Все показатели сравнительного баланса делятся на следующие группы:

- показатели структуры баланса;
- показатели динамики баланса;
- показатели структурной динамики баланса.

Из аналитического баланса предприятия можно получить важнейшие характеристики его финансового состояния, а именно:

- общую стоимость имущества;
- стоимость вне оборотных активов;
- стоимость оборотных активов;
- стоимость материальных оборотных средств;
- величина дебиторской задолженности в широком смысле;
- сумма свободных денежных средств в широком смысле;
- величина собственных средств предприятия;
- величина заемных средств;
- величина долгосрочных кредитов и займов;
- величина краткосрочных кредитов и займов.

Анализируя данные статей аналитического баланса, можно установить какие изменения произошли в составе средств и их источников, основных групп этих средств, а также получить ответы на другие вопросы имеющие важное значение для целей оперативного управления предприятием.

Основным финансовым результатом деятельности предприятия является прибыль. Прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства. Сущность прибыли проявляется в функциях, которые она выполняет на предприятии. Главные функции прибыли заключаются в следующем:

- прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия (получение прибыли означает, что доходы превышают все расходы, связанные с деятельностью предприятия);
- прибыль обладает стимулирующей функцией (прибыль является одновременно финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия);
- прибыль является одним из важнейших источников формирования бюджетов разных уровней.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия включает в качестве обязательных элементов:

- исследование изменений каждого показателя за текущий анали-

зируемый период;

- исследование структуры соответствующих показателей и их изменений;
- изучение динамики изменения показателей финансовых результатов за ряд отчетных периодов;
- выявление факторов и причин изменения показателей прибыли и их количественную оценку.

Анализ прибыли включает оценку уровня и динамики изменения прибыли от реализации продукции, балансовой и чистой прибыли за анализируемый период, изучение динамики изменения данных показателей за ряд отчетных периодов и установление трендовых зависимостей, исследование структуры анализируемых показателей.

Проводится количественная оценка влияния на изменение прибыли от реализации продукции следующих основных факторов:

- влияние на прибыль изменений отпускных цен на реализованную продукцию;
- влияние на прибыль изменений в объеме реализации продукции;
- влияние на прибыль изменений в структуре реализации продукции;
- влияние на прибыль экономии от снижения себестоимости продукции.

Анализ прибыли дополняется анализом показателей рентабельности.

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений его деятельности. Рентабельность в отличие от прибыли полнее отражает окончательные результаты хозяйствования, так как показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами.

Показатели рентабельности позволяют оценить, какую прибыль имеет предприятие с каждого рубля вложенных в активы средств.

При принятии решений, связанных с управлением процессами формирования прибыли, используются следующие показатели рентабельности:

- рентабельность продукции (исчисляется как отношение прибыли от продаж продукции к полной себестоимости этой продукции);
- рентабельность продаж (отношение прибыли к выручке от реализации продукции);
- показатели рентабельности капитала (отношение прибыли к капиталу (активам);
- рентабельность оборотных активов (отношение прибыли к средней величине оборотных активов, которая определяется по данным бух-

галтерского баланса как средняя арифметическая величина итогов на начало и конец периода);

- рентабельность основных средств и прочих вне оборотных активов (отношение прибыли к средней, за период, величине основных средств и вне оборотных активов).

Ликвидность – это способность предприятия оперативно превратить свои активы в денежные средства, необходимые для нормальной финансово-хозяйственной деятельности и погашения обязательств предприятия. На практике коэффициенты ликвидности активов применяются также для характеристики платежеспособности предприятия. Расчет коэффициентов, как правило, ведется по данным годового бухгалтерского баланса.

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков погашения.

Все активы предприятия в зависимости от степени ликвидности можно условно подразделить на следующие группы:

- наиболее ликвидные активы (могут быть использованы для выполнения текущих расчетов немедленно);
- быстрореализуемые активы (активы, для обращения которых в наличные средства требуется определенное время);
- медленно реализуемые активы (наименее ликвидные активы);
- труднореализуемые активы (активы, предназначенные для использования в хозяйственной деятельности в течении продолжительно периода).

Пассивы баланса по степени возрастания сроков погашения обязательств группируются следующим образом:

- наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность, расчеты по дивидендам, прочие краткосрочные обязательства);
- краткосрочные пассивы (краткосрочные заемные кредиты и прочие займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев);
- долгосрочные пассивы (долгосрочные заемные кредиты);
- постоянные пассивы.

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги по каждой группе активов и пассивов.

Более детальным является анализ платежеспособности при помо-

щи финансовых коэффициентов: текущей ликвидности, быстрой ликвидности, абсолютной ликвидности, комплексной оценки ликвидности.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется состоянием финансовых ресурсов, обеспечивающих бесперебойный процесс производства и реализации продукции (работ, услуг) на основе реального роста прибыли. Для характеристики финансовой устойчивости предприятия принято рассчитывать ряд показателей как абсолютных, так и относительных по данным бухгалтерского баланса.

Основными показателями финансовой устойчивости предприятия являются следующие:

- наличие собственных средств предприятия в обороте;
- коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными оборотными средствами;
- коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными и заемными средствами;
- коэффициент финансовой устойчивости;
- коэффициент автономии

В финансовом менеджменте наиболее важными признаются следующие группы финансовых коэффициентов:

1. Коэффициенты ликвидности.
2. Коэффициенты деловой активности.
3. Коэффициенты рентабельности.
4. Коэффициенты платежеспособности или структуры капитала.
5. Коэффициенты рыночной активности.

Рассмотрим показатели (коэффициенты) каждой из этих групп.

Коэффициенты ликвидности

Коэффициенты ликвидности позволяют определить способность предприятия оплатить свои краткосрочные обязательства в течение отчетного периода. Наиболее важными среди них для финансового менеджмента являются следующие:

- коэффициент общей (текущей) ликвидности;
- коэффициент срочной ликвидности;
- коэффициент абсолютной ликвидности;
- чистый оборотный капитал.

Коэффициент общей ликвидности рассчитывается как частное от деления оборотных средств на краткосрочные обязательства и показывает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы для погашения его краткосрочных обязательств в течение определенного периода. Согласно общепринятым международным стандартам, считается, что этот коэффициент должен находиться в пределах от единицы до двух (иногда трех). Нижняя граница обусловлена тем, что

оборотных средств должно быть, по меньшей мере, достаточно для погашения краткосрочных обязательств, иначе компания окажется под угрозой банкротства. Превышение оборотных средств над краткосрочными обязательствами более, чем в два (три) раза считается также нежелательным, поскольку может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала. При анализе коэффициента особое внимание обращается на его динамику.

Частным показателем коэффициента текущей ликвидности является коэффициент срочной ликвидности, раскрывающий отношение наиболее ликвидной части оборотных средств (денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности) к краткосрочным обязательствам. По международным стандартам уровень коэффициента также должен быть выше 1. В России его оптимальное значение определено как 0,7 – 0,8. Необходимость расчета коэффициента срочной ликвидности вызвана тем, что ликвидность отдельных категорий оборотных средств далеко не одинакова, и если, например, денежные средства могут служить непосредственным источником погашения текущих обязательств, то запасы могут быть использованы для этой цели только после их реализации, что предполагает не только наличие непосредственно покупателя, но и наличие у него денежных средств.

Наиболее надежной является оценка ликвидности только по показателю денежных средств. Этот показатель называется коэффициентом абсолютной ликвидности и рассчитывается как частное от деления денежных средств на краткосрочные обязательства. В западной практике коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается редко. В России его оптимальный уровень считается равным 0,2 — 0,25.

Большое значение в анализе ликвидности предприятия имеет изучение чистого оборотного капитала, который рассчитывается как разность между оборотными активами предприятия и его краткосрочными обязательствами. Чистый оборотный капитал необходим для поддержания финансовой устойчивости предприятия, поскольку превышение оборотных средств над краткосрочными обязательствами означает, что предприятие не только может погасить свои краткосрочные обязательства, но и имеет финансовые ресурсы для расширения своей деятельности в будущем.

Коэффициенты деловой активности

Показатели оборачиваемости имеют большое значение для оценки финансового положения компании, поскольку скорость оборота средств, т. е. скорость превращения их в денежную форму, оказывает непосредственное влияние на платежеспособность предприятия. Кроме того, уве-

личение скорости оборота средств при прочих равных условиях отражает повышение производственно-технического потенциала фирмы.

В финансовом менеджменте наиболее часто используются следующие показатели оборачиваемости:

Коэффициенты деловой активности позволяют проанализировать, насколько эффективно предприятие использует свои средства. Как правило, к этой группе относятся различные показатели оборачиваемости:

1. Коэффициент оборачиваемости активов – отношение выручки от реализации продукции к итогу актива баланса – характеризует эффективность использования фирмой всех имеющихся ресурсов, независимо от источников их привлечения, т. е. показывает, сколько раз за год (или другой отчетный период) совершается полный цикл производства и обращения, приносящий соответствующий эффект в виде прибыли.

2. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности рассчитывается делением выручки от реализации продукции на среднегодовую стоимость чистой дебиторской задолженности. По нему судят, сколько раз в среднем дебиторская задолженность (или только счета покупателей) превращалась в денежные средства в течение отчетного периода.

3. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности рассчитывается делением себестоимости реализованной продукции на среднегодовую стоимость кредиторской задолженности, и показывает, сколько компании требуется оборотов для оплаты выставленных ей счетов.

4. Коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов отражает скорость реализации этих запасов. Он рассчитывается как частное от деления себестоимости реализованной продукции на среднегодовую стоимость материально-производственных запасов.

Коэффициенты рентабельности

Коэффициенты рентабельности показывают, насколько прибыльна деятельность компании

К ним относятся:

1. Рентабельность вложенного капитала определяется делением суммы прибыли на среднегодовую стоимость имущества (активов) и умножением на 100%. Она показывает, сколько денежных единиц прибыли (коп.) получено с единицы стоимости активов (1 руб.) независимо от источников привлечения средств. Для анализа можно использовать два показателя прибыли:

- прибыль до налогообложения;
- чистая прибыль.

2. Рентабельность собственного капитала определяется делением

суммы чистой прибыли на среднегодовую стоимость собственного капитала и умножением на 100%.

3. Рентабельность оборотного капитала определяется делением суммы прибыли на среднегодовую стоимость оборотных активов и умножением на 100%.

4. Рентабельность реализации продукции определяется делением прибыли от продаж на объем продаж или выручку от реализации продукции, работ, услуг и умножением на 100%. Она показывает, насколько эффективно предприятие ведет свою деятельность и какова доля прибыли в выручке от продаж.

5. Рентабельность полной себестоимости определяется делением прибыли от продаж на сумму издержек производства и обращения и умножением на 100%. Она показывает сумму прибыли, получаемую с каждых 100 рублей издержек производства и обращения.

Для оценки уровня коэффициентов оборачиваемости и рентабельности полезно сопоставить эти показатели между собой. Например, сравнить рентабельность всех активов с рентабельностью собственного капитала, рассчитанных по чистой прибыли. Разница между этими показателями обусловлена привлечением компанией внешних источников финансирования. Положительной оценки в этом случае будет заслуживать такая ситуация, при которой компания посредством привлечения заемных средств получает больше прибыли, чем должна уплатить процентов на этот заемный капитал.

Другим важным приемом анализа является оценка взаимозависимости рентабельности активов, рентабельности реализации и оборачиваемости активов. Для чего используется, так называемая, формула Дюпона, поскольку именно компания Дюпона первой стала использовать ее в системе финансового менеджмента:

$$ROE = (ЧП / В) \times (В / Аср) \times (Аср / ПШ),$$

где:

ROE – рентабельность акционерного капитала (Return on Eguity)

ЧП – чистая прибыль предприятия;

Аср – средняя величина активов (имущества) предприятия за определенный период;

В – выручка от реализации;

ПШ – средняя величина собственного капитала предприятия за определенный период.

Данная формула расширяет аналитические возможности предприятия, в результате чего оно имеет возможность определить:

- динамику от реализации продукции (рентабельность продаж);

- эффективность использования активов на основе выручки от реализации и существующие тенденции (оборачиваемость активов);
 - структуру капитала предприятия на основе той доли, которую составляют в активах собственные средства;
- влияние вышеперечисленных факторов на ROE.

Показатели структуры капитала характеризуют степень защищенности интересов кредиторов и инвесторов, имеющих долгосрочные вложения в компанию. Они отражают способность предприятия погашать долгосрочную задолженность. К ним относят:

1. Коэффициент собственности характеризует долю собственного капитала в структуре капитала компании, а, следовательно, соотношение интересов собственников предприятия и кредиторов.

2. Коэффициент заемного капитала отражает долю заемного капитала в источниках финансирования.

3. Коэффициент финансового риска (плечо финансово рычага) характеризует зависимость фирмы от внешних займов. Чем он выше, тем больше займов у компании, и тем рискованнее ситуация, которая может привести к банкротству предприятия. Он рассчитывается как отношение заемного капитала к собственному капиталу организации.

Коэффициенты рыночной активности предприятия

Коэффициенты рыночной активности включают в себя различные показатели, характеризующие стоимость и доходность акций компании. Основными показателями в этой группе являются:

- прибыль на одну акцию;
- соотношение рыночной цены акции и прибыли на одну акцию;
- балансовая стоимость одной акции;
- соотношение рыночной стоимости одной акции и ее балансовой стоимости;
- доходность одной акции и доля выплаченных дивидендов.

Прибыль на одну акцию показывает, какая доля чистой прибыли приходится на одну обыкновенную акцию в обращении. Коэффициент рассчитывается делением суммы чистой прибыли на общее число обыкновенных акций в обращении. Акции в обращении определяются как разница между общим числом выпущенных обычных акций и собственными акциями в портфеле. Если в структуре компании имеются привилегированные акции, из чистой прибыли предварительно должна быть вычтена сумма дивидендов, выплаченных по привилегированным акциям.

Соотношение рыночной цены акции и прибыли на одну акцию (Ц/П) отражает отношения между компанией и ее акционерами. Этот

коэффициент показывает, сколько денежных единиц согласны заплатить акционеры за одну денежную единицу чистой прибыли компании, и рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{Ц/П} = \frac{\text{РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ОДНОЙ АКЦИИ}}{\text{ПРИБЫЛЬ НА АКЦИЮ}}$$

Например, если у компании А данный коэффициент равен 10, а у компании Б — 8, то это означает то, что инвесторы на данный момент более высоко оценивают инвестиционные качества компании А. Однако более важной характеристикой данного показателя является не его уровень на данный момент, а его динамика в сравнении с динамикой Ц/П других компаний и с общей динамикой рынка.

Балансовая стоимость одной акции показывает стоимость чистых активов предприятия (собственного капитала), которая приходится на одну обыкновенную акцию в соответствии с данными бухгалтерского учета и отчетности. Этот показатель рассчитывается следующим образом:

$$\text{БАЛАНСОВАЯ СТОИМОСТЬ} = \frac{\text{СТОИМОСТЬ АКЦИОНЕРНОГО КАПИТАЛА}}{\text{ЧИСЛО ОБЫКНОВЕННЫХ АКЦИЙ В ОБРАЩЕНИИ}}$$

Соотношение рыночной и балансовой стоимости одной акции показывает рыночную стоимость одной акции в сравнении с ее балансовой стоимостью:

$$\text{СООТНОШЕНИЕ РЫНОЧНОЙ И БАЛАНСОВОЙ СТОИМОСТИ} = \frac{\text{РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ОДНОЙ АКЦИИ}}{\text{БАЛАНСОВАЯ СТОИМОСТЬ ОДНОЙ АКЦИИ}}$$

Для расчета этого коэффициента необходимы дополнительные данные, характеризующие рыночную стоимость капитала компании.

В разделе доходности акций может быть рассчитано несколько показателей. В частности, различают текущую и совокупную доходность. Под текущей доходностью понимают прежде всего дивиденды, которые получит владелец акции. Этот коэффициент называется дивидендным доходом или нормой дивиденда и рассчитывается как отношение дивиденда на одну акцию к рыночной стоимости одной акции.

Доходность акции может быть рассчитана также с учетом курсовой разницы, которую владелец акции может получить при продаже акции. В этом случае доходность акции определяется как частное от деления

суммы дивиденда (D), полученного в течение периода владения акцией, и разницы (прибыли или убытка) между ценой покупки акции (P) и ценой ее продажи (P^*) на цену покупки акции:

Доля выплачиваемых дивидендов (коэффициент выплаты дивидендов) указывает, какая часть чистой прибыли была израсходована на выплату дивидендов.

Превышение данным коэффициентом единицы свидетельствует либо о нерациональной дивидендной политике компании, либо об ее финансовых затруднениях (компания вынуждена «заимствовать» деньги из своих финансовых резервов).

Что же касается конкретного уровня рассматриваемого коэффициента, то он в разных компаниях может варьироваться от 0 до 0,9.

ГЛАВА 1.7. СУЩНОСТЬ И ПРОЦЕСС ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Планирование – это процесс разработки и принятия целевых установок в количественном и качественном выражении, а также определения путей их наиболее эффективного достижения. То есть, это один из экономических методов управления, выступающий как основное средство использования экономических законов в процессе хозяйствования.

Финансовое планирование – процесс разработки системы финансовых планов и плановых (нормативных) показателей по обеспечению развития предприятия необходимыми финансовыми ресурсами и повышению эффективности его финансовой деятельности в будущем периоде.

Основными задачами финансового планирования предприятия являются:

- обеспечение необходимыми финансовыми ресурсами производственной, инвестиционной и финансовой деятельности;
- определение путей эффективного вложения капитала, оценка степени рационального его использования;
- выявление внутрихозяйственных резервов увеличения прибыли за счет экономного использования денежных средств;
- установление рациональных финансовых отношений с бюджетом, банками и контрагентами;
- соблюдение интересов акционеров и других инвесторов;
- контроль за финансовым состоянием, платежеспособностью, кредитоспособностью предприятия.

Значение финансового планирования для предприятия состоит в следующем:

- воплощать выработанные стратегические цели в форму конкретных финансовых показателей;
- предоставлять возможность определения жизнеспособности финансовых проектов;
- служить инструментом получения внешнего финансирования.

В практике финансового планирования применяются следующие методы экономического анализа: нормативный, балансовых расчетов, денежных потоков, многовариантности, экономико-математического моделирования.

Процесс финансового планирования включает несколько этапов:

Анализ финансовой ситуации.

На основе финансовых документов – бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках, отчета о движении денежных средств анализируются финансовые показатели деятельности предприятия за преды-

душий период. Основное внимание уделяется показателям позволяющим сформулировать проблемы предприятия (объем реализации, затраты, размер прибыли и др.)

Разработка общей финансовой стратегии предприятия.

По основным направлениям финансовой деятельности предприятия разрабатывается финансовая стратегия предприятия. Составляются основные прогнозные документы.

Составление текущих финансовых планов.

Составляются текущие финансовые планы, в которых конкретизируются основные показатели.

Корректировка, увязка и конкретизация финансовых планов.

Проводится состыковка производственных, коммерческих, инвестиционных и других планов с финансовыми планами.

Разработка оперативных финансовых планов.

Предусматривает разработку оперативных финансовых планов.

Финансовое планирование на предприятии включает в себя три основные подсистемы:

- перспективное финансовое планирование;
- текущее финансовое планирование;
- оперативное финансовое планирование.

Перспективное финансовое планирование определяет важнейшие показатели, пропорции и темпы расширенного воспроизводства, является главной формой реализации целей предприятия.

В современных условиях перспективное финансовое планирование охватывает период от 1 года до 3 (редко – до 5) лет.

Перспективное планирование включает разработку финансовой стратегии предприятия и прогнозирование финансовой деятельности.

Финансовая стратегия представляет собой определение долгосрочных целей финансовой деятельности предприятия и выбор наиболее эффективных способов и путей их достижения.

Процесс формирования финансовой стратегии предприятия включает в себя следующие этапы:

- определение периода реализации стратегии;
- анализ факторов внешней финансовой среды предприятия;
- формирование стратегических целей финансовой деятельности;
- разработку финансовой политики фирмы;
- разработка системы мероприятий по обеспечению реализации финансовой стратегии;
- оценка разработанной финансовой стратегии.

Основу перспективного планирования составляет прогнозирование, которое предполагает разработку альтернативных финансовых по-

казателей и параметров, использование которых при наметившихся тенденциях изменения ситуации на рынке позволяет определить один из вариантов развития финансового положения предприятия.

Результатом перспективного финансового планирования является разработка трех основных финансовых документов:

- прогноза отчета о прибылях и убытках;
- прогноза движения денежных средств;
- прогноза бухгалтерского баланса.

Основной целью этих документов является оценка финансового положения предприятия на конец планируемого периода.

Для организации производственного процесса, эффективного распределения средств, контроля за запасами необходимо правильно определить объем будущих продаж (объем реализованной продукции). Прогнозы объемов продаж выражаются как в денежных, так и в физических единицах. Объемы будущих продаж можно рассчитать, используя следующие методы:

- эвристические, основанные на усреднении сведений полученных при интервьюировании участников рынка;
- анализ временных рядов, используемый для учета временных колебаний объема продаж продукции (включая метод экстраполяции, анализ сезонности, анализ цикличности);
- эконометрические модели, определяющие корреляцию размера продаж в зависимости от внешней среды предприятия.

Сочетание результатов, полученных с помощью исследования этих методов, позволяет учесть факторы внешней и внутренней среды в динамике.

С помощью прогнозного отчета о прибылях и убытках определяется величина получаемой прибыли в предстоящем периоде.

При проведении прогнозного анализа прибыли на практике используется метод «издержки-объем-прибыль». Он представляет следующие возможности:

- определить объемы производства и продаж продукции в целях обеспечения их безубыточности;
- установить размер желаемой прибыли;
- увеличить гибкость финансовых планов путем учета различных вариантов изменения ситуации (ценовой фактор, динамика объемов продаж).

Метод «издержки-объем-прибыль» называется анализом безубыточности.

Сущность метода заключается в нахождении точки, в которой прибыль равна нулю, или точки безубыточности. Для этого проводится спе-

циальный анализ соотношений между объемом производства, затратами и доходом.

В состав основных документов перспективного финансового планирования входит прогноз баланса. В отличие от прогноза отчета о прибылях и убытках, который показывает динамику финансовых операций предприятия, прогноз баланса отражает фиксированную, статистическую картину финансового равновесия предприятия. Структура прогнозируемого баланса соответствует общепринятой структуре отчетного баланса предприятия, так как в качестве исходного используется отчетный баланс на последнюю дату.

В последнее время в российской практике все большее распространение получил прогноз движения денежных средств. Он отражает движение денежных потоков по текущей, инвестиционной, финансовой деятельности. Прогноз помогает в оценке использования предприятием денежных средств и в определении их источников. С помощью прогноза движения денежных средств можно оценить, сколько денежных средств необходимо вложить в хозяйственную деятельность предприятия, синхронность поступления и расходования денежных средств.

Текущее финансовое планирование предприятия основывается на разработанной финансовой стратегии и финансовой политике по отдельным аспектам финансовой деятельности. Данный вид финансового планирования заключается в разработке конкретных видов текущих финансовых планов, которые дают возможность предприятию определить на предстоящий период все источники финансирования его развития, сформировать структуру его доходов и затрат, обеспечить его постоянную платежеспособность, а также определить структуру активов и капитала предприятия на конец планируемого периода. Документы текущего планирования составляются на период, равный одному году.

Для текущего финансового планирования разрабатываются три основных документа:

- план движения денежных средств;
- план отчета о прибылях и убытках;
- план бухгалтерского баланса.

Разработку финансового плана целесообразно начинать с плана прибылей и убытков, так как, имея данные по прогнозу объема продаж, можно рассчитать необходимое количество финансовых ресурсов. Разработка плана прибылей и убытков проходит в несколько этапов:

- На первом этапе рассчитывается плановая сумма амортизационных отчислений, так как она является частью себестоимости и предшествует плановым расчетам прибыли.

- На втором этапе определяется сумма затрат, которая может рас-

считываться двумя способами: традиционным и путем планирования затрат по центрам ответственности.

При традиционном на основе нормативов составляется система затрат, включающая стандартные нормы затрат, разработанные на основе определенной методики.

Все большее распространение в современных условиях получает процесс планирования затрат по центрам ответственности. Центром ответственности является каждое подразделение предприятия, где разрабатывается матрица затрат.

- На третьем этапе определяется выручка от реализации продукции. Необходимым условием разработки плана является сбалансированность объема производства с прогнозом объема реализации продукции.

План движения денежных средств представляет собой план финансирования, который составляется на год с разбивкой по кварталам. План движения денежных средств можно составить двумя методами: прямым и косвенным.

Прямой метод основывается на исчислении притока (выручка от реализации продукции и прочие поступления; доходы от инвестиционной и финансовой деятельности) и оттока (оплата счетов поставщиков, возврат полученных заемных средств и др.) денежных средств. Исходным элементом прямого метода является выручка. Движение денежных средств осуществляется по различным видам деятельности предприятия:

- движение денежных средств в связи с основной (текущей) деятельностью (отражает приток и отток этих средств при операциях, дающих чистый доход от основной деятельности);

- движение денежных средств в связи с инвестиционной деятельностью (обусловлено приобретением, строительством (отток) и продажей (приток) основных средств и других долгосрочных активов);

- движение денежных средств в связи с финансовой деятельностью (привлечение долгосрочного капитала в виде наличных денежных средств для финансирования деятельности предприятия (приток) и выплаты держателям его ценных бумаг (отток)).

Косвенный метод основывается на последовательной корректировке чистой прибыли в связи с изменениями в активах предприятия. Исходным элементом косвенного метода является прибыль.

Достоинством прямого метода является непосредственный расчет и охват всего денежного потока. Однако вычисления при помощи косвенного метода полнее показывают соотношение движения денежных средств и хозяйственной деятельности предприятия в целом.

Плановый баланс является заключительным документом финансового плана. Он отражает все изменения в активах и пассивах в результа-

те запланированных мероприятий и показывает состояние имущества и финансов предприятия. План баланса служит хорошей проверкой плана прибылей и убытков и движения наличных средств.

В целях контроля за поступлением фактической выручки на расчетный счет и расходованием наличных финансовых ресурсов, предприятию необходимо оперативное планирование, которое дополняет текущее.

Финансирование плановых мероприятий должно осуществляться за счет заработанных предприятием средств, что требует повседневного эффективного контроля за формированием и использованием финансовых ресурсов.

Оперативное финансовое планирование включает составление и исполнение платежного календаря, кассового плана и кредитного плана.

В процессе составления платежного календаря решаются следующие вопросы:

- организация учета временной стыковки денежных поступлений и предстоящих расходов предприятия;
- формирование информационной базы о движении денежных потоков и оттоков;
- ежедневный учет изменений в информационной базе;
- анализ неплатежей;
- расчет потребности в краткосрочном кредите;
- расчет временно свободных денежных средств;
- анализ рынка с позиции размещения временно свободных денежных средств.

Платежный календарь составляется на месяц, 15 дней, декаду, пятидневку.

Процесс составления платежного календаря состоит из следующих шести этапов:

- выбор периода планирования;
- планирование объема реализации продукции;
- расчет объема возможных денежных поступлений;
- оценка денежных расходов, ожидаемых в плановом периоде;
- определение денежного сальдо;
- подведение итогов.

Кассовый план представляет собой план оборота наличных денежных через кассу. Своевременное сопоставление фактических данных с предусмотренным кассовым планом дает основание для принятия мер по устранению расхождений.

Кредитный план позволяет обосновать размер испрашиваемого кредита, определить сумму с учетом процента, просчитать эффектив-

ность кредитного мероприятия, заключить с банком договор о кредитном обслуживании.

Эффективным методом финансового анализа с целью оперативного и стратегического планирования служит операционный анализ, отслеживающий зависимость финансовых результатов бизнеса от издержек и объемов производства/сбыта.

Ключевыми элементами операционного анализа служат: операционный рычаг, порог рентабельности и запас финансовой прочности предприятия. Операционный анализ — неотъемлемая часть управленческого учета.

Точка безубыточности — такой объем продаж, производства, при котором доходы равняются издержкам.

Издержки делятся на фиксированные и переменные.

$$R = FC + VC,$$

т. е. выручка равна издержкам.

Здесь, по определению точки безубыточности, предполагается, что прибыль, составляющая разность выручки и издержек, равна нулю.

Раскрывая переменные издержки VC как cR , получаем:

$$R = FC + vR,$$

где c — удельные переменные издержки с каждого рубля продаж;

$$v = VC/R$$

Удельные переменные издержки с переменные издержки, деленные на:

- объем продаж;
- стоимость реализованного товара;
- объем произведенной продукции.

Таким образом получено уравнение для точки безубыточности:

$$R_b = FC / (1 - v)$$

Пример. Пусть имеются фиксированные издержки $FC = 1000$ д.е., переменные издержки $VC = 60\%$ объема продаж, который следует оплатить. Требуется определить минимальный объем выручки R , при котором покрываются все издержки

$$R_b = 1000 / (1 - 0,6) = 2500 \text{ д.е.}$$

После определения точки безубыточности планирование прибыли строится на основе эффекта операционного рычага, т. е. того запаса финансовой прочности, при котором предприятие может позволить себе снизить объем реализации, не приходя к убыточности.

Действие операционного (производственного, хозяйственного) рычага проявляется в том, что любое изменение выручки от реализации всегда порождает более сильное изменение прибыли.

Действие данного эффекта связано с непропорциональным воздей-

ствием условно-постоянных и условно-переменных затрат на финансовый результат при изменении объема производства и реализации. Чем выше доля условно-постоянных расходов в себестоимости продукции, тем сильнее воздействие операционного рычага. И наоборот, при росте объема продаж, доля условно-постоянных расходов в себестоимости падает и воздействие операционного рычага уменьшается.

Пример. Выручка от реализации в первом году составляет 11000 тыс. руб. при переменных затратах 9300 тыс. руб. и постоянных затратах 1500 тыс. руб. (в сумме 10800 тыс. руб.). Прибыль равна 200 тыс. руб.

Предположим далее, что выручка от реализации возрастает до 12000 тыс. руб. (+ 9,1%). Увеличиваются на те же 9,1% и переменные затраты. Теперь они составляют 9300 тыс. руб. + 846,3 тыс. руб. = 10146,3 тыс. руб.

Постоянные затраты не изменяются: 1 500 тыс. руб.

Суммарные затраты равны 11 646,3 тыс. руб., прибыль же достигает 353,7 тыс. руб., что на 77% больше прибыли прошлого года.

Выручка от реализации увеличилась всего на 9,1%, а прибыль – на 77%.

Решая задачу максимизации темпов прироста прибыли, можно манипулировать увеличением или уменьшением не только переменных, но и постоянных затрат, и в зависимости от этого вычислять, на сколько процентов возрастет прибыль. Так, при увеличении переменных затрат на 9,1%, а постоянных затрат — всего на 1%, прибыль увеличится уже не на 77%, как раньше, а на 69,4%. 5%-ное увеличение постоянных затрат снижает темпы прироста прибыли по сравнению с первым годом до 39,4%.

Расчетная формула имеет вид:

$$\frac{\text{Сила воздействия операционного рычага (операционный леверидж) = при заданном уровне продаж (x)}}{\text{Маржинальная прибыль}} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Прибыль}}$$

или:

$$\text{COP} = \frac{(p - v) \times x}{(p - v) \times x - FC} \quad (\text{ОЛ})$$

Метод воздействия операционного рычага в современных условиях

широко используется в планировании прибыли.

Сила воздействия операционного рычага всегда рассчитывается для определенного объема продаж, для данной выручки от реализации. Изменяется выручка от реализации – изменяется и сила воздействия операционного рычага. Сила воздействия операционного рычага в значительной степени зависит от среднеотраслевого уровня фонд ёмкости: чем больше стоимость основных средств, тем больше постоянные затраты — это, как говорится, объективный фактор.

Вместе с тем, эффект операционного рычага поддается контролю именно на основе учета зависимости силы воздействия рычага от величины постоянных затрат: чем больше постоянные затраты и чем меньше прибыль, тем сильнее действует операционный рычаг, и наоборот.

Когда выручка от реализации снижается, сила воздействия операционного рычага возрастает. Каждый процент снижения выручки дает тогда все больший и больший процент снижения прибыли. Так проявляется себя грозная сила операционного рычага.

При возрастании же выручки от реализации, если порог рентабельности (точка самоокупаемости затрат) уже пройден, сила воздействия операционного рычага убывает: каждый процент прироста выручки дает все меньший и меньший процент прироста прибыли (при этом доля постоянных затрат в общей их сумме снижается). Но при скачке постоянных затрат, диктуемом интересами дальнейшего наращивания выручки или другими обстоятельствами, предприятию приходится проходить новый порог рентабельности. На небольшом удалении от порога рентабельности сила воздействия операционного рычага будет максимальной, а затем вновь начнет убывать и так вплоть до нового скачка постоянных затрат с преодолением нового порога рентабельности.

Все это оказывается чрезвычайно полезным для:

- планирования платежей по налогу на прибыль, в частности, авансовых;

- выработки деталей коммерческой политики предприятия. При пессимистических прогнозах динамики выручки от реализации нельзя раздувать постоянные затраты, так как потеря прибыли от каждого процента потери выручки может оказаться многократно большей из-за слишком сильного эффекта операционного рычага. Вместе с тем, если вы уверены в долгосрочной перспективе повышения спроса на ваши товары (услуги), то можно себе позволить отказаться от режима жесткой экономии на постоянных затратах, ибо предприятие с большей их долей будет получать и больший прирост прибыли.

При снижении доходов предприятия постоянные затраты уменьшить весьма трудно. По существу, это означает, что высокий удельный

вес постоянных затрат в общей их сумме свидетельствует об ослаблении гибкости предприятия. В случае необходимости выйти из своего бизнеса и перейти в другую сферу деятельности, круто диверсифицироваться предприятию будет весьма сложно и в организационном, и особенно в финансовом смысле. Чем больше стоимость материальных основных средств, тем больше предприятие «увязает» в нынешней своей рыночной нише (не зря, например, гибкими считаются издательства, не имеющие собственных типографий и заказывающие изготовление тиражей книг на договорных условиях).

Мало того, повышенный удельный вес постоянных затрат усиливает действие операционного рычага, и снижение деловой активности предприятия выливается в умноженные потери прибыли. Остается утешаться тем, что если выручка наращивается все-таки достаточными темпами, то при сильном операционном рычаге предприятие хотя и платит максимальные суммы налога на прибыль, но имеет возможность выплачивать солидные дивиденды и обеспечивать финансирование развития.

Все это означает, что сила воздействия операционного рычага указывает на степень предпринимательского риска, связанного с данной фирмой: чем больше сила воздействия операционного рычага, тем больше предпринимательский риск.

Финансовый леверидж определяется наличием долговых обязательств и/или привилегированных акций в структуре капитала компании.

Пример. Возьмем два предприятия с одинаковым уровнем экономической рентабельности, например, 20%. Единственное различие между этими предприятиями состоит в том, что одно из них (А) не пользуется кредитами, а другое (Б) привлекает в той или иной форме заемные средства.

У предприятия А: актив — 1000 тыс. руб.; пассив — 1000 тыс. руб. собственных средств.

У предприятия Б: актив — 1000 тыс. руб.; пассив — 500 тыс. руб. собственных средств и 500 тыс. руб. заемных средств (кредитов и займов).

Нетто-результат эксплуатации инвестиций (прибыль) у обоих предприятий одинаковый: 200 тыс. руб.

Если эти предприятия не платят налогов, находясь в своеобразном «налоговом раю», то выходит, что предприятие А получает 200 тыс. руб. исключительно благодаря эксплуатации собственных средств, которые покрывают весь актив. Рентабельность собственных средств такого предприятия составит: $200 \text{ тыс. руб.} / 1000 \text{ тыс. руб.} \times 100 = 20\%$. Предприятие Б из тех же самых 200 тыс. руб. должно сначала выплатить проценты по задолженности, а также, возможно, понести дополнительные

расходы, связанные со страхованием залога и т. п. При условной средней процентной ставке 15% эти финансовые издержки составят 75 тыс. руб. (15% от 500 тыс. руб.). Рентабельность собственных средств (РСС) предприятия Б будет, таким образом, равна

$$125 \text{ тыс. руб.} / 500 \text{ тыс. руб.} \times 100 = 25\%.$$

Итак, при одинаковой экономической рентабельности в 20 процентов налицо различная рентабельность собственных средств, получаемая в результате иной структуры финансовых источников. Эта разница в пять процентных пунктов и есть уровень эффекта финансового рычага (ЭФР).

Эффект финансового рычага — это приращение к рентабельности собственных средств, получаемое благодаря использованию кредита, несмотря на платность последнего.

Способ расчета уровня финансового рычага:

$$\text{ЭФР} = (1 - r) \times (P - i) \times \frac{ЗК}{СК},$$

где

r – Ставка налогообложения прибыли, %;

P – рентабельность капитала (активов), %;

i – Средняя расчетная ставка процента;

$ЗК$ – заемный капитал, т.р.;

$СК$ – собственный капитал, т.р.

Отсюда следуют два правила:

1. Если новое заимствование приносит предприятию увеличение уровня эффекта финансового рычага, то такое заимствование выгодно. Но при этом необходимо внимательнейшим образом следить за состоянием дифференциала (разница между рентабельностью активов и средней расчетной ставкой процента по заемным средствам): при наращивании плеча финансового рычага (соотношения заемного и собственного капитала) кредитор склонны компенсировать возрастание своего риска повышением процентной ставки.

2. Риск кредитора выражен величиной дифференциала: чем больше дифференциал, тем меньше риск; чем меньше дифференциал, тем больше риск.

Вывод: нельзя увеличивать любой ценой плечо финансового рычага, его нужно регулировать в зависимости от дифференциала.

Чем больше сила воздействия финансового рычага, тем больше финансовый риск, связанный с предприятием.

ГЛАВА 1.8. СОДЕРЖАНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Как система управления финансовый менеджмент предполагает наличие субъекта и объекта управления.

В качестве субъектов управления на предприятии могут выступать должностные лица финансовой службы либо работники, в компетенцию которых входит управление организацией денежного оборота предприятия.

На предприятиях малого бизнеса в качестве субъектов финансового менеджмента могут выступать руководитель предприятия и бухгалтер.

На крупных предприятиях для управления финансами создаются самостоятельные подразделения – финансовые службы и дирекции. Функции субъекта финансового управления могут быть также делегированы финансовому менеджеру, главному бухгалтеру и др.

Объектами управления в финансовом менеджменте являются денежные поступления и выплаты, составляющие денежный оборот предприятия. Управляемый денежный поток представляет замкнутый цикл притока и оттока средств предприятия, размеры которого зависят от объема продаж, величин дебиторской и кредиторской задолженности, необходимых запасов, структуры капитала, финансовых ресурсов и т.п.

Потоки денежных средств предприятия имеют определенные источники:

- собственный капитал,
- заемные средства,
- другие пассивы.

Направление использования средств предполагает создание различных активов.

Общий денежный оборот предприятия складывается в процессе движения средств, обслуживающих самые разнообразные хозяйственные операции. Все операции могут быть сгруппированы по основным направлениям экономической деятельности предприятия:

- текущей,
- инвестиционной
- и финансовой.

Это означает, что организованное движение денежных средств в каждом конкретном случае призвано решать определенные задачи, и общая результативность хозяйствования будет зависеть от успехов на каждом направлении деятельности.

Таким образом, объекты финансового управления представляют

собой активы и пассивы (финансовые обязательства) предприятия, формирующиеся в процессе текущей деятельности, осуществления инвестиций.

При этом решается задача оптимизации источников финансирования, формирование такой структуры, которая обеспечит необходимую финансовую устойчивость предприятий при низких значениях стоимости капитала.

Основное внимание в управлении собственными финансовыми ресурсами должно быть уделено формированию чистой прибыли и амортизационным отчислениям.

В то же время финансовая эффективность зависит от сочетания собственных и заемных средств в обороте. Это выдвигает перед финансовым менеджментом задачу определения общей потребности в заемных средствах, а также оптимизацию соотношения краткосрочной и долгосрочной задолженности.

Оборотные и вне оборотные активы являются сущностью любого предприятия. Выступая в качестве объектов финансового управления, они должны быть прежде всего определены в абсолютных значениях по своим видам, поскольку от этого зависят масштабы деятельности самого предприятия, а также размеры и финансовая структура капитала. Вместе с тем важным является контроль за продолжительностью оборота отдельных видов активов.

Особого внимания в финансовом менеджменте заслуживает деятельность предприятия на фондовом рынке.

Формирование и оперативное управление портфелем ценных бумаг означают не только возможность получения дополнительных доходов, но и наличие рисков, характерных для этой деятельности. Выбор финансовых инструментов, формирование оптимальной структуры портфеля, позволяющей сбалансировать риск и доходность, – основные направления управления этой частью активов предприятия.

Хозяйственная деятельность предприятий сопровождается рисками. Поэтому необходимо управление рисками, т.е. проведение превентивных мероприятий, направленных на минимизацию предполагаемых финансовых рисков, обеспечение страховой защиты за счет внутренних и внешних факторов.

Решение об осуществлении вложений в определенные активы предполагает наличие источников финансирования. Цена привлекаемых источников может быть разной, и это отразится на принимаемом решении. Таким образом, оценка стоимости капитала – важная проблема финансового менеджмента.

Финансовый механизм – это система государственных законов и нормативных актов, регулирующих финансы предприятия, образование и использование фондов финансовых ресурсов и других денежных фондов, обеспечивающих активную хозяйственную деятельность предприятия.

Финансовый механизм осуществляет системный подход к оптимизации затрат, выявлению резервов производства, снижению себестоимости продукции, увеличению прибыли, повышению рентабельности, упрочению конкурентной позиции на рынке и т.п. Финансовый механизм – совокупность форм и методов воздействия на субъекты и объекты финансового управления для достижения намеченных стратегических целей.

Финансовый механизм включает

- нормативно-правовое регулирование финансов предприятий,
 - внутреннюю систему регулирования, сложившуюся на предприятии,
 - методы финансового управления,
 - финансовые инструменты,
 - рычаги и стимулы,
 - показатели, нормативы, лимиты,
 - информационную базу
- и другие элементы.

Нормативно-правовое регулирование представляет государственное начало в области финансовой политики и распространяется на налоговые отношения, инвестиционную деятельность, формы и методы расчетов, резервные требования, нормативы и др.

Определенный набор требований к организации финансов может содержать устав предприятия. Внутренними регуляторами могут являться установленные, лимиты и нормативы, размеры резервов и фондов, требования внутреннего контроля, положения учетной, налоговой и амортизационной политики.

В качестве основных методов финансового управления выступают финансовое планирование, финансовый и управленческий учет, финансовое регулирование, финансовый анализ и контроль. Они обеспечивают на предприятии образование и использование денежных фондов, которые в процессе финансово-хозяйственной деятельности совершают непрерывный кругооборот, и, принимая разнообразные функциональные формы, материализуются во всевозможных активах.

Под финансовым инструментом следует понимать любой договор между двумя контрагентами, в результате которого у одного контрагента возникает финансовый актив, а у другого – финансовое обязательство долгового или долевого характера (участие в капитале).

Финансовые инструменты делятся на первичные финансовые инструменты, включающие, дебиторскую; и кредиторскую задолженности, кредиты, займы, акции, облигации и долевые ценные бумаги, и вторичные (или производные) финансовые инструменты, к которым относятся опционы, фьючерсы, форвардные контракты, процентные и валютные свопы.

Финансовые рычаги и стимулы представляют достаточно широкий набор инструментов воздействия на предприятие и на контрагентов с целью более эффективного использования ресурсов, выполнения требований платежной дисциплины. К ним относятся ставки налогов, штрафы, пени, неустойки, нормы амортизации, ставки процентов по кредитам и депозитам и т.п.

Финансовые показатели, нормативы, лимиты – элементы финансового механизма, позволяющие использовать определенные, методы расчетов, а также организовать хозяйственную деятельность на предприятии согласно установленной системе показателей и утвержденной базе.

Кроме этого в финансовом менеджменте следует учитывать такие внешние регуляторы, как курсы валют, уровень цен, различные индексы, отражающие общее состояние рынка и его конъюнктуру в отдельных сегментах, котировки финансовых инструментов на фондовом рынке и т.п.

Эффективность финансового механизма обеспечивается только при условии активного использования всех финансовых категорий: выручки, прибыли, амортизации, основных фондов и оборотных средств, кредита, налогов и др.

Финансовые решения в области финансового менеджмента принимаются на основе анализа, экономического обоснования и прогноза результата, выбора оптимального варианта привлечения и размещения денежных средств в интересах достижения поставленной цели.

Выбор цели является наиболее важным: моментом при выработке и принятии финансового управленческого решения.

Цель формирует стратегию развития и тактику последующих действий, позволяет оценить результаты принятых решений и эффективность реализуемых мероприятий. Если целью является состояние объекта управления, то принимаемые финансовые решения должны, обеспечивать максимизацию результата при минимизации затрат на его получение.

Для каждого из основных объектов финансового менеджмента на предприятии используются свои показатели результативности, но, все они будут подчинены достижению главной цели – максимизации результатов деятельности предприятия, повышению его рыночной стоимости.

Текущая инвестиционная и финансовая деятельность требует адек-

ватных решений, соразмерных складывающейся конъюнктуре рынка и реализуемой финансовой политике.

Ценность принимаемых решений зависит не только от уровня квалификации и компетентности финансового менеджера, но и от оперативности его действий, профессиональной оценки положения собственного предприятия и контрагентов, представления последствий принятия финансового решения.

На принимаемые решения оказывают влияние как внешние, так и внутренние факторы.

К внешним факторам можно отнести достижения техники и технологии, глобализацию рынков, колебания цен, операционные издержки, изменения в законодательстве, усиление конкуренции и другие факторы.

Среди внутренних факторов, от которых зависит качественный уровень принимаемых финансовых решений, можно отнести необходимость обеспечения ликвидности предприятия, не расположенность субъектов финансового управления к риску, высокий уровень специального образования финансовых менеджеров, возникающие противоречия их интересов и интересов собственников.

Условием высокого качества принимаемых решений является использование научных подходов финансового менеджмента, современной теории финансов, применения методов количественного анализа. Финансовая теория тесно связана с бухгалтерским учетом, поэтому успешная реализация управленческих решений зависит от знания принципов бухгалтерской отчетности, специфики проводимой на предприятии учетной политики.

Процесс разработки финансовых решений зависит от уровня информационного обеспечения, умения анализировать полученные данные и синтезировать на их основе варианты возможных решений. Качество информации является определяющим фактором обоснованности принимаемого решения и эффективности финансового менеджмента.

Залогом успешной реализации принимаемых решений является наличие нескольких вариантов; выбор одного из вариантов осуществляется с учетом времени, экономической эффективности, других последствий. Необходимо обеспечить сопоставимость альтернативных вариантов, количество которых должно быть не меньше трех, а в качестве базового варианта должен выступать более поздний по времени вариант, поскольку все рассматриваемые варианты сопоставляются в первую очередь по времени.

Принимаемое финансовое решение не должно противоречить существующим правовым нормам и должно иметь правовую обоснованность.

Обязательным условием принятия финансового решения является реальность его осуществления. Для этого каждое решение должно иметь убедительное экономическое обоснование, подкрепленное необходимыми расчетами денежных средств и эффективности предполагаемых вложений. Развитие любого предприятия может быть успешно реализовано лишь в том случае, если оно будет обеспечено необходимыми финансовыми ресурсами.

ГЛАВА 1.9. КОНЦЕПЦИИ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Финансовый менеджмент как наука базируется на ряде фундаментальных концепций, разработанных в рамках современной теории финансов и служащих методологической основой для понимания сути тенденций, имеющих место на финансовых рынках, логики принятия решений финансового характера, обоснованности применения тех или иных методов количественного анализа.

Термин «концепция» (от лат. *conceptio* – понимание, восприятие) означает определенную систему взглядов на какое-то явление.

Финансовую концепцию можно определить, как систему основных понятий, на которых базируется теория финансов. Финансовая концепция в известной мере зависит от цели и задач, которые определил для себя в качестве приоритетных конкретный хозяйствующий субъект.

Основными концепциями финансового менеджмента являются следующие:

- денежного потока,
- временной ценности денежных ресурсов,
- стоимости капитала,
- эффективности рынка капитала,
- асимметричности информации,
- компромисса между риском и доходностью,
- агентских отношений,
- альтернативных затрат,
- временной неограниченности функционирования хозяйствующего субъекта,
- имущественной и правовой обособленности субъекта хозяйствования;
- сверхдоходных проектов.

Одна из достаточно распространенных моделей, как раз, и представляющая суть концепции денежного потока, – представление предприятия как совокупности чередующихся притоков и оттоков денежных средств.

Денежные средства — важный структурный элемент оборотного капитала любого хозяйствующего субъекта. С помощью денежных средств организация осуществляет расчеты с контрагентами и покупателями. Обладая абсолютной ликвидностью, денежные средства увеличивают общую ликвидность организации. В то же время денежные средства сами по себе не приносят прибыль, поэтому держать на счетах организации необоснованно большое количество денег экономически бес-

смысленно, так как это приводит к замедлению скорости оборачиваемости оборотных средств, а, следовательно, и к снижению эффективности хозяйственной деятельности.

В основе концепции достаточно логичная предпосылка о том, что с любой финансовой операцией может быть ассоциирован некоторый денежный поток (cash flow), т.е. множество распределенных во времени выплат (оттоков) и поступлений (притоков), понимаемых в широком смысле. В качестве элемента денежного потока могут выступать денежные поступления, доход, расход, прибыль, платеж и др. В подавляющем большинстве случаев речь идет об ожидаемых денежных потоках. Именно для таких потоков разработаны формализованные методы и критерии, позволяющие принимать обоснованные решения финансового характера. Например, разновидностью денежных потоков является аннуитет (финансовая рента), представляющий собой ряд или один из ряда равных по сумме платежей, уплачиваемых через равные промежутки времени.

Управление денежным потоком позволяет организации обеспечить:

- поступление (приток) денежных средств в нужный момент времени в необходимом объеме;
- оптимизацию величины свободных денежных средств на расчетном счете в объеме, необходимом для обеспечения платежеспособности и ликвидности организации, а также эффективности ее хозяйственной деятельности;
- необходимое соотношение между денежными средствами и краткосрочными финансовыми вложениями для достижения максимального эффекта от их использования.

Концепция временной ценности денежных ресурсов состоит в том, что денежная единица, имеющаяся сегодня, и денежная единица, ожидаемая к получению через какое-то время не равноценны. Эта неравноценность определяется действием трех основных причин:

- инфляцией,
- риском неполучения ожидаемой суммы
- оборачиваемостью.

Суть действия этих причин достаточно очевидна. В силу, инфляции происходит обесценение денег, т.е. денежная единица, получаемая позднее, имеет меньшую покупательную способность. Поскольку в экономике практически не бывает без рискованных ситуаций, всегда существует ненулевая вероятность того, что по каким-либо причинам ожидаемая к получению сумма не будет получена. По сравнению с денежной суммой, которая, возможно, будет получена в будущем, та же самая сумма,

имеющаяся в наличии в данный момент времени, может быть немедленно пущена в оборот и тем самым принесет дополнительный доход.

Учет временной стоимости денег особенно важен при определении наиболее эффективного варианта вложения денежных средств. Цель такого учета – дать оценку будущим доходам с точки зрения текущего момента, т.е. привести денежные потоки к единому моменту времени. Будущая стоимость денег — это их стоимость по прошествии некоторого времени от момента инвестирования.

Дисконтирование — процесс определения сегодняшней, т.е. текущей, стоимости денег, когда известна их будущая величина.

Дисконтирование капитала и дохода применяется для оценки будущих денежных поступлений (прибыль, проценты, дивиденды) позиции текущего момента. В момент принятия решения об инвестировании капитала на практике руководствуются двумя положениями:

- 1) с течением времени происходит обесценение денег;
- 2) периодическое поступление дохода на капитал желательно в размере не менее определенного минимума.

Операция, обратная дисконтированию, называется наращение и состоит в приведении современной (текущей) стоимости денег к их будущей величине в определенном моменте времени

Большинство финансовых операций предполагает наличие некоторого источника финансирования данной операции.

Концепция стоимости капитала состоит в том, что практически не существует бесплатных источников финансирования, причем мобилизация и обслуживание того или иного источника обходится компании не одинаково. Для собственного капитала издержками по его обслуживанию являются дивиденды, в то время как за заемные средства организация платит проценты за кредит. Иными словами, во-первых, каждый источник финансирования имеет свою стоимость в виде относительных расходов, которые компания вынуждена нести за пользование им, и, во-вторых, значения стоимости различных источников в принципе не являются независимыми. Эту характеристику необходимо учитывать, анализируя целесообразность принятия того или иного решения.

В условиях рыночной экономики большинство компаний в той или иной степени связано с рынками капитала, на которых можно найти дополнительные источники финансирования, получить некоторый спекулятивный доход, сформировать инвестиционный портфель для поддержания платежеспособности и др.

Применение концепции стоимости капитала позволяет определить общую сумму средств, которую организация заплатит за пользование определенным объемом финансовых ресурсов. Стоимость капитала по-

казывает минимальный уровень дохода, которым должна располагать организация для покрытия затрат, связанных с использованием собственных и заемных средств и обеспечением безубыточности.

Расчет величины стоимости капитала позволяет:

- оптимизировать структуру капитала;
- экономически обосновать инвестиционные проекты;
- принимать обоснованные решения при выборе альтернативных источников финансирования деятельности;
- оценить рыночную стоимость организации.

Принятие решений и выбор поведения на рынке капитала, равно как и активность операций, тесно связаны с концепцией эффективности рынка, под которой понимается уровень его информационной насыщенности и доступности информации участникам рынка.

Концепция основана на утверждении того, что текущая цена финансовых активов полностью отражает общедоступную информацию, касающуюся экономических факторов, влияние которых может отразиться на будущей стоимости активов.

Все хозяйствующие субъекты в условиях рыночной экономики в той или иной мере связаны с рынком капитала. Если крупные организации чаще всего выступают на рынке капитала в качестве инвестора или кредитора, то организации малого бизнеса зачастую выступают заемщиками денежных средств для осуществления краткосрочных инвестиционных решений. Принятие управленческих решений и выбор поведения организации на рынке капитала зависят от эффективности рынка. Под эффективностью здесь понимается информационная эффективность, т.е. эффективный рынок – это такой рынок, в ценах которого находит отражение вся известная информация о ситуации на рынке. Информационная эффективность рынка достигается при условии, если

- 1) информация равнодоступна всем участникам рынка, а ее получение не связано с какими-либо затратами;
- 2) полностью отсутствуют транзакционные затраты, налоги и другие препятствия совершению сделок;
- 3) имеется большое число покупателей и продавцов, вследствие чего действия каждого продавца или покупателя не влияют на цену отдельных ценных бумаг;
- 4) все участники рынка действуют рационально, стремясь максимизировать ожидаемую выгоду.

Однако в реальной жизни эти условия не могут быть выполнены ни на одном рынке, поэтому различают идеальную и экономическую информационную эффективность рынков.

На экономически эффективном рынке цены не могут немедленно

реагировать на поступление новой информации, а при условии исключения информационных и транзакционных издержек на таком рынке невозможно получить сверхдоходы.

Выделяют три формы эффективности рынка: слабую, умеренную и сильную.

1) слабая форма эффективности подразумевает, что в стоимости ценных бумаг полностью отражена информация прошлого периода. Если это верно, то потенциальный инвестор не сможет извлечь для себя дополнительных выгод, сделать обоснованный прогноз повышения или понижения курсов и, таким образом, не сможет «обыграть рынок», получив сверхдоходы;

2) умеренная форма эффективности предполагает, что текущие рыночные цены отражают не только изменение цен в прошлом, но также и имеющуюся общедоступную информацию. Следовательно, изучение отчетов фирм и других статистических данных теряет практический смысл, поскольку любая общедоступная информация немедленно отражается на ценах акций до того, как ее можно использовать при операциях на фондовом рынке;

3) сильная форма эффективности подразумевает, что в текущих рыночных ценах отражена вся информация, как общедоступная, так и конфиденциальная. Если эта гипотеза верна, то получение сверхдоходов невозможно даже для лиц, посвященных во все коммерческие тайны организации, ее менеджеров и крупнейших акционеров. Это, конечно, маловероятно. Эмпирические исследования показывают, что важнейшие рынки ценных бумаг являются эффективными, но не идеально эффективными. В российских условиях это положение определяет актуальность правового обеспечения ответственности лиц, злоупотребляющих своим положением в целях получения сверхдоходов на финансовых рынках.

Концепция асимметричной информации тесно связана с концепцией эффективности рынка капитала. Смысл ее состоит в том, что отдельные категории лиц могут владеть информацией, недоступной всем участникам рынка в равной мере. Именно эта концепция объясняет существование рынка, ибо каждый его участник надеется, что та информация, которой он располагает, возможно, не известна его конкурентам, а, следовательно, он может принять эффективное решение.

Концепция компромисса между риском и доходностью состоит в том, что получение любого дохода в бизнесе чаще всего сопряжено с риском, причем связь между этими двумя взаимосвязанными характеристиками прямо пропорциональная: чем выше обещаемая, требуемая или ожидаемая доходность, т. е. отдача на вложенный капитал, тем выше и

степень риска, связанного с возможным неполучением этой доходности; верно и обратное. В бизнесе в любом процессе получения дохода (в производственно-коммерческой, инвестиционной или финансовой деятельности) присутствуют риски его неполучения. Это обстоятельство на практике приводит к тому, что в финансовом менеджменте ставятся задачи не предельные (получение максимального дохода или минимизация риска), а учитывающие определенный компромисс между риском и доходностью, т.е. вполне разумные.

Концепция компромисса между риском и доходностью помогает инвесторам выбрать оптимальную стратегию капиталовложений, содержащую:

- определение приемлемого уровня риска;
- формирование диверсифицированного портфеля инвестиций, имеющих приемлемую степень риска;
- минимизацию транзакционных издержек.

Эта концепция указывает финансовым менеджерам на то, что нельзя увеличивать стоимость организации лишь с помощью операций на финансовом рынке.

Концепция агентских отношений говорит о том, что в условиях присущего рыночной экономике разрыва между функцией владения и функцией текущего управления и контроля за активами и обязательствами предприятия могут появляться определенные противоречия между интересами собственниками компании и ее управленческого персонала. Для преодоления этих противоречий собственники компании вынуждены нести так называемые агентские издержки.

Агентские отношения возникают в тех случаях, когда собственники компаний (принципалы: от лат. *principles* — глава, хозяин, от имени которого действует агент) приглашают управляющих, называемых агентами, для текущего управления и наделяют их полномочиями по принятию решений. Однако интересы собственников организации и ее менеджеров не всегда совпадают, что и создает потенциальный конфликт интересов. Особенно он проявляется при принятии альтернативных управленческих решений, обеспечивающих получение максимальной прибыли сразу или максимизацию прибыли в перспективе.

Агентские отношения в финансовом менеджменте возникают между собственниками и менеджерами организации, а также собственниками и кредиторами.

Собственники (акционеры) организаций, стремясь максимизировать стоимость организации, заинтересованы в максимизации прибылей. Управляющие же преследуют другие цели. Владея небольшим процентом акций, менеджеры более заинтересованы в увеличении размеров и

темпов роста организации. При этом они закрепляют за собой свои места, вследствие чего скупка контрольного пакета акций новыми инвесторами становится менее вероятной; увеличивают собственную власть и оклады; создают дополнительные возможности роста для своих подчиненных.

Управляющие, преследуя свои интересы, например, могут проводить политику, выставляющую их в лучшем свете и гарантирующую им продвижение по службе. Недобросовестные управляющие могут принимать решения, способствующие личному обогащению за счет организации, принимая, например, в качестве взяток дорогостоящие средства связи или другие бытовые предметы. Управляющих больше могут интересовать получаемые привилегии, такие, как богатые кабинеты, роскошные автомобили и высококачественное медицинское обслуживание, чем сокращение затрат. Они могут уклоняться от принятия решений, в которых заключены элементы риска, опасные для их должности, или вступать в конфликты, создавая напряженность внутри организации или на рынке, снижая тем самым стоимость компании.

Проблема заключается в том, что акционеры не могут знать, действительно ли управляющие делают все, что в их силах, для максимизации состояния владельцев. Акционеры могут видеть только результаты действий финансовых менеджеров, проявляющиеся на нижнем уровне. Если только акционеры не являются одновременно управляющими (как это имеет место в корпорациях закрытого типа), то они не способны наблюдать за повседневным процессом управления организацией.

Если результаты работы управляющих будут неудовлетворительными, то собственники (акционеры), действуя через Совет директоров, могут наказать их (лишить премий, не повысить оклад или даже уволить). Однако до тех пор, пока результаты остаются удовлетворительными, собственники (акционеры) организации не способны установить, действительно ли они получают максимум того, что могут иметь.

Управляющих можно побудить действовать на благо владельцев с помощью стимулов, ограничений и наказаний. В связи с этим возникают агентские издержки, существование которых – объективная необходимость, и их величина должна учитываться при принятии всех решений финансового характера. Агентские издержки включают:

- затраты на мониторинг деятельности менеджеров (например, затраты на проведение аудиторских проверок);
- затраты на создание организационной структуры, которая ограничит возможность нежелательного поведения менеджеров (например, создание независимого Совета директоров или введение в состав правления внешних инвесторов).

Конечно, агентские издержки не дают стопроцентной гарантии, что будет достигнута максимальная отдача, поскольку управляющие по-прежнему знают больше владельцев о деятельности организации. Не-взирая на премии, они могут действовать недостаточно результативно и продолжать пользоваться дорогостоящими привилегиями. Понимая это обстоятельство, акционеры могут разделить риск владения с управляющими, гарантируя им опционы акций. Это позволит теснее увязать интересы управляющих и владельцев акций.

Таким образом, теория агентских отношений призвана оптимально сглаживать конфликты между собственниками и менеджментом организации, между собственниками и кредиторами и в целом между различными заинтересованными лицами в деятельности организации.

Смысл концепции альтернативных затрат, или затрат упущенных возможностей состоит в том, что принятие любого решения финансового характера в подавляющем большинстве случаев связано с отказом от какого-то альтернативного варианта, который мог бы принести определенный доход. Этот упущенный доход по возможности необходимо учитывать при принятии решений. Например, организация и поддержание любой системы контроля безусловно стоит определенных денег, т.е. налицо затраты, которых в принципе можно избежать; с другой стороны, отсутствие систематизированного контроля может привести к гораздо большим потерям.

Концепция временной неограниченности функционирования хозяйствующего субъекта означает, что компания, однажды возникнув, будет существовать вечно. Эта концепция служит основой стабильности и определенной предсказуемости динамики цен на рынке ценных бумаг, дает возможность использовать фундаментальный подход для оценки финансовых активов, использовать принцип исторических цен при составлении бухгалтерской отчетности.

Смысл концепции имущественной и правовой обособленности субъекта хозяйствования состоит в том, что после своего создания этот субъект представляет собой обособленный имущественный и правовой комплекс, т. е. его имущество и обязательства существуют обособленно от имущества и обязательств как его собственников, так и других предприятий. Хозяйствующий субъект является суверенным по отношению к своим собственникам. Эта концепция, тесно связанная с концепцией агентских отношений, имеет исключительно важное значение для формирования у собственников и контрагентов предприятия реального представления в отношении, во-первых, правомочности своих требований к данному предприятию и, во-вторых, оценки его имущественного и финансового положения. В частности, одной из ключевых категорий во

взаимоотношениях между предприятием, с одной стороны, и его кредиторами, инвесторами и собственниками, с другой стороны, является право собственности. Это право означает абсолютное господство собственника над вещью и выражается в совокупном наличии прав владения, пользования и распоряжения данной вещью. В соответствии с данной концепцией любой актив, внесенный в качестве вноса в уставный капитал, поступает в собственность предприятия и, как правило, не может быть востребован собственником, например, в случае его выхода из состава учредителей (собственников).

Концепция о недолгом существовании сверхдоходных проектов естественно присуща рыночной экономике, как и вызывающая ее причина, – конкуренция. Если в отрасли существуют сверхвысокие доходы, то многие организации стремятся войти в нее с целью получения высоких прибылей. Тем самым снижается рентабельность отрасли в целом и организаций в частности.

ГЛАВА 1.10. ФИНАНСОВАЯ СРЕДА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ РИСКИ

Финансовая среда предпринимательства представляет совокупность хозяйствующих субъектов, действующих вне данного предприятия и влияющих на возможности финансового менеджмента размещать денежные средства и получать доходы.

Финансовая среда предпринимательства состоит из микросреды и макросреды.

Микросреда характеризуется субъектами, имеющими непосредственное отношение к данному предприятию и к возможностям его руководства по извлечению доходов, В нее входят:

- поставщики,
- посредники,
- покупатели (клиенты),
- конкуренты,
- контактные аудитории.

Поставщиками являются юридические и физические лица, обеспечивающие предприятие и его конкурентов производственными запасами, необходимыми для выпуска готовой продукции. Влияние поставщиков на финансовую деятельность предприятия значительно и может привести к отрицательным результатам.

Посредниками являются организации, помогающие предприятию в продвижении, распространении и сбыте готовой продукции среди покупателей и таким образом влияющие на величину получаемых доходов. Посредники бывают:

- торговые (дилеры),
- по организации товародвижения,
- маркетинговые
- финансово-кредитные.

Торговые посредники представляют организации, помогающие данному предприятию находить покупателей и непосредственно продавать им готовую продукцию. Необходимость существования торговых посредников обусловлена тем, что они обеспечивают удобные условия продажи готовой продукции с меньшими издержками, чем это сделал бы сам производитель. Удобство расположения создается дилерами за счет накопления запасов готовой продукции в местах нахождения самих покупателей.

Посредники по организации товародвижения помогают производителю готовой продукции создавать запасы собственных изделий и осуществлять их транспортировку от мест производства до мест назна-

чения. К ним относятся складские и транспортные организации.

Складские организации обеспечивают накопление и сохранность готовой продукции по пути ее продвижения.

Транспортные организации перемещают запасы готовой продукции в места назначения. Для финансового менеджера весьма важным является выбор более экономичных методов отгрузки и транспортировки готовой продукции, а также учет таких факторов, как сохранность грузов, объемы и скорость их транспортировки.

Маркетинговые посредники представляют собой организации, занимающиеся маркетинговыми исследованиями, а также проблемами предпринимательского риска, консалтинговые фирмы, рекламные агентства. Основное назначение таких посредников – помогать производителю точнее адресовать и продвигать готовую продукцию на подходящие рынки сбыта с возможно меньшим риском и большим извлечением дохода. Пользование их услугами является для производителя менее распространенным явлением.

К числу финансово-кредитных посредников относятся банки, кредитные учреждения, страховые компании, основное назначение которых помогать производителю финансировать сделки по приобретению производственных запасов и сбыту собственной готовой продукции и (или) страховать себя от предпринимательского риска, связанного с покупкой и продажей товаров.

Клиенты бывают покупателями:

- потребительского рынка,
- рынка производителей,
- рынка промежуточных продавцов,
- рынка государственных учреждений
- международного рынка.

Покупатели потребительского рынка – физические лица, приобретающие товары или услуги в целях личного потребления.

Покупателями рынка производителей являются организации, приобретающие товары или услуги для дальнейшего использования в процессе производства и выпуска иной продукции.

Покупатели рынка промежуточных продавцов – физические и юридические лица, приобретающие товары или услуги для доследующей перепродажи и извлечения собственной прибыли в сфере обращения.

Покупатели – государственные учреждения приобретают товары или услуги в целях собственного потребления, а также для использования в сфере коммунальных услуг или в целях благотворительности.

Покупатели международного рынка находятся за пределами страны производства товаров или услуг.

Среди конкурентов выделяют:

- желания-конкуренты,
- товарно-родовые конкуренты
- товарно-видовые конкуренты,
- марки-конкуренты.

Желания-конкуренты – это те, которые покупатель, возможно, захочет удовлетворить. При наличии транспортных возможностей альтернативными желаниями-конкурентами могут быть покупка автомашины или мотоцикла и т.д.

Товарно-родовые конкуренты – это основные способы удовлетворения желаний выбранной ранее покупки, например, определенного типа мотоцикла.

Товарно-видовые конкуренты – это разновидности одного и того же товара, Способные удовлетворить конкретное желание покупателя.

Марки-конкуренты – это товары разных производителей, способные удовлетворить окончательно определившееся желание покупателя. В нашем случае это мотоциклы аналогичных типов и видов, но производимые разными фирмами.

Контактные аудитории классифицируют по двум признакам: по характеру воздействия на интересы предприятия, по содержанию самих контактных аудиторий.

Под контактной аудиторией понимают любую группу, которая проявляет интерес к деятельности данного предприятия и может оказать влияние на его способность извлекать доход от реализации готовой продукции (услуг) в процессе хозяйственной деятельности.

По характеру воздействия контактные аудитории могут быть благоприятными, искомыми и неблагоприятными.

Благотворные аудитории – это те группы, внимание которых к предприятию носит заинтересованный положительный характер (например, спонсоры).

Искомые аудитории – это те группы, в которых заинтересовано само предприятие, но не всегда их находит (например, пользователи средств массовой информации, группы депутатов).

Нежелательные аудитории – это те группы, интерес которых предприятие не должно привлекать, но обязательно вынуждено считаться с ним, если он проявляется (например, общества потребителей, налоговые органы и т.д.).

По содержанию контактные аудитории классифицируются на финансовые круги, группы средств информации, группы государственных учреждений, гражданские группы действий, местные группы, широкую публику, внутренние группы.

Финансовыми кругами называются те контактные аудитории, которые оказывают влияние на способность предприятий обеспечивать себя капиталом. К этой группе относятся банки и другие кредитные учреждения, инвестиционные компании, брокерские фирмы и акционеры.

Контактные аудитории средств информации представляют собой организации, распространяющие новости, статьи и комментарии. Это телекомпании, радиостанции, газеты и журналы. Предприятие заинтересовано в создании своего благоприятного образа в средствах массовой информации за счет рекламы собственной готовой продукции, публикации статей, допустим, о благотворительной деятельности.

При отношении к контактным аудиториям государственных учреждений предприятие должно учитывать все происходящее изменения в государственной сфере и адекватно реагировать на них.

К контактным аудиториям гражданских групп действия относятся союзы потребителей, защитники окружающей экологической среды и т.д. В целях создания и поддержания благоприятного образа предприятия в этих группах целесообразно осуществлять постоянные контакты с ними или учитывать пожелания по отношению к хозяйствующему субъекту.

Местными контактными аудиториями являются окрестные жители и их общинные организации. Из-за близости своего, проживания они проявляют больший интерес к деятельности предприятия, например, к производствам повышенной степени опасности (химическим и др.).

Широкая публика обычно не выступает по отношению к предприятию в качестве организованной силы, но от того, как, она воспринимает образ предприятия, зависят результаты его коммерческой деятельности.

К внутренним контактным аудиториям относятся собственные работники предприятия, управляющие, а также добровольные помощники. Как правило, если собственные рабочие и служащие позитивно настроены по отношению к своему предприятию, это отношение распространяется и на другие контактные аудитории. Для этого предприятию целесообразно издавать информационные бюллетени, чтобы своевременно информировать собственных работников об актуальных проблемах производства.

Макросреда представлена широким окружением, оказывающим влияние на конъюнктуру рынка в целом, и включает природный, технический, политический, экономический, демографический и культурный факторы.

Воздействие природного фактора на среду предпринимательства характеризуется определенным дефицитом некоторых видов сырья, тенденцией к удорожанию энергоносителей, ростом загрязнения окружающей среды, вмешательством государства в процесс использования и

воспроизводства природных ресурсов.

Воздействие технического фактора на среду предпринимательства проявляется в ускорении научно-технического прогресса, возможностях новых технологий, росте ассигнований на НИОКР, внедрении небольших усовершенствований в готовую продукцию, ужесточении государственного контроля за качеством и безопасностью товаров.

Воздействие политического фактора макросреды на предпринимательскую деятельность проявляется в увеличении числа законодательных актов, регулирующих эту деятельность, повышении требований государственных учреждений, следящих за соблюдением законов.

Величина доходов конкретного предприятия во многом определяется уровнем покупательной способности населения, который зависит от текущих доходов, сбережений населения, цен на готовую продукцию, от доступности кредита, а в более широком смысле – от экономических спадов, финансовых кризисов, наличия безработицы. Финансовый менеджер должен знать, как распределяются доходы по отдельным категориям населения с учетом географических различий в их структуре.

Воздействие демографического фактора на предпринимательскую деятельность проявляется в резком увеличении рождаемости за счет развивающихся стран, снижении рождаемости и старении населения промышленно развитых стран, повышении образовательного уровня и росте, числа служащих.

Воздействие культурного фактора макросреды характеризуется приверженностью большинства населения основным традиционным культурным ценностям, наличием субкультур в рамках единой культуры.

Можно выделить два основных определения сущности экономического риска.

Первое состоит в том, что риск рассматривается в виде возможного ущерба (финансовых, материальных и иных потерь) от реализации принятого решения. Второе – в том, что риск рассматривается с точки зрения возможной удачи, получения дохода или прибыли от реализации решения.

Необходимо различать более широкое понятие общего риска и частное понятие экономического (предпринимательского) риска. Экономический риск проявляется при принятии хозяйственных решений в условиях неопределенности и представляет совокупность экономических, политических, экологических, моральных и других последствий, которые могут произойти в результате осуществления этого решения.

Для рискованной ситуации характерными являются следующие основные моменты:

- случайный характер события, который определяет, какой из воз-

можных исходов реализуется на практике (наличие неопределенности);

- наличие альтернативных решений;
- известны или можно определить вероятности исходов и ожидаемые результаты;

- вероятность возникновения убытков;
- вероятность получения дополнительной прибыли.

Существует количественная мера риска, определяемая абсолютным или относительным уровнем потерь.

Понимание сущности экономического риска связано с выяснением функций, которые он выполняет при осуществлении хозяйственной деятельности в условиях неопределенности. К числу таких функций относятся регулятивная и защитная функции.

Регулятивная функция имеет противоречивый характер и может выступать в двух формах — конструктивной и деструктивной. Конструктивность проявляется, в частности, в том, что риск при осуществлении экономических задач выполняет роль своеобразного катализатора, ибо ему присущи активность, устремленность в будущее, поиск новаторских решений.

Деструктивный характер регулятивной функции проявляется в том, что принятие и реализация решений с необоснованным риском ведут к авантюризму.

Защитная функция риска имеет также два аспекта: историко-генетический и социально-правовой.

В первом случае речь идет о том, что уже на ранних этапах развития цивилизации люди стихийно искали, средства и формы защиты от возможных нежелательных последствий. В настоящее время такая предусмотрительность проявляется в форме создания и фондов риска.

Суть социально-правового аспекта защитной функции состоит в обеспечении права новатора на риск. Инициативным, предприимчивым людям нужна защита, правовые, политические и экономические гарантии, исключающие, а случае неудачи наказание работника, пошедшего на этот риск.

Центральное место в оценке предпринимательского риска занимают анализ и прогнозирование возможных потерь ресурсов при осуществлении предпринимательской деятельности. При этом имеется в виду не расход ресурсов, объективно обусловленный характером и масштабом предпринимательских действий, а случайные, непредвиденные, но потенциально возможные потери» возникающие вследствие отклонения реального хода предпринимательства от задуманного сценария.

Потери, которые могут иметь место в предпринимательской деятельности, целесообразно разделять на:

- материальные,
- трудовые,
- финансовые,
- потери времени,
- специальные виды потерь.

Материальные виды потерь проявляются в непредусмотренных предпринимательским проектом дополнительных затратах или прямых потерях материальных объектов в виде зданий, сооружений, оборудования, имущества, продукции, товаров, материалов, сырья, энергии.

Трудовые потери представляют потери рабочего времени, вызванные случайными, непредвиденными обстоятельствами. В непосредственном измерении трудовые потери выражаются в человеко-часах, человеко-днях или просто часах рабочего времени.

Финансовые потери имеют место оря наличии прямого денежного ущерба, связанного с перерасходом денег, непредусмотренными платежами, выплатой штрафов, уплатой дополнительных налогов, утерей денежных средств и ценных бумаг.

Потери времени имеют место, когда процесс предпринимательской деятельности идет медленнее, чем было намечено, с запаздыванием.

Специальные виды потерь проявляются в случае нанесения ущерба здоровью и жизни людей, окружающей среде, престижу предпринимателя, а также вследствие других событий, имеющих неблагоприятные социальные и морально-психологические последствия.

Все факторы, влияющие на рост степени риска предприятия, можно условно разделить на объективные и субъективные.

К объективным факторам относятся факторы, не зависящие от самого предприятия: это инфляция, конкуренция, политические, экономические и экологические кризисы, отмена режима наибольшего благоприятствования и т.д.

К субъективным факторам относятся факторы, непосредственно зависящие от данного предприятия: это производственный потенциал, техническое оснащение, организация труда и уровень его производительности, состояние техники безопасности, выбор типа договора с заказчиком.

Дж. Кейнс отмечал, что в экономической сфере целесообразно выделять три основных вида предпринимательских рисков.

Прежде всего, это риск предпринимателя или заемщика. Этот вид риска возникает только тогда, когда в оборот направляются собственные деньги, и предприниматель сомневается, удастся ли ему действительно получить ту выгоду, на которую он рассчитывает.

Второй вид предпринимательского риска – риск кредитора. Он

встречается там, где практикуются кредитные операции, и связан с сомнением в обоснованности оказанного доверия в случае преднамеренного банкротства или попыток должника уклониться от выполнения собственных обязательств.

Третий вид предпринимательского риска – риск инфляции. Он связан с возможным уменьшением ценности денежной единицы и позволяет сделать вывод о том, что денежный заем всегда менее надежен, чем реальное имущество.

Видом предпринимательского риска называется группировка ситуаций, близких по осознанию риска и поведению в рискованных ситуациях. Можно выделить несколько основных видов риска:

- производственные (чистые);
- инвестиционные и инновационные;
- финансовые;
- товарные;
- комплексные;
- банковские.

Последний вид рисков выделяют в отдельную позицию в силу важности и специфичности отдельных его проявлений, однако иногда исследуют в числе финансовых рисков.

Риск – вероятностная категория, и в этом смысле наиболее обоснованно с научных позиций характеризовать и измерять его как вероятность возникновения определенного уровня потерь. Таким образом, строго говоря, при обстоятельной всесторонней оценке риска следовало бы устанавливать для каждого абсолютного или относительного значения величины возможных потерь соответствующую вероятность возникновения такой величины. Построение подобной таблицы или кривой вероятностей потерь является исходной стадией оценки риска. Но применительно к предпринимательству это чаще всего чрезвычайно сложная задача.

Поэтому практически приходится ограничиваться упрощенными подходами, оценивая риск по одному или нескольким главным показателям, представляющим обобщенные характеристики, наиболее важные для суждения о приемлемости риска. С этой целью выделяют зоны риска в зависимости от величины потерь:

1. Область, в которой потери не ожидаются, называется безрисковой областью, ей соответствуют нулевые потери или отрицательные (превышение прибыли).

2. Под зоной допустимого риска понимается область, в пределах которой данный вид предпринимательской деятельности сохраняет свою экономическую целесообразность, то есть потери есть, но они меньше

ожидаемой прибыли. Границы зоны допустимого риска соответствуют уровню потерь, равному расчетной прибыли от предпринимательской деятельности.

3. Зона критического риска характеризуется возможностью потерь в размере свыше величины ожидаемой прибыли и вплоть до величины полной расчетной, ожидаемой выручки от предпринимательства.

4. Зона катастрофического риска представляет собой область потерь, которые по своей величине превосходят критический уровень и в пределах могут достигать величины, равной имущественному состоянию предпринимателя. Катастрофический риск способен привести к краху, банкротству.

Для построения кривых вероятностей возникновения потерь используются следующие способы.

- статистический,
- экспертный,
- расчетно-аналитический.

Суть статистического способа состоит в том, что изучается статистика потерь, имевших место в аналогичных видах предпринимательской деятельности, устанавливается частота появления определенных уровней потерь.

Метод экспертных оценок, применительно к предпринимательскому риску может быть реализован путем обработки мнений опытных предпринимателей или специалистов. Наиболее желательно, чтобы эксперты дали свои оценки вероятностей возникновения определенных уровней потерь, по которым затем можно было бы найти средние значения экспертных оценок и с их помощью построить кривую распределения вероятностей.

Расчетно-аналитические методы построения кривой распределения вероятностей потерь и оценки на этой основе показателей предпринимательского риска базируются на теоретических представлениях. Однако, прикладная теория риска хорошо разработана только применительно к страховому и игровому риску.

РАЗДЕЛ 2.

ДОМИНАНТНЫЕ СФЕРЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ ВЫЗОВОВ

ГЛАВА 2.1. КОМПЛЕКС МЕР, ПРЕДПРИНИМАЕМЫХ СТРУКТУРАМИ ФЕДЕРАЛЬНОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УРОВНЯ ПО ЗАЩИТЕ ИНТЕРЕСОВ ГРАЖДАН И ОТЕЧЕСТВЕННОГО БИЗНЕСА

По мнению ведущих аналитиков, экономика США находится в предкризисном состоянии. С целью уклонения от возможного дефолта, политическое руководство страны реализует стратегию накачивания кредитных учреждений, предпринимательских структур и граждан денежными средствами под залог государственных обязательств. В финансово-экономической жизни страны наблюдаются высокие темпы инфляции и рост внешнего долга, который достиг тридцати триллионов долларов.

Формируемая представителями Североамериканских штатов, рукотворная глобальная кризисная ситуация, преследует цели нейтрализации негативных для экономики США последствий, более того, милитаризации обстановки, способствующей новому обогащению финансово-промышленной элиты страны. Таким образом, кризисные внутри американские явления, предполагается решать, в очередной раз, за счет европейских, и иных стран всего остального мира.

В отношении Российской Федерации, по инициативе США, недружественными странами, введено, более 5,5 тыс. санкций, поставивших Россию на первое место в мире по числу различных ограничений. Целью, проводимой агрессивной компании, является стремление притормозить динамичное развитие российской экономики, помешав стране занять лидирующее положение в мире.

Следует признать, что отечественная экономика, в связи с применением санкций, переживает сложный период. Прогнозируется падение экономики, до 12,4%, что превышает кризисные явления 2009 года и периода прохождения эпидемии COVID-19.

Но Россия никогда не избирала путь решения своих социально-

экономических проблем за счет других стран и народов. Политика внутриэкономических выгод, получаемых от реализации принципа «разори соседа», неприемлема для нашей страны, которая выступает за глобальное многостороннее, равноправное сотрудничество и формирование многополярного мира.

Экономические достижения российского государства связаны с эффективными результатами, получаемыми внутри страны, а не ее пределами. Принципиальные стратегические решения по экономической открытости, принимаются руководством РФ не из «духа глобализма», а исходя из интересов собственной страны при конструктивном взаимовыгодном сотрудничестве с другими странами мира.

Источником достижения положительных результатов внутри страны, выступает укрепление экономического сотрудничества между регионами России.

Формирование единого, гармоничного и перспективного экономического пространства РФ в современных условиях, связанных с бесконечными вызовами, запускаемыми недружественными странами во главе с США, выступает приоритетной задачей для власти, бизнеса и общества.

Переосмысление процессов, протекавших на территории страны на протяжении тридцати лет, должно быть использовано для поиска, разработки и реализации внутренних потенциалов модернизации экономической жизни России.

Сегодня, вряд ли, можно дать высокую оценку уровню зрелости отечественного рынка, результатам развития бизнеса и реализации знаний и технологий, эффективности использования «социального тонуса» человеческого капитала, а также, адекватности современным требованиям, деятельности по формированию инфраструктуры и институтов развития.

Но развитость именно этих базовых элементов, влияет на диверсификацию всей экономической системы страны, стимулируя внутренние рынок и спрос, нейтрализуя препятствия, мешающие перемещению ресурсов, товаров и услуг.

Государство, располагающее несметными ресурсами, спустя тридцать лет, наконец то, всерьез заговорила о реальной политике замещения импорта, необходимости восстановления межрегиональных связи внутри самой страны и гарантированном, долгосрочном обеспечении устойчивости поставок сырья, материалов, узлов и агрегатов.

Приходит осознание неправильности позиции по поощрению конкурентного противостояния между регионами, на смену ей возникает необходимость в усилении влияния государства на совершенствование процесса межрегионального социально-экономического взаимодействия, как важного фактора общенационального развития.

Все это проявляется, в связи с массированным применением санкций, на фоне замедления хозяйственной активности, приостановки и закрытия производств, разрушения транспортно-логистических и финансовых связей, что ведет к серьезному ухудшению социально-экономической ситуации в регионах, и особенно остро проблемы проявляются в регионах, которые ранее выступали в качестве лидеров по привлечению иностранных инвестиций.

«Древо проблем», характерных для региональных экономик, достаточно обширно.

Показателен пример региона-лидера – Калужской области, на территории которой были сформированы исключительно привлекательные условия, по оценке руководства страны и международных экспертов, для привлечения иностранного капитала.

Таблица. Место Калужской области по основным показателям социально-экономического развития в сопоставлении с показателями ЦФО и Российской Федерации за 2020 год.

Показатели	Место в ЦФО	Место в Рос- сии
Уровень жизни		
Среднедушевые денежные доходы, руб.	4	25
Реальные денежные доходы к соответствующему периоду предыдущего года, %	2	30
Среднемесячная заработная плата, руб.	3	27
Задолженность по заработной плате на 01.01.2021, млн. руб.	9	45
Численность безработных граждан, конец 2020 года, тыс. чел.	4	13
Уровень регистрируемой безработицы, в %	4	6
Промышленность		
Индекс промышленного производства (ИПП), %	15	40
– Обрабатывающие производства, ИПП в %	15	45
Объем промышленного производства на душу населения, тыс. руб.	1	9
-по виду деятельности «Обрабатывающие производства», тыс. руб.	1	4
Сельское хозяйство		
Производство скота и птицы на убой (в живом весе) во всех категориях хозяйств, тыс. тонн	11	39
Производство молока во всех категориях хозяйств, тыс. тонн	5	31
Строительство		
Объем работ, выполненных по виду деятельности «строительство» на душу населения, тыс. руб.	4	19
Ввод жилья, тыс. кв. м	6	31
Строительство жилых домов на 1000 человек населения, кв. м.	3	9
Торговля и услуги		
Оборот розничной торговли на душу населения, тыс. руб.	7	30
Объем платных услуг на душу населения, тыс. руб.	9	44
Инвестиции		
Объем инвестиций в основной капитал, млрд. руб.	8	43

Вхождение региона в систему международных отношений, в качестве полноправного субъекта, сопровождалось определенной негативной деформацией политики открытости в угоду интересам зарубежных партнёров.

Руководители калужских органов власти стремились обеспечить максимальную инвестиционную привлекательность территории для иностранных инвесторов. Тем более, что мотив, как осознанное побуждение, направленное на достижение конкретной цели, был очевиден, так как на федеральном уровне, одним из важных критериев оценки деятельности руководителей субъектов Федерации и их команд, выступало создание инвестиционной привлекательной среды для владельцев иностранных капиталов.

Представители регионов соревновались (конкурировали), в предложении инвесторам максимального пакета льгот и разнообразных преференций.

Даже в формировавшихся для подъема депрессивных территорий, особых экономических зонах и институтах опережающего развития, представители регионов, стремились заинтересовать инвесторов предложениями по дополнительным условиям облегчения ведения бизнеса. При этом следует помнить, что сами подобные институты и инструменты создавались по инициативе федеральных органов власти для фокусирования максимальных льгот и преференций, привлекательных для предпринимателей, занимающихся инвестиционной деятельностью.

Калужская область выступает как полноправная составляющая московской агломерации, обладающая исключительными территориально-географическими преимуществами перед другими регионами страны. Область граничит, даже не с подмосковными территориями, а непосредственно со столицей, в рамках активно развивающегося проекта «Большой Москвы».

Формируемая особая экономическая зона (ОЭЗ) «Калуга», выступает как гармоничное продолжение территориально-производственных и строительных комплексов «Большой Москвы». Показательно, что территориально экономическая зона, расположена, ровно в 60 километрах от Красной площади. На территории России, да и во всем мире, сложно найти аналогичный, производственный и транспортно-логистический объект, столь близко расположенный к центрам столиц.

Московская агломерация продолжает бурное развитие, по проекту правительства Москвы, в ближайшие годы, планируется строительство нового наземного метро или МЦД-4, маршрутом от Железнодорожного до Апрелевки, то есть по калужскому направлению.

Таким образом, проблемы, характерные для многих регионов, и связанные с недостатком производственных объектов, образующих новые рабочие места, недоразвитостью инфраструктурной сети, нехваткой необходимого количества и качества трудовых ресурсов для Калужской области не являются актуальными.

Перед, представителями органов власти региона, предпринимательским сообществом и социумами Калужской области, в настоящее время, стоят следующие задачи:

- разработка и реализация комплекса долгосрочных мер по равноценному ответу на возникшие внешние и внутренние вызовы;
- высококвалифицированное использование имеющихся у региона преимуществ и опыта, в интересах ускоренного высокотехнологичного, социально-экономического развития;
- получение эффективных результатов от интеграции в процесс совершенствования московской агломерации и реализации проекта «Большой Москвы», а также, включения в систему межрегионального разделения труда внутри страны и за ее пределами;
- активная диверсификация направлений экономического развития региона, когда наряду с наработанным опытом и устранением допущенных просчетов в работе с иностранными партнёрами, адекватно решаются задачи стимулирования процесса по модернизации деятельности предприятий традиционных отраслей экономики и вовлечения во все виды хозяйствования представителей малого и среднего бизнеса.

Применяемые, в нарушение всех положений международного права, недружественными странами санкции, привели к заморозке (аресту), до 300 млрд. долларов, что составляет половину золотовалютных резервов России. Одновременно, пренебрегая фундаментальными законами рыночных отношений и игнорируя право частной собственности, эти страны осуществили аресты недвижимости и счетов российских владельцев крупных состояний за рубежом.

Для сравнения, целесообразно представить ряд положений, которые использованы при выстраивании конструктивных отношений с иностранными инвесторами, на территории Калужской области.

Привлекаемым инвесторам зарубежных стран, предоставлена возможность организации на территории региона бизнес структур со сто процентным иностранным капиталом. То есть ни органы власти, ни российские (региональные) представители бизнеса не имели возможности участвовать в предпринимательской деятельности, или оказывать влия-

ние на принимаемые решения.

Представителям иностранного капитала предоставлялись преференции и льгот недоступные для отечественных (региональных) предприятий, более того за счет средств региона, зачастую заемных средств коммерческих банков, формировались технологические парки, где на специально подготовленной инфраструктуре, размещались производственные мощности иностранных предприятий.

Размещенные на территории региона, многочисленные иностранные бизнес структуры, действовали, по своему усмотрению, не допуская передачу инновационных технологий, производств, инфраструктур и ноу-хау, представителям российского бизнеса. Не отмечалось и фактов внедрения в реальную действительность, как это широко распространено за рубежом, элементов, так называемой системы «ментор протезе», когда крупные компании формируют вокруг своего бизнеса сеть представителей малого бизнеса, за что государство предоставляет им дополнительные льготы и преференции.

Тридцать лет, идеализируя, навязанные нам незыблемые законы рынка и роль его «невидимой руки», мы получили комплекс проблем, о которых предупреждал К. Маркс, утверждая, что там, где бурное развитие находит капитал торговый и ростовщический, там хиреет капитал производственный.

Об аналогичной беде предупреждал и С.Ю. Витте, в своих рассуждениях о необходимости «здорового национализма», протекционистской политики и поощрении отечественной индустрии.

Представителям российских регионов, достойным примером для подражания, выступает прагматизм в деятельности китайских партнёров, которые, как и калужане, активно реализовывали возможности международного взаимодействия.

Но в отличие от калужской практики, предоставляя льготы и преференции иностранному капиталу, обременяли инвесторов требованиями по передаче ноу-хау, технологий и иных нематериальных активов, что позволили Китаю осуществить мощный прорыв в индустриальном, финансовом, научном, кадровом, ином развитии, и стать страной мировым лидерам.

Объективное переосмысление современной ситуации, сложившейся в Калужской области, московской агломерации и России, а также, наработанной положительной практики и допущенных ошибок, позволяет использовать потенциалы региона с позиций перспективного прагматизма.

Приведем ряд долгосрочных проектов, позволяющих подтвердить подобное мнение.

При поддержке руководства страны, федеральных органов власти, с участием представителей Калужской области и Государственной корпорации «Росатом», в настоящее время, реализуется проект по формированию Инновационного научно-технологического центра (ИНТЦ) «Парк атомных и медицинских технологий» в г. Обнинск Калужской области.

Проект призван отработать, в рамках московской агломерации, с участием ведущих медицинских учреждений Москвы и Калужской области, перевод отечественной системы здравоохранения на новый инновационный уровень с использованием потенциала цифровой медицины.

Вырабатывается перспективный алгоритм создания единой национальной системы оцифровки необходимых медицинских данных с использованием технологии искусственного интеллекта.

Обобщается положительная практика московских клиник, которые наработали опыт по взаимодействию с искусственным интеллектом при принятии врачебных решений. Вырабатываются государственные стандарты, которые будут тиражироваться на всю отечественную систему здравоохранения.

Гармоничное вхождение Калужской области в московскую агломерацию, транспортно-географическое единство системы, подсказало идею формирования проекта мульти модального транспортно-логистического центра, объединяющего все транспортные подмосковные потоки, следующие по территории региона.

Фундаментальной основой проекта, явилось внедрение потенциалов технологий цифровой экономики, гарантирующих современный уровень предоставления всего комплекса услуг для обслуживания транспортных цепочек между Европой и Азией. Центр уже обслуживает контейнерные составы, прибывающие с территорий Индии и Китая.

Даже в условиях прессинга, в виде необоснованных санкций, функционирующая калужская особая экономическая зона не утратила своей привлекательности для инвесторов, так как благодаря ее функционированию конструктивно решаются вопросы обеспечения фармацевтическими препаратами московской агломерации и удовлетворяются потребности строительной индустрии, развивающей проект «Большой Москвы». В сложном текущем (2022) году, еще четыре резидента зарегистрировались в особой зоне и приступили к развертыванию новых промышленных производств.

Как уже отмечалось, по мнению ведущих экспертов, в настоящее время, экономика России проходит сложный период, который приведет к ее падению, по результатам 2022 года, по разным сценариям, в пределах от 8 до 12%.

В годовом выражении, пик инфляции, может быть выражен показателями 18-23%, неопределенная ситуация, предположительно, сохраниться на срок, до двух лет.

В рамках проводимого исследования, не изучаются детально причины, которые привели к подобным результатам, достаточно представить показатели из базы данных (Сервис Castellum.AI), отслеживающих объемы санкций, применяемых в отношении России недружественными странами, которые приближаются к шести тысячам, что говорит о лидирующем положении нашей страны по числу введенных ограничений.

На данном этапе происходящих процессов, гораздо актуальнее и важнее, верно оценить сформированные ранее деловые хозяйственные связи, возникающие риски, имеющиеся силы и ресурсный потенциал.

Так, на XXIV Петербургском международном экономическом форуме (ПМЭФ-2021) в прошлом году, было озвучено, что, около 12% автомобилей и комплектующих к ним в России, производиться на территории Калужской области.

В обсуждениях на форуме, зарубежные партнеры собирались расширять производство, и, в дальнейшем развитие региона, иностранными инвесторами, планировалось направить до сорока миллиардов инвестиционных ресурсов в хозяйственную жизнь области.

Только на новый проект по запуску в производственную деятельность турбированных двигателей, предполагалось, что компания «Volkswagen», базирующаяся в Калуге, направляет шесть миллиардов рублей.

А японская компания «Mitsubishi Motors», оценивая по достоинству благоприятный инвестиционный климат, сформированный в регионе, позволивший привлечь до 400 предприятий иностранного капитала, приняла решение об открытии штаб-квартиры в областном центре.

Но весной 2022 года, в Калужской области остановилась производственная деятельность, связанная с выпуском автомашин, на восемнадцати предприятиях.

Следует учитывать то обстоятельство, что на заводах, до 80%, или, около восьми тысяч человек, занято непосредственно в промышленном секторе.

Простой оплачивается, в соответствии с трудовым законодательством, в размере 2/3 от заработной платы, но, предположительно продлиться, до осени текущего года.

Организация по защите прав потребителей «Общественная потребительская инициатива» (buyprotect.ru), прореагировала оперативно, включив в список из 59 зарубежных фирм, которые предлагается национализировать из-за прекращения работы в Российской Федерации, ком-

панию «Volkswagen». Документ направлен в правительство страны и генеральному прокурору.

В документе представлены, в частности, такие компании как Porsche, Toyota, Volkswagen, Apple, IKEA, Microsoft, IBM, Shell, McDonald's, H&M и другие.

Занимавшиеся на территории России предпринимательской деятельностью, иностранные бизнес структуры, включенные в список «Общественной потребительской инициативы», имеют сумму обязательств перед кредиторами и российским государством, более 6 триллионов руб.

К компаниям, которые заявляют об уходе без предоставления гарантий российским потребителям, могут быть применены административные, финансово-экономические, уголовные меры воздействия, которые включают: арест счетов и активов, введение внешнего управления, привлечение к уголовной ответственности за преднамеренное банкротство (ст. 196 УК).

В качестве практического примера.

Внешнее управление может быть введено, по результату судебной процедуры, в отношении российской фирмы, в которую вложен иностранный капитал, если не выполняются обязательства перед поставщиками и наемными работниками. Мера воздействия может быть применена к фирме, где более 25% долей владеют иностранные лица недружественных стран.

Если фирма прекращает свою деятельность, может быть принято решение о введении внешнего управления. По установленной законом процедуре, собственник в течение пяти дней, обязан отказаться от решения о закрытии и приступить к работе, или принять решение о продаже своей доли.

При игнорировании процедуры, судебным решением, на три месяца, назначается временная администрация, которая размещает акции новой фирмы и принимает меры по ликвидации старой фирмы.

Сформирована нормативно-правовая база, которая утвердила перечень иностранных государств и территорий, совершающих в отношении Российской Федерации, российских фирм и граждан недружественные действия.

В распоряжении Правительства РФ отмечены следующие недружественные страны: Австралия, Албания, Андорра, Великобритания, Гибралтар. Кроме того, документ распространяется на государства – члены Европейского союза, Исландию, Канаду, Лихтенштейн. В распоряжении указаны следующие страны: Микронезия, Монако, Новая Зеландия, Норвегия, Республика Корея. К недружественным странам от-

несены такие государства, как: Сан-Марино, Северная Македония, Сингапур, США, Тайвань, Украина, Черногория, Швейцария, Япония.

Распоряжение подготовлено в соответствии с Указом Президента от 5 марта 2022 года, определившим временный порядок реализации обязательств перед иностранными кредиторами.

Указом Президента страны определено, что, российские граждане и фирмы, государство, и его властные структуры, имеющие валютные обязательства перед зарубежными кредиторами из перечня недружественных стран, смогут расплатиться по ним в рублях.

Определена процедура, в соответствии с которой, российский банк создает специальный рублёвый счёт «С» на имя иностранного партнера, и перечисляет на него выплаты в рублёвом эквиваленте по курсу ЦБ на день платежа.

Установленная временная процедура распространяется на выплаты, превышающие десять миллионов рублей в месяц.

В соответствии с принятыми временными нормативно-правовыми актами, приостановивший свою работу в Калужской области завод «Volkswagen» может быть привлечен к ответственности. Проведение процедуры привлечения к ответственности, в случае прекращения деятельности на территории страны, связано с отсутствием гарантий, которые предоставляются российским потребителям.

Комплекс мер воздействия достаточно обширен, от административной и финансовой ответственности, до уголовной ответственности. Он включает возможность ареста счетов и активов, введения внешнего управления и национализации. компании.

Прежде чем рассматривать варианты такой радикальной меры, как применение национализации, целесообразно оценить следующие позиции:

- возможности замещения мощностей иностранных компаний отечественными производителями;
- закономерности движения капитала, влияние на расширение производственной деятельности и содействие инновациям, обеспечение контроля над упорядоченным развитием капитала;
- опыт, эффективность, ранее проводившейся реализации отечественной политики замещения импорта;
- используемые модели, обеспечивающие модернизацию регионального промышленного рынка, стиль поведения участников рыночных отношений;

- координация основных элементов инновационной экономической модели (стратегии) развития региона на длительный период.

Необходимо проанализировать тенденции регионализации и локализации в глобальной промышленности, изучив гарантии обеспечения стабильности цепочек производства и поставок.

Целесообразно выявить слабые звенья, разработать и внедрить опережающие меры для предотвращения срывов поставок необходимых комплектующих и товаров.

Следует обратиться к процессу регулирования внутреннего регионального цикла, осуществление которого должно опираться на активное развитие промышленных кластеров, которые выступают в качестве поручителей упрочнения производственных цепочек.

Принципиально важно, что Калужской области утверждена концепция Основных стратегических направлений развития на период до 2040 года.

В качестве главных приоритетных задач, определен новый технологический прорыв и ускоренный рост человеческого капитала.

Сформулированы следующие целевые показатели:

- повышение доли общего объема инвестиций в ВРП до 30%;
- увеличение доли регионального экспорта продукции до 1%;
- рост численности населения субъекта Федерации до 1,3 миллиона человек;
- превышение темпов роста доходов населения над потребительской инфляцией на 4-5%;
- увеличение продолжительности жизни в регионе до 83 лет;
- рост численности обучающихся в вузах, до 40 тысяч человек.

Исследование положений принятой концепции, достижение результатов которой, ориентированно на 2040 год, позволяет сделать следующие выводы:

- даже в условиях наличия внешних и внутренних вызовов, нарастания процесса социально-экономических трансформаций, предусмотрен оптимистический сценарий с сохранением лидирующих позиций региона в экономической жизни страны;
- за основу принято сохранение синхронного обеспечения роста продолжительности жизни, компетенций и навыков граждан, доходов населения и экономического роста региона в целом;

- приоритетом развития региона выступает стабильность, стремление к прогрессу с реализацией потенциала стимулирующей роли экспортно-импортной торговли и трансферта технологий.

Теоретические выводы подтверждаются объективными данными из реальной экономической жизни региона:

- индекс промышленного производства за первый квартал 2022 года составил 109% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года;
- производственная деятельность по выпуску машин и оборудования демонстрирует положительный прирост, позволивший произвести в два раза больше продукции;
- положительную динамику показывает производство следующих изделий: лекарственных средств (130%), бумажной продукции, электрических изделий и неминеральных металлических изделий (по 110%);
- уровень средней статистической заработной платы по региону достиг 47800 рублей, что на 107,3% выше, чем в первом квартале 2021 года;
- поддержка оказана, более 43 тыс. представителям малого и среднего бизнеса, 14 крупным ИТ-компаниям и 14 системообразующим предприятиям.

С изложенных позиций, вернемся к вопросу о целесообразности применения различных вариантов национализации.

Вариант проведения добровольной национализации, предусматривает приобретение государством ценных бумаг (акций) иностранной фирмы, то есть обеспечивает бессрочную и безусловную передачу прав контроля над бизнесом.

Реализация подобной версии обеспечивает смену собственника и сохраняет фирму для деятельности на отечественном рынке.

Но возникают вопросы, связанные с обеспечением работы фирмы высококлассными специалистами и гарантиями долгосрочной деятельности бизнес структуры.

Вариант проведения принудительной национализации реализуется по решению уполномоченной государственной структуры.

Фирма продолжает действовать на отечественном рынке, в тоже время, возникает ряд вопросов:

- вероятность разрушения существующей бизнес модели, связанного с нарушением установленных контрактных отношений;

- нечеткие перспективы функционирования фирмы, связанные с неопределенным временным периодом, определяемым политической обстановкой и объемом санкций;
- обеспечение предпринимательской деятельности фирмы высококлассным человеческим капиталом;
- нехватка финансовых ресурсов для поддержания и развития производства, содействия внедрению инноваций.

Анализируя данные по региональной хозяйственной деятельности последних лет, предоставленные Калугастатом, можно выделить следующие положения:

- в качестве, наиболее пострадавшей в 2020 году, выступает системы общественного питания, в которой реализация продукции опустилась на 13,5%, что составило 9,5 миллиардов рублей, или половину оборота за год;
- статистические данные свидетельствуют, что сфера услуг, следует в негативном списке за общепитом, так как оборот оказался меньше на 12,2%, что составляет сумму, превышающую семь миллиардов рублей;
- количество хозяйствующих субъектов малого и среднего бизнеса, к началу 2021 года, уменьшилось на 1800 единиц;
- негативные явления наблюдаются и среди крупных предприятий, которые снизили промышленное производство на 4,9%, особенно заметное снижение продемонстрировали автопром и предприятия, чья деятельность, связана с производством транспортных средств и оборудования (свыше 70%);
- в качестве основной причины, наблюдающихся негативных явлений, отражаемых в конкретных статистических показателях, по мнению большинства опрошенных, выступает отсутствие спроса на продукцию, как в период до пандемии, при прохождении ее острого периода, так и в настоящее время, в восстановительный период.
- а вот обратную динамику, динамику роста, показывают данные по ценам, которые за двенадцать месяцев прошлого года, выросли на 5,7%, в том числе на продукты питания рост цен составил 8,1%;
- динамику ускорения, солидаризируясь с ценами, проявляют и инфляционные процессы (6,4%), в частности, большой вклад в увеличение продовольственной инфляции в регионе, внесла продукция переработки мяса.

В ходе исследования, рассмотрены меры, предпринимаемые органами власти по поддержке и защите интересов граждан и предпринимательских структур.

Применены современные методы качественного анализа, с использованием информационно-коммуникационных технологий.

В том числе, метод системного, сравнительного анализа статистического, монографического и текстового материала, включая контент-анализ публикаций в СМИ и трудов отечественных и зарубежных ученых, посвященных опыту принятия решений по данной проблематике.

Отметим следующие меры, предпринимаемые властными структурами федерального уровня в условиях санкций:

- установлена ставка по налогу на прибыль в размере 0% для организаций отрасли информационных технологий;
- транспортный налог (повышающие коэффициенты по транспортному налогу будут применять только к автомобилям средней стоимостью от 10 млн. руб.);
- авансы по налогу на прибыль, законопроект разрешает компаниям в 2022 году перейти на расчет авансов исходя из фактической прибыли;
- ФНС не будут штрафовать продавцов за отсутствие бумажного чека (ФНС сообщила, что не будет штрафовать продавцов, которые не смогли выдать бумажный чек, так как вовремя не купили ленту для ККТ);
- с 9 марта 2022 года ФНС временно прекращает подачу заявлений о банкротстве компаний-должников в арбитраж;
- приоритетом выступает сохранение бизнеса, поэтому ИФНС предписано использовать такие процедуры, как налоговая рассрочка и мировые соглашения;
- до 1 июня 2022 года налоговики не будут блокировать расчетные счета компаний и ИП;
- ФНС приостановила валютные проверки;
- предоставление корпоративных льгот для фирм.

Отметим следующие меры, предпринимаемые властными структурами Калужской области, в условиях санкций:

- калужский Минтруд сформировал квалификационные профили граждан, которые находятся под риском увольнения, что позволяет подобрать для людей подходящие вакансии;
- в Калуге создано 200 мест для общественных работ, по всей Калужской области организуется 1093 подобных вакансий;

- 1822 человек в Калужской области переведено на неполный рабочий день, в режим простоя, временной приостановки работ;
- для 910 работников промпредприятий, которым грозит увольнение, организовано профессиональное обучение и курсы дополнительного профобразования;
- дополнительно 26 миллионов рублей направлено на лекарства для лечения в дневных стационарах;
- выделено 10 миллионов рублей региональному отделению Российского красного креста – для помощи нуждающимся гражданам;
- достигнуто соглашение властных структур с производителями молока о цене на бочковое молоко в Калуге, цена снижена до 50 рублей;
- заморожена цена на базовый ассортимент хлеба;
- руководство региона, регулярно проводит встречи с представителями всех торговых сетей и складов по вопросам цен на продукты и товары.

Складывающаяся в регионах России новая ситуация, связанная с последствиями пандемии COVID-19 и реализуемыми пакетами агрессивных санкций, требует внесения существенных изменений в проводимую миграционную политику.

В корректировке нуждаются вопросы осуществляемой кадровой стратегии, в первую очередь, оценки уровня компетенций и навыков лиц, присутствующих в регионах, а также реальных возможностей регионов, обеспечивать реализацию программ поддержки пребывающих.

Приоритетное значение приобретает возможность решения проблем, связанные с владением русским языком, адаптацией в региональной социально-экономической среде, а также верификацией представляемых документов.

На территории Калужской области, разрабатываются и внедряются новые подходы, к осуществлению миграционной политики, которые призваны нейтрализовать кризисные проявления.

По мнению исследователей, под миграцией населения понимается перемещение людей связанное с пересечением внешних и внутренних границ административно-территориальных образований. Целью совершения подобных действий, выступает постоянное, или временное пребывание на территории для осуществления трудовой деятельности, или участия в учебном процессе.

В качестве главных причин, происходящих миграционных процес-

сов, эксперты определяют экономические поводы, которые проявляются в поиске лучших условий для осуществления трудовых взаимоотношений и комфортного социального обеспечения.

В современных условиях, экономические причины, как правило, соседствуют с политическими, национальными, экологическими и переселенческими предложениями.

Ученые формулируют следующие особенности современных миграционных процессов:

- миграция объединяет человеческий капитал с природными ресурсами, средствами производства, одновременно удовлетворяя потребности людей в обеспечении достойными рабочими местами, доходами, а соответственно, уровнем жизни;
- активизация миграционных процессов стимулируется развитием информационно-коммуникационных, транспортно-логистических, торгово-финансовых, культурно-международных, и иных связей;
- в глобальном мире наблюдается соединение территориально разрозненных областей и утрачивание значений межгосударственных границ;
- зарубежные и отечественные источники отличаются разнообразием определений, подходов и классификаций направлений, формулируемых в ходе теоретического осмысления понятия «миграции населения», так нами, в ходе исследования, выявлено, до 50 научных направлений, теорий и концепций;
- в тоже время, применение современных методов качественного анализа, с использованием информационно-коммуникационных технологий, в том числе, метода системного, сравнительного анализа статистического, монографического и текстового материала, включая контент-анализ публикаций в СМИ и трудов отечественных и зарубежных ученых, не позволил уточнить данные по миграционным потокам, так как в источниках представлены расходящиеся данные;
- выявлено, что миграционные потоки направлены на следование в индустриально развитые страны, где наблюдается возрастание доли прибывшего населения, характеризующегося следующими показателями: в Кувейте, мигранты, занятые в экономике, составляют 80%, в Люксембурге 62%, в Швейцарии 22%, в Австрии 10%;
- Российская Федерация выступает в качестве обладателя вто-

рого-третьего места по количеству прибывающих мигрантов, уступая первенство США и странам Европейского союза;

- Международная организация по миграции (МОМ), демонстрирует следующие данные: мировой показатель количества мигрантов в 2000 году составлял 150 млн. человек; в 2010 году 214 млн. человек. Предполагается, что количество мигрантов к 2050 г. составит 405 млн. человек.

Реализация плана, принятого в соответствии с Государственной программой по оказанию содействия добровольному переселению в Россию соотечественников, была призвана обеспечить создание условий для добровольного переселения в Россию, в период до 2022 года, 197,5 тысячи соотечественников.

Анализ результатов реализации государственной программы, позволил выявить следующие проблемные вопросы:

- за пятнадцать лет реализации положений документа, наблюдаются существенные трансформации ситуации, что диктует необходимость внесения изменений;
- накопленный опыт, воплощения положений документа в десятках субъектах Федерации, позволяет переосмыслить ситуацию и внести актуальные коррективы, соответствующие современным реалиям;
- усовершенствование программы должно охватить положения документа, связанные с уровнем владения русским языком, разработкой и реализацией механизмов оценки знания русского языка;
- следует внести изменения, регламентирующие процедуры освобождения от сдачи экзамена по русскому языку граждан, для которых этот язык является родным, а также, получения гражданства на основании верификации документов;
- с учетом, что конечные результаты оценки эффективности деятельности по реализации программы, определяются не по количественным показателям, а по реальным данным, следует определить возможности конкретных субъектов Федерации, осуществляющих прием переселенцев;
- усилия федеральных и региональных властей должны быть нацелены на привлечение в социально-экономическую жизнь страны образованных и квалифицированных специалистов, разделяющих интересы нашего Отечества;
- приоритеты новой миграционной политики в регионах, должны быть отданы решению гуманитарных вопросов и

улучшению на их территориях демографической ситуации.

Ситуацию в субъектах Федерации, достаточно объективно и полно демонстрирует положение, сложившееся с реализацией положений миграционной политики на территории Калужской области.

За пятнадцать прошедших лет, область, в числе первых, активно занималась решением проблем приема соотечественников. В результате прибыло, более 90 тысяч человек, которые обеспечены рабочими местами и комфортными условиями проживания.

Но с годами ситуация изменилась в отрицательную сторону. Две трети переселенцев, которые прибывали в первые годы реализации программы, отличались наличием высшего и среднего специального образования. С учетом, что Калужская область выступала лидером по привлечению иностранных компаний, прибывающие трудовые ресурсы были востребованы на предприятиях, отличающихся инновационными технологиями.

В 2021 году, специалистов, обладающих навыками и компетенциями, и приемлемым уровнем образования, прибыло менее 40%.

Количество соотечественников, которые выступают в качестве носителей русского языка и культуры, сократилось в пять раз.

Прибывают трудовые ресурсы, в подавляющем большинстве, из стран Средней Азии. Отличаются прибывшие, крайне низким уровнем владения профессиональными навыками и отсутствием знания русского языка.

Прибывшие переселенцы, не стремятся адаптироваться в региональную социально-экономическую действительность, не интересуются российской культурой, традициями и региональными особенностями.

Создавая свои узконациональные малые неформальные объединения, они способствуют росту межнациональной напряженности.

Руководство Калужской области было вынуждено принять комплекс мер, которые ограничили виды трудовой деятельности для иностранной рабочей силы.

Но принципиальные решения по миграционной политике, осуществляемой в регионах, должно быть четко отрегулировано федеральным миграционным законодательством.

Безусловного уточнения, требует понятийный аппарат, используемый для регулирования миграционной политики.

В том числе, следует конкретизировать такое понятие, как «соотечественник», четко, законодательным путем, определив критерии содержания данного понятия, что необходимо для правильной реализации правоприменительной практики.

Наиболее важными критериями выступают, как факт владения

русским языком, так и ментальность переселенца, то есть эмоциональные, культурные особенности, ценностные ориентиры и установки человека.

Требуется комплексная, системная деятельность, основой для которой может стать создание в субъектах Федерации адаптационных школ русского языка и культуры для реализации процесса социокультурной адаптации прибывающей молодежи.

В настоящее время требует переосмысления региональная экономическая политика, проводившаяся на протяжении десятилетий в нашей стране.

Наблюдается разрозненность региональных, отраслевых, секторальных стратегий, богатейшая страна, обладающая всеми необходимыми ресурсами, не имеет целостной, комплексной системы управления развитием, которая вывела бы экономику на траекторию опережающего, устойчивого развития.

В управлении регионами отсутствует системный подход, ориентирующий и интегрирующий субъекты Федерации на скоординированную совместную деятельность в рамках единого экономического пространства России. Более того, субъекты, зачастую, подталкиваются к конкурентной межрегиональной борьбе.

Не выработаны, в рамках осуществления международных экономических отношений, перспективные, доказавшие свою эффективность, алгоритмы. Достижения российских партнёров, в первую очередь Китая и Индии, а также лидирующих отечественных регионов, демонстрирующих положительный опыт инвестиционной деятельности, не анализируются, не обобщаются, а также, слабо тиражируются.

Продолжают преобладать приоритеты не реальных секторов экономики, но финансового рынка, на котором, заинтересованные структуры, зарабатывают прибыли за счет дестабилизации макроэкономики и осуществляют вывод средств за экономические пределы России.

При этом услуги финансового рынка для реальных секторов отечественной экономики продолжают оставаться труднодоступны.

Обрушен мощный, целенаправленный поток негативного воздействия на региональные экономики, и в целом, на национальную экономику. Воздействие осуществляется со стороны стран, открыто объявивших Российской Федерации экономическую войну, и преследующих цель разрушения хозяйственного благополучия российского государства.

К сожалению, дать положительную оценку, принимаемым органами власти всех уровней мерам, как адекватным, существующим вызовам и угрозам, затруднительно.

Между тем, проведенное исследование позволило выявить не только область проблем, но на практических примерах Калужской области и московской агломерации, обозначить серьезные, отвечающие самым жестким требованиям современности, горизонты перспективного развития.

При принятии мер воздействия, российскими органами власти федерального и регионального уровня, на приостановку, или сворачивание иностранными компаниями своей деятельности в регионах Российской Федерации, следует осуществлять взвешенную, прагматическую оценку.

Следует анализировать последствия принимаемых решений по всем существующим альтернативным вариантам с позиций всех сфер экономики, в первую очередь, оценивая возможности причинения ущерба производству конечной продукции, поставкам комплектующих и сырья, созданию рабочих мест и обеспечению роста доходов населения.

Во главу угла должны быть поставлены: стремление к обеспечению стабильности, прогрессу, возможность сохранить и приумножить годами накопленные положительные наработки.

Это особенно характерно для Калужской области, проявившей высокую активность в привлечении и использовании иностранного капитала, как фактора производства и инновационного обновления.

Одновременно, демонстрируемые интеграция, мобилизация отечественной власти, бизнеса и общества, в условиях брошенных России враждебных вызовов, оказывают мощное воздействие на недружественные страны, государства и корпорации.

В частности, позиция, сформулированная организацией «Общественная потребительская инициатива» о необходимости проведения национализации иностранных компаний, выступает как демонстрация единства нации, готовой защищать свои экономические, и иные интересы.

Особенности современных миграционных процессов определяются наличием внешних и внутренних вызовов, брошенных недоброжелательными к России странами и присутствующими внутри страны, представителями «пятой колонны».

Негативное влияние оказывает и поток людей въезжающих в страну по причине поиска работы, но не имеющих достаточно квалификации, в то же время, выезд высококвалифицированных ценных специалистов не прекратился.

Определенный спад миграции в последние годы, вызван понижением привлекательности отечественной хозяйственной деятельности для лиц, обладающих достойным уровнем компетенций и навыков, но по причине ухудшения экономической ситуации в России, не желающих работать на предлагаемых условиях.

Принципиальная позиция, сформулированная руководством Калужской области, по устаревшим положениям отечественной миграционной политики, достойна поддержки.

Сформулированная открытая, честная позиция, лишней раз напоминает, что занять достойные позиции среди ведущих стран мира, Россия может только благодаря реализации потенциала «социального тонуса», то есть благодаря вовлечению всех граждан, социума, бизнеса в процесс своевременной разработки, принятия и осуществлению контроля над принятыми финансовыми, производственными, управленческими, и иными решениями.

ГЛАВА 2.2. РЕГИОНАЛЬНЫЕ ТОЧКИ РОСТА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Исследуется работа, осуществляемая в Калужской области по выстраиванию успешной внешнеэкономической деятельности. Выявлены базовые положения государственной структурно-институциональной и кредитно-финансовой поддержки, а также современные проблемы, связанные с организацией международного экономического сотрудничества. Предложены меры по сохранению потенциала роста внешнеторгового оборота региона.

Современная внешнеэкономическая деятельность выступает в качестве катализатора экономического развития регионов страны, обеспечивая привлечение технологических и производственных инноваций, модернизируя систему управления с использованием зарубежного положительного опыта менеджмента, развивая инфраструктуру, способствующую выводу продукции на мировой рынок, одновременно повышая качественный уровень человеческого капитала.

Достижения Калужской области во внешнеэкономической деятельности признаны на федеральном уровне и высоко ценятся, как среди участников внешнеэкономической деятельности, так и соседними субъектами Федерации.

Следует учитывать, что особенности и приоритеты развития внешнеэкономических связей Российской Федерации представлены в работах Акаева А. А., Глазьева С. Ю., Ивантера В.В., Мау В. А., Полтеровича В.М., Сорокина Д. Е. и других.

В трудах Ильин А. С. Клейнера Г.Б., Кукулина А. Л., Львова Д. С., Нигматулина Р. И. Татаркина А. И., и других, представлены региональные аспекты реформирования страны с использованием потенциала внешнеэкономических рынков.

Вместе с тем проблема разработки перспектив ведения предпринимательской деятельности в Калужской области, нацеленной на расширение внешнеэкономической деятельности в современных условиях наличия внешних и внутренних вызовов, носит открытый характер и имеет важное практическое значение.

Кроме того, ситуация имеет свою специфическую особенность, которую определяет конкурентная борьба, существующая между ответственными регионами.

Калужская область длительный период выступала в качестве первопроходца и лидера, в деятельности по формированию имиджа территории привлекательной для иностранных инвестиций.

В субъекте Федерации была сформирована цельная система, состо-

ящая из следующих основных элементов:

- структурно-институционального элемента, представленного, детально разработанной нормативно-правовой базой, определившей привлекательный пакет финансовых и налоговых преференций для иностранного капитала;

- организационного элемента, обеспечивающего идеальные инновационные инфраструктурные условия, исключающие дополнительные траты, так как инвесторам предоставляются готовые индустриальные парки

- административного элемента, предоставляющего всестороннюю поддержку инвесторам и исключающего бюрократические препоны.

Система позволила региону занять лидирующие позиции по привлечению иностранных инвестиций, технологическому обновлению промышленного производства и агропромышленного комплекса.

По темпам роста промышленности, область занимала первые места среди регионов Центрального федерального округа. За последние два десятилетия, объем валового регионального продукта увеличился, почти в три раза, аналогично вырос объем привлеченных инвестиций.

В результате, на территории Калужской области было сформировано двенадцать индустриальных парков, особая экономическая зона, территории опережающего развития, в которых работают 115 промышленных предприятий, построенных ведущими транснациональными корпорациями мира.

Конкуренция между субъектами Федерации не останавливала практику руководства области делиться своими наработками с коллегами других регионов России.

В результате тиражирования опыта Калужской области, ее опыт целенаправленной деятельности по повышению уровня инвестиций в валовом региональном продукте, успешно внедрен в нескольких регионах.

Брянская, Воронежская, Курская, Липецкая, Тамбовская, Тверская, Тульская области успешно применяют калужский алгоритм расширения внешнеэкономической деятельности. Более того, ученики, по ряду позиций, превзошли наставника.

Калужская промышленность, в которой значительной долей (свыше 35%) представлено производство автомобилей, сохраняет лидерское третье место среди регионов, но в целом промышленное производство регионов-конкурентов растет более активными темпами.

Но это не значит, что область утрачивает свои позиции в расширении деятельности по выходу на международные рынки. Сегодня в Калужской области насчитывается до четырехсот компаний, занимающих

ся экспортом своей продукции в восемьдесят стран мирового сообщества.

Сформированная ранее система стимулирования региональной внешнеэкономической деятельности, совершенствует свои институты, инструменты, методы.

Так, организованный в 2011 году Калужский Центр поддержки экспорта, который вошел в состав Государственного автономного учреждения Калужской области "Агентство развития бизнеса", работает с компаниями, ориентированными на экспорт продукции, обеспечивая консалтинговые услуги, сопровождение проектов в рамках национальной программы «Международная кооперация и экспорт», при необходимости, осуществляя обучение партнёров.

Центр поддержки экспорта обеспечивает региональные компании государственными субсидиями для активизации процесса выхода на международные рынки путем проведения выставок, бизнес миссий, исследований. Кроме того, предоставляет услуги по переводу презентационных материалов и технологической документации на иностранный язык, содействует созданию сайтов на иностранном языке.

Центр занимается поиском зарубежных партнеров для региональных компаний, осуществляет подготовку и экспертизу экспортных контрактов, способствует оформлению сертификатов и международной разрешительной документации, при этом берет на себя финансовые расходы в объеме до 80%.

Показателен пример группы компаний «Pandora», которая благодаря поддержке центра, завоевала рынки двадцати пяти стран своей продукцией, связанной с сервисными автомобильными устройствами, утроив объем экспортной выручки.

География продвижения калужских товаров, услуг, а также технологий в зарубежные страны расширяется, от автосигнализаций, изделий медицинского назначения, пищевых продуктов, до сложных металлоконструкций.

Освоение внешнеэкономических рынков порождает потребность в дополнительных финансовых ресурсах. Финансово-кредитные учреждения региона обеспечивают своим клиентам разнообразный ассортимент кредитных продуктов, который представлен гарантиями возврата НДС, а также акцизными и таможенными гарантиями. Для поддержки участия бизнес структур региона во внешнеэкономической деятельности, внедрена программа снижения тарифов комиссионного вознаграждения по валютным операциям и конвертации иностранной валюты по индивидуальным курсам.

Государство расширяет политику поддержки регионов, занимаю-

щихся развитием технологических парков, на эти цели правительством выделено четыреста млн. рублей. В списке получателей представлена Калужская область, которая планирует разместить на новых объектах, до пятидесяти субъектов инновационного малого и среднего бизнеса.

Но более грандиозным представляется проект формирования Инновационного научно-технологического центра (ИНТЦ) «Парк атомных и медицинских технологий». Главными направлениями работы парка определены ядерные исследования и ядерная медицина, фармацевтика и информационно-коммуникационные технологии. Государственная компания «Росатом», с портфелем инвестиционных ресурсов в объеме 18 млрд., рублей, выступит в качестве ведущего инвестора.

Следует напомнить, что в регионе уже сформирован ряд промышленных кластеров, именно они выступают фундаментом внешнеэкономической деятельности. Но требуется внести коррективы, которые обеспечат получение дополнительных финансовых средств из федерального бюджета, направляемых государством на компенсацию затрат бизнес-структурам, которые вкладывают свои капиталы в развитие инновационного производства.

В реестре федеральных структур числятся пятьдесят промышленных кластеров, расположенных в тридцати шести регионах страны, так получилось, что кластеры региона-пионера по реализации кластерной политики, Калужской области в реестре не зачатыся.

Ранее сформированные, а также новые кластеры, такие кластеры как композитных материалов, железнодорожной техники, медицинского оборудования, будут внесены в государственный реестр, что придаст процессу второе дыхание и обеспечит новый качественный уровень инвестиционной привлекательности Калужской области.

Реализованный комплекс мер, уже позволил Калужской области занять третье место в Центральном федеральном округе по объемам внешнеторговой деятельности. За сложный прошедший год, внешнеторговый оборот области составил, около семи миллиардов долларов США. Доля субъекта Федерации в экспортных операциях среди участников внешнеэкономической деятельности, составила пятнадцать процентов, или три процента от всех импортных операций России.

Активизация процессов изменений, происходящих в глобальной экономике, национальной и региональной экономике, сопровождается дискуссионной формулировкой предложений по изменениям принципов территориально-административного деления страны.

Высказывается мнение о необходимости принятия программы по поддержке развития крупных отечественных агломераций.

Озвучена позиция, обосновывающая необходимость укрупнения

регионов и пересмотра подхода к территориально-административному делению России.

В тоже время, в аналогичных условиях, Калужская область продемонстрировала успешное проведение новой индустриализации с использование внешнеэкономических потенциалов. В регионе сформированы индустриальные парки, успешно внедряются иностранные технологии и результаты последних научных достижений, создаются новые рабочие места.

Требуется творческое переосмысление сложившейся ситуации, так как технологическое отставание регионов Российской Федерации продолжает сохраняться и является одной из серьезных проблем страны.

Как демонстрируют радикальные изменения, происходящие в глобальной экономике, увеличиваются темпы технологических, производственных, управленческих изменений. Лидирующие позиции могут занять только регионы, активно налаживающие внешнеэкономические связи.

Россия, выступающая как единое экономическое пространство, должна четко сформулировать принципы субрегионального партнёрства, не полагаясь только на конкурентную борьбу между регионами, как движущую силы успешного развития.

Рыночные отношения — это не только конкуренция, тем более, в рамках единого экономического пространства, но и разнообразие форм, методов и инструментов, которыми обмениваются партнёры, тиражируя, масштабируя достижения, доказавшие свою эффективность.

Свобода, высказывая своего мнения, в частности по территориально-административному делению страны, отличительная черта развитого общества, но для высших должностных лиц страны, формулирующих подобные позиции, как и принимающих управленческих решений, этому должна предшествовать скрупулёзная научно-практическая исследовательская работа.

На примере конкретного положительного опыта внешнеэкономической деятельности, осуществляемой в Калужской области, а не голословных субъективных мнений, можно с уверенностью сказать, что качественная региональная система управления, исключает чиновничью вседозволенность, коррупционность и работает на создание условий для взаимовыгодного, конструктивного, перспективного международного сотрудничества.

Сегодня актуальна тщательная научно-практическая и методическая разработка таких положений, как гармонизация доходов и полномочий регионов; поднятие уровня качества управления и финансового обеспечения, которые должны основываться на передаче ряда полномочий в сфере стимулирования предпринимательской деятельности, бюджетной политики от федеральных властей регионам.

ГЛАВА 2.3. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ: ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

В главе рассматриваются современные подходы к формированию информационно-аналитической системы, обеспечивающей решение задач по оптимизации политики поддержания необходимого уровня финансовой устойчивости организации. Предложен инструментарий оценки финансовых ресурсов на основе реальной учетно-аналитической информации.

В современных условиях, происходящих глобальных технологических перемен, в функционировании организаций, наблюдаются факты принятия необоснованных решений, ведущих к потере производительности труда и растрате ресурсов. Подобные события придают особую актуальность процессу совершенствования политики финансирования операционной и инвестиционной деятельности.

Приоритетными направлениями совершенствования политики, связанными с оптимизацией структуры капитала предприятий, выступают, достижение финансовой устойчивости и минимизация стоимости обслуживания собственного и заемного капитала.

Следует учитывать, что принятие верных финансовых управленческих решений, зависит от эффективности используемой информационно-аналитической системы.

Изучению проблем управления структурой капитала организаций, посвятили исследования, следующие отечественные и иностранные авторы: Брейли Р., Бригхэм Ю., Ван Хорн Дж., Майерс С., Акуленко Н.Б., Бланк И.А., Ковалев В.В., Лисицына Е.В., Мельникова А.А., Николаев В.А., Пласкова Н.С., Храмова Е.А., Яковлева И.Н. и другие.

Между тем, комплекс вопросов, связанных с формированием надежной несущей конструкции в виде информационно-аналитической системы, обеспечивающей принятие наиболее оптимальных решений, связанных с управлением финансовыми ресурсами, разработан не в полной мере.

Практической базой для проведения исследования, избраны два предприятия.

Первое, ООО «Форесия Аутомотив Девелопмент», которое занимается производством комплектующих изделий для компании «Peugeot Citroën-Mitsubishi Motors», развернувшей производство легковых автомобилей на территории Калужской области.

Второе, АО «Калуга Астрал» – отечественная ИТ-компания, выступающая в роли поставщика информационных технологий и разработчи-

ка программного обеспечения для разнообразных управленческих процессов на предприятиях.

Акционерное общество, за более чем двадцатилетний период своей деятельности, сформировало клиентскую базу, как в Калужской области, так в иных российских регионах, которая охватывает, более одного миллиона клиентов и партнёров.

Представленные предприятия выбраны не случайно, а исходя из накопленного опыта в осуществлении активной деятельности по нейтрализации негативных проявлений, способствующих дестабилизации деловых отношений, девальвации партнёрских связей и дезинтеграции процессов.

Финансовый менеджмент, рассматриваемых хозяйствующих субъектов, овладел компетенциями и навыками, необходимыми для работы на новых, непрерывно совершенствующихся, технологических рынках, таких как доступ к информационным потокам и цифровым услугам, охрана интеллектуальной собственности и прав потребителей.

Финансовые менеджеры предприятий, продемонстрировали способности к разработке и реализации новых инструментов и институтов, отвечающих запросам складывающейся современной ситуации.

По мнению опрошенных работников финансовых служб, процессу совершенствования систем финансового управления предприятиями, ранее препятствовали следующие обстоятельства:

- необоснованно великие затраты ресурсов и времени на сбор информации и уточнение необходимых, для принятия решения, данных, что обуславливалось отсутствием современных технологий и автоматизации;
- отсутствие необходимой системы для обработки информации и уточненных данных;
- большая занятость менеджеров, задействованных в учетном цикле, которая не позволяла обеспечивать выработку обоснование финансовых решений и отслеживать их результаты;
- недостаток необходимых аналитических данных, расчетов, деятельности по обсуждению и согласованию мнений по финансовым позициям;
- сами специалисты финансовых служб, в условиях постоянно происходящих изменений, проявляли безразличие, а зачастую, неспособность, к профессиональному восприятию информации и данных;
- руководители структурных подразделений, не предпринимали действий по расширению функций финансистов, обеспечению их необходимыми полномочиями и оперативными данными в контексте текущих процессов и определению перспектив на будущее.

Выявленные архаичные подходы, связанные с инертным сбором текущих данных, и пассивной позицией специалистов финансовой сферы, были устранены руководством предприятий.

С учетом современных требований, сформированы системы взаимоотношений между финансовыми менеджерами и руководителями, позволяющие непосредственно вникать в процессы, связанные с пониманием факторов, влияющих на затраты, риски, стоимость и прочее.

Работа специалистов финансовых подразделений, приобрела творческое начало, так как от сформулированных ими предложений, зависит определение ресурсов, ключевых процессов, разработка финансовых моделей для обеспечения перспективного развития.

Информационная система финансового анализа сформирована, как функциональный комплекс, обеспечивающий взаимосвязанную процедуру целевого подбора необходимых информационных данных для исследования финансовой среды, в которой проходит траектория развития предприятий, с оценкой позиций по всем основным аспектам финансовой деятельности.

То есть, с анализом финансовой среды непрямого и непосредственного влияния, внутренней финансовой среды и комплексной оценкой финансовых позиций предприятий.

Соответственно с требованиями, выстраиваются стратегии формирования финансовых ресурсов, инвестиционного развития, финансовой безопасности и совершенствуются креативные элементы управления финансовой деятельностью предприятий.

На предприятиях используется линейно-функциональная система управления, которая позволяет не только четко разграничить обязанности и ответственность, но и сбалансировать индивидуальные навыки и способности специалистов, по достоинству оценивать их вклад в улучшение финансовой ситуации, что обеспечивает предприятиям эффективное функционирование, даже в условиях современного рынка, характеризующегося многочисленными угрозами и вызовами.

Важной составляющей успеха, выступают высококвалифицированные, креативно мыслящие финансисты, открыто, творчески обсуждающие различные финансовые аспекты деятельности предприятий с сотрудниками других служб, руководством и партнёрами.

Коллектив единомышленников в финансовой сфере, должен иметь четкое представление о целях своей деятельности и реально воспринимать поставленные задачи. Стратегию совершенствования финансовой системы определяет лидер, но с учетом мнения подчиненных, на основе взаимного доверия, уважения и ответственности, которые сформированы в коллективе. Успешный коллектив всегда готов к изменению ситуа-

ции и умеет действовать гибко и решительно для достижения успеха.

Отслеживание изменений ситуаций, и обработка объема необходимой информации в финансовых подразделениях обществ, обеспечивается за счет использования инновационных технических средств и программного обеспечения.

Технические средства и программное обеспечение позволили избавить финансовых сотрудников предприятий от архаичной системы сбора и систематизации финансовой информации. Финансисты используют высвободившееся время на решение иных производственных или управленческих задач.

В результате анализа финансового состояния ООО «Форесия Аутомотив Девелопмент», можно уверенно сделать вывод о том, что организация является ликвидной и платежеспособной, а возникающие риски нейтрализуются в рабочем порядке.

Проведенные расчеты, по результативности деятельности АО «Калуга Астрал», позволяют сделать выводы о неукоснительном соблюдении основных пропорций по дебиторской и кредиторской задолженности, отсутствии убытка на протяжении трех лет, увеличении финансовой независимости компании, росте рентабельности компании.

В современных условиях функционирования организаций, прогнозные показатели должны основываться не на субъективном мнении финансистов и руководителей, а на учетно-статистических данных.

Алгоритмы расчетов должны в полной мере учитывать специфику действующих организаций.

Политика управления структурой капитала должна опираться на финансовые аспекты с учетом главного источника финансовых ресурсов – прибыли, генерируемой в рамках текущей деятельности.

Управление структурой капитала должно отождествляться с его ценой и стоимостью бизнеса, при этом не должен игнорироваться процесс устойчивого увеличения прибыли от использования совокупных активов.

В тоже время, об устойчивом финансовом состоянии предприятия свидетельствует способность предприятия успешно функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся среде, постоянно поддерживать свою платежеспособность и финансовую устойчивость.

Финансовый анализ позволяет расчленить сложные явления на составные элементы, выявив сущности, закономерности, тенденции и оценив происходящие процессы, основываясь на достоверной, достаточной, оперативно предоставляемой информации.

Именно полнота и качество информационных потоков, высоко-

профессионально, системно и комплексно анализируемых креативным коллективом финансистов, позволяют определить финансовый результат, финансовую устойчивость предприятия, ликвидность ее баланса, платежеспособность предприятия, а также оценить эффективность использования капитала.

ГЛАВА 2.4. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ

Работа опирается на теоретические исследования следующих ученых-экономистов: И.В. Артемовой, З.Р. Бакаевой, Р.К. Будачева, П.А. Грызловой, А.А. Крюковой, Н.В. Липчиу, А.В. Мартыненко, А.Т. Романовой.

Методологическую основу работы составили следующие методы: метод группировки, метод обобщения и систематизации, структурный анализ, динамический анализ, графоаналитический, сравнительный.

ПАО «ПЗ «Сигнал» расположено по адресу: 249035, Россия, Калужская область, г. Обнинск, пр. Ленина, д. 121. Предприятие создано путем преобразования государственного предприятия «Приборный завод «Сигнал».

Основными видами деятельности ПАО «Приборный завод «Сигнал» являются:

- разработка и производство приборов радиационного и химического контроля для нужд Минобороны, ФСБ, МВД, Росгвардии и ФСИН РФ;
- разработка и производство электронной аппаратуры и оборудования для объектов использования атомной энергии;
- разработка и производство устройств медицинской техники;
- производство приёмно-контрольных пожарных приборов.

Основными направлениями деятельности предприятия ПАО «ПЗ «Сигнал» являются изготовление и сбыт продукции военного назначения, аппаратуры, входящей в состав охранных систем атомных станций и пунктов хранения ядерных материалов, разработка и производство пожарных приборов, а также, с 2017 года, техники медицинского назначения.

Продукция военного назначения, поставляемая предприятием оборонно-промышленного комплекса в обеспечение выполнения ГОЗ, составляет 70% от общего объема товарного выпуска.

Также предприятие реализует прочую продукцию и оказывает услуги промышленного характера по заявкам потребителей. Данный вид продукции и услуг составляет третий по значимости объем от общей реализации предприятия.

Организационная структура компании является линейно-функциональной. В подчинении генерального директора находятся следующие работники: главный бухгалтер, главный инженер, директор производства, технический директор, начальники отделов.

Таблица – Основные экономические показатели ПАО «ПЗ «Сигнал»

Перечень ключевых показателей	Период исследования			Темп изменения показателя, %	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.
1. Выручка, полученная за год, тыс. руб.	988249	1110163	1541117	112,3	138,8
2. Фактическая себестоимость фирмы, тыс. руб.	851042	975554	993672	114,6	101,9
3. Отношение затрат к выручке, %	86,1	87,9	64,5	102,1	73,4
4. Результат основной деятельности (прибыль или убыток), тыс. руб.	131206	131341	216659	100,1	165,0
5. Фактическая численность сотрудников компании, чел.	506	546	505	107,9	92,5
6. Отношение доходов к численности сотрудников фирмы, тыс. руб./чел.	1953	2033	3052	104,1	150,1
7. Финансовый результат экономического субъекта: чистая прибыль или убыток, тыс. руб.	40711	22105	96832	54,3	438,1
8. Чистая прибыль, исчисленная на численность кадровых ресурсов, тыс. руб./чел.	80	40	192	50,0	480,0

Выручка предприятия за 2019-2021 гг. имела тенденцию к повышению с 988249 тыс. руб. до 1541117 тыс. руб. Ее темп роста был равен 112,3% и 138,8% в 2020-2021 гг. по сравнению с предшествующими годами. Доходы росли вследствие роста объемов продаж.

Себестоимость продаж в 2020 г. по сравнению с 2019 г. повысилась до 975554 тыс. руб., или на 14,6%. В 2021 г. произошло ее небольшое увеличение до 993672 тыс. руб. Темп роста составил 101,9%.

Уровень себестоимости компании является высоким и сокращается в динамике с 86,1% до 64,5%. Большую часть в структуре себестоимости занимают материальные расходы, а также расходы на оплату труда персонала.

Результат от основной деятельности компании был положительным в 2019-2021 гг. В 2019 г. прибыль от продаж составила 131206 тыс. руб., в 2020 г. она выросла незначительно и составила 131341 тыс. руб. В 2021 г. прибыль от продаж выросла на 65% до 216659 тыс. руб.

В 2020 г. по сравнению с 2019 г. производительность труда компании выросла на 4,1% за счет роста выручки от продаж. В 2021 г. по отношению к 2020 г. производительность труда выросла на 50,1%. Это произошло вследствие как роста выручки от продаж, так и за счет снижения численности кадров.

Показатель, выражающий отношение чистой прибыли к численности работников, имеет в целом возрастающую динамику. Наблюдается рост с 80 тыс. руб./чел. в 2019 г. до 192 тыс. руб./чел. в 2021 году. Динамика обусловлена, прежде всего, ростом суммы чистой прибыли компании.

По результатам рассмотрения организационно-экономической характеристики ПАО ПЗ «Сигнал», можно заключить, что это предприятие приборостроения, приоритетным направлением развития которого является инновационное развитие как технологий и организации производства, так и кадрового потенциала.

Компания осуществляет производство приборных комплексов управления защитой бронеобъектов от оружия массового поражения, а также средств измерений ионизирующих излучений военного и специального назначения.

Компания занимает значимое место на отраслевом рынке, активно развивается, имеет в целом стабильные финансовые показатели, осуществляет прибыльную деятельность, наращивает финансово-экономический потенциал.

В процессе исследования практики управления оборотными средствами компании проанализированы динамика, структура, эффективность их использования (таблица).

В 2019 г. оборотные средства предприятия составили 920300 тыс. руб., в следующем году их сумма повысилась и составила 1008394 тыс. руб., в дальнейшем наблюдалось увеличение оборотных средств в 2021 г. до 1276225 тыс. руб.

Таблица – Изменение величины оборотных средств современной компании ПАО «ПЗ «Сигнал» в 2019-2021 гг., тыс. руб.

Показатели	Годы			Отклонение (+,-)		Темп роста, проц.	
	2019	2020	2021	2020 от 2019	2021 от 2020	2020 к 2019	2021 к 2020
1. Величина запасов компании	492799	517049	688070	24250	171021	104,9	133,1
2. Сумма НДС компании	340	327	902	-13	575	96,2	275,8
3. Сумма дебиторской задолженности компании	407008	356371	462505	-50637	106134	87,6	129,8
4. Сумма денежных средств компании	20153	134647	124748	114494	-9899	668,1	92,6
5. Общая сумма текущих активов компании	920300	1008394	1276225	88094	267831	109,6	126,6

Рост стоимости оборотных средств ПАО «ПЗ «Сигнал» в абсолютном выражении составил 24250 тыс. руб. или 4,9%, в 2021 г. – рост составил 171021 тыс. руб., что соответствует 33,12%.

Увеличение оборотных средств компании было связано с ростом запасов, дебиторской задолженности на 106134 тыс. руб. в 2021 г. Вместе с тем, за счет сокращения денежных средств оборотные средства упали на 9899 тыс. руб. в 2021 г.

Рост величины оборотных средств позволяет сделать вывод о перераспределении структуры активной части баланса в сторону мобильной составляющей, участвующей в хозяйственном обороте. Сумма краткосрочных финансовых обязательств компании также увеличивается, и рост оборотных средств позволит компании своевременно осуществить их погашение.

Расчетная структура оборотных средств экономического субъекта ПАО «ПЗ «Сигнал» представлена в нижеследующей таблице 3.

Таблица – Структура оборотных средств ПАО «ПЗ «Сигнал», %

Показатели	Годы			Отклонение (+,-)	
	2019	2020	2021	2020 от 2019	2021 от 2020
1. Величина запасов компании	53,5	51,3	53,9	-2,3	2,6
2. Сумма НДС компании	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0
3. Сумма дебиторской задолженности компании	44,2	35,3	36,2	-8,9	0,9
4. Сумма денежных средств компании	2,2	13,4	9,8	11,2	-3,6
5. Общая сумма текущих активов компании	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0

В структуре оборотных средств изучаемой компании ПАО ПЗ «Сигнал» большую часть занимают запасы, которые в 2019 г. составляли 53,5%. В 2021 г. их доля несколько повысилась и составила 53,9%.

Среднегодовой уровень закупочных цен на комплектующие для ПАО ПЗ «Сигнал» в разрезе основных контрактов вырос примерно на 5-7% в пределах показателей прогноза социально-экономического развития Российской Федерации. Средний уровень закупочных цен на материалы был достаточно стабильным в течение года, а в среднегодовом выражении повышение рублевых цен к значениям 2020 года составило около 3-5%.

Одним из основных принципов взаимодействия с подрядчиками и поставщиками является организация долгосрочного взаимовыгодного

сотрудничества.

Принципиальных остановок производственного цикла из-за службы обеспечения не происходило.

Необходимо отметить тенденцию к снижению объема складского запаса в течение года, что указывает на увеличение коэффициента оборачиваемости оборотных средств, которое является положительным явлением для предприятия.

Увеличение срока выполнения заказов большинством предприятий из-за пандемии вызвало отставание обеспечения от производственного плана. Несмотря на критическое состояние предприятий страны из-за пандемии этого года, принципиальных задержек производственного процесса не было.

Важнейшим направлением в системе финансового управления оборотными средствами на предприятии является анализ дебиторской задолженности.

На втором месте по удельному весу находится дебиторская задолженность – 44,2% в 2019 г. и 36,2% в 2021 г.

Была проведена оценка основных показателей деятельности, а также динамики, структуры и эффективности использования оборотных средств ПАО «ПЗ «Сигнал».

Оценка экономических показателей компании ПАО «ПЗ «Сигнал» показала, что она работало достаточно успешно в период с 2019 г. по 2021 г., поскольку финансовый результат деятельности компании является высоким и растет в динамике, деятельность компании является рентабельной.

Проведенный анализ динамики оборотных средств показал, что их величина увеличилась с 920300 тыс. руб. в 2019 г. до 1276225 тыс. руб. в 2021 г. В основном это произошло по причине роста величины запасов и дебиторской задолженности. Наибольшую долю в структуре оборотных средств занимают запасы и задолженность дебиторов. То есть оборотные средства организации в основном состоят из медленно реализуемых активов. Имелась долгосрочная дебиторская задолженность в составе текущих активов ПАО «ПЗ «Сигнал».

Показатели оборачиваемости текущих активов характеризовались динамикой возрастания с 1,07 оборотов в 2019 г. до 1,21 оборотов в 2021 г. Однако оборачиваемость данных видов активов является низкой. При этом период их оборачиваемости сокращается, что заслуживает положительной оценки. Отмечается сокращение оборачиваемости в оборотах запасов, что означает замедление скорости их оборачиваемости.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, напротив, увеличивается, значит, улучшается эффективность ее исполь-

зования. Рентабельность текущих активов в 2019-2020 гг. сократилась, что оценивается отрицательно. Однако уже в 2021 г. стал прослеживаться рост данного показателя до 7,6%.

Основными проблемами предприятия в управлении оборотными средствами являются: рост запасов, дебиторской задолженности, низкий уровень денежных средств, низкая оборачиваемость оборотных средств.

Предложены рекомендации для повышения эффективности использования оборотных средств в ПАО «ПЗ «Сигнал», для чего необходимо:

- усовершенствовать процессы управления дебиторской задолженностью;
- оптимизировать управленческие процессы по запасам;
- скорректировать управление денежными средствами.

В целях совершенствования управления дебиторской задолженностью было рекомендовано:

- ввести регламент управления задолженностью;
- разработать и внедрить систему штрафных санкций для дебиторов;
- усовершенствовать кредитную политику (перейти от консервативной к умеренной кредитной политике);
- усилить контроль над дебиторской задолженностью и другими элементами оборотных средств.

В целях совершенствования управления запасами было рекомендовано:

- вести дела только с надежными поставщиками;
- контролировать качество приобретаемых ресурсов;
- определять оптимальную партию поставки продукции;
- сократить время подготовки проекта договора, а также время оценки предложений потенциального поставщика;
- производить корректировку контрактной цены поставщика в зависимости от увеличения объема закупки, это в конечном итоге может способствовать снижению расходов по оформлению и хранению заказа;
- совершенствовать работу с поставщиками по вопросу оплаты за товар: применять на практике системы оплаты к моменту получения, отсрочку оплаты за поставленный товар;
- сократить срок оборачиваемости запасов на основе их нормирования, для чего рекомендуется использовать метод ABC-анализа.

Совершенствование управление денежными средствами предпола-

гает ликвидацию кассовых разрывов, составление платежных календарей, использование регламента внутрифирменных расчетов.

Экономический эффект, представляющий собой дополнительную прибыль, которую может получить компания в результате совершенствования управления дебиторской задолженности, составит 266801 тыс. руб., в результате совершенствования управления запасами – 800,6 тыс. руб., в результате совершенствования управления денежными средствами – 654050 тыс. руб.

Прогнозная величина рентабельности оборотных средств составит 22,5% вместо 7,6% в 2021 г. Также сократится коэффициент загрузки оборотных средств с 0,83 до 0,5, вырастет коэффициент оборачиваемости оборотных средств с 1,21 до 2,0 оборотов, период их оборота снизится до 180 дней.

ГЛАВА 2.5. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ПУТЁМ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ: ВНЕПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ И ВНУТРИПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ АСПЕКТЫ

В работе исследуются современные подходы, реализуемые в условиях нестабильности экономической среды, направленные на повышение эффективности деятельности промышленных предприятий, путём снижения себестоимости производимой продукции. Предложены рекомендации по совершенствованию внепроизводственных и внутрипроизводственных аспектов деятельности промышленных предприятий.

В условиях нестабильности рыночной среды, связанной с применением карантинных мер, падением покупательного спроса, снижением объемов выпускаемой продукции, усложнением снабженческо-сбытовых операций и иными негативными явлениями, проявились тенденции к росту себестоимости выпускаемой продукции, снижению доходности производства и финансовой устойчивости предприятий.

Так на территории Калужской области, снижение оборота отрицательно повлияло на состояние бизнеса. Проблемы испытывают не только предприятия малого и среднего предпринимательства, количество которых в текущем году, по сравнению с предшествовавшим, сократилось, почти на две тысячи, но и крупные предприятия региона.

Достаточно показательно, что промышленное производство снизилось, до пяти процентов. Наибольшие потери понесла автомобильная промышленность, выступающая в субъекте Федерации в качестве ведущей отрасли, негативную тенденцию усилила отрасль производства транспортных средств и оборудования, которая допустила снижение на семьдесят процентов.

Нестабильность привела к тому, что выручка, по данным всероссийского мониторинга, снизилась у восьмидесяти процентов отечественных предприятий.

Теоретико-методологические подходы к изучению процесса управления ресурсами предприятий, объектом которого выступают материальные затраты и связанные с ними себестоимость продукции и производительность труда представлены в исследованиях ведущих отечественных ученых, таких как Глазьев С. Ю., Ивантер В.В., Ильин А. С., Клейнер Г.Б., Сорокин Д. Е. и других.

Дальнейшее развитие, сформулированные подходы, получили в работах Байдыбековой С.К., Бехтеревой Е. В., Вороновой Е. Ю., Кураленко О. Г., Мизиковского И.Е., Сафарова И. М. и других, которые обосновали предложения по совершенствованию управленческих технологий, созда-

нию информационных условий принятия решений, обеспечивающих снижение себестоимости продукции и повышение доходности.

В тоже время, деятельности промышленных предприятий в условиях нестабильности рыночной среды, уделено недостаточно внимания. Требуется раскрыть внепроизводственные и внутрипроизводственные аспекты государственных мер, принимаемых для поддержки промышленных предприятий, в частности с целью повышения производительности труда.

Складывающаяся современная ситуация, рассматривается на примере хозяйственной и финансово-экономической деятельности конкретного предприятия ПАО «КАДВИ», которое было основано в 1966 году для производства сложной и наукоемкой продукции.

В настоящее время предприятие относится к отрасли промышленности обычных вооружений, специализируясь на производстве газотурбинных двигателей. Диверсификация производственной деятельности ПАО осуществляется за счет производства товаров народного потребления (двигатели и сельскохозяйственная техника).

В ходе проведения научно-исследовательской работы применялись современные методы систематического качественного анализа фактического материала, полученного в результате целенаправленного наблюдения, с применением информационно-коммуникационных технологий. Применялись методы системного, сравнительного анализа статистического, монографического и текстового материала, включая контент-анализ публикаций в СМИ. Результаты применения современных методов, позволили обосновать рекомендации по снижению себестоимости продукции предприятия и повышению его финансовой устойчивости.

В результате проведенного анализа основных показателей ПАО «КАДВИ» можно сделать следующие выводы.

За 2019 год стоимость основных средств предприятия увеличилась на 8% или на 57 518 тыс. руб., что повлияло на рост доли внеоборотных активов на 157 314 тыс. руб. или на 20%.

Также за анализируемый период произошел рост доли оборотных активов предприятия на 13% или на 518 062 тыс. руб.

Это произошло в связи с увеличением доли дебиторской задолженности (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) на 137 562 тыс. руб. или на 5%, а также значительного увеличения доля денежных средств на 113 848 тыс. руб., что составляет 168%.

В пассиве баланса также произошло увеличение доли собственного капитала на 574 899 тыс. руб. или на 34%, а также доли долгосрочных обязательств на 499 422 тыс. руб. или на 49%, при этом доля кратко-

срочных обязательств снизилась на 398 889 тыс. руб. или на 20%.

Несмотря на то, что выручка от продаж незначительно уменьшилась, численность персонала в 2019 году увеличился на 91 человек в связи с увеличением объема работ. Также средняя заработанная плата поднялась на 4535 рублей, что связано с финансовой стабильной обстановкой на предприятии. Однако производительность труда уменьшилась на 7%, что напрямую связано с уменьшением выручки от продаж на 4% за анализируемый период.

В 2019 году коэффициент абсолютной ликвидности в ПАО «Калужский двигатель» составил 0,11, что выше, чем в предыдущем году, но ниже нормы.

В результате проведенного анализа экономической характеристики предприятия можно сделать вывод о том, что деятельность ПАО «Калужский двигатель» с каждым годом становится менее прибыльным, что говорит о необходимости внесения изменений в деятельность предприятия.

Анализ результатов деятельности ПАО «КАДВИ», позволяет сделать вывод о том, что капитал предприятия имеет ежегодную тенденцию к росту. В 2019 г. он достиг 2 401 386 тыс. руб., что в 1,4 раза больше, чем в 2017 г. Безусловно, собственный капитал является одним из критериев оценки привлекательности инвестиций предприятия, и определения цены организации как единого комплекса.

Но проанализировав показатели рентабельности ПАО «КАДВИ» за 2018-2019 года, можно сделать вывод о том, что предприятие ПАО «КАДВИ» начинает терпеть убытки, поэтому нужно принимать меры для роста продаж. Следует использовать то обстоятельство, что предприятие занимает лидирующие позиции на рынке, производит качественную конкурентоспособную продукцию, постоянно совершенствуя как производственный аспект, так и управленческий.

С учетом инновационной направленности топ менеджмента ПАО «КАДВИ», целесообразно изучить положительный опыт отечественных предприятий, наиболее активно реализующих потенциальные возможности, предоставленные новой промышленной политикой в Российской Федерации.

Однако производительность труда уменьшилась на 7%, что напрямую связано с уменьшением выручки от продаж на 4% за анализируемый период.

В 2019 году коэффициент абсолютной ликвидности в ПАО «Калужский двигатель» составил 0,11, что выше, чем в предыдущем году, но ниже нормы.

Предприятие начинает терпеть убытки, поэтому нужно принимать

меры для роста продаж. Деятельность ПАО «Калужский двигатель» с каждым годом становится менее прибыльным, что говорит о необходимости внесения изменений в деятельность предприятия.

Снижение себестоимости не бывает быстрым, но воздействуя на разные факторы, можно уменьшить расходы на изготовление товаров. Для этого можно использовать один из способов:

- автоматизация, внедрение технологий;
- смена деловых партнеров: поставщиков, перевозчиков и так далее;
- оптимизация штата;
- повышение квалификации;
- повышение производительности труда;
- рационализация потребления;
- сокращение брака и технологических потерь;
- увеличение объемов производства;
- снижение затрат, экономия без потери качества продукции.

Снижению себестоимости продукции способствует множество аспектов. Условно их можно распределить по следующим категориям:

- Внутрипроизводственные. Это те аспекты, на которые руководство компании может непосредственно оказать влияние. К производственным аспектам можно отнести сокращение персонала, автоматизация некоторых работ, мотивация сотрудников и т.д.
- Внепроизводственные. Это те аспекты, на которые руководство не может оказать воздействие. К внепроизводственным аспектам можно отнести расценки на топливо и материалы, сумму налоговых выплат и т.д.

Для начала постараемся изучить, что вообще представляет собой понятие себестоимость:

- термин означает совокупную сумму издержек, которые были направлены на создание продукции и ее дальнейшее продвижение;
- себестоимость определяется денежным эквивалентом;
- она относится к одной из составляющих расходов производства;
- сокращать издержки очень важно для компаний, которые только запустили свою деятельность;
- начинающие предприятия стараются не только заработать денег, но и прикрепиться к рынку и обеспечить себе окупаемость.

Методы снижения себестоимости продукции преследуют следующие цели:

- способность контролировать работу каждой экономической составляющей компании;
- повышение эффективности деятельности управленческого отдела, выражаемое в оперативном принятии оптимальных решений;
- владение актуальными данными, учитываемыми при формировании бюджета компании;
- внедрение гибкой ценовой политики, позволяющей масштабировать возможности компании и сформировать финансовые резервы;
- владение данными о рыночных расценках на собственную продукцию и товары конкурирующих компаний;
- организация производства качественных товаров по более доступной стоимости с минимальными издержками.

Сокращение себестоимости способствует снижению стоимости товара. Реализуемый товар может эффективно конкурировать с другой продукцией на рынке. В результате спрос на продукцию увеличивается и растет прибыль компании.

Ниже будут представлены ключевые способы снижения себестоимости продукции.

Улучшение производительности Производительность труда определяет, сколько работы выполняет каждый сотрудник за временную единицу. Зачастую коллектив не желает быстро совершать свои функциональные задачи. Работникам начисляется фиксированная оплата труда вне зависимости от того, насколько качественно проделана их работа. В подобных ситуациях руководитель должен замотивировать сотрудников исполнять больше работы за меньший временной отрезок. Это достигается благодаря стимулирующим разговорам, материальным положительным санкциям и т.д.

Кроме того, можно изменять механизм начисления заработной платы. Другими словами, сотруднику не будет выплачиваться фиксированная заработная плата ежемесячно. Объем зарплаты будет зависеть от качества выполнения установленных задач. В результате каждый сотрудник будет пытаться исполнить как можно больший объем работы.

Автоматизация процессов. Все чаще человеческий труд сменяется машинной деятельностью. Это порой надежнее и финансово выгоднее. Задаваясь вопросом, как снизить себестоимость продукции на предприятии, важно автоматизировать деятельность компании как можно в большей части производственных процессов. Это обеспечит сокращение

персонала, и в следствие сокращение издержек, связанных с оплатой труда. Использование автоматизации позволяет в несколько раз увеличить эффективность производства и повысить объем реализации.

Внедрение хозяйственного режима в режим экономии должны привлекаться все стадии производственного процесса. Важно определить, как и сколько можно сэкономить финансов не снижая качество производимых товаров. Грамотный выбор партнеров Каждый процесс производства представляет собой близкую коммуникацию с огромным числом предприятий. Это могут быть поставщики материалов, логисты и т.д. Важно правильно подобрать каждого из партнеров. Например, подбирая поставщиков материалов важно уделять внимание их территории нахождения. Выбирать нужно поставщиков, находящихся рядом с компанией. Это позволит снизить издержки на логистические услуги.

Сокращение издержек на содержание отдела управления Некоторые компании содержат огромный персонал работников, где почти к каждому кадру прикреплен отдельный руководитель. Себестоимость продукции и пути ее снижения подразумевают собой пересмотр функциональных обязанностей каждого работника отдела управления. При возможности несколько должностей лучше превратить в одну. Порой в подобной ситуации персонал может начать бунт. Однако компания может предложить прибавку к заработной плате или премиальным выплатам на 1/4 или 1/3 от их оклада. Убрав одну должность, но доплачивая зарплату иным сотрудникам, компания может заметно сэкономить.

Повышение квалификации. Чтобы персонал выполнял свою работу качественнее, при этом количество брака было минимальным, важно постоянно улучшать квалификацию кадров. Рассмотрим данный путь снижения себестоимости и издержек на примере предприятия в виде частного медицинского комплекса. В этой ситуации работникам точно не помешает пройти семинары повышения квалификации, медицинские курсы и т.д. Именно в подобных ситуациях работники могут меняться навыками и опытом, обновлять знания, изучать последние технологии. Персонал может внедрять полученные навыки на практике и рейтинг предприятия повышается.

Сохранение материалов, сырья и прочее Основные пути снижения себестоимости продукции на предприятии включают в себя контроль над оптимальностью применения сырья. К примеру, если на швейном предприятии, где большой объем используемой ткани, работники его не берегут и кроят сырье без экономии, формируется большой объем отходов. Рекомендуется заранее определить, сколько материалов на создание одного товара потребуется. Выдавать сырье сотрудникам требуется в определенном объеме. Строгий контроль обеспечит также сокращение краж.

Кроме материалов важно сберечь и иные ресурсы. Это могут быть ресурсы электричества, топлива и т.п. В деятельность нужно добавить привлечение оборудования, обеспечивающего сохранение энергии. оборудование. Либо обучить работников способами экономии электроэнергии.

Масштабирование компании Увеличение производства является очередным методом, который включен в пособия по снижению себестоимости продукции.

Помимо производства большего ассортимента, можно оптимизировать автоматический выпуск продукции. В результате объёмы выпуска повышаются, а стоимость продукции снижается.

Сокращение бракованной продукции. В каждой компании иногда производятся бракованные изделия. Причиной этому может послужить и фактор человека, и неоптимизированная работа техники. Важно проанализировать и определить то, из-за чего конкретно получаются браки. Выявленный аспект необходимо минимизировать.

Важно постоянно изучать рынок и анализировать спрос на производимые товары. Кроме того, необходимо вникать в деятельность конкурентов.

В деятельность предприятия важно внедрять инновационные технологии. Можно отнести это не только к технике, но и ко всему механизму управления кадрами.

Решающим условием снижения себестоимости служит непрерывный технический прогресс. Внедрение новой техники, комплексная механизация и автоматизация производственных процессов, совершенствование технологии, внедрение прогрессивных видов материалов позволяют значительно снизить себестоимость продукции.

Один из вариантов решения проблемы неэффективности существующего технологического процесса – изменение заготовки. Это позволит сократить затраты на изготовление деталей, а также снизит затраты по статьям технологической себестоимости и уменьшит потери от брака. Для этого необходимо создать матрицу для производства заготовки. В первоначальном технологическом процессе штамповка происходит в открытых штампах.

Штамповочный цех оснащен таким оборудованием, как кривошипные горячештамповочные прессы усилием от 10000 до 25000 кН. Именно на этих машинах происходит процесс создания заготовки.

В предлагаемом варианте произойдет значительное сокращение времени на токарную обработку поверхностей. При этом не требуется внесение изменений в инструмент, используемый при механической обработке деталей.

Операция, включающая обработку этих поверхностей, проводится на токарном станке с ЧПУ, поэтому необходимо внести незначительные изменения в программу станка.

Следует отметить, что данная операция является самой трудоемкой в технологическом процессе изготовления. Эти действия помогут сократить суммарную трудоемкость всех стадий технологического процесса примерно на 8-10%. Так же нельзя не отметить снижение затрат на технологическую энергию, так как снизится машинное время двигателя станка.

В совокупности разработанные рекомендации помогут сократить издержки производства детали «Полумуфта» на 13%, а именно:

- уменьшение затрат на материалы;
- снижение затрат на заработную плату;
- снижение затрат на технологическую энергию;
- снижение затрат на обслуживание и ремонт оборудования.

Но нельзя не отметить увеличение статьи амортизационных отчислений за счет внедрение специальной оснастки (штампа), срок использования которой равен 20 лет. Стоимость по данным конструкторского отдела составила – 40500 рублей.

Однако все выше предложенные рекомендации говорят о том, что их внедрение положительно скажется на производстве детали и на эффективности работы ПАО «Калужский двигатель» в целом.

ГЛАВА 2.6. АССОРТИМЕНТНАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ, ОЦЕНКА ЕЁ ВЛИЯНИЯ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

В главе, проведен анализ ассортиментной политики организации, оценка её влияния на финансовые результаты и разработка практических рекомендаций, направленных на оптимизацию ассортиментной политики ориентированной на повышение финансовых результатов деятельности "ПАО КАДВИ".

Совершенствование мировых технологий, развитие государства и общества влияют на изменение потребностей населения.

Сегодня мало российских предприятий – производителей, способных не просто следовать тенденциям западных рынков, а реально предлагать своим потребителям новые изделия, в которых реализованы современные конструкторские идеи, дающие дополнительную функциональность, повышенную комфортность работы с техникой, простоту в обслуживании и, при этом, обеспечивающее экономию семейного бюджета.

Открытое акционерное общество «Калужский двигатель» (ОАО «КАДВИ») зарегистрировано 18 января 1993 года администрацией Московского района г. Калуги (с 2016 года предприятие стало публичным акционерным обществом ПАО «КАДВИ»).

Уставный капитал: 325000 руб. Уставный капитал состоит из 1300000 штук акций, в том числе 325000 акций именных привилегированных и 975000 акций именных обыкновенных, номинальной стоимостью 25 копеек каждая.

ПАО «КАДВИ» располагает достаточными производственными мощностями, квалифицированным персоналом производственных рабочих и ИТР, что позволяет оперативно решать вопросы освоения новой продукции, ее серийного выпуска.

Предприятие имеет в собственности объекты недвижимости, расположенные на промышленных площадках: производственные, инженерные, лабораторные, административные, складские корпуса.

ПАО «КАДВИ» оснащено различного рода технологическим, литейным, кузнечным, прессовым, термическим, покрасочным, энергетическим, подъемно-транспортным и другим оборудованием отечественного и импортного производства, в том числе уникальным специальным и универсальным оборудованием, всего порядка 8000 единиц.

Модернизация имеющегося на предприятии оборудования и реконструкция производственных участков позволяет с наименьшими издержками внедрять технологические процессы при изготовлении опытных партий и запуске в серийное производство новых видов товарной продукции.

Приоритетными направлениями производственной деятельности предприятия является производство газотурбинных двигателей, товаров народного потребления и гражданской продукции, с увеличением объема выпуска двух последних составляющих выпускаемой продукции до 60% годового объема, оборудования.

В соответствии с Уставом органами управления общества являются: общее собрание акционеров, наблюдательный совет (в составе 10 человек), единоличный исполнительный орган (генеральный директор), избираемый сроком на 5 лет.

ПАО «КАДВИ» является одним из ведущих предприятий в области, обеспечивая платежи по налогам и внебюджетным фондам в числе десяти самых крупных налогоплательщиков.

Исходя из структуры выручки, можно определить следующее.

До 2020 года, когда активными темпам и осуществлялась модернизация и перевооружение российской армии, на завод поступал крупные заказы от Министерства обороны РФ, в ситуации 2020 года с началом и учётом пандемии, замедление темпов развития экономики, закрытием предприятий и производственных мощностей заказы ОПК значительно снизились.

Следует учитывать, что организации необходимо ориентироваться на потребителя. Надо помнить, что предприятие достигает поставленных целей, прежде всего удовлетворяя покупательский спрос.

Каждый производитель ставит перед собой задачу – наиболее разумно построить свою деятельность и получить от нее максимальную выгоду.

Рост экономических показателей зависит от правильно выбранного ассортимента товара.

Поэтому ПАО «КАДВИ» необходимо производить продукцию, с наибольшим спросом.

Исходя из проведённого анализа, ПАО «КАДВИ» поставляет:

- Продукцию специального назначения.
- Гражданскую продукцию.
- Товары народного потребления.

Основные рынки сбыта продукции – Москва и Московская область. Далее следует перечислить в качестве рынков сбыта: Пермскую область, Татарстан, Чувашию, Мордовию, Удмуртию, Ставропольский край и Ростовскую область.

Кроме того, к рынкам сбыта, можно отнести большинство областей Центрального региона.

Таблица. Структура выручки ПАО «КАДВИ» за 2018-2021 гг.

Наименование продукции	2021 год	2020 год	2019 год	2018 год	Увеличение (+), уменьшение (-)
1. Основная продукция	4 763 600	3 556 735	4 182 619	5 073 646	-310 046
в том числе:					
Спецпродукция по Гособоронзаказу	2 839 079	1 578 645	2 594 335	3 510 794	-671 715
Прочая спецпродукция	1 924 521	1 978 090	1 588 284	1 562 852	361 669
из них экспорт	692 218	339	211	1 620	690 598
2. Гражданская продукция	214 930	110 163	102 689	145 163	69 767
из них экспорт	3 445	732	732	73	3 372
3. Товары народного потребления	856 950	630092	630 507	653 833	203 117
из них экспорт	10 447	5 008	2 574	1 481	8 966
4. Прочие работы и услуги	64 553	28 333	35 592	34 249	30 304
ВСЕГО	5 900 033	4 325 323	4 951 407	5 906 892	-6 859

Таблица. Коэффициенты финансовой устойчивости ПАО «КАДВИ»

Показатель	Оптимальное значение	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Коэффициент автономии $K_a = \text{стр. 1300} / \text{стр. 1600}$	$\geq 0,5$	0,36	0,42	0,56	0,595	0,56
Коэффициент финансовой зависимости $K_{фз} = (\text{стр. 1400} + \text{стр. 1500} - \text{Зу} - \text{стр. 1530} - \text{стр. 1540}) / \text{стр. 1700}$	$\leq 0,5$	0,63	0,57	0,44	0,399	0,42
Коэффициент финансового рычага $(1400+1500)/1300$	≤ 1	1,77	1,37	0,79	0,68	0,79
Коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом $(1300-1100)/1200$	≥ 1	0,23	0,30	0,42	0,47	0,43
Коэффициент постоянного активов $1100/1300$	$\geq 0,6 - 0,8$	0,46	0,41	0,42	0,40	0,41
Коэффициент маневренности $(1300-1100)/1300$	1	0,54	05,9	0,58	0,6	0,59

Таблица 2.4- Коэффициенты ликвидности и платежеспособности

Показатели	Годы				Изменение 2021 г. в % к		
	2018	2019	2020	2021	2018	2019	2020
Коэффициент абсолютной ликвидности $>0,2$	0,11	0,11	0,09	0,11	100%	100%	127%
Коэффициент промежуточного покрытия $>0,7$ (стр.1230+1240+1250)/(1510+1520+1550)	1,96	1,80	0,81	1,25	64%	69%	154%
Коэффициент текущей ликвидности $>1,5$ (стр. 1200 / стр. 1500)	2,80	3,62	2,04	2,38	85%	66%	117%
Коэффициент «цены ликвидации» (общей ликвидности) >1	0,67	0,75	0,94	0,92	136%	122%	97%

Таблица. Соотношение текущих обязательств и текущих активов
ПАО «КАДВИ»

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Текущие (оборотные активы), тыс. руб.	3932724	4450786	3295826	3111079	3564749
Текущие (краткосрочные обязательства), тыс. руб.	1985622	1586858	910094	1524688	1487496
Отношение текущих обязательств к текущим активам	0.50	0.36	0.28	0,49	0,42

Таблица. Соотношения заемных и собственных средств ПАО
«КАДВИ» 2017-2021 гг.

Показатель	Период					Отношение 2021 к			
	2017	2018	2019	2020	2021	2017	2018	2019	2020
Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала (Кзс = (стр. 1500 + стр. 1400) / стр. 1300)	1,77	1,37	0,79	0,68	0,79	0,45	0,58	1	1,16

В исследования, была изучена ассортиментная политика организации и влияние на финансовые результаты (на примере "ПАО КАДВИ").

Разобраны теоретические основы формирования и реализации ассортиментной политики, сущность и значение ассортиментной политики в самой системе управления деятельностью организации, разобраны различные методы анализа ассортиментной политики и её влияния на финансовые результаты деятельности предприятия.

Проведён комплексный анализ ассортиментной политики ПАО "КАДВИ", описана организационно экономическая деятельность предприятия и дана оценка, исходя из анализа финансовых результатов деятельности, предприятия.

Предложены мероприятия по совершенствованию ассортиментной политики ПАО "КАДВИ", осуществлена оценка эффективности предложенных мероприятий.

По результатам анализа можно сделать следующие выводы:

- Анализ начинается с изучения динамики выпуска и реализации продукции, расчета базисных и цепных темпов роста и прироста.
- Большое влияние на результаты хозяйственной деятельности оказывают ассортимент (номенклатура) и структура производства и реализации продукции.
- Влияние структуры реализованной продукции на сумму выручки, трудоемкость, материалоемкость, общую сумму затрат, прибыль,

рентабельность и другие экономические показатели позволяет комплексно, всесторонне оценить эффективность ассортиментной и структурной политики предприятия.

- Важным показателем деятельности промышленных предприятий является качество продукции. Его повышение – одна из форм конкурентной борьбы, завоевания и удержания позиций на рынке. Высокий уровень качества продукции способствует повышению спроса на продукцию и увеличению суммы прибыли за счет не только объема продаж, но и более высоких цен.
- От рынков сбыта зависят объем продаж, средний уровень цен, выручка от реализации продукции, сумма полученной прибыли и многое другое.
- Важное направление повышения конкурентоспособности продукции – совершенствование организации торговли, сервисного обслуживания покупателей, рекламы продукции, которые являются мощными инструментами стимулирования спроса.
- Ритмичная работа предприятия является основным условием своевременного выпуска и реализации продукции.

На сегодняшний день ПАО «КАДВИ» современное многопрофильное предприятие, высокомеханизированное и автоматизированное, оснащенное уникальным технологичным оборудованием, выпускающее не только газотурбинные двигатели, но и наукоемкие товары народного потребления, гражданскую продукцию различного назначения.

Последнее же в общем объеме производства и реализации составляет наименьшую часть, что в условиях рыночной экономики является негативным фактором в стабильном и поступательном развитии предприятия.

Показательным примером зависимости предприятия от основного потребителя продукции является конечные основные финансовые показатели ПАО "КАДВИ", которые, при снижении спроса, со стороны Министерства обороны России, заметно падали (с 2018-2020 год).

Выручка в 2019 году с аналогичным 2018 годом снизилась на 955485 тысяч рублей, что составляет 16% по сравнению с 2018 годом. В 2018 по сравнению с 2017 года выручка так же снижалась на 3,6 %.

Общая доля выручки с 2017 по 2019 год уменьшилась на 1175154 тысяч рублей, что составляет снижение на 19.2% за три последних года.

Прибыль от продаж так же за анализируемый период снизилась на 567439 тысяч рублей, снижение составило 56,3% в 2019 году по сравнению с 2018 годом.

Общая картина за 3 года показывает также тенденцию на спад на 62,7 % по сравнению с 2019 годом и 2017, что составляет 454111 т_тысяч

рублей. В 201_9 год организация получила прибыль от продаж в размере 440 342 тыс. рублей, что составляет 8,89% от выручки.

По сравнению с аналогичным периодом прошлого года (2018) прибыль от продаж уменьшилась на 567 439 тыс. рублей или на 56,31%.

Если рассмотреть в % соотношение выручки и прибыли от продаж, то сама прибыли намного быстрее обгоняет снижение выручки.

Если выручка в 2019 году снизилась по сравнению с 2017 годом на 19%, то прибыль от продаж за аналогичный период времени снизилась на 63%.

В 2020 году вновь наблюдается снижение основных финансовых показателей, по сравнению с предыдущим отчётным годом, выручка снизилась на 14,5 % и составила 4325323 тыс. рублей.

Так же прибыль снизилась на 75 % и составила 250651 тыс. рублей. Исходя из анализа ПАО "Калужский двигатель" получает значительную прибыль только от прибыли собственных продаж, которая с 2017 года значительно падала вплоть до 2020 года с которых 1179002 и до 250651 тысяч рублей. В 2021 году наблюдается постепенное восстановление.

Отмечается рост выручки на 26,7%, а прибыли на 44,9 %, но при этом, до уровня 2017 года, предприятию ещё не хватает 226528 тыс. рублей выручки и 724285 тыс. рублей прибыли.

В 2021 году, при увеличении выручки, снижались переменные расходы, и увеличивался маржинальный доход, что показывает на положительную динамику финансовых расходов и поступлений в бюджет ПАО «КАДВИ».

Предприятию удалось с марта 2019 года, с началом пандемии, замедлением темпов развития экономики, закрытием предприятий, снижением производственных мощностей, сохранить рабочие места и производственные мощности.

На сегодняшний день предприятие расконсервирует свои мощности и увеличивает выпуск готовой продукции, как народного потребления, так и в первую очередь продукцию специального назначения, поставляемую основному потребителю Министерству обороны России, это в том числе обусловлено началом специальной военной операции в Украине.

Результаты аналитической работы, позволяют прогнозировать, что 2022 год будет самым удачным по росту основных финансовых показателей и выходу за пределы предыдущего, удачного для предприятия 2017 года.

Целесообразно сосредоточить будущую прибыль, на расширение выпуска продукции специального назначения, что важно в нынешних,

современных условиях постоянного давления и угроз, в том числе военного характера,

При этом не стоит забывать, что, также необходимо выпускать продукцию массового пользования, то есть для гражданских целей.

Таким образом, будет обеспечены диверсификация источников получения доходов, и увеличиться финансовая устойчивость предприятия.

ГЛАВА 2.7. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УНИВЕРСИТЕТА ПРИ ГАРМОНИЧНОМ ВЫСТРАИВАНИИ СИСТЕМЫ ОФЛАЙН И ОНЛАЙН ОБУЧЕНИЯ

Исследуется опыт Калужского государственного университета им. К.Э. Циолковского по формированию гармоничной системы образовательной деятельности, не допускающей деформации образовательного пространства, обеспечивающей равные условия получения качественных услуг, успешно реализующей потенциалы цифровой экономики, офлайн и онлайн обучение. Продемонстрированы инновационные подходы становления экономики знаний, оказывающие положительно влияние на социально-экономическую ситуацию в регионе.

Калужская область, входящая в московскую агломерацию, обладает мощным, научным и преподавательским составом, насчитывающим, до 11 тысяч человек, в том числе, до двухсот докторов наук и восемьсот кандидатов наук.

В регионе осуществляют деятельность, более двадцати научных учреждений, активно развиваются инновационные кластеры, осуществляющие внедрение результатов наукоемких исследований в практическую реальность.

Ведущим вузом, реализующим научные исследования и осуществляющим подготовку креативных кадров, выступает КГУ им. К.Э. Циолковского.

Между тем, в регионе наблюдается серьезная проблема, которая связана с возрастом ученых и профессорско-преподавательского состава (ППС). Процесс старения наблюдается, как среди исследователей, занятых эффективными научными разработками, так и среди преподавательского состава.

Так, более 25% ППС, приходится на старшие возрастные группы, а средний возраст докторов наук в регионе, составляет, более 64 лет.

В настоящее время, российская сфера науки занимает девятое место по объему внутренних затрат на исследования и разработки, четвертое место по численности занятых в этой сфере, и пятое место по величине бюджетных ассигнований на гражданскую науку.

Трудно переоценить вклад регионального профессорско-преподавательского состава, находящегося на своем возрастном пике, в развитие научных разработок российского и мирового уровня, а также подготовку высококлассных кадров, обеспечивающих надежную базу для развития индустриального потенциала региона, создающего комфортную и благополучную жизнь населения, проживающего в субъекте

Федерации.

В тоже время, требуется разработать и эффективно реализовать комплекс мер по решению проблемы обеспечения оптимизации научно-активного возраста калужский ученых и преподавателей.

Кроме того, применение карантинных мер, вызванных пандемией, и задачи, решаемые сегодня, по восстановлению экономической активности, требуют обеспечить совершенствование научной и образовательной деятельности, путем придания массовости процессу внедрения потенциалов цифровой экономики.

Необходима разработка теоретических и научно-практических рекомендаций для формирования на базе КГУ им. К.Э. Циолковского, региональной научно-образовательной сферы, отвечающей современным требованиям развития инновационного мышления, присущего экономике знаний, что позволит обеспечить органы власти, структуры бизнеса и социума региона кадрами, обладающими современными компетенциями, навыками и методами.

Исследование проводилось с использованием методов системного и сравнительного анализа статистического, монографического и текстового материала, метода экспертных оценок, а также контент-анализа публикаций в СМИ на базе информационно-коммуникационных технологий.

Пандемия выступила катализатором процесса внедрение онлайн-режима обучения в мировых и отечественных учебных заведениях. При этом, научно-образовательная сфера столкнулась с целым рядом проблем:

В первую очередь, это доступность интернета для домохозяйств, которая оценивается международными экспертами, только в пятьдесят процентов, что привело к тому, что возможностью использовать современные технологии обучения (компьютер, интернет) не смогли воспользоваться, свыше одного миллиарда школьников и студентов.

На второе место, эксперты поставили отсутствие необходимых знаний и навыков, позволяющих осваивать информационные потоки, а также, умение ориентироваться в постоянно происходящих изменениях.

Третье место уверенно заняло возникшее различие между получением, на уровне высшего образования, массового или элитарного образования, то есть нарастание качественного различия между коллективной формой офлайн обучения и индивидуальной формой получения образования.

Как в капле воды, в сфере образования, отразились проблемы всего общества, а именно:

- возрастание роли свободной, творческой личности, недостат-

ки государственной политики в реализации «социального тону́са», когда первоисточником знаний выступает человек;

- непрерывное увеличение уровня расслоения и поляризации;
- отставание отечественных процессов внедрения потенциалов цифровой экономики;
- отсутствие дара предвидения и эффективной системы управления происходящими процессами;
- недостатки в деятельности профессорско-преподавательского состава,
- связанные с неэффективной реализацией потенциалов цифровой экономики, негармоничным использованием офлайн и онлайн режимов обучения.

Но следует отметить, что органы государственной власти объективно оценивают ситуацию, и принимают меры, направленные на нейтрализацию имеющихся проблем, так в текущем году, на научные исследования гражданского назначения, выделено, около 500 миллиардов рублей, к 2023 году, объемы финансирования научной деятельности увеличатся, до 532 миллиардов рублей.

Всего на реализацию национального проекта «Наука», до 2024 года, будет направлено, около 636 млрд. рублей, таким образом, в период до 2024 г, финансирование увеличиться в четыре раза.

Дополнительно, утверждена Программа фундаментальных научных исследований в Российской Федерации на долгосрочный период (до 2030 года). На ее реализацию планируется выделить, более двух трлн. рублей.

Приоритетным направлением в образовательной деятельности, определено привлечение молодежи в научную сферу, что проявилось в принятии решения о выделении дополнительных бюджетных мест в университетах, при этом предпочтение сделано для региональных учебных заведений.

Показательно, что в прошлом году, из 11,5 тысячи новых бюджетных мест 9,5 тысячи были переданы непосредственно в регионы, с обозначением следующих направлений: медицина, инженерные специальности и педагогика. В 2021 году, число дополнительных бюджетных мест в высших учебных заведениях России, составит 33 тысячи.

В Калуге завершено строительство современного кампуса Калужского государственного университета им. К.Э. Циолковского, что позволило, в кратчайшие сроки, сформировать медицинский институт, который обеспечивает, в условиях массовых карантинных мероприятий, успешное решение, накопившихся годами, проблем в региональном здравоохранении.

Успешная реализация региональной программы «Кадровые ресурсы здравоохранения Калужской области на 2013–2020 годы», стала возможной благодаря широкому использованию технологий цифровой экономики при совершенствовании компетенций, навыков студентов.

Одновременно, будущие медики, осваивали практику лечебного дела под руководством ведущих врачей учреждений здравоохранения региона.

Активное внедрение современных цифровых технологий позволяет уверенно увеличивать контингент обучающихся, и довести его, до 1000 человек к 2024 году.

КГУ им. К.Э. Циолковского трансформировался в современный университет, с новыми базовыми функциями, связанными с обеспечением процесса, от создания новых знаний, до коммерциализации результатов научной деятельности.

Университет сам выступает в качестве субъекта экономических отношений, обеспечивая достойный вклад в бюджетную систему страны. Достаточно показательно, что в 2019 году в федеральный бюджет перечислено 140962574 руб., в консолидированный региональный бюджет – 3 697 777 руб.

В условиях выполнения университетом новых функций, обеспечивается эффект мультипликатора, что позволяет эффективно реализовать приоритетные проекты и региональные программы, путем повышения качества и объема образовательных услуг.

Университет приобрел возможность направлять собственные средства на финансирование НИОКР, расширение информационно-коммуникационных услуг, технологическое обновление оборудования в рамках цифровых трансформаций.

В свою очередь, руководство Калужской области предложило новую модель долгосрочной региональной политики, нацеленной на решение инвестиционных и инновационных постиндустриальных социально-экономических задач.

Конструктивно используя возможности, предоставленные приоритетными национальными проектами, органы государственной власти осуществляют мягкое, целенаправленное воздействие на формирование благоприятной институциональной среды внедрения экономики знаний, расширение сетевого партнёрства, поддержку кластерных инициатив предпринимательского сообщества.

В единой системе институтов развития региона, приоритетное место занимает Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского, выполняющий ряд современных базовых функций, от создания новых знаний, конструирования системы непрерывной передачи до-

стижений науки представителям власти, бизнеса и социума, а также, обеспечения коммерциализации достижений науки.

Как отмечалось, университет сам выступает в качестве субъекта экономических отношений, осуществляя налоговые отчисления, и обеспечивая вклад в бюджетную систему РФ. Динамика налогов и сборов, перечисленных КГУ им. Циолковского, представлена на рисунке.



Рисунок. Динамика величины налогов и сборов, перечисленных в бюджетную систему РФ КГУ им. Циолковского

Данные, представленные на рисунке, демонстрируют, за анализируемый период, рост рассматриваемых значений. В 2019 году в федеральный бюджет перечислено 140962574 руб., в консолидированный региональный бюджет – 3 697 777 руб. С уверенностью можно говорить о лидирующих позициях Университета в регионе по объему оказываемых образовательных услуг.

При этом анализ структуры услуг, представленных в Калужской области за предыдущие годы, выявил тенденцию к снижению объема услуг в сфере образования с 7,1% в 2015 году, до 6,5% в 2018 году (таблица). По итогам 2019 года тенденция не изменилась.

Таблица. Структура услуг, представленных в Калужской области

	2015	2016	2017	2018
Все оказанные услуги	100	100	100	100
в том числе:				
- бытовые	12,1	11,6	11,9	11,7
- транспортные	9,3	8,4	8,1	8,1
- услуги почтовой связи, курьерские услуги	-	-	0,5	0,5
- телекоммуникационные услуги	17,5	16,3	16,3	16,4
- жилищно-коммунальные	34,5	35,9	35,4	35,2
- услуги гостиниц и аналогичных средств размещения	2,7	2,6	3,2	3,0
- культуры	1,2	1,2	1,2	1,1
- туристские	1,4	1,8	1,7	1,8
- физической культуры и спорта	1,0	1,1	1,1	1,1
- медицинские	7,1	8,4	8,8	9,3
- юридические	1,3	1,0	1,2	1,0
- системы образования	7,1	6,8	6,4	6,5
- услуги, предоставляемые гражданам пожилого возраста и инвалидам	0,4	0,5	0,5	0,6
- прочие	3,4	3,1	2,5	2,4

В тоже время, в условиях выполнения университетом новых функций, обеспечивающих эффект мультипликатора, отставание развития регионального образования, является недопустимым. Эффективность реализации приоритетных проектов и региональных программ напрямую связана с ростом качества и объема образовательных услуг. Достижение обозначенных правительством целей призвано вызывать цепную реакцию в виде роста доходов и занятости, и в целом, во всех его проявлениях общественного прогресса.

Руководством Калужского государственного университета им. К.Э. Циолковского принимаются меры по преодолению наметившейся тенденции снижения темпов роста. В частности, дополнительно направлены собственные средства на финансирование НИОКР, техническое и технологическое обновление помещений, оплату информационно-коммуникационных услуг, а также транспортных, коммунальных и иных услуг в рамках процесса цифровых трансформаций (таблица).

Таблица 2. Структура расходов КГУ им. К.Э. Циолковского, тыс. руб.

Наименование показателя	2015	2016	2017	2018	2019
Закупки товаров, работ и услуг	59 047,5	101 342,3	114 908,5	129 383,5	163 160,6
из них:					
НИОКР	0,00	0,00	4 312,3	4 413,2	1 292,6
в целях ремонта государственного имущества	0,00	10 815,9	21 369,2	5 961,9	6 491,5
услуги связи	1 617,6	1 787,6	2 015,5	1 958,5	1 982,1
транспортные услуги	1 031,1	39,4	166,4	311,67	478,9
коммунальные услуги	24 330,9	26 256,5	33 846,3	34 824,5	37 516,5
аренда имущества	0,00	0,00	60,0	72,7	42,4
работы, услуги по содержанию имущества	11 644,8	7 618,1	16 914,7	23 830,1	40 871,8
прочие работы услуги	20 423,1	20 690,8	21 965,6	29 982,6	44 849,7

Президент страны, В.В. Путин обращает внимание на осмысленное использование достижений технического прогресса, в опоре на научно обоснованные рекомендации и основы образовательного процесса, связанного с непосредственным общением студентов и преподавателей.

Премьер-министр Мишустин М.В., рассматривает цифровые технологии, как дополнение к традиционным формам образовательной деятельности, и акцентирует внимание на значении живого общения студентов с преподавателями.

Председатель комитета Совета Федерации РФ по бюджету и финансовым рынкам Артамонов А.Д, заверил, что органы государственной власти активно работают над совершенствованием законодательной, финансовой и организационной систем, стимулирующих внедрение в образовательную деятельность регионов Федерации технологий цифровой экономики.

Академик РАН Полтерович В.М, обращает внимание на процессы замедления экономического роста и углубления неравенства, происходящие в России. В качестве решения, академик предлагает концепцию коллаборативной демократии, которая призвана преодолеть возникшие вызовы путем активизации участия граждан в принятии и исполнении государственных решений. Современные цифровые технологии выступают основой для повышения эффективности управления.

Профессор Аузан А.А., определяет задачи современных университетов в проведении реформирования научно-образовательной системы, которая призвана расширить горизонты долгосрочного планирования

социально-экономического развития страны на основе инновационного мышления и внедрения технологий цифровой экономики.

Ректор Санкт-Петербургского горного университета Литвиненко В.С. подчеркивает, что органы государственной власти могут достичь положительных успехов в социально-экономическом развитии России, только опираясь на современное качество знаний, формируемых на базе внедрения высоких технологий.

Перспективное социально-экономическое развитие страны и ее регионов, в полной мере зависит от уровня научно-исследовательской и образовательной деятельности осуществляемых ведущими университетами.

Гарантиями преодоления возникающих разнообразных вызовов, выступают широкие возможности, предоставляемые высшими учебными заведениями, представителям властных органов, структур бизнес сообществ, социумов и гражданам, в обеспечении современными знаниями, компетенциями и навыками, активизирующими процесс продвижения инновационных технологий.

Практический положительный опыт Калужской области демонстрирует неформальный характер проводимых реформ, опирающихся на результаты глубоких научных исследований.

Региональный университет все более утверждает свои лидерские позиции, в социально-экономической жизни субъекта Федерации, за счет внедрения инновационных подходов в процессе осуществления научно-образовательной деятельности, позволяющих вырабатывать адекватные ответы на возникающие вызовы.

Инновационные подходы отражают состояние социально-экономических отношений, складывающихся в регионе, которые опираются на долгосрочные научно-технические прогнозы, а также, реализацию потенциалов опережающего развития.

Профессорско-преподавательский состав Калужского государственного университета, гармонично, творчески внедряя технологии цифровой экономики, конструктивно влияет на региональные социально-экономические процессы, обеспечивая переход с инерционного на диверсификационный путь устойчивого развития.

Недостатки, которые проявлялись в образовательной деятельности, вызваны формализмом, некомпетентностью представителей власти, бизнеса и образовательного сообщества, преодолеть их, как демонстрирует зарубежный и отечественный опыт, возможно только путем формирования системы образования высокого уровня в непосредственном контакте с органами государственной власти и бизнеса.

Требуется переосмыслить происходящие современные процессы с

позиций широких возможностей, предоставляемых цифровой экономикой, в частности при выстраивании гармоничной системы, объединяющей онлайн и офлайн форматы.

Следует обеспечить практику применения технологий в образовательной деятельности методическими, регламентирующими правилами внедрения современных инновационных институтов, инструментов, в том числе при осуществлении дистанционной образовательной деятельности.

Надежным фундаментом современной научно-образовательной политики, как демонстрирует опыт КГУ им. К.Э. Циолковского выступает комплексная интегрированная платформа университета, которая предоставляет неограниченные возможности для совершенствования деятельности и адаптации знаний к непрерывно изменяющимся условиям.

ГЛАВА 2.8. ИННОВАЦИОННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И БЛОКЧЕЙН: ПЕРСПЕКТИВЫ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ

Представители мировой науки и предпринимательского сообщества, а также финансово-экономических и правоохранительных структур государственных аппаратов, в настоящее время, в полной мере, не способны оценить перспективы, потенциальные возможности и риски внедрения технологий крипто валюты и блокчейна.

История понятия «блокчейн» началась в 2008 году, когда была сформулирована идея создания децентрализованной системы денежных расчетов на базе сетевой системы, первый блок которой, был сгенерирован в 2009 году, а на сегодня только крипто инструментов на базе разных модификаций блокчейна в мире циркулирует свыше 2 тыс. видов.

Понятие распределенная база данных означает, что отсутствует централизованная организация, которая бы проверяла этот процесс.

Основные принципы работы блокчейна:

- децентрализация;
- открытость и прозрачность данных;
- неизменность;
- безопасность.

Биткоин выступает в качестве первого и наиболее известного применения блокчейн технологии. Транзакции в нем, представляют собой переводы средств между кошельками пользователей. Каждому участнику доступна информация о любой из транзакций, когда-либо происходивших в блокчейне, начиная с первого перевода в 2009 году.

Блокчейн сеть начинает работу с первичного блока к которому присоединяются последующие блоки. При этом каждый новый блок добавляется в самый конец цепочки и содержит в себе информацию о полном блокчейне. Поэтому появление в системе нового элемента требует обновления блокчейна до самой последней актуальной версии.

Внедрение блокчейна увеличивает скорость обмена, уменьшает временные затраты, улучшает качество, надежность и доступность услуг.

При этом увеличивается прозрачность и надежность, снижаются риски.

Главная сфера применения блокчейна — крипто индустрия, кроме того, проекты на блокчейне используются в банковском секторе, сфере финансовых услуг, платежных сервисах, госсекторе. Кроме вышеперечисленного применяются на транспорте, в логистике и здравоохранении.

В крипто индустрии блокчейн стал технологической основой для выпуска крипто валют, которые являются осовремененной версией хайековских «частных денег». При этом крупнейшие из них, такие как биткоин и эфир, имеют глобальный характер обращения. На основе этой технологии происходит токенизация. Выпуск токенов — это особая форма секьюритизации активов на базе массового и глобального спроса инвесторов.

Приведем следующие определения понятия блокчейн:

- распределенная база данных, которая содержит информацию обо всех транзакциях, проведенных участниками системы, при этом информация хранится в виде цепочки блоков и в каждом из них записано определенное число транзакций;
- технология, позволяющая людям, которые не знают друг друга, доверять друг другу и совместно использовать запись событий, которую невозможно скрытно подделать внутри этой системы, поэтому она признана стойкой к коррупции;
- это непрерывная последовательная цепочка блоков с информацией, построенная и функционирующая по определенным правилам;
- цепь из блоков, выстроенная по определённым правилам непрерывная последовательная цепочка блоков, содержащих информацию.

Ряд принципиальных положений развития цифровой экономики, как положительных, так и отрицательных, сегодня приобретаю реальные очертания.

Стимулирует процесс исследований и внедрений, объективная необходимость трансформирования мировой финансово-валютной системы, поиск международного стандарта, аналогичного по принципам, золотому стандарту, агрессивно вытесненному, в свое время, американским долларом.

Неопределенность поведения американской валюты, связанная с особенностями развития экономики США, поиск стабильности и справедливости, в первую очередь осуществляемый странами-лидерами процесса глобализации, повышает интерес к технологиям цифровой экономики, обладающим потенциалом для формирования инновационной международной расчетной системы с новой платежной единицей.

Наблюдаются практические шаги потребителей финансовых услуг по формированию рынка биткоинов, который оценивается, почти в сто пятьдесят миллиардов долларов.

В настоящее время, рынок биткоинов отличается крайней нестабильностью, сокрушительными обвалами, но и столь же резкими взле-

тами.

Убедительно выглядит способность крипто валюты контролировать инфляционные процессы в режиме реального времени, что слабо удастся регуляторам валютной политики, в лице центральных банков.

При этом не требуется создавать затратную, иерархическую, управленческую систему, достаточно внедрить алгоритмы блокчейна.

В качестве негативных пунктов, отмечаются следующие положения:

- высокие риски совершения мошеннических операций при использовании крипто валют;
- осуществление отмыывания денежных средств, полученных незаконным путем;
- финансирование организованных преступных групп и терроризма; уклонение от уплаты налогов.

В тоже время, введение крипто валюты не означает отказ от центральной валюты и регулирующей роли финансово-валютных властей, более того, должна быть разработана система гарантий вкладов, четкая законодательная база внедрения технологий цифровой экономики, предусматривающая согласование с банковскими учреждениями ведения валютной политики и жесткие меры безопасности.

Осуществляемая мировая законотворческая и практическая деятельность демонстрирует именно такой подход.

Скандинавские страны, такие как Дания, Швеция, Финляндия выступают лидерами среди представителей мирового сообщества по внедрению инновационных технологий и поднятию уровня жизни своего населения.

Дания стремиться полностью, ликвидировать бумажные деньги и перейти на использование цифровой валюты, на ее территории разместились несколько стартапов Bitcoin и бирж, выступающих новаторами формирования нового финансового пространства и децентрализованного обмена.

В Швеции наблюдается большой спрос на биткоины, как инвестиционное средство. Финансовые органы страны узаконили биткоин в качестве платежного средства, и поддерживают деятельность стартапов Bitcoin.

В Финляндии биткоин классифицирован как финансовая услуга, которая освобождена от выплаты НДС. В стране действует сеть банкоматов Bitcoin, а также биржи, ведущие мировые обмены биткоинами.

В Нидерландах существует «город биткоин», который называется Арнем, в котором криптовалютой оплачиваются все виды услуг. Представители банковского сектора страны, используют Bitcoin и блокчейн

для улучшения свои собственных технологий и сокращения издержек.

Решительный шаг по трансформации традиционной финансово-платежной системы, сделала Япония, которая на нормативно-правовом уровне признала биткойн средством платежа.

Органы власти США в законодательном порядке закрепили процесс внедрения крипто валюты.

Она выступает на рынках на равных с американским долларом, являясь важным инвестиционным ресурсом. Законом установлен порядок налогообложения доходов, полученных от операций с электронной валютой, и меры по защите крипто валюты от незаконных посягательств, включая преступные действия, связанные с отмытием денежных средств, финансированием терроризма, иным использованием преступными организациями.

На территории Канады расположена сеть стартапов Bitcoin и банков. Города Торонто и Ванкувер признаны «биткойнскими хабами». Операции с крипто валютой регламентируются нормативными актами по борьбе с отмытием денег и финансированием терроризма.

Великобритания является ведущим мировым финансовым центром, и инновационные проекты, связанные с крипто валютой, готовятся к массовому внедрению. Биткойн рассматривается как «частные деньги». Прибыль от торговли крипто валютой облагаются налогом на прирост капитала.

Представительными органами власти и Национальным банком Казахстана принят пакет документов, формирующий правовую базу внедрения крипто валюты, проведения операций с использованием ее потенциала.

Электронные инновации вызвали не проходящий интерес у миллионов заинтересованных физических и юридических лиц, о чем свидетельствуют многомиллиардные инвестиционные ресурсы, которые привлечены в цифровую экономику.

По данным экспертов, в мировом обращении представлено, более 1 тыс. видов крипто валют (54% представлено биткойнами), общая капитализация которых составляет, свыше 170 млрд. долларов.

Эксперты прогнозируют к 2027 году развитие цифровой экономики, которое к росту ВВП на 300 млрд. долларов в месяц.

Эволюционный путь развития технологий цифровой экономики в Российской Федерации, достаточно противоречив, отличается резкой сменой взглядов у высокопоставленных чиновников федеральных ведомств финансово-экономического и правоохранительного блоков исполнительной власти и депутатов структур представительной власти, наглядно демонстрируя преобладание ручного управления страной.

Как результат, следует констатировать, низкий уровень развития технологий цифровой экономики в России.

Исследования подтверждают актуальную необходимость осуществления перехода России от системы ручного управления, к управлению стратегическому, а в дальнейшем, к институциональной системе управления.

Следуя инерционным, а не инновационным путем, страна значительно отстает, от ведущих стран мира, по уровню технологического развития, диверсификации направлений и видов предпринимательской деятельности.

Созданная, в свое время, вертикаль власти, сыгравшая свою положительную роль в преодолении негативных явлений, сегодня сама выступает в роли тормоза, препятствующего эффективной реализации человеческого потенциала, которым еще обладает Россия.

Требуется глубокий, всесторонний анализ мировых процессов, неразрывно связанных с реализацией возможностей цифровой экономики, который позволит четко определить перспективы и направления социально-экономического развития Российской Федерации, исключив конъюнктурные и половинчатые решения.

Финтех (финансовые технологии) — это предоставление финансовых услуг и сервисов с использованием инновационных технологий, таких как «большие данные» (Big Data), искусственный интеллект и машинное обучение, роботизация, блокчейн, облачные технологии, биометрия и других.

Финтех трансформирует финансовую индустрию, и организации, занимающиеся разработкой блокчейн технологий в этой области, теперь имеют значительное преимущество. По мнению экспертов, скорость и масштаб этих изменений будут зависеть главным образом от пользователей и того, как быстро и легко они примут эту новую экономику. Финансы выступают отраслью, которая первой начала внедрять ИТ, и обычные пользователи стали получать от этого выгоду.

Блокчейн в финтехе может обеспечить более эффективную работу по оказанию банковских услуг, что проявляется в следующем:

- снижение затрат до минимизации бюрократии в традиционной финансовой системе; противодействие мошенническим операциям;
- обмену безопасными данными через децентрализованную сеть;
- обеспечение высокого уровня прозрачности работы финансовых учреждений;

- использование технологии для автоматизации и цифровизации процессов.

Направления использования блокчейна, которые в перспективе принесут реальную пользу для финансовой сферы:

Снижение затрат на переводы и транзакции за считанные минуты. Перевод средств или активов всегда был трудоемким процессом. Финтех-приложения на основе блокчейна значительно снижают транзакционные издержки, обеспечивая прямые транзакции P2P, исключаящие любого посредника.

Безопасность. Блокчейн позволяет пользователям оставаться анонимными, а также гарантирует защиту личных данных.

Смарт-контракты. Это самоподдерживающиеся протоколы, реализованные в компьютерном коде в сети блокчейна. Смарт-контракты позволяют выполнять транзакции без участия третьих лиц, обеспечивая при этом высокий уровень безопасности.

Глобальная сеть без географических ограничений. Поскольку блокчейн основан на Интернете, для его работы не требуется какой-либо специальной настройки. Благодаря децентрализованным системам финтех-компании, основанные на блокчейне, могут превращать глобальные транзакции в быстрые, обычные протоколы с единственным требованием — доступом в Интернет.

Протоколы аудита. Создание приложений на основе блокчейна позволит разработчикам финансовых технологий создавать протоколы аудита первого уровня. Блокчейн предоставляет все данные, необходимые для проведения быстрого и безопасного аудита транзакций, обеспечивая прозрачность на самом высоком уровне.

Приведем мнения специалистов о роли блокчейна в смене финансовой системы:

Директор по инвестициям международной группы Lybrion B. Кудрин, считает, что блокчейн нашел активное принятие и применение в финансовых технологиях. Банковская деятельность централизована, поэтому развитие этого направления проходит альтернативно, конкурентно. Большинство банков не понимают, как здесь интегрироваться, и не предпринимают рациональных действий. Идет процесс накопления компетенций и навыков. Наиболее успешные блокчейн проекты реализуются в сфере децентрализованных финансов, которые вытесняют традиционные банковские продукты и процессы.

Представитель Brand Manager крипто платформы OXLY.IO Атаджанов Д.утверждает, что что финансовые технологии являются передовой отраслью финансовой системы. Наиболее активно блокчейн используется в сферах финансовой и бухгалтерского учета. В связи с тем, что каждая запись уникальна и находится в открытом доступе, поэтому учет становится очень простым и может быть полностью автоматизирован,

что сокращает издержки человеческого капитала. Технология обеспечивает равный доступ к финансовым услугам.

Предприниматель CEO в MetaLamp Штых Р, разъясняет, что, говоря о современных финансах нужно понимать, что сейчас не рынок двигает технологии, как это было 15-20 лет назад, когда вся банковская сфера автоматизировалась и создавала запрос на технологические решения, а наоборот – технологии двигают финансы. Новые технологические решения создают тренд на развитие финансов, и уже современные финансовые институты вынуждены подстраиваться под движение технологий.

Представитель CEO Tiger.Trade Цурка В., согласен с тем, что технология блокчейна уже давно активно используется в финансовой отрасли. По прогнозам, к 2026 году рынок банковских блокчейн услуг будет выше уровня в \$22,5 млрд. На данный момент, более 20% банков США, включая сетевых гигантов вроде Citi и JP Morgan, интегрировали блокчейн в свою финансовую архитектуру. Банки, будучи традиционно на передовой финансовых инноваций, стремятся обновить свои технологии для повышения безопасности транзакций. Кроме того, так они снижают издержки при проведении транзакций и хранении данных.

Операционный директор платформы «Фаст Ривер», Артемьева К. добавила, что уже сейчас активно внедряются в документооборот цифровые подписи, их системы построены также на блокчейне. Но возможности применения блокчейна в финансах куда шире: технологию можно использовать как платформу решений для контроля финансовой отчетности банка, улучшения качества аудита, построения системы надежного документооборота, обеспечения и удешевления обмена достоверной информацией о движении денежных средств.

ГЛАВА 2.9. ПРОЦЕСС ВНЕДРЕНИЯ ЦИФРОВОГО РУБЛЯ

Исследования отечественных и зарубежных ученых, демонстрирует, что внедрение крипто валюты не связано с отказом от центральной валюты, в то же время, оно создает условия для возрождения системы золотого стандарта.

Современная политика России, и ряда ведущих стран мира, определенная понятием «дедолларизация», вызвана неопределенностью состояния американской экономики, происходящими в ней инфляционными процессами и неустойчивостью доллара.

В складывающейся ситуации крипто валюта может выступить в качестве современного, надежного инструмента стабильной валютной политики, опирающейся на принцип золотого стандарта, а динамика российских золотовалютных резервов, лишний раз свидетельствует о целенаправленности и последовательности проводимой отечественной политики.

Определенное недопонимание, в сентябре 2017 года, вызвала деятельность властей КНР, направленная на зачистку рынка цифровых денег. Страна обладает ведущей, динамичной и прагматичной экономикой мира, поэтому принимаемые в ней решения, даже внутреннего характера, влияют на глобальные процессы.

Власти потребовали от действующих китайских бирж, предоставить планы по выходу с рынка крипто валют, окончательно свернув данный вид деятельности. Официальный нормативный документ опубликован не был, но с учетом китайской специфики принятия и реализации управленческих решений, все участники крипт бирж неукоснительно сотрудничают с властями.

И хотя биткойн, продолжал оставаться самой распространённой и крупной цифровой валютой мира, его рыночная капитализация резко уменьшилась, а курс обвалился.

Принятые меры, в неофициальных комментариях, разъяснялись тем, что крипто валюты используются для финансовых махинаций и выстраивания пирамид, нарушают нормы законной финансовой деятельности, минимально участвуют в реализации реальных инвестиционных проектов.

Понимание ситуации содержится в известной фразе А.М. Горчакова, сформулированной в 1856 году – «Россия сосредотачивается», только вместо России, следует поставить Китай, который, первым из всего мирового сообщества, как выяснилось, проводил тщательную подготовку, к масштабному эксперименту с государственной цифровой валютой.

С 2020 года, Центральный банк Китайской народной республики, приступил к масштабному, ускоренному внедрению электронного юаня, которая охватила платежную систему городов, схему получения заработной платы чиновниками и государственными служащими, оплату транспортных услуг и розничной торговли.

Поэтапное внедрение, в порядке эксперимента, осуществляется в Шэньчжэне, Сучжоу, Сюньане, Чэнду, и других населенных пунктах, где планируется проведение мероприятий зимних Олимпийских игр 2022 года в Пекине.

На протяжении последних лет, научно-исследовательское сообщество Китая, в тесном контакте с Центробанком страны, занималось разработкой системы суверенной цифровой валюты, ее гармонизацией с национальной валютой. Платформы для цифровых платежей получили широкое, практическое внедрение, отладка верхнего уровня новой системы, ее дизайна, полностью завершена.

Проведена ментальная подготовка населения, обеспечивающая бесконфликтный отказ от операций с наличными деньгами. Сформировано инновационное мышление потребителей, которые уже овладели компетенциями и навыками обслуживания в цифровом виде, и уверены, что перманентный контроль со стороны Центробанка за новыми системами финансирования, платежей, расчетов, бизнеса и социальных услуг, является прогрессивным и перспективным, так как гарантирует сохранность средств и их оперативное использование.

Система суверенной цифровой валюты рассматривается, в качестве альтернативы системе расчета в долларах, которая позволяет нейтрализовать вызовы и угрозы применения санкций на национальном уровне, способствует интеграции на глобальных валютных рынках и уровне предпринимательского сообщества.

Активная деятельность Китая на рынке электронной валюты, закрепляет отставание России. Только в июле 2020 года в РФ принят закон о цифровых финансовых активах, который находился на рассмотрении в Думе более двух лет.

Утвержденные законодательным актом правила, запрещают использовать крипто валюту для оплаты товаров и услуг, определяет ее как цифровой код, который используется как средство платежа и средство сбережений, как инвестиция. Введены и иные запреты, в частности запрет рекламы способов платежа цифровыми деньгами.

По мнению исследователей, сегодня, ключевым документом должен выступить закон «О цифровой валюте», который находится в стадии обсуждения, и готовиться к публичным слушаниям.

Учитывая прорывной характер действий Китая на рынке электронной валюты, можно только надеяться на политическую волю Президента, который в июле 2020 года, вновь поставил задачу активизировать деятельность по реализации потенциала цифровой экономики для расширения горизонтов развития и обеспечения глобальной конкурентоспособности России.

Опять следует напомнить мнение авторитетных зарубежных исследователей, которые высказали сомнение в том, что крипто рубль сможет стать одной из используемых валют, в то время как, реализация потенциала цифровой валюты, к 2027 году, приведет к глобальному росту мирового валового внутреннего продукта, о чем прекрасно осведомлено и руководство Китая.

Россия располагает мощным потенциалом для проведения структурных реформ, которые призваны обеспечить значительное увеличение инвестиций в человеческий капитал, способный сделать экономику, финансовую систему и структуру производительных сил максимально эффективной.

Но поручение, данное Президентом России, определившее статус электронного рубля, как единственной государственной валюты России не выполнено.

В тоже время, идея российского Президента, активно продвигается властями КНР на своих территориях, расширяя горизонты использования электронного юаня.

В настоящее время перед Российской Федерацией стоит проблема преодоления отставания в конкурентной борьбе за занятие достойного места в формирующемся глобальном цифровом мире. Требуется подтянуть, не отвечающий современным требованиям, уровень управления и нормативно-правового обеспечения.

Существующая система управления в стране отличается архаичностью, так как создавалась для материального мира, а властные структуры проявляют инертность и низкий уровень профессионализма при конструировании гармоничной цифровой экономики.

Финансово-экономический блок федеральной власти, не обеспечил, в полной мере, процесс утверждения технологического и финансового суверенитета в управлении цифровыми технологиями в финансово-валютной сфере.

С учетом особенностей развития России, формирование современной цифровой сферы связано с опорой на государство, поэтому наработки и опыт Китая по управлению цифровой экономикой, имеет особое значение.

Углубленное изучение международного положительного опыта,

определение перспективных новых моделей, отличающихся умным, гибким и прагматичным регулированием в управлении финансово-валютной системой, призвано обеспечить их внедрение и тиражирование, а соответственно преодоление отставания в этой сфере.

С конца 2020 года, выполняя поручение Президента, Банк России начал диалог с отраслью о целесообразности введения цифрового рубля. Потребовалось, более шести месяцев, чтобы определить формат внедрения этой, третьей, наряду с наличными и безналичными денежными средствами, формы денег.

Новая форма денег будет выпускаться в виде цифрового кода и храниться на электронных кошельках в Банке России — в отличие от безналичных денег, которые лежат на счетах в коммерческих банках.

Для понимания ситуации, целесообразно обратиться к предыстории событий.

Центральный банк Российской Федерации, в своем документе, «Об использовании при совершении сделок „виртуальных валют, в частности биткойн (от 27 января 2014 года), предупредил организации финансовой сферы о том, что сделки с биткойном рассматриваются, как потенциальная возможность вовлечения участников в осуществление сомнительных операций.

Отмечалось, что «виртуальные валюты» отличаются отсутствием обеспечения, спекулятивным характером, высоким риском потери стоимости, и на территории России запрещен выпуск денежных суррогатов.

Последний пункт нашел подтверждение, и в уточнении Генеральной Прокуратуры России, которая отнесла биткойн к денежному суррогату.

Федеральная служба по финансовому мониторингу направила письмо ««Об использовании крипто валют» (февраль 2014 года), в котором прямо указало, что анонимность платежей способствует активному использованию крипто валют в преступной деятельности, в частности, связанной с терроризмом, торговлей наркотиками и оружием.

В период с сентября 2014 года по начало 2015 года Министерством финансов России подготовлен целый ряд законопроектов, предусматривающих запрет на использование виртуальных денег на территории Российской Федерации.

Диапазон значений предлагаемых наказаний, варьировал от административной к уголовной ответственности.

Предлагались меры наказания в виде штрафа в сумме до одного млн. рублей, и лишение свободы сроком до 4 лет. Столь жесткие меры обосновывались тем, что денежные суррогаты стимулируют теневой экономический оборот.

Но, в июне 2015 года Президент России В.В. Путин, на одном из форумов, высказался о возможном использовании крипто валюты, как эквивалента в каких-то сегментах расчета.

Следом, платежная система Qiwi, в начале сентября 2015 года, озвучила заявление о планируемом выпуске собственной виртуальной валюты с использованием технологии блокчейн.

Руководители Центробанка РФ, 17 сентября 2015 года, высказали мысль о том, что необходимо изучить вопрос о перспективах использования технологии блокчейн и крипто валют.

Аналогичные заявление последовали от представителей Министерства финансов России, которые посчитали, что следует изучить мировую практику и стандарты использования крипто валют.

Февраль 2016 года, ознаменовался созданием при Государственной Думе Координационной межведомственной рабочей группы по оценке рисков использования крипто валют.

Премьер-министр Д. Медведев (в начале 2017 года) сделал заявление о том, что внедрение технологии блокчейн, имеет большие перспективы, связанные с технологиями хранения данных, которые могут положительно повлиять на уровень жизни людей.

В июне 2017 года Президент России В. Путин сформулировал парадигму цифровой экономики, как важнейшего направления развития социально-экономической жизни страны.

В соответствии с поручениями Президента, в настоящее время, принята программа по развитию цифровой экономики России, ведется разработка национальной крипто валюты, получившей официальное название крипто рубль.

Крипто рубль должен стать единственной цифровой валютой, разрешённой в Российской Федерации.

Предполагается, что валюта будет не частной, а государственной, производство других видов крипто валют будет запрещено, а все финансовые операции, с участием разрешенной виртуальной валюты, подлежат налогообложению в 13%.

Что такое цифровой рубль

Цифровой рубль — третья форма денег, которая может быть запущена в России наряду с наличными и безналичными денежными средствами. Эмитентом крипто рублей будет сам ЦБ.

Новая форма денег будет выпускаться в виде цифрового кода и храниться на электронных кошельках в Банке России — в отличие от безналичных денег, которые лежат на счетах в коммерческих банках.

Необходимость внедрения цифрового рубля (мнение ЦБ), объясняется следующими причинами:

- он сможет сделать платежи еще быстрее, проще и безопаснее;
- развитие цифровых платежей, равный доступ к цифровому рублю для всех экономических агентов приведут к снижению стоимости платежных услуг, денежных переводов и к росту;
- стимулирование конкуренции среди финансовых организаций, что послужит развитию инноваций, как в сфере розничных платежей, так и в других сферах и поддержит развитие цифровой экономики;
- проект цифрового рубля также нацелен на дальнейшее сокращение доли наличных денег.

Формат работы цифрового рубля (позиция Банка России)

Предполагается, что прототип платформы цифрового рубля начнет создаваться в декабре 2021 года. Тестирование самого проекта намечено на 2022 год, тогда же будет начата работа над изменениями в законодательстве, необходимыми для запуска цифрового рубля. По итогам тестирования будет сформирована дорожная карта внедрения платформы цифрового рубля. Цифровым рублем смогут пользоваться банковские клиенты (физические и юридические лица) через свои кредитные организации.

Цифровые рубли хранятся на специальном кошельке в ЦБ, а коммерческие банки выступают посредниками: они будут привлекать клиентов и взаимодействовать с ними, открывать и пополнять кошельки клиентов, исполнять поручения на переводы и проводить процедуры проверки для противодействия отмыванию доходов и финансированию терроризма.

Цифровым рублем можно будет рассчитываться онлайн (через мобильное приложение банка) и офлайн. В последнем случае будет создан второй цифровой кошелек — на мобильном устройстве клиента. Чтобы его пополнить, необходимо перевести цифровые деньги с кошелька в банковском приложении и затем расплатиться. Более подробный механизм оплаты Банк России представит позже.

При этом ЦБ не планирует начислять проценты на остаток на счетах с цифровым рублем, как это делают коммерческие банки в отношении безналичных рублей.

Цифровой рубль задумывается как платежное средство с абсолютной мгновенной ликвидностью.

Преимущества и недостатки цифрового рубля

Положительные стороны:

Цифровой рубль может быть использован для тех же целей, что и традиционный: переводы, оплата товаров, а также как надежный способ

сохранения денежных средств. Движение цифрового рубля будет полностью прозрачно для ЦБ.

Технология цифрового рубля позволит запрограммировать каждый рубль так, чтобы его можно было потратить только на определенные товары и услуги. Безналичные денежные средства не имеют такой функции.

Цифровой рубль позволит осуществлять безналичные платежи в офлайн-режиме. Сейчас безналичные расчеты по картам можно проводить только при наличии интернета. Эта возможность станет драйвером для развития новых национальных платежных сервисов, как для населения, так и для бизнеса.

Удешевление платежей и переводов. Это возможно в том случае, если ЦБ поставит пороговые комиссии, выше которых банки не смогут устанавливать тарифы,

Удешевление для бизнеса приема безналичных платежей. Тарифы по платежам и переводам с помощью цифрового рубля еще не установлены, но они вполне могут быть ниже существующих комиссий за операции, проводимых с помощью карточной инфраструктуры.

Отрицательные стороны.

На первое место ставится слабая кибер устойчивость. Существующий механизм кибер устойчивости банковского сектора не справится с угрозами для новой формы валюты. Возможно хищение профиля пользователя через взлом личного кабинета или из-за ошибки при идентификации.

Среди банковских издержек также возможен отток клиентских средств с текущих банковских счетов в цифровой рубль, что повлияет на ликвидность банков и приведет к удорожанию средств, привлеченных от физических лиц

Сам Банк России хоть и будет являться оператором платформы цифрового рубля, но не обладает собственной инфраструктурой в виде эквайринга (технология безналичной оплаты товаров и услуг), банкоматов или терминалов.

Повторное использование одной и той же цифровой валюты при офлайн-расчетах, доступ к расчетам с цифровым рублем финтех компаний.

Шансы на успех проекта.

Около половины россиян проявляют интерес к использованию цифрового рубля. Отрицательное отношение высказали только 22%. Основная причина востребованности: привычка к инновациям. Помимо этого, россияне часто следуют одной из трех стратегий: поиску безопасности, удобства и скорости или финансовых выгод из-за безналичных

платежей.

Востребованность цифрового рубля будет зависеть от путей и способов его введения,

Если, средства по госзаказу будут предоставляться в цифровом виде, а также выплачиваться зарплата бюджетников и социальные трансферты, то он может очень быстро войти в ежедневное использование и завоевать популярность.

Популярность цифрового рубля будет во многом зависеть от предпочтений и привычек клиентов, которые могут сильно варьироваться по секторам, регионам и социальным группам

Потребители в России используют не один платежный инструмент, а корзину, где есть и наличные, карты, и платежи через смартфон

Поэтому, нет оснований полагать, что цифровой рубль единолично разрушит эту тенденцию — скорее всего, он станет еще одним инструментом в такой корзине.

Международный опыт.

Варианты использования цифровых валют изучают около 80% центральных банков, а 40% уже тестируют концепции цифровых валют, при этом список стран и кейсов постоянно пополняется.

ФРС США, американская служба намерена выпустить консультационный документ по цифровому доллару.

ЦБ Казахстана запускает общественные консультации по выпуску цифрового тенге на основе опубликованного банком отчета.

Регулятор Израиля запустил публичные консультации по поводу потенциального выпуска цифрового шекеля

Банк Индонезии намерен использовать CBDC (цифровая валюта центрального банка) для ускорения проведения транзакций и сейчас оценивает технологию, которая будет лежать в основе CBDC, а также готовность финансовой инфраструктуры.

ЦБ Норвегии заявил о намерении начать тестирование технических решений для выпуска собственной цифровой валюты и планирует начать пилотирование в течение следующих двух лет.

Центральный банк Кореи также готовится к тестированию CBDC и сейчас выбирает поставщика технологий для создания пилотной платформы.

Дальше всех в разработке цифровой валюты продвинулся Китай. В начале мая 2021 года активацию кошельков для цифрового юаня в мобильном приложении запустил один из крупнейших банков страны.

Запуск ЦВЦБ (цифровых валюты центральных банков) — один из главных трендов на рынке финансовых услуг 2021 года и пока он подкрепляется, скорее, интересом к цифровому суверенитету и нацелен на

внутренние платежи, нежели на международные расчеты.

Интеграция ЦВЦБ (использования определенными государствами между собой электронной формы или цифрового актива в виртуальной форме) – второстепенный фактор для большинства проектов.

Существует ряд инициатив, нацеленных именно на международные расчеты, например, между Банком Японии и Европейским центральным банком (проект Stella). Такие интеграции запускаются для цифровизации международной торговли и финансовых потоков между странами.

Премьер-министр России Мишустин М.В., утвердил план цифровой трансформации экономики РФ, который предполагает создание системы сбора данных для «составления динамических межотраслевых балансов».

По мнению представителей правительства, в условиях полной цифровизации бюджетного процесса, данная мера позволит резко повысить эффективность отраслевого государственного управления.

Реальной целью, принятого документа, по мнению экспертов, выступает консолидация всех систем управления в цифровой среде для эффективной реализации семи правительственных проектов до 2030 года.

Проекты связаны с системой национальных целей, определенных указом президента от 21 июля 2020 года, где цифровая трансформация отраслей экономики и социальной сферы являются приоритетами.

Среди проектов представлен проект выстраивания автоматизированной системы сбора и анализа данных отраслей экономики и социальной сферы, платформы контрольных функций, системы контроля реализации стратегических государственных задач и целей.

Также планируется создание систем автоматизированного бюджетного процесса, контроля и учета, предоставления государственных и муниципальных услуг, типового автоматизированного рабочего места госслужащего на базе «облачных» технологий и единой платформы разработки государственных информационных систем.

В настоящее время, цифровизация бюджета осуществляется с применением элементов ручного режима.

В соответствии стратегии планируется, что:

- процесс будет полностью автоматизирован на всех его этапах;
- подготовка, согласование и формирование бюджета будут основываться на первичных данных из системы, создаваемой на основе динамической модели межотраслевого баланса, в которой каждая операция и каждая цифра будет подтверждена исходным первичным отраслевым документом;

- предлагается обеспечить соотнесение в реальном времени запросов и потребностей экономических агентов в стране для снижения стоимости и повышения эффективности производства продукции, что, в свою очередь, позволит прямо повлиять на стоимость конечных товаров и таким образом повысить покупательную способность граждан.

Положения документа, разработанного и принятого правительством страны, имеют шансы на успех, так как опираются на реальные инновационные технологии и возможности сбора данных.

Противники проводимой реформы, считают, что идет переоценка возможностей цифровизации и недооценка существующих рисков, по их мнению:

- в условиях рыночных отношений автоматизировать процесс внесения данных и перенести на новую экономическую деятельность, не получится, так как не все позиции могут быть автоматизированы;
- принятие решений должно опираться не на статистику, а на аналитику, а выстраивание системы аналитики над новыми данными — отдельная огромная сложная работа;
- эта работа требует заново создать науку статистику, только на новых данных, которые отличаются своими свойствами, особенностями, кроме того потребуются новые методы обработки, формирования сводных аналитических показателей.

Решение перечисленных проблем обеспечено политической волей руководства страны. Так в выступлении президента страны В. В. Путина на заседании Совета Безопасности (27 сентября 2021 года) были затронуты меры по совершенствованию действующей в РФ системы стратегического планирования:

- озвучена необходимость создания сбалансированной, единой и целостной системы стратегического планирования, в задачу которой будет входить составление рассчитанных на конкретные сроки программ и планов;
- определена важность создания соответствующей структуры и организационно-технических механизмов, позволяющих корректировать принятые ранее программы и планы в случаях изменения ситуации, что должно осуществляться не в «ручном» режиме, а в режиме автоматическом, используя специально разработанные алгоритмы;
- планируется создать единую аналитическую цифровую платформу, которая станет технической основой стратегического

планирования, благодаря инновационному прорыву в развитии цифровой экономики.

Цифровизация, как главная составляющая третьей промышленной революции, привела к тому, что крупнейшие технологические компании аккумулируют огромное количество персональных данных, оставляемых пользователями Интернета на бесплатных сервисах этих компаний.

Массивы данных стимулируют дальнейшее развитие услуг и эксплуатируются благодаря технологии искусственного интеллекта (ИИ), которая пользуется информацией, доступной в Интернете.

ГЛАВА 2.10. ПОДХОДЫ К РЕГУЛИРОВАНИЮ, А НЕ ЗАПРЕТУ КРИПТО ВАЛЮТЫ

В условиях современной глобализации, такие факторы производства, как труд и капитал, приобретают новые качества, связанные с мобильностью, минимизацией издержек и приоритетом не станков, машин и оборудования, а цифрового капитала.

Исчерпывающего, общепринятого понятия «цифровой капитал» пока не существует, что, безусловно, связано с процессом становления инновационной экономико-инвестиционной модели развития предпринимательства. В настоящее время понятийный аппарат «цифрового капитала» включает в себя такие определения, как: возможности разработки технологии анализа больших данных для формирования новой бизнес – модели; подходы к обработке потока данных, позволяющих сформулировать предпочтения пользователей; создание уникального дизайна информационных систем, наделенных разнообразными цифровыми сервисами и пр.

Актуальность ускорения процесса по реализации потенциала цифрового капитала для российского бизнес сообщества, определяется следующими обстоятельствами:

- наличием негативных факторов, связанных с технологической отсталостью отраслей экономики и падением их конкурентоспособности;
- возрастающей ролью цифрового капитала в обеспечении темпов развития экономик в ведущих странах мира.

Для занятия достойного места в мировом хозяйстве, модернизации отечественной экономики для обеспечения получения дополнительных доходов от новых секторов рынка, Россия обязана стимулировать процесс внедрения новых технологий.

Международная группа разработки финансовых мер по борьбе с отмыванием денег (ФАТФ), официально признала, что виртуальная валюта используется только по договоренности конкретной ассоциации пользователей, и не обеспечивается иной юрисдикцией.

В законах Японии виртуальных валют определяется, как материальная ценность, зафиксированная с помощью электронных средств. Она не имеет статуса официальной валюты, но может быть использована при расчете за товары и услуги.

Законодательство США, содержит определение виртуальной валюты, как цифрового выражения стоимости, обращающегося в электронном виде, которое разрешено использовать для обмена, расчета и сбережения. На рынках, в качестве инвестиционного ресурса, ей предоставле-

ны равные права с американским долларом. В тоже время, сформулированы нормативно-правовые положения, защищающие виртуальную валюту от незаконного использования и преступных посягательств.

В Казахстане, на законодательном уровне, формируется база внедрения и регламентация использования виртуальной валюты.

Скандинавские страны, и ряд стран юго-восточной Азии (Австралия, Сингапур), конструируют законодательную базу новой проекции финансово-кредитного пространства, опирающегося, при хранении информации и осуществлении децентрализованного обмена, на технологии цифровой экономики.

Наибольшей показательностью отличается активное использование государствами разных стран возможностей структурно-институционального фактора экономического роста, даже в таком, достаточно спорном вопросе, в настоящее время, как проведение предпринимателями операций с крипто валютой.

Представительные и исполнительные органы власти США сформировали законодательную базу внедрения электронной валюты, которая, в качестве инвестиционного ресурса, приравнена к американскому доллару. Нормативно-правовые документы обеспечивают защиту операций с электронной валютой от незаконных посягательств, в том числе, от действий, связанных с отмыванием денежных средств и использованием валюты в преступных целях.

На территории Японии электронная валюта, законодательно признана как средство платежа в существующей традиционной финансово-платежной системе.

Практически все скандинавские страны демонстрируют стремление к ликвидации бумажных денег и обеспечение перехода к использованию цифровой валюты. Государства выступают первопроходцами в формировании проекции будущего финансового пространства, основанного на децентрализованном обмене. Во всех этих странах развивается сеть банкоматов и бирж электронной валюты, ведущих мировые обмены. Внедрение цифровых технологий рассматривается как эффективное средство стимулирования предпринимательской деятельности, в частности сокращения издержек и совершенствования технологий в деятельности кредитно-финансовых учреждений, что, в конечном итоге, повышает уровень жизни представителей социумов.

Массовое внедрение электронной валюты, опирающееся на детально разработанную законодательную базу, и формируемую систему банкоматов и бирж, осуществляется в таких общепризнанных финансовых центрах, как Великобритания и Канада. Нормативными документами этих стран, жестко регламентируются меры по борьбе с отмыванием

денежных средств и финансированием иной преступной деятельности, а также, обязанности выплаты налогов на прирост капитала.

Инновационные цифровые технологии привлекли в финансовый сектор миллионы пользователей и огромные инвестиционные ресурсы предпринимательских структур, которые осознают перспективы структурных трансформаций, существующих архаичных иерархических систем управления.

Предприниматели заинтересованы в повышении привлекательности электронных технологий, а соответственно, стимулируют деятельность по их совершенствованию. Одной из важных промежуточных задач, является конструирование инновационного технологического кластера, наделенного новыми качественными показателями, повышающими эффективность труда. В качестве важнейшей задачи сформулирована необходимость создания искусственного интеллекта.

Цифровые технологии обеспечивают массовое привлечение к креативному труду, в частности научно-образовательной деятельности, большого числа творческих личностей, которых следует, исходя из современных условий, рассматривать не столько, как участников производства, но в качестве движущего начала инновационного воспроизводственного процесса, высокоэффективно решающего на качественно новом уровне, тактические и стратегические проблемы развития бизнеса.

Успешные предпринимательские бизнес структуры, показывают необходимость конструктивного взаимодействия с представителями креативного сообщества, что в конечном итоге, стимулирует создание инновационных прототипов и инструментов для оперативного осуществления глубокой, аналитической работы с большим объемом данных. Инновационные цифровые бизнес модели ориентированы на повышение нормы прибыли и уровня капитализации от принимаемых цифровых решений.

Российский бизнес, отличается от аналогичной деятельности в высокоразвитых странах мира инерционным характером развития, наблюдается отставание по уровню технологического развития, диверсификации направлений и видов предпринимательской деятельности.

Требуется активизация деятельности по формированию инновационного мышления у представителей предпринимательского сообщества, чиновников, задействованных в осуществлении публичных полномочий, участников социумов.

Российская государственная парадигма цифровой экономики призвана обеспечить концентрацию ресурсов для обеспечения научно-технического прорыва в экономике путем внедрения передовых техно-

логий в предпринимательскую деятельность. В парадигме обозначены направления, непосредственно связанные с осуществлением цифровых трансформаций, как непосредственно в корпорациях, так, в целом, в предпринимательской среде.

Не случайно, провозглашая парадигму цифровой экономики, Президент России В.В. Путин, дал поручения ведущим государственным корпорациям, создать в своих структурах инновационные институты для обеспечения продвижения цифровых технологий. Малые инновационные компании, венчурные, и иные фонды, корпораций, осуществляющих свою деятельность в ведущих отраслях хозяйствования страны (космической, авиационной, атомной, судостроительной и пр.), призваны выступить в роли менторов, обеспечивающих прорыв в разработке и реализации инновационных, технологий.

Результаты анализ состояния существующей внешней и внутренней среды осуществления бизнеса, позволили сформулировать, следующую область проблем:

- российская законодательная база не способна обеспечить эффективное внедрение технологий цифровой экономики, адекватных запросам бизнеса;
- архаичная система государственных и корпоративных структур не способствует преодолению технологической отсталости;
- существующий менеджмент не заинтересован в технологическом обновлении производства, не стимулирует проявление инициативы и творчества;
- низкий уровень образования исключает трансфер коммерческих знаний, позволяющих овладеть электронными технологиями;
- инерция подчинения иерархической системе порождает неуверенность в себе, боязнь проявлять инициативу в формировании самостоятельных творческих коллективов, способных реализовать потенциал электронной экономики.

Представители финансово-экономического блока правительства страны ставят задачу повышения темпов роста ВВП до среднемирового уровня, что потребует от предпринимательского сообщества неоднократного увеличения среднегодовых темпов роста в экономике.

Достижение поставленной цели возможно только при осуществлении деятельности по активному росту производительности труда, при резком увеличении объема и качества инвестиций.

Представителями финансово-экономического блока правительства проводится работа над пакетом нормативно-правовых актов, регламен-

тирующих деятельность в специальных административных районах на островах Русский (Владивосток) и Октябрьский (Калининград). В районах формируются режимы с признаками офшоров.

Корпорациям предоставляется право перевести капитал целиком на российские территории с сохранением привычной правовой и финансовой инфраструктуры без выплаты налогов с иностранных доходов.

Резиденты зон смогут получить статус международной предпринимательской компании. Статус предоставляет право и возможность зарегистрировать компанию за один день, а часть сведений не раскрывать. Вводятся гибкие правила для акционерных соглашений и сделок по отчуждению активов, возможность деления долей участия на классы.

Предусмотрено, что налоги с резидентов зон будут взиматься только от доходов, полученных на российских территориях, а доходы, полученные за пределами России, налогами облагаться не будут.

В сложных современных условиях осуществления деятельности по реализации положений парадигмы цифровой экономики в российской предпринимательской деятельности, значение приобретает особая роль государственного вмешательства.

Вмешательство государства должно быть направлено на создание институциональной среды взаимодействия, поиск и реализацию совместных проектных идей, осуществляемых в тесном контакте с представителями бизнеса и социума.

В настоящее время на территории России действует Федеральный закон "О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" от 31.07.2020 N 259-ФЗ.

Документ приравнивает крипто валюту к имуществу и вводит запрет на их использование в качестве платежного средства.

Государственный Банк предложил запретить выпуск, обращение и обмен крипто валют, а также организацию этих операций. Регулятор также считает необходимым запретить майнинг цифровых активов и начать осуществлять мониторинг вложения россиян в крипто валюту на зарубежных торговых платформах.

В предложениях банка отмечалось, что статус российского рубля, который не является резервной валютой, не позволяет применять в РФ мягкий подход и игнорировать нарастание рисков. Центробанк предлагал ввести запрет на организацию выпуска или обращения крипто валюты на территории России, установить ответственность за его нарушение.

Правительство России утвердило дорожную карту, в которой предлагается регулирование крипто валют, а не их запрет, идентифика-

ция клиентов, ответственность за незаконный оборот активов, а также разработка методики оценки стоимости крипто валют.

Концепция министерства финансов предусматривает регулирование крипто валют в России без их запрета. Министерство считает, что полное отсутствие регулирования крипто валют или их запрет приведут к дестабилизации отрасли, увеличению доли теневой экономики и росту мошенничества, а правоохранительные органы не смогут эффективно реагировать на преступления с использованием таких инструментов.

В разработке дорожной карты принимают участие представители финансово-экономического и силового блока правительства.

Правительство утвердило концепцию Минфина по регулированию крипто валют.

Минфин предлагает проводить все операции с крипто валютами через российские банки, устанавливать личность держателей крипто кошельков и разделить клиентов на квалифицированных и неквалифицированных инвесторов.

В Концепции законодательного регламентирования механизмов организации оборота цифровых валют определены цели и задачи государственного регулирования деятельности по организации оборота цифровых валют.

Отмечается, что настоящее время в Российской Федерации отсутствует законодательное регулирование такого высоко рискованного финансового инструмента, как цифровая валюта (крипто валюта).

При этом, за последние годы, гражданами Российской Федерации открыто более 12 миллионов крипто валютных кошельков, а объем средств на кошельках составляет порядка 2 трлн. рублей.

Кроме того, по экспертным данным, Российская Федерация занимает 3-е место в мире по объему мировых майнинговых мощностей.

Правоохранительные органы, в отсутствие законодательно установленной системы, не могут следить за крипто-финансовыми потоками и информацией об идентифицированных держателях цифровых валют, не могут эффективно реагировать на правонарушения и преступления, совершаемые с их использованием.

Полное отсутствие регулирования данной отрасли, равно как и установление запрета, приведет к увеличению доли теневой экономики, росту случаев мошенничества и дестабилизации отрасли в целом, в том числе по причине того, что количество аккаунтов в крипто сервисах демонстрирует устойчивую динамику роста от года к году.

Установление правил оборота крипто валют и мер контроля позволят минимизировать угрозу стабильности финансовой системе и снизить использование крипто валют в противоправных целях, поскольку пол-

ный запрет сегмента операций, связанных с их оборотом невозможен. Предлагаемые изменения в законодательстве направлены на формирование легального рынка крипто валют с установлением правил оборота и круга субъектов – участников операций с крипто валютами, а также требований к ним.

В Концепции содержится механизм контроля, и каждому участнику рынка отводится своя роль. Так, одними из участников операций с крипто валютой является организатор и оператор системы обмена цифровых валют.

Организатор системы обмена цифровых валют — это банк, имеющий универсальную лицензию, который может открывать и вести счета граждан и компаний, предоставлять электронные средства платежа. Организатор должен иметь специальное программное обеспечение.

Для отслеживания операций с крипто валютой может применяться российский цифровой сервис «Прозрачный блокчейн».

Благодаря этому сервису можно отследить всю цепочку движения криптовалюты, создавать базу крипто валютных кошельков, устанавливать высоко рисковые операции.

Сервис позволит идентифицировать участников крипто валютного рынка. Для этого будут использоваться открытые данные из Интернета, социальных сетей, а также данные скрытой сети.

На организатора системы обмена цифровых валют возлагается выявление:

- подозрительных цифровых кошельков, которые используются в преступных целях;
- провайдеров, которые используются для сокрытия средств, полученных преступным путем.

Организатор должен идентифицировать участника рынка цифровых валют, включая сведения об устройстве, с которого проведена операция.

Персональные данные физического лица включают в себя: имя, адрес проживания и электронной почты, дату рождения, номера документов, удостоверяющих личность, номер банковского счета и CVC-код карты, с которой оплачивается покупка крипто валюты, фотография клиента.

Организатор должен обеспечить хранение информации о сделке с крипто валютой не менее чем 5 лет. Оператор системы обмена цифровых валют осуществляет обмен денег на цифровую валюту и наоборот. Купить или продать крипто валюту можно и на иностранной бирже. Такие иностранные биржи должны иметь в России представительство биржи.

Для того чтобы купить или продать крипто валюту необходимо:

- пройти идентификацию и открыть электронный кошелек у организатора;
- пройти идентификацию и открыть крипто валютный кошелек у оператора, привязанный к электронному кошельку организатора;
- при проведении сделки покупки или продажи крипто валюты, оператор обмена уведомляет организатора о деталях операции;
- оператор, на основе полученного подтверждения, проводит операцию по зачислению цифровой валюты на крипто валютный кошелек;
- в результате проведенной операции в системе обмена цифровых валют появляется запись о сумме проведенной операции и номере крипто валютного кошелька.

В Концепции определен перечень операций, которые будут регулировать, и контролировать надзорные органы.

Среди контролирующих операций значатся:

- выдача, а также продление или аннулирование лицензий на совершение операций с виртуальными активами;
- написание методических инструкций для профессиональных участников цифрового рынка;
- соблюдение законодательства в части противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, а также надзор за соблюдением законодательства в сети Интернет.

В качестве контролирующих организаций выступают:

- Минфин,
- ФНС,
- Генпрокуратура,
- Росфинмониторинг,

Представители отечественного бизнес сообщества видят серьезные перспективы в реализации потенциала цифровых технологий. Выдвинуты проекты выпуска собственной крипто валюты, обеспеченной частными активами компаний, что будет способствовать минимизации волатильности курса виртуальной валюты, и привлечет инвестиционные ресурсы.

Показательная позиция Президента компании «Норильский никель» В.О. Потанина, который планировал реальную деятельность по

выпуску собственной электронной валюты, обеспеченной частными активами металлов компании

Проект Потанина мог гармонизировать выпуск электронной валюты с минимизацией волатильности курса виртуальной валюты за счет обеспечения ценными активами.

Реализация проекта преследовала следующие задачи:

- решение проблем привлечения инвестиционных ресурсов;
- нейтрализация американских санкций с использованием потенциала цифровой экономики;
- обеспечение заинтересованности и уверенности инвесторов в осуществлении вложений.

К сожалению, реализация проектов тормозиться в связи с отсутствием полноценной законодательной базы.

ГЛОССАРИЙ

Актив – часть баланса, в которой представлены активы хозяйствующего субъекта, включенные в систему двойной записи.

Активы – экономические ресурсы предприятия, имеющие денежную стоимость и возникающие на основе событий прошлой хозяйственной деятельности.

Активы чистые – стоимостная оценка имущества предприятия после формального или фактического удовлетворения всех требований третьих лиц. В первом случае расчет ведется по балансовым оценкам, т.е. по данным отчетного баланса, во втором – по рыночным ценам.

Анализ – метод научного исследования, состоящий в мысленном или фактическом разложении целого на составные части.

Анализ финансовой отчетности – оценка экономического потенциала предприятия по данным публичной отчетности, имеющая целью формирование представления об этом предприятии как самостоятельном хозяйствующем субъекте с позиции его инвестиционной и/или контрагентской привлекательности.

Аннуитет, или финансовая рента – однонаправленный денежный поток с разными временными интервалами. Любой элемент денежного потока называется членом аннуитета (членом ренты), а величина постоянного временного интервала между двумя его последовательными элементами называется периодом аннуитета (периодом ренты).

Будущая стоимость – стоимость в некоторый момент времени, рассматриваемая с позиции будущего, при условии ее наращивания по некоторой ставке.

Будущая стоимость денежного потока – сумма всех наращенных элементов этого потока.

Гудвилл – разность между ценой, уплаченной при покупке некоторого предприятия как единого имущественного комплекса, и стоимостью его чистых активов в рыночной оценке.

Денежный поток – множество распределенных во времени выплат (оттоков) и поступлений (притоков), понимаемых в широком смысле.

Дериватив – финансовый документ стандартной формы, относимый к разряду «производных ценных бумаг», который подтверждает право или обязательство его владельца купить или продать ценные бумаги, валюту, товары или нематериальные активы на заранее определенных им условиях в будущем периоде. Наиболее распространенными деривативами являются опционы, свопы, форварды, фьючерсы и другие.

Диверсификация – расширение (разнообразие) видов деятельности предприятия по принципу «никогда не держите все яйца в одной корзине».

Дивидендная политика — часть общей финансовой стратегии акционерного общества, заключающаяся в оптимизации пропорций потребляемой и капитализируемой частями полученной им прибыли с целью обеспечения роста рыночной стоимости акций.

Дисконтирование — процесс, обратный наращению, в котором заданы ожидаемая в будущем к получению (возвращаемая) сумма и ставка.

Доходность финансового актива – относительный показатель, рассчитываемый соотношением некоторого дохода, генерируемого данным активом, с величиной исходной инвестиции в него.

Дюпоновская система финансового анализа – система углубленно-го интегрального финансового анализа деятельности предприятия, основанная на факторном разложении результативного показателя.

Зоны финансовых рисков — группировка финансовых рисков по уровню возможных финансовых потерь.

Инвестиция – вложение денежных средств в некоторые активы на долгосрочной основе. Инвестиционная привлекательность обобщающая характеристика преимуществ и недостатков инвестирования отдельных направлений и объектов с позиции конкретного инвестора.

Инвестиционный портфель – целенаправленно сформированная совокупность объектов реального и финансового инвестирования, предназначенная для реализации инвестиционной политики предприятия в предстоящем периоде.

Инвестиционный проект – совокупность инвестиций и генерируемых ими доходов.

Инфляция – процесс, характеризующийся повышением общего уровня цен в экономике или, что эквивалентно, снижением покупательной способности денег.

Информация – сведения, являющиеся объектом хранения, переработки и передачи; в математике и кибернетике – количественная мера устранения неопределенности (энтропии), мера организации системы.

Информационная база — систематизированный набор сведений, используемых для принятия управленческих решений.

Источник средств — формальное представление средств предприятия в системе учета и в балансе как совокупности собственного капитала и обязательств, т.е. задолженности предприятия перед третьими лицами. Категории – в философии, наиболее общие и фундаментальные понятия, отражающие существенные, всеобщие свойства и отношения

явлений действительности и познания. Категории возникли и развиваются как результат обобщения исторического развития познания и общественной практики.

Капитал – в учетно-аналитической практике под капиталом понимают долгосрочные источники средств и подразделяют их на собственный капитал и заемный капитал.

Капитализация (расходов) – отражение расхода денежных средств в виде некоторого актива в балансе.

Капитализация доходов – процедура оценки бизнеса или финансового актива путем расчета чистой приведенной стоимости ожидаемых будущих доходов.

Классификация – распределение тех или иных объектов по классам (отделам, разрядам) в зависимости от их общих признаков, фиксирующее закономерные связи между классами объектов в единой системе данной отрасли знания.

Концепция – определённый способ понимания, трактовки какого-либо предмета, явления, процесса, основная точка зрения на предмет и др. руководящая идея для их систематического освещения. Термин К. употребляется также для обозначения ведущего замысла, конструктивного принципа в научной, художественной, технической, политической и др. видах деятельности.

Кредитор – физическое или юридическое лицо, перед которым данная организация имеет задолженность, отраженную в текущем учете.

Критический объем продаж – объем продукции, доходы от продажи которой в точности покрывают совокупные расходы на ее производство и реализацию, обеспечивая тем самым нулевую прибыль.

Леверидж — некоторый фактор, небольшое изменение которого может привести к существенному изменению ряда результативных показателей.

Лендер — разновидность кредитора. Предоставляет только финансовые средства, как правило, на долгосрочной основе на условиях платности и возврата теми же средствами.

Лизинг – вид предпринимательской деятельности, предусматривающий инвестирование лизингодателем временно свободных или привлеченных финансовых с последующей его передачей лизингополучателю на условиях аренды.

Ликвидность – способность какого-либо актива трансформироваться в денежные средства.

Конъюнктура финансового рынка — система факторов (условий), характеризующих текущее состояние спроса, предложения, цен и уровня

конкуренции на финансовом рынке в целом или отдельных его сегментах.

Модель – схема, образ, аналог, изображение или описание какого-либо явления или процесса в природе и обществе.

Моделирование – исследование объектов познания на их моделях; построение моделей реально существующих предметов и явлений.

Наращение – процесс увеличения суммы первоначального капитала за счет присоединения начисленных процентов.

Норма прибыли – отношение прибыли к исходному капиталу, являющемуся источником генерирования этой прибыли (чаще всего измеряется в процентах). В финансовых вычислениях норму прибыли нередко называют доходностью.

Платежеспособность – наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения.

Положение – научное утверждение, сформулированная мысль.

Понятие – форма мышления, отражающая существенные свойства, связи и отношения предметов и явлений в их противоречии и развитии; мысль или система мыслей, обобщающая, выделяющая предметы некоторого класса по определённым общим и в совокупности специфическим для них признакам. Понятие не только выделяет общее, но и расчленяет предметы, их свойства и отношения, классифицируя последние в соответствии с их различиями.

Потенциал предприятия имущественный – совокупность средств предприятия, находящихся под его контролем.

Потенциал предприятия финансовый — характеристика финансового положения и финансовых возможностей предприятия.

Потенциал предприятия экономический – совокупность имущественного и финансового потенциалов предприятия.

Предпринимательская деятельность – самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в установленном законом порядке.

Предприятие – имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности,

Прибыль бухгалтерская — положительная разница между доходами предприятия, понимаемыми как приращение совокупной стоимости его активов, сопровождающихся увеличением капитала собственников, и его расходами, понимаемыми как снижение совокупной стоимостной

оценки его активов, сопровождающихся уменьшением капитала собственников.

Прибыль операционная — прибыль до вычета процентов и налогов.

Прибыль чистая – прибыль, доступная к распределению среди собственников.

Принцип – основное исходное положение какой-либо теории, учения, науки, мировоззрения, политической организации и т.д.; внутреннее убеждение человека, определяющее его отношение к действительности, нормы поведения и деятельности; , основная особенность устройства какого-либо механизма, прибора.

Рентабельность – показатель, рассчитываемый соотношением прибыли с некоторой базой, характеризующей деятельность предприятия.

Ресурсы – факторы производства (земля, труд, капитал), привлекаемые предприятием для достижения поставленных целей.

Риск – возможность наступления случая (события), связанного с возможными финансовыми потерями и другими негативными явлениями.

Риск-менеджмент – система управления рисками та предприятия.

Риск производственный (бизнес-риск) – риск, в большей степени обусловленный структурой активов.

Риск финансовый — риск, обусловленный структурой источников капитала предприятия.

Система – целостный объект, состоящий из множества взаимосвязанных элементов, взаимодействующих друг с другом, в рамках которой определено ее функциональное назначение, сформулированы цель, стоящая перед системой, показатели качества ее функционирования, количественно определяющие цель функционирования.

Система управления – совокупность управляемого объекта (объект управления) и устройства управления (субъект управления), предназначенная для поддержания и/или улучшения работы объекта. Собственные оборотные средства – показатель, характеризующий ту часть собственного капитала предприятия, которая формально считается источником покрытия текущих активов предприятия.

Ставка – отношение процентных денег, уплаченных (полученных) за единицу времени (обычно за год), к некоторому базовому капиталу, выраженное в десятичных дробях или в процентах.

Ставка дисконтирования – ставка, используемая для расчета приведенной стоимости.

Ставка наращения – ставка, используемая для расчета будущей стоимости.

Ставка процентная номинальная — исходная базовая (как правило, годовая) процентная ставка. Ставка учетная, или дисконтная — отношение процентных денег, уплаченных (полученных) за единицу времени (обычно за год), к ожидаемой к получению (возвращаемой) сумме денежных средств.

Ставка эффективная — годовая ставка сложных процентов, обеспечивающая тот же финансовый результат, что и начисление процентов несколько раз в год по номинальной ставке, деленной на число периодов начисления.

Стоимость — денежная оценка ценности данного объекта.

Стоимость внутренняя — стоимость финансового актива, рассчитанная путем дисконтирования по приемлемой ставке ожидаемых поступлений, генерируемых этим активом.

Стоимость источника — общая сумма средств, которую нужно уплатить за использование определенного объема привлекаемых финансовых ресурсов, выраженная в процентах к этому объему.

Стоимость приведенная, или дисконтированная — величина, найденная в результате процесса дисконтирования. Дает оценку величины, ожидаемой к получению в будущем, с позиции момента, к которому осуществляется приведение (дисконтирование). Стоимость чистая приведенная — разность между величиной дисконтированного возвратного потока и исходной инвестицией.

Стоимость фирмы — величина ее собственного капитала.

начисления простых процентов — процесс начисления процентов, предполагающий неизменность базы, с которой эти проценты начисляются.

Схема начисления сложных процентов — процесс начисления процентов, предполагающий их капитализацию.

Теория финансов классическая — свод административных и хозяйственных знаний по ведению камерального, т.е. дворцового, а в широком смысле государственного хозяйства.

Теория финансов неоклассическая — система знаний об организации и управлении финансовой триадой: ресурсы, отношения, рынки.

Фактор — причина, движущая сила какого-либо процесса или явления, определяющая его характер или одну из основных черт.

Финансы — отношения, возникающие по поводу формирования, распределения и использования фонда денежных средств.

Финансовый актив — (а) денежные средства; (б) договорное право требования денежных средств; (в) договорное право на обмен финансовых инструментов.

Финансовый инструмент – любой договор, в результате которого одновременно возникают финансовый актив у одного контрагента и финансовое обязательство или долевого инструмента – у другого. Финансовый менеджмент (система управления финансами предприятия) — система отношений, возникающих на предприятии по поводу привлечения и использования финансовых ресурсов.

Финансовые ресурсы — денежные средства и их эквиваленты (краткосрочные финансовые вложения).

Хеджирование – операция купли/продажи специальных финансовых инструментов, с помощью которой полностью или частично компенсируют потери от изменения стоимости или денежного потока, олицетворяемого с хеджируемой сделкой.

Цена – денежное выражение стоимости.

Ценность – характеристика блага (объекта, означающая его определенную значимость и достоинство с позиции некоторого оценивающего субъекта).

Эффективный рынок – экономическая теория, в соответствии с которой финансовый рынок считается эффективным, если уровень рыночных цен на отдельные финансовые инструменты на нем быстро реагирует на внешнюю информацию (при полном доступе участников рынка к информации). Эффект экономический – абсолютный показатель, характеризующий результат деятельности в денежной оценке.

Эффективность экономическая – относительный показатель, соизмеряющий полученный эффект с затратами или ресурсами, использованными для достижения этого эффекта.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что такое финансы предприятия?
2. Какие направления финансовых отношений вам известны?
3. Какие функции выполняют финансы предприятия?
4. Каково содержание распределительной функции финансов?
5. В чем значение контрольной функции финансов?
6. Что является объективной основой контрольной функции?
7. Дайте определение финансовых ресурсов предприятия.
8. Как разделяются финансовые ресурсы по своему происхождению?
9. На каких принципах строится организация финансов предприятия?
10. Какова сущность финансового механизма предприятия?
11. Что включает в себя система управления финансами предприятия?
12. Назовите основные источники формирования финансовых ресурсов.
13. За счет чего формируются собственные финансовые ресурсы?
14. Что относится к внутренним источникам финансовых ресурсов?
15. Что включают в себя внешние источники финансовых ресурсов?
16. Дайте понятие финансового капитала предприятия.
17. Приведите классификацию капитала.
18. Что отражают активы и пассивы предприятия?
19. По каким признакам можно классифицировать активы предприятия?
20. Каково назначение пассивов предприятия?
21. Что такое основные средства?
22. Какова роль основных фондов в процессе труда?
23. Назовите существенные черты основных фондов.
24. Приведите группировку основных фондов по основным признакам.
25. Какие единицы измерения используются для оценки основных фондов?
26. Для чего используется стоимостная оценка основных фондов?
27. Как различают стоимость основных фондов?
28. Какие показатели рассчитываются для оценки процессов движения основных фондов и характера их изменений?
29. Дайте определение амортизации основных фондов.
30. Какими способами производится амортизация объектов основных средств?
31. Что такое оборотный капитал и какова его роль в воспроизводственном процессе?

32. Каковы функции оборотных средств?
33. Приведите стадии кругооборота средств на протяжении производственного цикла.
34. Каковы принципы управления оборотными средствами в производственных запасах?
35. Охарактеризуйте вещественный состав оборотных производственных фондов и фондов обращения.
36. Каковы источники формирования оборотного капитала?
37. Как определяется потребность в оборотных средствах?
38. Какие показатели характеризуют эффективность использования оборотного капитала?
39. Как рассчитывается коэффициент оборачиваемости капитала?
40. Назовите основные направления ускорения оборачиваемости оборотного капитала.
41. Дайте понятие выручки от реализации продукции.
42. Как осуществляется планирование выручки от реализации продукции?
43. Сформулируйте понятие прибыли.
44. Каковы функции прибыли?
45. Дайте определение валовой прибыли.
 - a. Как рассчитывается прибыль от продаж?
46. Выделите группы доходов и расходов, формирующие финансовый результат прибыли от прочей деятельности.
47. Назовите пути распределения и использования прибыли на предприятии.
48. Дайте определение понятию рентабельности.
49. В чем заключается эффект операционного (финансового) рычага?
50. Сформулируйте понятие и цели финансового анализа.
51. Какие методы и приемы используются при проведении финансового анализа?
52. Назовите источники информации для получения необходимых данных о финансовом состоянии предприятия.
53. Как осуществляется общая оценка финансового состояния предприятия?
54. Что такое кредитоспособность предприятия?
55. При каких условиях баланс предприятия считается абсолютно ликвидным?
56. Охарактеризуйте систему показателей рентабельности.
57. Приведите деление активов предприятия на группы в зависимости от степени ликвидности.
58. В чем заключаются главные функции прибыли?

- а. Приведите основные показатели финансовой устойчивости предприятия.
- 59. Какова роль финансового планирования?
- 60. Перечислите основные задачи финансового планирования.
- 61. Какие методы применяются в практике финансового планирования?
- 62. Сущность финансовой политики и стратегии предприятия.
- 63. Охарактеризуйте прогнозный баланс, его состав и структуру.
- 64. В чем заключается сущность текущего финансового планирования?
- 65. Какие данные используются для расчета денежного потока по текущей деятельности?
- 66. Какие задачи решаются в процессе составления и исполнения платежного календаря?
- 67. Что собой представляет кассовый план предприятия и какова цель его составления?
- 68. Дайте понятие потерь ресурсов в деятельности предприятий.
- 69. Сформулируйте сущность финансовых рисков.
- 70. Назовите виды финансовых рисков.
- 71. Какие применяются методы управления финансовыми рисками?
- 72. Как разделяются риски с точки зрения длительности во времени?
- 73. Разъясните сущность деления рисков на страховые и не страхуемые.
- 74. Перечислите подвиды инвестиционных рисков.
- 75. В чем проявляются процентные риски?
- 76. Сформулируйте опасность кредитного риска.
- 77. Перечислите операции кредитных учреждений по отслеживанию рисков.
- 78. Понятие концепций финансового менеджмента.
- 79. Сформулируйте концепцию денежного потока.
- 80. В чем заключается концепция временной ценности денежных ресурсов.
- 81. Сформулируйте концепцию компромисса между риском и доходностью.
- 82. Каковы особенности концепции стоимости капитала.
- 83. Сформулируйте концепцию эффективности рынка капитала.
- 84. Сформулируйте концепцию асимметричности информации.
- 85. Чем вызвано появление концепции агентских отношений?
- 86. Какова сущность концепции агентских отношений.
- 87. Раскройте содержание концепции альтернативных затрат.

88. Сформулируйте концепцию временной неограниченности функционирования хозяйствующего субъекта.
89. В чем заключается концепция имущественной и правовой обособленности субъекта хозяйствования.
90. Что понимается под объектами финансового менеджмента.
91. Перечислите объекты финансового менеджмента.
92. Что понимается под субъектами финансового менеджмента.
93. Перечислите субъекты финансового менеджмента.
94. Дайте определение финансового механизма.
95. Перечислите составные элементы финансового механизма.
96. Нормативно-правовое регулирование финансов предприятий.
97. Методы финансового управления.
98. Что понимается под финансовым инструментом?
99. Назовите виды финансовых инструментов.
100. Перечислите и дайте характеристику экономическим рычагам и стимулам.
101. Назовите показатели, нормативы, лимиты, используемые в финансовом менеджменте.
102. Финансовые решения и обеспечение условий их реализации.
103. Перечислите внешние факторы, оказывающие влияние на принимаемые решения.
104. Перечислите внутренние факторы, влияющие на принятие решения финансового характера?
105. Процесс разработки финансовых решений.
106. Сформулируйте понятие финансовой микросреды предпринимательства.
107. Перечислите элементы финансовой микросреды предпринимательства.
108. Сформулируйте понятие и финансовой макросреды предпринимательства
109. Перечислите элементы финансовой макросреды предпринимательства.
110. Охарактеризуйте теории предпринимательских рисков.
111. Сформулируйте современную теорию предпринимательских рисков.
112. В чем заключается сущность предпринимательских рисков?
113. Укажите виды потерь и факторы предпринимательского риска.
114. Перечислите и охарактеризуйте виды предпринимательских рисков.
115. Охарактеризуйте показатели риска и методы его оценки.
116. Какие зоны риска выделяются для проведения анализа риска?

117. Какова схема процесса управления риском?
118. Какие качественные методы применяются для анализа и оценки рисков?
119. Какие количественные методы применяются для анализа и оценки рисков?
120. Какие существуют методы минимизации предпринимательских рисков?

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ АКТЫ

1. Конституция Российской Федерации
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации
3. Гражданский кодекс Российской Федерации
4. Налоговый кодекс Российской Федерации.
5. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях
6. О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года: Указ Президента РФ от 07.05.2018 г. № 204 // СЗ РФ. 2018. № 20. Ст. 2817
7. Указ Президента РФ от 01.04.1996 № 440 «О Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=EXR&n=233558#03680566471017983> (дата обращения 25.04.2022).
8. Указ Президента России от 22 июня 2006 года №637. «Государственная программа по оказанию содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом»
9. Указ Президента РФ от 28.02.2022 N 79 (с изм. от 31.03.2022) "О применении специальных экономических мер в связи с недружественными действиями Соединенных Штатов Америки и примкнувших к ним иностранных государств и международных организаций"
10. Указ Президента Российской Федерации от 9 мая 2017 г. № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы»

11. Национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации» (утв. Президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам, протокол от 04.06.2019 г. № 7) // <https://digital.gov.ru>
12. Федеральный закон от 31 декабря 2014 г. N 488-ФЗ "О промышленной политике в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями)
13. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»
14. Федеральный закон от 4 мая 2011 г. № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности».
15. Федеральный закон от 26 декабря 2008 г. № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля».
16. Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»
17. Федеральный закон Законом РФ от 27.12.1991 N 2124-1 (ред. от 29.07.2017) "О средствах массовой информации"
18. Федеральный закон от 02.08.2019 г. № 259-ФЗ. «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»
19. Федеральный закон от 28.06.2014 N 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_164841/ (дата обращения 25.04.2022).
20. Федеральный закон от 28.06.2014 N 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_164841/ (дата обращения 25.04.2022).
21. Постановление Правительства РФ от 20.08.2015 N 870 (ред. от 15.05.2019) «О содержании, составе, порядке разработки и утверждения стратегии пространственного развития Российской Федерации, а также о порядке осуществления мониторинга и контроля ее реализации». Вместе с «Положением о содержании, составе, порядке разработки и утверждения

- стратегии пространственного развития Российской Федерации и подготавливаемых в ее составе предложений о совершенствовании системы расселения на территории Российской Федерации и приоритетных направлениях размещения производительных сил на территории Российской Федерации», «Правилами осуществления мониторинга и контроля реализации стратегии пространственного развития Российской Федерации». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_185091/ (дата обращения 25.04.2022).
22. Распоряжение Правительства РФ от 13.02.2019 N 207-р «Об утверждении Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_318094/ (дата обращения 25.04.2022).
 23. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 4 декабря 2019 года №2917-р. Утверждён план реализации «Государственной программы по оказанию содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом, на 2020–2022 годы»
 24. Распоряжение Правительства РФ от 05.03.2022 N 430-р «Об утверждении перечня иностранных государств и территорий, совершающих недружественные действия в отношении Российской Федерации, российских юридических и физических лиц»
 25. Национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации» (утв. Президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам, протокол от 04.06.2019 г. № 7) // <https://digital.gov.ru>
 26. Доклад «Цифровое правительство 2020. Перспективы для России». Всемирный банк. М., 2016.
 27. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Научно-технологическое развитие Российской Федерации»: Постановление Правительства РФ от 29.03.2019 г. № 377 // СЗ РФ. 2019. № 15 (ч. III). Ст. 1750.
 28. Паспорт федерального проекта «Цифровое государственное управление». Протокол правительственной комиссии № 9 от 28.05.2019 г. // <https://digital.gov.ru>
 29. Паспорт национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» Утв. президиумом совета при Пре-

- зиденте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам. Протокол от 24 декабря 2018 года № 16
30. Уровень исполнения расходов на нацпроекты вырос // Счетная палата РФ // <http://www.ach.gov.ru>
 31. Проект постановления Правительства РФ о создании инновационного научно-технологического центра «Парк атомных и медицинских технологий» в Калужской области»
 32. https://meditex.ru/news_all/OpublikovanproektpostanovleniyaPravitelstvaRFosozdaniinnovatsionnogonauchnotekhnologicheskogotsentr/
 33. Постановление Правительства Калужской области «О прогнозе социально-экономического развития Калужской области на 2022 год и на плановый период 2023 и 2024 годов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <file:///Users/saharok/Downloads/4000202109240003.pdf> (дата обращения: 25.04.2022).
 34. Стратегия социально-экономического развития муниципального образования «Город Калуга» до 2030 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kaluga-gov.ru/okaluge/razvitie-goroda/strategiya-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya/strategiya.php/804/> (дата обращения 25.04.2022)
 35. Постановления Правительства Калужской области №46 от 11.02.2022 «Об установлении на 2022 год запрета на привлечение хозяйствующими субъектами, осуществляющими деятельность на территории Калужской области, иностранных граждан, осуществляющих трудовую деятельность на основании патентов, по отдельным видам экономической деятельности»
 36. Утверждена концепция развития Калужской области до 2040 года
<https://www.kp40.ru/news/society/80756/>
 37. Стратегия социально-экономического развития города Обнинска как наукограда Российской Федерации на 2017-2025 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://base.garant.ru/46912624/> (дата обращения 25.04.2022).
 38. Стратегии социально-экономического развития муниципального района «Город Людиново и Людиновский район» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.zskaluga.ru> (дата обращения 25.04.2022).
 39. Стратегия социально-экономического развития Калужской области до 2030 года. «Человек – центр инвестиций». Поста-

- новление Правительства Калужской области от 29 июня 2009 года № 250 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://pre.admoblkaluga.ru/sub/econom/strategy/Strateg_KO_red_26-11-2020_.pdf (дата обращения 25.04.2022).
40. Государственные программы Калужской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://pre.admoblkaluga.ru/sub/econom/Gos_prog_razv/gosprog/ (дата обращения 25.04.2022).
41. План мероприятий по реализации Стратегии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pre.admoblkaluga.ru/sub/econom/strategy/plan.php> (дата обращения: 25.04.2022).
42. Отчет о ходе исполнения в 2021 году Плана мероприятий по реализации Стратегии социально-экономического развития Калужской области до 2030 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://pre.admoblkaluga.ru/sub/econom/strategy/Plan_2021_Strateg-2030.pdf (дата обращения 25.04.2022).

Монографии, статьи и учебно-методические пособия

43. Абдукаримов, И.Т. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности): учебное пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. – М.: Инфра-М, 2019. – 215 с.
44. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник /Под ред. А.П. Гарнова. – М.: ИНФРА-М, 2022. – 366 с.
45. Анализ финансовой отчетности: учебник / под ред. М.А. Вахрушиной. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2022. – 434 с.
46. Антонова, О.В. Экономика фирмы (организации, предприятия): Учебник / О.В. Антонова, В.Я. Горфинкель, И.Н. Васильева. – М.: Вузовский учебник, 2019. – 320 с.
47. Арзамасов Ю.Г. Оценка регулирующего воздействия и риски в праве: опыт России и континентальной Европы //Право. Журнал Высшей школы экономики № 5.2019.
48. Артемова, И.В. Просроченная дебиторская и кредиторская задолженность / И.В. Артемова // Советник в сфере образования. – 2019. – № 7. – С. 19-24.

49. Бабайцев, В.А. Математические методы финансового анализа: учебное пособие для вузов / В.А. Бабайцев, В.Б. Гисин. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2021. – 215 с.
50. Бабушкина, Е.А. Учет дебиторской задолженности / Е.А. Бабушкина // Молодежь и наука. – 2019. – № 3. – С. 10.
51. Байдалова О. В. Социальные показатели регионального развития: методология и методическое обеспечение исследования // Вестник Волгоградского государственного университета. – 2012. – № 1(16). – С. 14-17.
52. Байдыбекова С.К. Анализ эффективности использования производственных ресурсов предприятия//Финансовый менеджмент №2. 2021 с. 31.
53. Бакаева, З.Р. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности / З.Р. Бакаева, М.Н. Маршенкулова // Научные известия. – 2020. – № 20. – С. 52-56.
54. Басовский, Л.Е. Финансовый менеджмент: учебник / Л.Е. Басовский. – М, 2019.
55. Беломестнова В. Г. Инвестиционная привлекательность региона: методические подходы и оценка // Инвестиции в России. – 2015. – №5. – С. 12-18.
56. Бережная, Е.В. Управление финансовой деятельностью предприятий (организаций): учебное пособие / Е.В. Бережная, В.И. Бережной, О.Б. Бигдай. – Инфра-М, 2020. с.
57. Бехтерева Е. В. Себестоимость: рациональный и эффективный учет расходов. -5-е изд., -М.: Изд-во «Омега-Л», 2011-148 с.
58. Бондаренко, О. А. Создание «системы Витте» и ее влияние на модернизацию экономики Российской империи / О. А. Бондаренко. — Текст: непосредственный // История и археология: материалы VI Междунар. науч. конф. (г. Казань, ноябрь 2018 г.). — Казань : Молодой ученый, 2018. — С. 1-12.
59. Борисов, А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2019. – 212 с.
60. Ботвич, А.В. Дебиторская и кредиторская задолженность предприятий: анализ и управление / А.В. Ботвич, Н.М. Бутанова // Научные итоги года: достижения, проекты, гипотезы. – 2018. – № 4. -С. 128-136.
61. Будагов, Р.К. Состав и виды оборотных средств / Р. К. Будагов // Молодой ученый. – 2020. – № 11 (301). – С. 235-237.

62. Булатова, А.В. Учет, анализ, аудит дебиторской и кредиторской задолженности / А.В. Булатова // Actualscience. – 2019. – Т. 2. – № 2. – С. 84-88.
63. Василенко П.В. Зарубежные теории миграции населения// Псковский регионологический журнал. – Псков: Изд-во Псков ГУ, – № 16. 2013.
64. Витте С.Ю. По поводу национализма. Национальная экономика и Фридрих Лист. С.Ю. Витте. Собрание сочинений и документальных материалов. Т.1. Книга 2. Часть 1. Москва. Наука. 2004. С.68.
65. Воронова Е. Ю. Взаимосвязь управленческого и финансового учета//Аудиторские ведомости. -2008.-№11.-с.80.
66. Гиляровская, Л.Т. Экономический анализ: учебник / Л.Т. Гиляровская. – М.: Юнити-Дана, 2020. – 615 с.
67. Глазьев, С. Ю. Управление развитием экономики: курс лекций / С. Ю. Глазьев. Факультет государственного управления МГУ— 2019. 759 с.
68. Горбова И.Н. Региональные проблемы развития и пути их решения в Российской Федерации//Вестник государственного и муниципального управления. №1. 2013. С.107.
69. Горбова И.Н. Региональные проблемы развития и пути их решения в Российской Федерации//Вестник государственного и муниципального управления. №1. 2013. С.107.
70. Григорьева, Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учебник для вузов / Т.И. Григорьева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2020. – 486 с.
71. Грызлова, А.А. Анализ использования оборотных средств как способ повышения эффективности предприятия / А.А. Грызлова, Ю.Е. Самушева // Структурные преобразования экономики территорий: в поиске социального и экономического равновесия. – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2020. – С. 122-125.
72. Губина, О.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / О.В. Губина, В.Е. Губин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2021. – 335 с.
73. Гутман Г. В., Мироедов А. А., Федин С. В. Управление региональной экономикой. – М.: Финансы и статистика, 2020. – 176 с.
74. Дербичева, А.А. Актуализация функциональной роли дебиторской задолженности в достижении устойчивого финансового положения организации / А.А. Дербичева, Е.Л. Белова //

- Теоретические и практические вопросы развития бухгалтерского учета, анализа и аудита в современных условиях – М: ООО «ТРП», 2019. – С. 127-133.
75. Дорохова В. В. Стратегическое управление в системе социально-экономического развития территории // Проблемы рыночной экономики. – 2021. – № 5. – С. 26-30.
 76. Доценко Д.В., Зайцев Ю.В., Крутиков В.К. Инновационное развитие региона: экономическая безопасность и иностранные инвестиции. М.: Изд-во «Ноосфера». 2011. С. 10,93.
 77. Дроботова, О.О. Дебиторская задолженность в российской экономике: региональные тенденции / О.О. Дроботова // Финансы: теория и практика. – 2021. – № 25(5). – С. 200-214.
 78. Дудник, Д.В. Основы финансового анализа: учебное пособие / Д.В. Дудник, М.Л. Шер. – М.: РГУП, 2020. – 232 с.
 79. Дуканова И. В., Морозова Т. Н., Суковатова О. П. Эффективность управления социально-экономическим развитием регионов: Монография / И. В. Дуканова, Т. Н. Морозова, О. П. Суковатова. Под ред. проф. В. И. Терехина. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 316 с.
 80. Дьяконов, В.Ю. Дебиторская и кредиторская задолженность предприятий / В.Ю. Дьяконов // Научно-образовательный потенциал молодежи в решении актуальных проблем XXI века. – 2019. – № 3. – С. 29-30.
 81. Жилкина, А.Н. Финансовый анализ: учебник и практикум для вузов / А.Н. Жилкина. – М.: Юрайт, 2021. – 285 с.
 82. Закиров И. Д. Управление социально-экономическим развитием региона // Экономика территорий. – 2019. – № 11 (61). – 39-44.
 83. Ивантер В.В. Перспективы развития экономики России на ближайшие двадцать лет. // Вестник РАН, том 78, № 2. 2008
 84. Игнатов В. Г., Рудой В. В. Социально-экономическое развитие регионов современной России: Учеб. пособие. Ростов н/Д.: Феникс, 2018. – 416 с.
 85. Иньбинь Фань, Болвачев А.И. Формирование национальной цифровой валюты на примере КНР и РФ//Финансовый менеджмент № 6. 2021.С.74
 86. Калимуллин Э.Р. Законы Е. Г. Равенштайна в сфере объективных условий и субъективных факторов миграции: современная интерпретация.//Казанский педагогический журнал. Социологические науки. №5-1. С. 215-218. 2015.

87. Карданова, Р.А. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности: методология и практика / Р.А. Карданова, З.Р. Бакаева // Известия Кабардино-Балкарского государственного аграрного университета им. В.М. Кокова. – 2019. – № 4 (26). – С. 115-117.
88. Клейнер Г.Б. Эволюция иерархических структур в экономике и экономический рост: Сборник материалов XIII Международного Пущинского симпозиума по эволюционной экономике (г. Пущино Московской обл., 6-7 сентября 2019 г.) / под ред. В.И. Маевского, С.Г. – М.: Институт экономики РАН, 2020. – 362 с.
89. Клычова, Г.С. Дебиторская задолженность: сущность и определение / Г.С. Клычова, З.З. Хамидуллин // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2019. – № 16 (400). – С. 40-45.
90. Коваленко, О.Г. Система управления денежными потоками предприятия / О.Г. Коваленко // Молодой ученый. – 2019. – №20. – С. 295-297.
91. Копыченко Г. С. Стратегия социально-экономического развития как механизм повышения конкурентоспособности субъекта федерации // Управленческие науки. – 2021. – № 2 (11). – С. 10-14.
92. Крутиков В.К., Психология «осажденной крепости» от преодоления к развитию – Калуга: Издатель Захаров С.И. («СерНа»), 2017. С. 43,73
93. Крутиков В.К., Якунина М.В., Шаров С.В. Сфера услуг сквозь призму «тройной спирали»: цифровая медицина Калуга: Издатель ИП Стрельцов И.А. (Изд-во «Эйдос»), 2021. С. 25,114.
94. Крутиков В.К., Якунина М.В. Поведенческая экономика и финансы. Калуга. Издательство «Политоп». 2018.
95. Крутиков В.К., Захаров И.В., Якунина М.В. Финансовый менеджмент. Калуга. ИП Стрельцов И.А. (Издательство «Эйдос»). 2020.
96. Крутиков В.К., Якунина М.В. Инвестиционный менеджмент: теория и практика. Калуга. ИП Стрельцов И.А. (Издательство «Эйдос»). 2021.
97. Крутиков В.К., Якунина М.В. Экономика организации. ИП Стрельцов И.А. (Издательство «Эйдос»). 2021
98. Крюкова, А.А. Анализ эффективности использования оборотных средств организации на примере АО «Бузулукский

- механический завод» / А.А. Крюкова // Молодой ученый. – 2021. – № 19 (361). – С. 123-126.
99. Кувшинов М. А. Понятие управления устойчивым развитием социально-экономической системы региона // Молодой ученый. – 2020. – №7. – С.86-91.
100. Кузнецова Ю. В. Государственное стратегическое управление: Монография / Под общ. ред. проф. Ю. В. Кузнецова. – СПб: Питер, 2014. – 205 с.
101. Кузнецова Ю. В. Государственное стратегическое управление: Монография / Под общ. ред. Ю. В. Кузнецова. – СПб: Питер, 2014. – 205 с.
102. Кураленко О. Г. Ресурсный потенциал как основа инновационного развития предприятий//Инновационная деятельность. -2015.-№3.-с.39.
103. Липчиу, Н.В. Модели управления оборотным капиталом организаций в современных условиях / Н.В. Липчиу // Научный журнал КубГАУ. – 2019. – № 76 (02). – С. 12-19.
104. Липчиу, Н.В. Формирование эффективной системы управления оборотными активами организации / Н.В. Липчиу // Вестник Академии знаний. – 2020. – № 36-1. –С. 322-325.
105. Мартыненко, А.В. Анализ и эффективное использование оборотных средств / А.В. Мартыненко // Молодой ученый. – 2020. – № 16 (306). – С. 263-265.
106. Мизиковский И.Е. Внутренний мониторинг материальных затрат на производство промышленной продукции// Финансовый менеджмент №2. 2021 с. 73.
107. Минаев В.В., Жиромская В.Б. Миграции – глобальная проблема современности// Вестник РГГУ. Серия: Политология. История. Международные отношения. № 19-99. С. 11-22. 2012.
108. Московкин В.М., Муноз Л.Ф. Типологизация регионов по степени инвестиционной привлекательности и активности на примере регионов Центрального федерального округа России// Региональная экономика: теория и практика. №46(421). – 2015.
109. Муфтахутдинова Х. Р. Горинов М. Н. Методические подходы к оценке социально-экономического потенциала региона // Экономика: проблемы и перспективы. – 2018. – № № 7(14). – С. 76-79.

110. Негуч, Н.А. Обзор и сравнение программных продуктов для анализа финансового состояния предприятия / Н.А. Негуч // Молодой ученый. – 2019. – № 21 (259). – С. 229-233.
111. Нестерова, И.А. Экономическая сущность, виды и классификация дебиторской и кредиторской задолженности / И.А. Нестерова, В.В. Малая // Деловой вестник предпринимателя. – 2021. – № 4. – С. 63-65.
112. Панин А. А. Система государственного управления: учебник для вузов / А.А. Панин – 2-е изд. – М.: КноРус, 2019. – 736 с.
113. Пласкова, Н.С. Анализ финансовой отчетности, составленной по МСФО: учебник / Н.С. Пласкова. – М.: ИНФРА-М, 2022. – 276 с.
114. Растова, Ю.И. Экономика организации (предприятия) (для бакалавров) / Ю.И. Растова, С.А. Фирсова. – М.: КноРус, 2020. – 352 с.
115. Рой О. М. Система государственного и муниципального управления: учебное пособие для вузов. 2-е изд. СПб.: Питер, 2016. – 336 с.
116. Романова, А.Т. Экономика предприятия: учебное пособие / А.Т. Романова. – М.: Проспект, 2019. – 176 с.
117. Салимова, В.Р. Анализ дебиторской задолженности / В.Р. Салимова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2019. – № 6 (88). – С. 32.
118. Сандаков, А.А. Проблемы учетно-аналитического обеспечения дебиторской задолженности / А.А. Сандаков // Наука. Технологии: Изд-во НГТУ, 2019. – Ч. 7. – С. 375-377.
119. Сафарова И. М. Ресурсный потенциал предприятия: теоретический аспект//Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – 2015.-№9. с.111.
120. Сенчагов В. К., Бамбаева Н.Я., Борзова А.С. Методика разработки и реализации стратегического плана социально-экономического развития территории // Региональная экономика: теория и практика. – 2016. – № 6 (34). – С 20-24.
121. Сорокин Д. Е. Социально-экономические условия перехода к новой модели экономического роста. Москва. ИНФРА-М 2018.
122. Старостина, Л.О. Управление оборотными активами и ликвидностью / Л.О. Старостина // Молодой ученый. – 2019. – № 27 (265). – С. 122-124.

123. Сурков М. В. Эффективность стратегического управления в регионах Российской Федерации / Полис. – 2021. – №7(44). – С. 181-186.
124. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учебник для вузов. Учебник для вузов/ Пер. с англ. под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой, – М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2021. – 576 с.
125. Тычинина, Н.А. Учетно-аналитическое обеспечение управления дебиторской и кредиторской задолженностью как фактор устойчивого развития организации / Н.А. Тычинина // Теория и практика современной науки. – 2019. – № 4. – С. 80-90.
126. Ферару Г. С., Орлова А. В. Методика оценки уровня устойчивого социально-экономического развития региона // Современные проблемы науки и образования. – 2019. – № 1. – С. 291-295.
127. Хорошавин А. Вливания для роста. О чём договорилась Калуга на экономическом форуме. Еженедельник "Аргументы и Факты" № 23. АйФ-Калуга №23 09/06/2021
128. Цзин Ту Держать руку на пульсе китайской экономики//Китай № 1 (193). 2022. С.38.
129. Циганов В. Типы устойчивого развития региональных социально-экономических систем России // Российский гуманитарный журнал. – 2012. – Т. 1. №1 – С. 73–77.
130. Шаститко А.Е., Мелешкина А.И. Национализировать нельзя оставить//Вопросы экономики.2021. № 4. С. 133-145.

Интернет ресурсы

131. В Калужской области 43 тысячам семей проиндексировали материнский капитал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.kaluga-gov.ru/news/11633/#:~:text=](https://www.kaluga-gov.ru/news/11633/#:~:text= (дата обращения 25.04.2022).) (дата обращения 25.04.2022).
132. Демографические показатели / Территориальный орган Росстата по Калужской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kalugastat.gks.ru/folder/29705> (дата обращения 25.04.2022).
133. Институты развития / Инвестиционный портал Калужской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://investkaluga.com/podderzhka/instituty-razvitiya/> (дата обращения 25.04.2022).
134. Калужская область / Большая российская энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

- <https://bigenc.ru/geography/text/5772334> (дата обращения 25.04.2022).
135. Калужская область в цифрах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://pre.admoblkaluga.ru/sub/econom/analitik/oblvcifrah/#/upload/mineconom/oblvcifrah/serko_2020_06/Reyting_2020.xlsx (дата обращения: 25.04.2022).
136. Мониторинг социально-экономического развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pre.admoblkaluga.ru/sub/econom/analitik/> (дата обращения: 25.04.2022).
137. Муниципальные образования / Территориальный орган Росстата по Калужской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://kalugastat.gks.ru/list_of_municipalities (дата обращения 25.04.2022).
138. Оформление регионального материнского капитала на второго и последующих детей в МФЦ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kaluga-gov.ru/news/7010/> (дата обращения 25.04.2022).
139. Расположение Калужской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://investkaluga.com/o-kaluzhskoy-oblasti/obschie-svedeniya-o-regione/raspolozhenie/> (дата обращения 25.04.2022).
140. РИА НОВОСТИ. Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ по итогам 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ria.ru/infografika/20180523/1520511999.html> (дата обращения 25.04.2022).
141. Статистика / Калугастат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kalugastat.gks.ru/statistic> (дата обращения 25.04.2022).
142. Экономика Калужской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://pre.admoblkaluga.ru/sub/econom/analitik/http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_318094/ (дата обращения 25.04.2022).
143. Экономические показатели / Инвестиционный портал Калужской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://investkaluga.com/ekonomika-regiona/> (дата обращения 25.04.2022).

144. Экономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pre.admoblkaluga.ru/sub/econom/analitik/> (дата обращения: 25.04.2022).
145. Инжеева А. Финтех и блокчейн – будущее финансовой системы
<https://blockchain24.pro/fintekh-i-blokchejn-budushchee-finansovoj-sistemy>
146. Раксина А. Цифровой рубль: когда появится, и как будет работать – ТАСС (tass.ru)
147. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики <https://rosstat.gov.ru/>
148. Кудрин: Россия полтора-два года будет в очень сложной ситуации – Новости – Экономика – Коммерсантъ (kommersant.ru)
149. Набиуллина заявила, что пик инфляции в России придется на конец 2022 года – Экономика и бизнес – ТАСС (tass.ru)
150. Павлов. Общественники составили список компаний для национализации. pravo.ru
151. Бастрикова Н. 18 автозаводов уже стоят. Повторит ли Калуга судьбу Детройта? | ДЕНЬГИ: События | ДЕНЬГИ | АиФ Калуга (aif.ru)
152. Ивьев Д. Volkswagen включили в список компаний для национализации.
<https://www.kp40.ru/news/invest/89012/>
153. Лавров обвинил Запад в краже российских резервов за рубежом. 30.04.22.
<https://www.rbc.ru/economics/30/04/2022/626c4e829a7947237e834e77?>
154. Маркс К. Капитал. Т. 1. Глава 24. [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Kapital1/kapital1-24.html>.
155. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики <https://rosstat.gov.ru/>
156. Портал органов власти Калужской области <https://admoblkaluga.ru/main/>
157. Родрик Дени. Почему хорошую экономическую политику нельзя навязать извне. Экономика: Газета № 146 (2402) РБК (rbc.ru)
158. «Росатом» создаст в Обнинске инновационный научно-технологический центр.

- https://news.rambler.ru/science/45413379/?utm_content=news_media&utm_medium=read_more&utm_source=copylinkhttps://news.rambler.ru/science/45413379-rosatom-sozdast-v-obninske-innovatsionnyy-nauchno-tehnologicheskij-tsentr/
159. Егоров И. Патрушев: Размещение золотовалютных резервов за рубежом было неоправданным шагом. 26.04.2022. — Российская газета (rg.ru)
 160. Кудрин: Россия полтора-два года будет в очень сложной ситуации. 27.04.2022. Экономика – Коммерсантъ. kommersant.ru
 161. Николаев. И. Как сегодня перераспределяется национальное богатство в России. <https://www.rosbalt.ru/posts/2021/01/26/1884166.html>
 162. Иноземцев В. Время обнимать и время уклоняться от объятий. https://www.gazeta.ru/column/vladislav_inozemcev/13053463.shtml
 163. Старостина Ю. Росстат оценил масштаб снижения реальных располагаемых доходов россиян. <https://www.rbc.ru/economics/28/01/2021/60129a749a7947cf1ca85d53>
 164. Мониторинг экономической ситуации в России. РАНХиГС. <https://www.ranepa.ru/monitoring/>
 165. Попова Р. Новая пандемия-«пандемия банкротств» – накрывает ИП//Экономика и жизнь №09 (9875). Март. 2021 г. С.3.
 166. Бастрикова Н. Спасение утопающих. Почему калужский бизнес не может получить помощь. https://kaluga.aif.ru/society/details/spasenie_utoyayushchih_pochemu_kaluzhskiy_biznes_ne_mozhet_poluchit_pomoshch
 167. Ермакова. Пока доится? Из-за чего разоряются и банкротятся калужские заводы. https://kaluga.aif.ru/money/finance/poka_doitsya_iz-za_chego_razoryayutsya_i_bankrotyatsya_kaluzhskie_zavody
 168. Хорошавин А. Не потратишь — не получишь. Почему экономика в Калуге начинает буксовать. https://kaluga.aif.ru/society/details/ne_potratish_ne_poluchish_pochemu_ekonomika_v_kaluge_nachinaet_buksovat
 169. Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Калужской области <https://kalugastat.gks.ru/>

170. Титов заявил, что Россия сохранила экономическую стабильность в ситуации с пандемией.
<https://tass.ru/ekonomika/10367829>
171. Шапша В. внес ряд предложений по совершенствованию государственной миграционной политики.
<https://www.kp40.ru/news/perekrestok/89444/>
172. Виктор Ивантер: как государство может повысить производительность труда.
https://finance.rambler.ru/other/41596612/?utm_content=finance_media&utm_medium=read_more&utm_source=copylink
173. Официальный сайт. Публичное Акционерное Общество "Калужский двигатель" <http://kadvi.ru/>
174. Чикин В., Сафонов В. Локализация производства и импортозамещение: новые возможности для бизнеса в условиях санкций
https://zakon.ru/blog/2015/11/20/lokalizaciya_proizvodstva_i_importozameshhenie_novye_vozmozhnosti_dlya_biznesa_v_usloviyax_sankcij

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ПЕРИОДИЧЕСКИЕ ИЗДАНИЯ

«Российский экономический журнал»,
«Вопросы экономики»,
«Экономика и жизнь»,
«Мировая экономика и международные отношения»,
«Менеджмент в России и за рубежом»
«Финансовый менеджмент»

Крутиков В. К., Якунина М. В.

**ИННОВАЦИОННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ
УСЛУГИ И ТЕХНОЛОГИИ**

Учебно-методическое пособие

Подписано в печать 13.05.2022.

Формат 60х84/16. Бумага офсетная

Печать цифровая.

Усл. печ. л. 13,5. Тираж 100 экз. Зак. № 75.



Отпечатано в типографии «Наша Полиграфия»,
248009, Калуга, Грабцевское шоссе, 126.

☎ (4842) 77-00-75; +7 910 910 50 54

✉ ilstrel@yandex.ru

💻 nasha-poligrafia.ru

ISBN 978-5-907460-64-5



9 785907 460645 >