В.К. Крутиков, Т.В. Дорожкина, М.В. Якунина

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ

Калуга - 2020

УДК 658
ББК 65.050
Э40

Рецензенты:
Захаров И.В., доктор экономических наук, профессор,
Сахаров Г.В., доктор экономических наук, профессор

Крутиков В.К., Дорожкина Т.В., Якунина М.В.

Э40 **Экономика организации.** *Учебно-методическое пособие.* Калуга: ИП Стрельцов И.А. (Изд-во «Эйдос»), – 2020. – 308 с.
ISBN 978-5-907268-77-7

В учебно-методическом пособии дано систематизированное изложение теории и практики деятельности организации (предприятия), как субъекта рыночной экономики. Представлены вопросы выбора стратегии развития с учетом конкурентоспособности, особенности инновационной и инвестиционной политики, а также, подходы к осуществлению маркетинговой, ценовой, товарной деятельности.

Пособие предназначено для студентов, магистрантов, изучающих современные проблемы экономики, управления и менеджмента, а также для экономических агентов, занимающихся предпринимательской деятельностью.

УДК 658
ББК 65.050

© КГУ им. К.Э. Циолковского, 2020
© Институт управления, бизнеса и технологий, 2020
© Коллектив авторов, 2020

ISBN 978-5-907268-77-7

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение …… 7

РАЗДЕЛ I. **РЫНОЧНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ОРГАНИЗАЦИЕЙ** …….. 9
Глава 1. Рыночная экономика и организации …… 9
1.1. Система рыночных отношений и организации …… 9
1.2. Организации в иерархии ключевых социально-экономических систем …… 15
1.3. Организация (фирма), как основной институт экономической системы ……... 24
Вопросы для самоконтроля и обсуждения на семинарских (практических) занятиях ……. 33
Глава 2. Правовые формы предпринимательства: организация в рыночной среде ……. 34
2.1. Базовые правовые начала предпринимательской деятельности …….. 34
2.2. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности …….. 47
Вопросы для самоконтроля и обсуждения на семинарских (практических) занятиях ……. 64
Глава 3. Конкурентоспособность, как фактор эффективной экономической деятельности организации …… 65
3.1. Экономическая теория и вопросы конкурентоспособности …. 65
3.2. Практика выбора стратегии по обеспечению конкурентоспособности предприятия ……... 75
Вопросы для самоконтроля и обсуждения на семинарских (практических) занятиях ……. 81
Глава 4. Нематериальные активы, инновационные решения организаций и их инвестиционная деятельность …….. 82
4.1. Понятия и классификация нематериальных активов, сущность и виды инновационных решений …… 82
4.2. Проектная деятельность организации (предприятия) ……... 91
Вопросы для самоконтроля и обсуждения на семинарских (практических) занятиях ……. 95
Глава 5. Планирование деятельности организации …….. 96
5.1. Планирование: принципы, виды и методы ……. 96
5.2. Разделы бизнес-плана …… 100

Вопросы для самоконтроля и обсуждения на семинарских (практических) занятиях …… 107
Глава 6. Управление предпринимательскими рисками …… 108
6.1. Понятие и система рисков …… 108
6.2. Методы управления рисками …… 114
Вопросы для самоконтроля и обсуждения на семинарских (практических) занятиях ……. 117
Глава 7. Экономическая безопасность организации …… 118
7.1. Понятие экономическая безопасность и ее уровни …… 118
7.2. Структура угроз экономической безопасности предприятия ... 123
Вопросы для самоконтроля и обсуждения на семинарских (практических) занятиях ……. 127
Глава 8. Корпоративная социальная ответственность …… 128
8.1. Основы понятия и сущности корпоративной социальной ответственности …… 128
8.2. Позиционирование организации в социальном пространстве: стандарты и имидж …….. 137
Вопросы для самоконтроля и обсуждения на семинарских (практических) занятиях …… 142
Глава 9. Совершенствование инструментария преференциального стимулирования предпринимательской активности ……. 143
9.1. Конструирование особых экономических зон и предприятия ……... 143
9.2. Преференциальный режим хозяйствования на территориях опережающего развития …….. 149
9.3. Использование статуса специального административного района для диверсификации инструментария поддерж-ки\предпринимательства …….. 156
Вопросы для самоконтроля и обсуждения на семинарских (практических) занятиях ……. 161
Глава 10. Современные особенности и проблемы управления экономикой организации ……. 162
10.1. Информационно-коммуникационное обеспечение процесса управления …… 162
10.2. Требования к процессу формирования управленческой команды ……. 173
10.3. Управление в условиях санкций и иных негативных вызовов …..... 182
Вопросы для самоконтроля и обсуждения на семинарских (практических) занятиях ……. 189

Глава 11. Цифровая экономика, как новая парадигма развития организации (предприятия) ……. 190
11.1. Цифровой капитал и предпринимательская деятельность …. 190
11.2. Технологии цифровой экономики в обеспечении конструктивного взаимодействия …….. 194
Вопросы для самоконтроля и обсуждения на семинарских (практических) занятиях ……. 200

РАЗДЕЛ II. **СТРУКТУРА ФИНАНСОВЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ОРГАНИЗАЦИИ** ……. 201
Глава 12. Основной капитал организации …… 201
12.1. Сущность и экономическая роль основного капитала (основных фондов) …….. 201
12.2. Источники формирования и показатели использования основных средств ……. 207
Вопросы для самоконтроля и обсуждения на семинарских (практических) занятиях ……. 209
Глава 13. Управление оборотными средствами (капиталом) организации ……... 210
13.1. Экономическое содержание, состав и структура оборотного капитала ……. 210
13.2. Определение потребности в оборотном капитале, источники его формирования и эффективность использования ……. 216
Вопросы для самоконтроля и обсуждения на семинарских (практических) занятиях ……. 219
Глава 14. Финансовый анализ организации ……... 220
14.1. Сущность и методы анализа финансового состояния Организации …….. 220
14.2. Источники информации для финансового анализа организации 222
14.3. Общая оценка состояния, анализ показателей и финансовых коэффициентов …….. 223
Вопросы для самоконтроля и обсуждения на семинарских (практических) занятиях ……. 233
Глава 15. Финансовое планирование на предприятии …….. 234
15.1. Сущность и процесс финансового планирования …… 234
15.2. Виды финансового планирования …….. 235
15.3. Эффект операционного и финансового рычага …… 240
Вопросы для самоконтроля и обсуждения на семинарских (практических) занятиях ……. 245
Глава 16. Финансовая политика организации …… 246

16.1. Понятие, сущность и виды финансовой политики организации ……... 246
16.2. Цели, задачи и этапы формирования финансовой политики организации …….. 248
Вопросы для самоконтроля и обсуждения на семинарских (практических) занятиях ……. 251
Глава 17. Инвестиционная деятельность предприятия ……. 252
17.1. Сущность и виды инвестиций …… 252
17.2. Субъекты инвестиционной деятельности и управление инвестициями …… 257
17.3. Финансовые инвестиции предприятия …….. 258
Вопросы для самоконтроля и обсуждения на семинарских (практических) занятиях ……. 263
Тесты ……. 264
Глоссарий ……. 288
Список рекомендуемых источников и литературы …… 303

ВВЕДЕНИЕ

По мнению, члена-корреспондента РАН Г.Б. Клейнера, экономика представляет собой своеобразную соединительную ткань, обеспечивающую пространственное единство страны. Хотя основным заинтересованным лицом в процессе освоения территорий выступает государство, именно экономика играет роль ключевой подсистемы в решении этой задачи.

Основные экономические проблемы решаются в рамках отдельно взятой организации (предприятия, фирмы).

Организация рассматривается, как: общественное объединение лиц или государств; государственное учреждение, предприятие. В свою очередь, предприятие – это производственная или торговая хозяйственная единица или объединение нескольких таких единиц

Предприятие представляет собой, хозяйствующий субъект, обладающий правами юридического лица, который занимается производством и реализацией продукции, оказывает услуги, имеет право заниматься любой хозяйственной деятельностью в рамках закона согласно уставу предприятия.

Фирма – это промышленное, хозяйственное или торговое предприятие, организация. Понятия «организация», «предприятие», «фирма», в российской хозяйственной практике, получили широкое распространение в качестве равнозначных, поэтому авторами учебно-методического пособия, рассматриваются, как эквивалентные.

Экономика организации изучается в пособии с различных аспектов:

- как комплекс знаний о средствах, законах и правилах ведения хозяйственной деятельности;
- как совокупность факторов производства и непроизводственных факторов;
- как элементы механизма производственных отношений, существующие в конкретной организации (предприятии).

Объектом изучения дисциплины выступает рыночная среда и субъекты рыночной экономики. В качестве предмета изучения, представлены рыночные отношения между субъектами и внутри каждого субъекта.

Особенность учебного пособия заключается в том, чтобы обеспечить максимальный образовательный эффект:

- в разделе рыночный подход к управлению организацией, рассматриваются вопросы микроэкономики в процессе хозяйственной деятельности субъекта; основные экономические понятия; механизмы формирования основных технико-экономических показателей, характеризующих субъекты рыночной экономики;

- в разделе структура финансовых взаимоотношений организации, рассматриваются финансовые потоки внутри субъекта и между субъектами в рыночной среде; осуществляется финансовый анализ организации, представлены методы определения финансовой эффективности хозяйственной деятельности.

В едином комплексе, это призвано сформировать систему знаний, компетенций, навыков в области экономики организации (предприятия), подготовить квалифицированных специалистов, обладающих инновационным мышлением.

РАЗДЕЛ I.

РЫНОЧНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Глава 1. Рыночная экономика и организации

1.1. Система рыночных отношений и организации

В исследованиях ряда авторов, дается следующее определение фирмы: фирма — это организация, преобразующая исходные ограниченные ресурсы в конечный продукт, это юридически самостоятельная форма существования бизнеса, это зарегистрированная предпринимательская единица, обладающая коммерческой самостоятельностью.

Фирма может включать одно или несколько предприятий, функционирующих в различных сферах хозяйства. В результате экономической деятельности фирм отражаются все проблемы микроэкономики. Фирма преобразует, исходные ограниченные ресурсы в конечный продукт и затем вступает в отношения обмена на рынке.

В реальной хозяйственной деятельности, при употреблении слова фирма имеют в виду коммерческую организацию с одноименным фирменным наименованием.

Выделяет следующие направления деятельности фирмы в рыночном хозяйстве:

• обмен денег на труд наемных рабочих;

• обмен денег на товары и услуги поставщиков;

• обмен товаров и услуг на деньги потребителей;

• обмен денег, выплачиваемых позже, на деньги, полученные сейчас от инвесторов;

• обмен денег, выплачиваемых сейчас, на деньги, которые будут получены позже от должников;

• обмен денег на товары и услуги (на воду, электроэнергию, тепло, уборку территорий, охрану) и государственные акты правительства.

Фирма выступает в качестве основного организационно-экономического звена рыночной экономики, что объясняется следующими обстоятельствами:

Фирма — самое динамичное звено в структуре рыночной экономики, в котором находят отражение все научно-технические достижения, средства производства и предметы труда, передовой опыт.

Фирма — фокус, где сходится все многообразие производственно-технических отношений в макро- и микроэкономике. На фирмах в конкретной форме проявляются законы общественного воспроизводства и рынка.

В отличие от фирмы, под предприятием понимается определенный производственно-технический комплекс, используемый для производства товаров или (и) услуг в любой отрасли национальной экономики.

Фирма же, выступает в качестве имущественного комплекса, используемого собственниками этого имущества для осуществления предпринимательской деятельности.

В состав фирмы входят все виды имущества, предназначенные для ее деятельности. Виды имущества включают: земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье. Кроме того, в качестве имущества рассматриваются: нереализованная продукция, права требований, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие ее деятельность. Фирма позиционируется, как основной агент рыночной системы любой современной страны.

Под фирмой понимается и первичная организационная единица бизнеса, которая обладает следующими характеристиками:

• юридическая самостоятельность, фирма является юридическим лицом, зарегистрированным в соответствующих государственных органах;

• производственная самостоятельность, фирма самостоятельно решает, что, где и каким образом производить и продавать;

• финансовая самостоятельность, фирма самостоятельно распределяет полученный доход;

• организационная самостоятельность, фирма самостоятельно выбирает тип внутренней организации.

Вышеперечисленные характеристики, позволяют отличить фирму, как от предприятия, являющегося первичным технологическим образованием, так и от союза фирм, где имеет место только определенная координация активности при сохранении внутренней поведенческой самостоятельности входящих структур.

Существуют различные взгляды на природу фирмы, которые объединяют в следующие укрупненные группы:

• технологическая концепция фирмы, являющаяся основой классической и неоклассической теории;

• институциональная теория фирмы;

• теоретические исследования поведения фирмы на базе теории игр.

Между данными группами теорий основные пункты разногласий связаны со следующими критериями:

• метод исследования поведения фирмы;

• факторы, объясняющие наличие в экономике фирм разного размера;

• факторы, объясняющие уровень концентрации в экономике в целом и в отдельных отраслях;

• оценка цели деятельности фирмы;

• объяснение разнообразия организационных форм фирмы;

• выбор ведущих поведенческих характеристик фирмы;

• общий механизм функционирования фирмы.

Технологические (классические и неоклассические) теории фирмы. Представители классической и неоклассической школы экономической мысли поставили задачу объяснить, почему в отраслях существуют фирмы определенного размера, почему фирмы производят именно такой, а не иной объем товаров, и почему цена, которую они назначают, не может быть ни больше, ни меньше того, что определяет рынок.

Согласно А. Смиту, наличие крупного и мелкого производства обусловливается разделением труда и специализацией, в соотношении с масштабами спроса. Фирма рассматривается как определенный шаг на пути технического прогресса человечества, обеспечивший рост производительности труда.

Причина возникновения фирмы связана с развитием торговли, которая стимулирует разделение труда и рост производства. Увеличение размеров рынка способствует росту фирмы.

Смит первым выдвигает идею о типичном — среднем — размере фирмы как основе ее поведения и изучения.

По Смиту, в экономике могут действовать фирмы двух типов. Большинство экономических агентов представляют собой конкурентную фирму. Но есть и другой тип фирмы — монопольное производство, существование которого обусловлено наличием либо особых условий производства, либо защитой государства. Развитие конкуренции, согласно Смиту, способно и предназначено устранить монополию.

А. Маршалл, развивая концепцию А. Смита о роли разделения труда и специализации как основе фирмы, приводит новые аргументы в пользу значимости машинного производства как стимула к бурному развитию фирмы — организации, занимающейся крупномасштабным производством.

Маршалл показывает управленческую структуру разных форм бизнеса и выделяет специфическую черту фирмы, а именно: предпринимательские способности как ресурс производства.

Динамика поведения фирмы у Маршалла определяется характером проблемы инвестирования, и распределения ресурсов во времени.

Дж. Хикс, продолжил развитие классической теории фирмы. Для него теория фирмы — это теория капитала, его формирования и распределения. Используется параллельный метод анализа фирмы как частный случай оптимизационного поведения индивида. Целью индивида как потребителя является максимизация совокупной полезности при заданном бюджетном ограничении, целью фирмы — максимизация прибыли при ограничении на издержки производства. Фирма, таким образом, представляется не более чем индивидом.

Экономическая динамика, в понимании Хикса, носит случайный характер (люди не предусмотрели точные значения будущих цен) и для фирмы эквивалента накоплению капитала.

В работах Дж. Робинсона, утверждается представление о том, что конкуренция может существовать и при наличии у фирм рыночной власти, что, собственно, и означает термин «несовершенная конкуренция». Робинсон разрабатывает параметры конкурентного поведения фирмы на рынке, выдвигает другие варианты конкурентного поведения фирмы: регулирование транспортных расходов, уровня качества продукции, особенности обслуживания клиентов, сроки кредита, репутация фирмы, роль рекламы.

Поведение фирмы обретает многомерность, а рынок — многообразие исходов функционирования.

В исследованиях Э. Чемберлина, появляется понятие «монополистическая конкуренция». В рамках нового типа рынка возникают новые особенности поведения фирм, Чемберлин выделяет две формы взаимодействия фирм на монополистическом рынке.

При небольшом числе фирм, действующих на рынке, каждый продавец осознает свою зависимость от поведения других продавцов, взаимное влияние своих действий на выбор цен и объемов конкурентами. Если же число продавцов на рынке достаточно велико, так что влияние отдельного продавца на цену становится все менее и менее значимым, и он перестает его учитывать, в действие вступают другие силы — в первую очередь дифференциация продукта.

В работах Й. Шумпетера, разрабатывается концепция «предпринимательской фирмы» — особого экономического агента, конкурирующего посредством внедрения новых товаров, новых технологий, новых источников сырья или новых типов организации.

Предпринимательская фирма может быть как конкурентом, так и монополистом. Важное отличие подобной фирмы от прочих — ее стратегическая ориентация на выбор места и объекта конкуренции. Целью предпринимательской фирмы является внедрение стратегического преимуще-

ства на основе продуктовых, технологических или организационных инноваций.

Неоклассической теории удалось объяснить роль цены и механизм ценообразования в распределении ресурсов в децентрализованной экономике. Фирма выступает как главный способ решения подобной задачи. Ее ведущие поведенческие характеристики — производственная технология и цены используемых ресурсов — оказываются инструментами оптимизации общественного благосостояния.

Если в экономике действует совершенная конкуренция, то механизм рынка, в том числе и через функционирование фирмы, автоматически ведет к максимальному благосостоянию и потребителей, и производителей.

Институциональные теории фирмы. Согласно институциональной концепции фирма противопоставляется рынку, как внутреннее производство — внешнему. В классическом и неоклассическом направлениях фирма трактовалась как неотъемлемая часть рынка, как элемент его структуры без противопоставления.

В институциональной теории фирма рассматривается как совокупность долгосрочных контрактов, в отличие от рынка — совокупности взаимосвязей, опосредованных относительно краткосрочными контрактами.

Р. Коуз считал, что основная причина существования фирмы — наличие и величина трансакционных издержек; соответственно, фирма предназначена для минимизации трансакционных издержек — издержек осуществления деловых операций.

Рыночные и внутрифирменные трансакции тесным образом связаны между собой. Их соотношения определяют оптимальный размер фирмы, иначе можно было бы рассматривать национальную экономику как одну гигантскую фирму.

Р. Коуз выделял следующие существенные моменты:

• по мере того, как фирма становится крупнее, доходы от предпринимательской деятельности могут снижаться, т.е. издержки организации дополнительных трансакций внутри фирмы могут возрастать;

• должна быть достигнута некая точка, в которой издержки организации дополнительных трансакций внутри фирмы равняются издержкам, связанным с осуществлением трансакций на открытом рынке;

• если в результате роста числа организуемых трансакций предпринимателю не удается разместить факторы производства так, чтобы они создавали наибольшую стоимость (т.е. ему не удается извлечь максимальную пользу от факторов производства), значит, должна быть достигнута такая точка, в которой потери от неэффективного исполь-

зования ресурсов равняются издержкам трансакций обмена на открытом рынке;

• цена реализации одного или более факторов производства может расти, так как «другие преимущества» мелкой фирмы выше, чем преимущества крупной фирмы;

• стремление к увеличению размеров будет тем сильнее, чем:

- ниже издержки организации и медленнее рост этих издержек по мере увеличения числа организуемых трансакций;

- менее склонен предприниматель делать ошибки. Тогда рост их числа уменьшается по мере увеличения числа организуемых трансакций;

- больше снижение (или чем меньше рост) цены поставок факторов производства более крупным фирмам.

Еще раз подчеркнем, что Р. Коуз трансакционными называет «издержки осуществления трансакций обмена на открытом рынке», а трансакционные издержки — это издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта (итак, рента относится к трансформационным издержкам, все остальные издержки — трансакционные).

В работах Ф. Найта, Р. Бокэ, О. Серве, экономическая среда функционирования фирмы рассматривается с позиции когнитивной неопределенности, когда только доверие способствует минимизации трансакционных издержек взаимодействия фирм, а, следовательно, и достижению равновесия на рынке в длительном периоде.

Пределы расширения фирмы институциональная теория видит в запретительном росте издержек управления и контроля. Когда фирма становится чрезмерно большой, ее трансакционные издержки практически равны нулю, зато резко возрастают внутрифирменные издержки.

Развивая институциональную теорию фирмы, О. Уильямсон, уточнил представление о трансакционных издержках как издержках, связанных с функционированием специфических активов.

К специфическим активам Уильямсон причисляет инвестиции, которые приспособлены к взаимоотношениям с определенным партнером и являются невозвратными.

В современной экономической теории фирмы, наблюдается тенденция синтеза двух главных концепций: технологической и институциональной — по следующим основаниям:

• исследования фирмы в контексте глобализации экономики показывают, что эти концепции сами по себе не могут дать удовлетворительного объяснения данного явления;

• применительно к функционированию транснациональных компаний ставится даже вопрос об исчезновении фирмы как таковой;

• синтез двух направлений предполагает возможность анализа принципиально новых явлений в поведении фирм, связанных с особенностями развития современной экономики, в частности с таким явлением, как сетевые эффекты;

• производство и распределение товаров или услуг происходит в рамках сетей или стратегических альянсов фирм;

• фирма для увеличения своей эффективности (в традиционном понимании) весь спектр своих прав (кроме финансовой самостоятельности) передает новой организации — сети;

• интеграция традиционных фирм в сеть становится столь мощной, что ставится вопрос об исчезновении и фирм, и рынка (по мнению некоторых исследователей).

Теория игр в применении к анализу теории фирм. Альтернативой неоклассическим и институциональным концепциям фирмы выступила теория игр.

Теория игр принимает наличие фирм как некую данность и исходит из того, что в эпоху всеобщей зависимости фирмы ведут себя стратегически.

Аппарат теории игр позволяет исследовать большое число рыночных стратегий — от соглашения до ценовой дискриминации, грабительского ценообразования или вертикальных ограничений, выявляя весь спектр конкурентных и монопольных процессов.

Опубликованные работы российских ученых отличаются комментированием работ зарубежных теоретиков, и в плане развития научных идей значительных шагов пока не сделано.

В российской экономической науке, исследования поведения фирм ведутся по трем направлениям:

• эмпирический анализ деятельности российских предприятий;

• моделирование того или иного поведения российских предприятий, типичного для современного этапа развития экономики;

• исследование внутренней структуры и структуры собственности российских предприятий, а также контрактные отношения.

1.2. Организации в иерархии ключевых социально-экономических систем

Экономика представляет собой своеобразную соединительную ткань, обеспечивающую пространственное единство страны. Хотя основ-

ным заинтересованным лицом в процессе освоения территорий выступает государство, именно экономика играет роль ключевой подсистемы в решении этой задачи.

Член-корреспондент РАН Г. Клейнер, опираясь на междисциплинарную системную концепцию места и роли экономики в обществе, ученый утверждает, что основой должна служить платформа системной экономики — нового направления экономической теории, в рамках которого социально-экономические системы рассматриваются как ключевые действующие лица в экономическом пространстве-времени.

Им предложена схема функционирования общества как цепочки взаимодействия «государство — социум — экономика — бизнес».

В завершении исследования, приводится ряд выводов.

С точки зрения координационных и регулирующих взаимодействий экономика должна демонстрировать чувствительность по отношению к запросам социума и потребностям бизнеса.

Можно, по мнению Клейнера, следующим образом суммировать обязательства экономики по отношению к ее непосредственным системным контрагентам. Она должна:

— предоставлять социуму рабочие места в соответствии с его потенциалом и потребностями хозяйства;

— обеспечивать потребности общества в экономических благах;

— обеспечивать возможность перемещения трудовых ресурсов и продукции, гармонизировать условия жизнедеятельности всех индивидов и социальных групп на всей территории страны;

— предоставлять бизнесу условия и ресурсы для реализации предпринимательских инициатив;

— быть восприимчивой к инновациям, исходящим от бизнеса, отбирать их для возможного распространения и закрепления в виде рутин;

— гармонизировать успешные инициативы бизнеса в рамках экономических процессов;

— координировать взаимодействие и гармонизировать взаимоотношения социума и бизнеса;

— обеспечивать движение к общему и локальному экономическому равновесию.

— Член-корреспондент РАН Г.Б. Клейнер, считает, что сегодня в России особенно важно переосмыслить роль и функции экономики в обществе, поскольку страна перешла определенный рубеж, за которым разворачиваются новые перспективы и возникают новые проблемы общественной динамики.

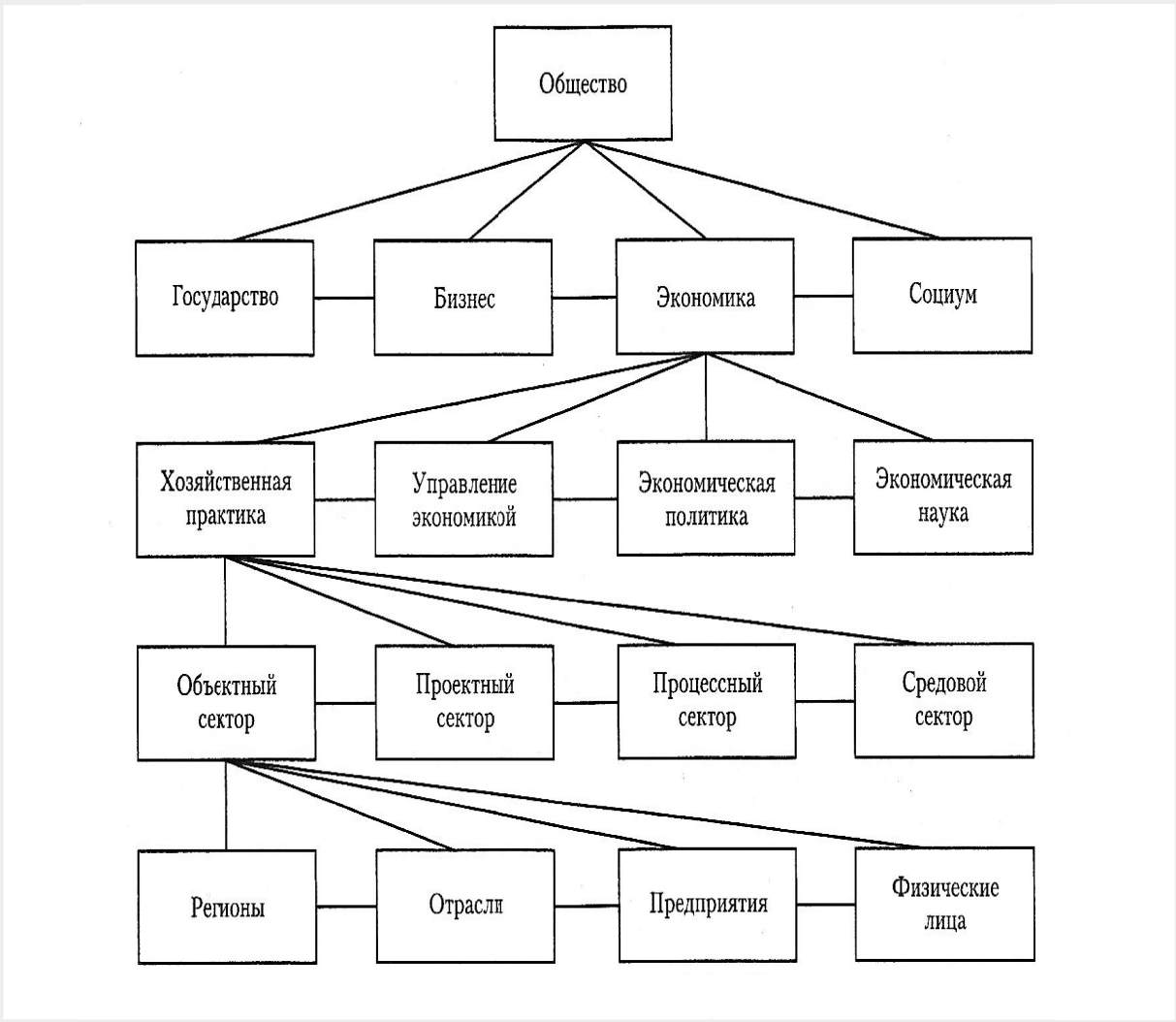

Рис. Иерархия ключевых социально-экономических систем, определяющих устойчивость национальной экономики

Источник: Г. Клейнер// Вопросы экономики, 2016, - №1. С.135

В зависимости от особенностей системы принятия наиболее важных решений по управлению обществом исследователь выделяет три основных варианта («стиля») управления:

- ручное, когда по каждой отдельной проблеме принимается отдельное решение каким-либо отдельным субъектом (вариант — одним лицом);
- стратегическое, когда решение по каждой отдельной проблеме принимается на основе принципов, явно сформулированных в рамках предварительно сформулированной и принятой обществом долгосрочной стратегии;

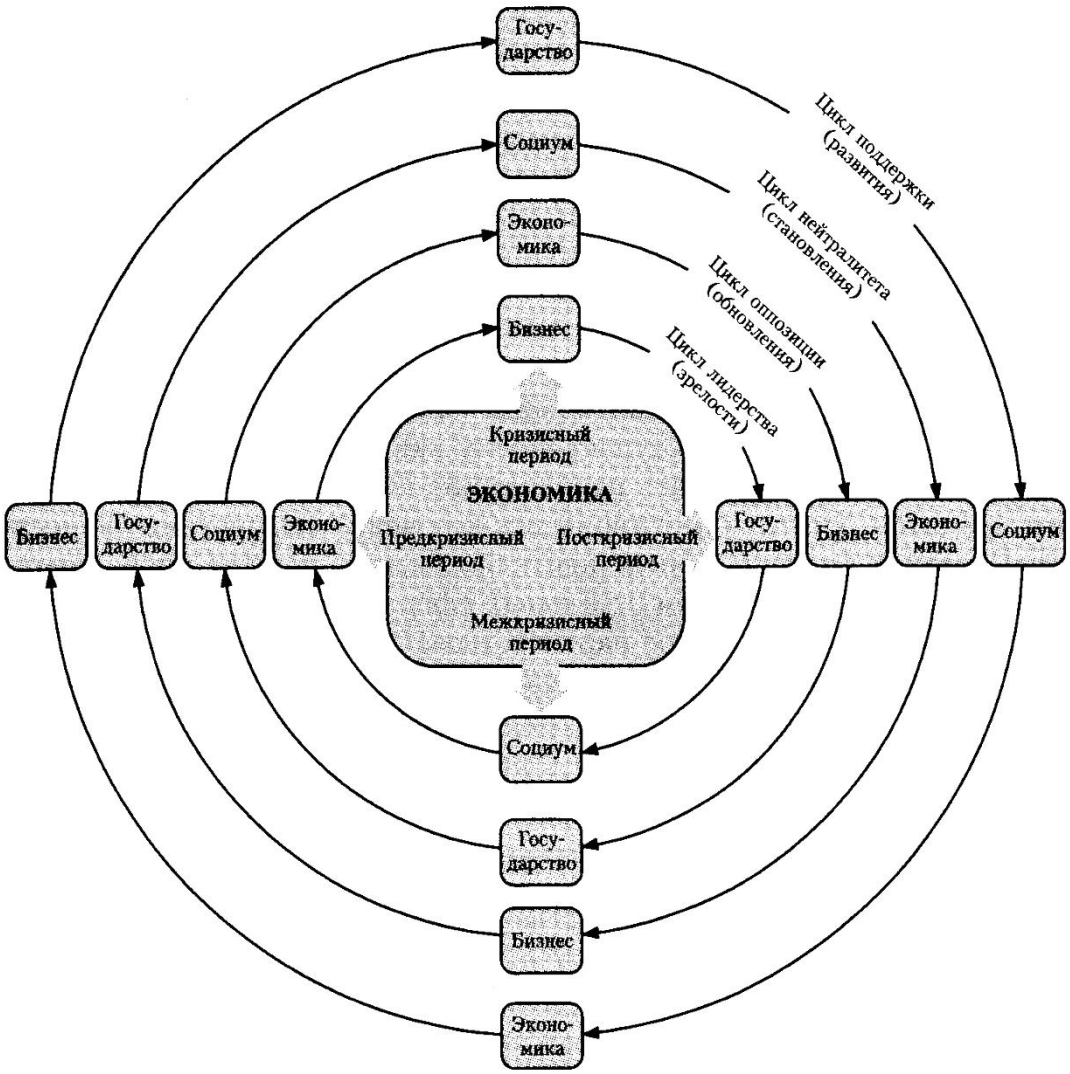

Рис. Модель функционирования общества в контексте взаимодействия его ключевых подсистем

Источник: Г. Клейнер// Вопросы экономики, 2015, - №12. С.120

- институциональное, когда решение по каждой проблеме принимается на основе как явных, так и неявных норм и правил (институтов), разделяемых участниками процесса.

Для обозначения российской экономики ряд исследователей **предложили термин «нестационарная».**

В качестве показательного примера нестационарного поведения приводится ситуация с падением цен на нефть в 2015 году. Снижение цен на нефть вызвало закономерное снижение цен на моторное топливо во всем мире. Исключение составила только Россия.

По мнению экспертов, за избранный путь, стране приходится расплачиваться потерей эффективности, что проявляется в следующем:

- разнородная и часто двузначная инфляция;
- резкие изменения курса рубля по отношению к основным валютам, что вызывает удорожание импорта;
- значительное расхождение между банковскими процентами ставки по кредитам и по депозитам;
- дорогие деньги, к тому же короткие;
- существенное различие цены денег для российских и зарубежных участников, участвующих в проекте;
- отсутствие установившихся рынков и, как следствие, существенные различия между рыночной стоимостью имущества и той, по которой она показана в балансе фирмы;
- практически ежегодные «новации» в налоговой системе;
- реальная опасность потерять бизнес в результате «наезда» представителей власти.

Другой группой исследователей, сформулировано понятие **«суррогатной инвестиционной системы».**

Результатом проведенного исследователями (Зубов В.М., Иноземцев В.Л.) научного анализа, стал вывод о том, что в настоящее время в России выстроена, так называемая, суррогатная инвестиционная система (СИС). Она включает в себя взаимоотношения между федеральным бюджетом и производственными структурами, а также финансовыми институтами, специальными агентствами, особыми экономическими зонами.

Собственность, не находящую эффективного применения, отдают в аренду тем, кто может ее использовать прибыльно. Самой распространенной формой выступает предоставление кредита из свободных денежных средств. Устойчивость потока обусловлена добровольностью и эффективностью. Добровольность, в свою очередь, определяется эффективностью вложений, подразумевающую надежность возврата средств.

Общественные бюджетные средства расходуются на покрытие текущих общественных нужд. Финансовая система нацелена на инвестиционные проекты, и основывается на возвратности средств, после завершения конкретного проекта.

Насильственной изъятие средств, для реализации инвестиционных проектов, осуществляется с помощью бюджета в случаях, когда общественная значимость проекта очевидна без возможности коммерциализации по срокам и задачам.

В данном случае могут приниматься решения, которые подменяют рыночные инструменты административными инструментами, что неизбежно ведет к снижению эффективности. Решение на основе частной инициативы, когда ответственность за расходование собственных средств

персонифицирована, более эффективны, чем использование общественных (государственных) средств в условиях размытой ответственности.

Деформация условий конкуренции и снижение эффективности наблюдается при росте числа реализуемых точечных проектов.

Государство склонно принимать не только решения, направленные на поддержание институциональной среды в устойчивом и благоприятном состоянии для общего пользования, но и частные экономические решения. Отрицательное влияние оказывают решения принятые по поддержке неэффективных компаний за счет успешных компаний. Это связано с тем, что управленцы стремятся улучшить экономический тренд с помощью общественных ресурсов.

Два важнейших момента наглядно свидетельствуют о снижении эффективности российской экономики:

- Экономика не генерирует принципиально новые технологии или продукты.
- Диверсификация экономики имеет отрицательный знак, что проявляется в суммарном вкладе добывающих отраслей в доходы бюджета.

Различают следующие элементы СИС:

- Прямое дотирование предприятий из бюджета (сотни предприятий).
- Разновидность – особые экономические зоны. Дотирование осуществляется через льготное налогообложение (28 единиц).
- Бюджетные гарантии.
- Дотирование из бюджета через псевдо рыночные институты. Резервный фонд. ФНБ. АСИ. ВЭБ. Государственные корпорации. Государственные компании и другие (23 института).
- Предоставление кредитов ЦБ РФ при посредстве МЭР и ведущих госбанков выборочным предприятиям («проектное финансирование»).
- Особые проекты. Имеют цель стимулировать развитие экономики регионов через мультипликативный эффект (АТЭС, Сочи – 14).

СИС выступают как звенья механизма нерационального использования ресурсов национальной экономики.

Кроме вышеуказанных теорий, сформулирована теория **«ретро экономики», «зомби экономики»** и экономическая политика по преодолению негативных процессов

В исследованиях ученых рассматриваются проблемы технологической отсталости. Исследователь обращает внимание на феномен ретро-

экономики, как теории технологической отсталости и ее пагубного влияния на экономику страны.

Ученый использует понятие некроэкономики, то есть «мертвой экономики», суть которой состоит в использовании устаревших технологий для выпуска продукции, которая не пользуется спросом ввиду плохого качества, или высоких затрат на ее производство. Спрос на такую продукцию искусственно создается государством.

Тип экономики, в котором фирмы используют отсталые по сравнению с современными мировыми достижениями технологии, но несмотря на это, произведенная ими продукция все равно пользуется спросом, ученые называют ретроэкономикой.

Сходство и различие некроэкономики и ретроэкономики состоит в следующем:

- сходство – использование устаревших технологий;
- в условиях некроэкономики фирмы используют настолько устаревшие технологии, что выпускаемая ими продукция не имеет реального спроса, поэтому они функционируют исключительно за счет поддержки государства;
- в условиях ретроэкономики продукция этих фирм пользуется некоторым спросом, как правило, на местных рынках, а в случае необходимости эти предприятия получают ограниченную поддержку государства;
- то есть первая существует только за счет государства, а для второй важна защита внутреннего рынка от международных конкурентов.

Факторы, способствующие формированию ретроэкономики:

Защита интеллектуальной собственности, которая ограничивает распространение и доступность новых технологических знаний и создает опасность несанкционированного копирования и реинжиниринга этих технологий. Для законного использования новых технологий требуются большие расходы. Фирмы, работающие в странах с низким уровнем экономического развития, предпочитают устаревшие технологии.

Монополизация экономики, проявляющаяся в скупке патентов на новые технологии монополистическими объединениями. Скупка производится с целью предотвращения их использования другими. Это приводит к моральному износу технологии.

Действия лидеров международной конкуренции, которые не продают лучшие технологии последнего поколения. В результате отсталые страны могут получить не инновационные технологии, а только имитационные технологии.

Низкий уровень образования, который проявляется в отсутствии квалифицированных кадров. Он исключает возможность использовать знания, полученные из открытых источников информации. Проблема связана с неудовлетворительным уровнем образования.

Зомби-экономика, которая представляет собой совокупность фирм, утративших платёжеспособность вследствие кризиса, но продолжающих функционировать при помощи кредитов, взятых под государственную гарантию. Подобные фирмы не заинтересованы в технологическом обновлении производства, или смене менеджмента. Зомби-экономика, фактически, работает в режиме ретроэкономики. В качестве характерного примера зомби-экономики, исследователями приводится российская экономика.

В октябре 2020 года, Президент В.В. Путин, оценивая ситуацию, связанную с конфликтом в Башкирской содовой компании и вопросами развития и декриминализации лесного комплекса России, сформулировал следующие ключевые положения:

наличие многих острых системных проблем в экономике страны;

применение экстенсивные модели развития, осуществляемого на низком технологическом уровне;

сохранение потребительских подходов к использованию ресурсов;

слабое использование современных цифровых технологий;

низкий уровень инвестиционного обеспечения отечественного производства и потребления продукции;

отсутствие специальной программы модернизации для предприятий малого и среднего бизнеса, работающих в нише производства готовой продукции;

финансовые средства, заработанные компаниями, в инновационное развитие производств не инвестируются, и в экономике субъектов Федерации не работают, а выводятся в офшоры;

зарабатывая деньги в России, частные лица не думают о людях, работающих на предприятиях, создании рабочих местах, развитии инфраструктуры, решении социальных проблем;

наблюдается бесконтрольное выкачивание средств из экономики страны без всяких обязательств, связанных с инновационными и инвестиционными перспективами.

Положения, определенные Президентом, находят полное подтверждение в данных статистики, свидетельствующей, что на пути отечественного инновационного развития стоят такие препятствия, как высокая степень износа оборудования, необоснованно длительные сроки использования технологий, применяющихся в промышленности.

В то время, как повышение конкурентоспособности на макро, мезо, микро уровнях процесса воспроизводства, настоятельно требует техни-

ческого и технологического переоснащения большинства отечественных предприятий, инвестиционные ресурсы, которые могли быть направлены на переоснащение, выводятся в офшоры.

В исследованиях ученых рассматриваются проблемы технологической отсталости, и ее пагубного влияния на экономику страны.

Мировая практика демонстрирует, что лидирующее положение в глобальной экономике, занимают только развитые страны и компании, владеющие инновационными технологиями, позволяющими выпускать принципиально новую продукцию.

Страны и компании, относящиеся к лидерам, демонстрируют следующие составляющие своей политики.

Обладая мощными финансовыми ресурсами, они осуществляют скупку патентов на новые технологии, с целью предотвращения их использования конкурентами, что приводит к монополизации глобальной экономики.

Страны и фирмы, с более низким уровнем экономического развития, вынуждены использовать устаревшие технологии, то есть приобретают не инновационные образцы последнего поколения, а только имитационные технологии.

Исключается возможность использовать знания, полученные из открытых источников информации, нарастает проблема, связанная с неудовлетворительным уровнем образования, что препятствует подготовке квалифицированных кадров, обладающих необходимыми современными компетенциями и навыками, одновременно происходит моральный износ самих технологий.

В свою очередь, отсутствие технических и технологических инноваций приводит к созданию совокупности фирм, утрачивающих платежеспособность по причине возникновения негативных обстоятельств (кризис, пандемия и пр.), но продолжающих функционировать только благодаря всесторонней поддержке государства (кредиты, государственные гарантии и пр.). Деятельность подобных фирм сложно назвать экономически осмысленной, так как они не заинтересованы в технологическом обновлении производства, или смене неэффективного менеджмента.

Исследователи приходят к выводу о том, что российские частные бизнес структуры, недостаточно мотивированы инвестировать в сектор исследований и разработок, и активность в данном процессе имеет тенденцию к снижению.

В научных работах показано, что в России в настоящее время, не производится отечественная продукция, выпускавшаяся ранее, такая как: холодильники, стиральные машины, мотоциклы, легковые автомашины, электропылесосы и многое другое. После бездумной приватизации пред-

приятий и их распродажи, произошла утрата лицензий на производство собственной продукции, которыми стали владеть иные страны. В целом, процесс проведения радикальных реформ в условиях необоснованного открытия экономики страны, привел к снижению уровня индустриализации экономики.

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.

1.3. Организация (фирма), как основной институт экономической системы

В реальной хозяйственной деятельности, различают следующие разновидности фирм:

производственная — фирма, занятая изготовлением конкретной продукции;

торговая — фирма, занимающаяся торговой и торгово-посреднической деятельностью.

консалтинговая — фирма, сфера деятельности которой — консультации в различных сферах;

брокерская — посредническая фирма, преследующая коммерческие цели и действующая по поручению и за счет клиентов;

венчурная — мелкая или средняя инвестиционная фирма, финансирующая научные исследования, инженерные разработки;

дочерняя — самостоятельная фирма, отделившаяся от основной путем передачи части имущества, чаще выступает в роли филиала учредившей головной фирмы;

инвестиционная — фирма, занятая инвестированием в форме капитальных вложений и операциями с ценными бумагами;

инжиниринговая — фирма, специализирующаяся на предоставлении клиентам инженерно-консультационных услуг;

инновационная — фирма, созданная для отработки новых технологий на базе результатов научно-исследовательских работ фирмой, которая становится ее совладельцем;

риэлтерская — фирма, занимающаяся торговыми операциями с недвижимостью.

Остановимся на особенностях предпринимательской деятельности, осуществляемой указанными организациями (фирмами).

Организации (фирмы), занимающиеся **производственным предпринимательством,** направляют свою деятельностью на производство продукции, проведение работ и услуг, сбор, обработку и предоставление информации, создание духовных ценностей и т.п., подлежащих последующей реализации потребителям. Основным полем приложения их усилий являются производственные предприятия и учреждения, коммерческие, торговые заведения, фондовые и товарные биржи, банки, население.

К производственной сфере принято относить промышленность, сельское хозяйство, рыбное, лесное, хозяйство, строительство, транспортную связь, различные виды производственных услуг и т.п.

Круг интересов производственного предпринимательства довольно разнообразен, и для его реализации требуются финансовые и материальные ресурсы, порой довольно значительные. Стремление получить, как можно большую прибыль при меньшем риске предполагает осуществление соответствующей технологии ведения дела. Исходным элементом этой технологии является выбор основной области деятельности фирм. Ее содержательная сторона определяется финансовыми ресурсами и личными склонностями предпринимателя.

Результатом производственно-предпринимательской деятельности фирмы, является производство продукта, который требует своей реализации. Мероприятия по его реализации составляют третью стадию технологии предпринимательства. Реализация возможна: с помощью посредников - агентов, брокеров и т.п. или своими собственными силами. Это наиболее ответственная стадия технологии предпринимательства, от продуманности, осуществления которой зависит успех всего начатого дела.

Поскольку на рынке появляются все новые и новые товары и услуги, то в предпринимательской деятельности, в условиях недостатка финансовых средств, чрезвычайно важно, чтобы товары не залеживались, чтобы высвобождающиеся финансовые средства вкладывались снова в дело, т.е. фирма должна стремиться к ускорению оборачиваемости денег. Считается, что сделка должна давать годовую прибыль не менее 20-22 % затрат. Но нужно всегда помнить: доход вторичен и прямо пропорционален объёму созданных продуктов и оказанных услуг.

Содержания коммерческого предпринимательства фирмы, заложено в сути товарно-денежных отношений, торгово-обменных операций, то есть в перепродаже товаров и услуг. В отличие от производственно-предпринимательской деятельности здесь нет необходимости обеспечения производственными ресурсами, связанными с выпуском продукции и др. В качестве исходной стадии технологии стоит выбор - что покупать, что перепродавать и где. В решении этих вопросов, прежде всего, следует исходить из положения, что реализационная цена товара должна быть зна-

чительно выше закупочной цены; спрос на предлагаемый товар должен быть достаточным, чтобы реализовать его в намечаемом масштабе сделки. Но чтобы быть уверенным, что эти условия выполнимы, фирма должна провести тщательный маркетинг, направленный на анализ рынка ряда товаров и услуг и на выработку прогнозной оценки конъюнктуры рынка, т.е. какие товары и услуги будут пользоваться наибольшим спросом, каковы будут цены покупки и реализации. Эти шаги составят вторую стадию технологии.

Под коммерческими сделками понимаются соглашения между двумя фирмами или несколькими сторонами на куплю или продажу товаров, работ, услуг в соответствии с условиями соглашения. Если в сделке участвуют фирмы из других стран, то такие сделки заключаются как международные. Все коммерческие сделки подразделяются на основные и вспомогательные сделки.

К основным сделкам, относятся: купля-продажа продуктов, техники, и иных товаров.

К вспомогательным сделкам, относятся сделки: по перевозке грузов, переводу финансовых средств, страхованию грузов и другие.

Основные средства заключения сделок: напрямую и через посредников.

Прямые коммерческие сделки заключаются непосредственно между фирмой и потребителем.

Торгово-посреднические операции подразделяются на следующие виды:

- по перепродаже;
- комиссионные;
- агентские;
- брокерские.

На практике существует множество коммерческих договоров. Но существует так называемый типовой коммерческий договор, предусматривающий следующую структуру:

Вступительная статья. Место, дата, юридическая сторона, предмет договора. Указывается наименование товара, его количество и качество, его характеристики. Если по этим характеристикам много составляющих, то их перечень дается в приложении.

Количество товара по договору.

Определение качества товара. Метод, методики определения качества товара. Кто и где проводит оценку качества товаров.

Условия поставки.

Срок и дата поставки.

Цена договора. При поставке разнородных товаров цена назначается за каждую единицу. Цена, как правило, является фиксированной либо на момент заключения договора, либо на момент исполнения договора, либо на момент срока действия договора.

Финансовое предпринимательство, является разновидностью коммерческого предпринимательства, поскольку его объектом купли-продажи выступает специфический товар: деньги, валюта, ценные бумаги.

С переходом к рыночным отношениям рынок денег, валюты и ценных бумаг становится реальностью, его участниками выступают коммерческие банки, фондовые биржи, предприятия, организации и физические лица-предприниматели.

Технология финансовой предпринимательской сделки аналогична технологии коммерческой сделки с той лишь разницей, что товаром являются финансовые активы. Фирма, вступающая в этот вид бизнеса, начинает свою деятельность с анализа рынка ценных бумаг и маркетинговой деятельности. Последняя связана с поиском и привлечением потенциальных покупателей денег, валюты и ценных бумаг.

Одновременно с этим устанавливается источник получения денег, валюты и ценных бумаг. Первичным обладателем финансового товара, может быть сама фирма. Она выступает в роли продавца или ростовщика, предоставляющего деньги, валюту и др. потребителю взаймы за определенную плату или под определенный процент.

Еще одной формой финансового предпринимательства является эмиссия ценных бумаг, таких, как собственные акции, облигации, кредитные билеты, коммерческие ценные бумаги. Ценные бумаги фирма продает, размещает при определенных условиях и обязательствах в качестве финансового товара.

Наиболее распространенная форма - покупка ценных бумаг самой фирмой. Смысл ее состоит в том, что фирма покупает деньги, валюту, ценные бумаги за определенную сумму, а затем продает их другому покупателю за большую сумму, а разница приносит доход.

Финансовое предпринимательство, как никакой другой вид предпринимательства, нуждается в наличии хорошо поставленной информации, в обеспечении вычислительной и организационной техникой. При осуществлении финансово-кредитной сделки, фирма предоставляет потребителю свои деньги, валюту, ценные бумаги в долг (в кредит), а через определенное время получает большую сумму на определенный процент. При этой сделке фирма должна особое внимание, уделить проверке финансовой состоятельности покупателя, установить гаранта, который поручается за покупателя.

Считается, что финансовая сделка целесообразна, если при ее продолжительности сроком до одного года расчетная чистая прибыль составляет не менее 5% от объема сделки (денежной выручки), а при долговременных сделках этот процент повышается до 10-15%.

К финансовому предпринимательству, в частности, можно отнести финансовую деятельность на любом предприятии. В рамках хозяйственного субъекта это процесс создания капитала фирмы и определение направления его использования.

Капиталы фирмы используются по нескольким направлениям:

Повышение активов фирмы. К активам фирмы относятся: наличные деньги, выручка от реализации, резервы, станки, здания. Если активы постоянно пополняются, то речь идет о повышении активов фирмы.

Понижение пассивов фирмы – всего того, что фирма должна банкам, коммерческие займы, оплата счетов поставщикам, налоги и т.д.

Все то, что остается после повышения активов фирмы и понижения пассивов фирмы распределяется между участниками фирмы.

Капитал фирмы подразделяется на основной и оборотный капитал.

Основной капитал предприятия – это денежная оценка его основных фондов. Основные фонды – средства труда, которые многократно участвуют в процессе производства, сохраняют при этом натурально-вещественную форму и переносят свою стоимость на производимую продукцию частями по мере износа в виде амортизационных отчислений.

Оборотный капитал - это денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения.

Оборотный капитал — это финансовые ресурсы, вложенные в объекты, использование которых осуществляется фирмой либо в рамках одного воспроизводственного цикла, либо в рамках относительно короткого календарного периода времени (как правило, не более одного года).

Для удобства и упрощения внутрифирменного бухгалтерского учета к числу объектов, включаемых в состав оборотного капитала, относят предметы, имеющие срок службы не более года, независимо от их стоимости, а также предметы (инструмент, инвентарь, оснастка) стоимостью ниже установленного лимита (в настоящее время 500 тыс. руб.) независимо от их стоимости.

В бухгалтерском балансе фирмы все такие предметы отражаются по счету "Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы" (инструмент, инвентарь и приспособления).

По функциональному назначению оборотный капитал подразделяется на оборотные производственные фонды и фонды обращения.

Управление текущими активами (оборотный капитал) исходит из общей формулы кругооборота капитала. Они включают ликвидные активы, готовую продукцию, счета должников.

Не менее важной проблемой является использования основного капитала. Исходный пункт – выбор формы использования основного капитала. Речь идет о долгосрочной, краткосрочной, текущей инвестиционной деятельности.

У фирмы существует несколько основных источников пополнения капитала:

Доход от продажи товаров и услуг (самый крупный). В нормальных условиях этого источника достаточно для пополнения капитала и накопления.

Финансирование в долг.

Финансирование путем выпуска обыкновенных акций. Если фирма находится на грани займа, то необходимо прибегнуть к выпуску акций.

Продажа активов. Некоторые фирмы имеют ликвидные активы, и они их могут продать с целью привлечения капитала.

Среди внешних источников наиболее важным является банковский кредит:

Краткосрочный кредит - на срок менее года. Условие – достаточная ликвидность заемщика, т.е. как быстро его активы могут быть превращены в наличные средства.

Среднесрочный - от 1 до 5 (8) лет. Предоставляются по залог товарных запасов и складских помещений, причем по этому залогу выдвигаются определенные требования: возможность длительного хранения товаров, без проблем реализация, товары должны быть подходящими для страхования, возможность контроля кредитора за хранением товаров.

Долгосрочный. Используется, когда осуществляется модернизация производств, на 15-20 лет.

Другой путь привлечения долгосрочной ссуды - выпуск долгосрочных облигаций на 20 лет и более.

Основные финансовые документы

Каждое изменение финансового состояния предприятия должно быть отражено в финансовых документах. В них отражается финансовая деятельность предприятия на планируемый и отчетный периоды.

Обоснованность управленческих решений базируется на финансовых (бухгалтерских) отчетах. Цель бухгалтерских отчетов - предоставить объективную и необходимую информацию разным группам пользователей, таких как менеджеры, вкладчики капитала, кредиторы, налоговые службы, профсоюзы. Основными отчетными финансовыми документами предприятия являются:

• баланс (баланс активов и пассивов);
• сводный отчет о прибылях и убытках (счет прибылей и убытков);
• отчет о движении денежных средств;
• счет финансирования.

Финансовая отчетность используется для проведения определения финансового анализа производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Важнейшим документом финансовой отчетности является баланс - свод цифровых данных бухгалтерского учета о финансовом положении предприятия на определенную календарную дату. Баланс показывает финансовое положение предприятия на определенный, как правило, последний, день месяца, квартала, года.

Финансовый баланс. Сводная таблица всех активных и пассивных счетов.

Баланс состоит из двух частей: в левой части, указываются активы, в правой части - пассивы.

В активе показывают средства, которыми располагает предприятие (производственные запасы, товары, основной капитал, дебиторская задолженность).

В пассиве показаны источники средств, т.е. кредиторская задолженность предприятия и собственный (акционерный) капитал. В собственном (акционерном) капитале указывается сумма, подлежащая распределению между держателями акций в случае ликвидации предприятия на дату составления баланса. Обе части баланса всегда уравновешены, т.е. сбалансированы.

В нормально работающих фирмах обычно составляются несколько балансов.

Счет прибылей и убытков.

В отчете о прибылях и убытках сравниваются сумма выручки от продажи товаров и другие виды доходов со всеми затратами и капиталовложениями, осуществленными в процессе функционирования предприятия. В результате своей деятельности за год предприятие имеет или чистую прибыль, или убыток.

В этом документе, который публикуется один раз в год. В документе отражается:

Товарооборот, то есть сумма товаров и услуг, произведенных производителем за вычетом складированных и закупленных на стороне.

- Издержки на приобретение.
- Торговая прибыль.
- Поступления и убытки от инвестиционной деятельности.
- Валовая прибыль до налогообложения.

- Налог на основной вид деятельности.
- Чистая прибыль и убытки в целом за год.
- Счет финансирования.
- В этом документе выделяется:
- денежная наличность
- источники финансирования
- направление использования ресурсов
- денежная наличность и денежные ресурсы на конец года.

Консультативное предпринимательство (консалтинг) – предпринимательская деятельность фирмы, сущность которой составляет консультирование производителей, продавцов, покупателей по обширному кругу юридических и экономических вопросов. Кроме того, подготовка документов, необходимых при создании новых фирм.

Консультативное предпринимательство осуществляется в различных формах: в виде разовых платных устных советов, в виде фундаментальных письменных проектов и т.п.

Письменные консалтинг проекты имеют следующие составляющие части:

- выявление проблемы (диагностика);
- разработка проекта решений;
- варианты осуществления проекта решений. Формы консультативного предпринимательства.

Экспертный консалтинг — форма пассивного консалтинга, при котором эксперт-консультант фирмы, тщательно анализирует предоставленную клиентом информацию и самостоятельно разрабатывает рекомендации по внедрению проекта совершенствования, пути его внедрения.

Процессный консалтинг — форма разновидность активного консалтинга, при котором эксперты-консультанты фирмы, на всех этапах работы над проектом взаимодействуют с представителями заказчика, создавая условия для генерирования идей и предложений. Эксперты-консультанты совместно с представителями заказчика анализируют сложившуюся ситуацию в фирме, выявляют проблемы и предлагают пути их разрешения, разрабатывают предложения по проекту совершенствования.

Обучающий консалтинг — форма разновидность активного консалтинга, при котором эксперты-консультанты фирмы, осуществляют с представителями клиента лекции, семинары, используют активные формы обучения (разрабатывают учебные тренинги, проводят деловые игры). При обучающем консалтинге создаются теоретические и практические условия для того, чтобы работники фирмы заказчика обучились и приобрели навыки аккумуляции предпринимательских идей, научились разрабатывать эффективные проекты совершенствования бизнеса.

Достоинство консультативного предпринимательства: отсутствие необходимости финансирования больших денежных сумм при его открытии.

При консультативном предпринимательстве основным фактором выступает человеческий капитал и его интеллектуальный компонент. Конкурентоспособность зависит от скорости накопления качественных параметров применяемого интеллектуального капитала.

Разновидности консультативного предпринимательства:

Аудит — проверка финансовой отчетности фирм, её экспертная оценка.

Бухгалтерское обслуживание:

— осуществление или восстановление бухгалтерского учета внешними по отношению к клиенту бухгалтерскими фирмами;

— консультативные услуги по организации и совершенствованию бухгалтерского учета.

Юридический консалтинг:

— правовые услуги, юридические советы;

— экспертные заключения о соответствии действия или документа юридическим нормам.

Обеспечение информационными технологиями — разработка и консультирование по использованию компьютерных программ, созданию баз данных, компьютерных сетей.

Инжиниринг — услуги по инженерной подготовке и обеспечению процесса производства, строительства и эксплуатации различных объектов.

Инвестиционное обслуживание — финансовые услуги и консультирование.

Рекрутмент — услуги по подбору и оценке кадров.

Реклама — консультирование и проведение мероприятий по созданию положительного образа (имиджа) товара или фирмы.

Деловая информация — услуги по предоставлению экономической, технической, социальной, юридической и прочей информации.

Лоббирование — воздействие на государственные органы для создания оптимальных условий осуществления деятельности фирмы.

Образовательный тренинг — активное образовательное повышение квалификации.

Основными принципами консультирования являются:

профессиональная компетентность и высокий профессиональный уровень оказываемой помощи;

независимость оказываемых услуг;

рекомендательный характер деятельности;

коллективность работы.

Вопросы для самоконтроля и обсуждения на семинарских (практических) занятиях

1. Технологическая концепция фирмы, являющаяся основой классической и неоклассической теории
2. Институциональная теория фирмы
3. Теоретические исследования поведения фирмы на базе теории игр
4. Место организации (фирмы) в цепочке взаимодействия «государство - социум - экономика - бизнес» (Г.Б. Клейнера)
5. Отношения субъектов экономической деятельности: организация (фирма), как основной институт экономической системы
6. Особенности генерирования новых технологий и продуктов в условиях суррогатной инвестиционной системы
7. Производственное предпринимательство фирмы
8. Коммерческое предпринимательство фирмы
9. Финансовое предпринимательство фирмы
10. Основные финансовые документы фирмы

Глава 2. **Правовые формы предпринимательства: организация в рыночной среде**

2.1. Базовые правовые начала предпринимательской деятельности

Предпринимательская деятельность организации, существует в определенном правовом поле, обусловленном основными законами конкретного государства. Такими законами в РФ являются:

- Конституция Российской Федерации - закрепляет свободу предпринимательской и иной экономической деятельности (Конституция РФ, ст. 8, 9, 35, 36), а также гарантирует единство экономического пространства, свободы, экономической деятельности (Конституция РФ, ст. 8). Каждый вправе иметь имущество и собственность, владеть, пользоваться и распоряжаться им как единолично, так и совместно с другими лицами (Конституция РФ, ст. 35). Земля также может находиться в частной, государственной, муниципальной и иных формах собственности (Конституция РФ, ст. 9 и 36).

- Гражданский кодекс Российской Федерации - определяет правовое положение участников гражданского оборота, основания возникновения и порядок осуществления права собственности и других вещных прав. Устанавливает положения исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности (интеллектуальной собственности), регулирует договорные и иные обязательства, а также другие имущественные и связанные с ними личные неимущественные отношения, основанные на равенстве, автономии воли и имущественной самостоятельности их участников.

Участниками регулируемых гражданским законодательством отношений являются граждане и юридические лица. В регулируемых гражданским законодательством отношениях могут участвовать также Российская Федерация, субъекты Российской Федерации и муниципальные образования (ст. 124).

Гражданское законодательство регулирует отношения между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность, или с их участием. Законодательство исходит из того положения, что предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Правила, установленные гражданским законодательством, применяются к отношениям с участием иностранных граждан, лиц без гражданства и иностранных юридических лиц, если иное не предусмотрено федеральным законом.

Граждане могут иметь имущество на праве собственности; наследовать и завещать имущество; заниматься предпринимательской и любой иной не запрещенной законом деятельностью; создавать юридические лица самостоятельно или совместно с другими гражданами и юридическими лицами; совершать любые не противоречащие закону сделки и участвовать в обязательствах; избирать место жительства; иметь права авторов произведений науки, литературы и искусства, изобретений и иных охраняемых законом результатов интеллектуальной деятельности; иметь иные имущественные и личные неимущественные права.

Российское законодательство запрещает занятие предпринимательской деятельностью военнослужащим, должностным лицам органов прокуратуры, суда и других правоохранительных органов, лицам, призванным в системе органов государственной власти осуществлять контроль над деятельностью организаций, а также лицам, которым запрещено заниматься этой деятельностью по приговору суда.

Предпринимательская деятельность может осуществляться как самим собственником, так и лицом, управляющим его имуществом на праве хозяйственного ведения.

Осуществлять предпринимательскую деятельность (заниматься предпринимательством) могут:

а) граждане России, не ограниченные по закону в своей деятельности;

б) граждане иностранных государств и лица без гражданства в пределах полномочий, установленных законами РФ;

в) объединения граждан – коллективные предприниматели (партнеры).

Налоговый кодекс РФ - устанавливает систему налогов и сборов. Определяет отношения с ФНС. Курирует такие вопросы, как законный представитель налогоплательщика, формы и методы налогового контроля, консолидированная группа налогоплательщиков, виды налогов и сборов, взимаемых в нашем государстве, основания возникновения/изменения/прекращения и порядок исполнения обязанностей по уплате налогов и сборов. Описывает права и обязанности налоговых органов, налогоплательщиков и остальных участников подобных отношений, а также порядок обжалования актов налоговых органов и действий/бездействий и их должностных лиц. Прописывает специальные нало-

говые режимы и т.д., устанавливает виды налоговых правонарушений и ответственность за их совершение.

Рамки данной книги не предполагают подробного описания всех видов налогов. Перечислим только те, которые связаны с деятельностью ИП.

Все налоги и платежи можно разделить на четыре основные категории:

Фиксированные платежи во внебюджетные фонды;

Налоги и платежи во внебюджетные фонды с зарплаты работников;

Налоги в зависимости от выбранной системы налогообложения;

Дополнительные налоги и платежи (в зависимости от вида деятельности).

Организации, являющиеся работодателями, обязаны с выплат сотрудникам, работающим по трудовым договорам, ежемесячно перечислять страховые взносы на:

- пенсионное страхование в ПФР;
- медицинское страхование в ФФОМС;
- социальное страхование в ФСС.

По состоянию на 2014 год для российских организаций предусмотрено 5 режимов налогообложения: 1 общий (ОСН) и 4 специальных (УСН, ЕНВД, ЕСХН, ПСН).

Общая система налогообложения (ОСНО, ОСН., традиционная, основная) – налоговый режим, который назначается автоматически всем ИП и организациям после их создания (за исключением случаев, когда вместе с документами на регистрацию было подано заявление о переходе на один из специальных режимов).

ОСН., является самым тяжёлым налоговым режимом по части уплаты налогов и ведения отчётности. Как правило, общий режим используют, те предприниматели и организации, которые по каким-либо причинам не могут находиться на других системах налогообложения (например, из-за большой численности сотрудников или превышающего доступные пределы размера дохода).

Упрощенная система налогообложения (УСНО, УСН, «упрощенка») — специальный налоговый режим, который чаще всего является самым выгодным для уплаты налогов и ведения отчетности. По сравнению с другими специальными режимами под действие УСН попадает гораздо большее количество видов предпринимательской деятельности.

Применяя УСН, предприниматели и организации платят только один налог в соответствии с самостоятельно заранее выбранной облагаемой базой (6% от доходов или 15% от доходов, уменьшенных на величину расходов).

Единый налог на вмененный доход (ЕНВД) — специальный налоговый режим, который применяется только в отношении определённых видов деятельности (как правило, это розничная торговля и оказание услуг населению).

Главной особенностью ЕНВД, является тот факт, что при исчислении и уплаты налога размер реально полученного дохода значения не имеет. ЕНВД считается исходя от размера предполагаемого дохода предпринимателя, который устанавливается (вменяется) государством.

В каждом муниципальном образовании, местная власть сама решает какие виды деятельности (в рамках вышеперечисленного списка) будут подпадать под действие ЕНВД, а какие — нет. Каждое такое решение регламентируется местными законодательными актами.

Патентная система налогообложения (сокращенно ПСН) начала действовать с 01.01.2013 года и заменила УСН на основе патента. Основные правила этого режима содержатся в главе 26.5 Налогового кодекса Российской Федерации.

Подлежащая уплате сумма стоимости патента – это фиксированная, заранее рассчитанная сумма, которая не зависит от фактического дохода индивидуального предпринимателя. Переход на патентную систему налогообложения возможен с любого месяца календарного года на срок от 1 до 12 месяцев по выбору. Налоговая ставка составляет 6%.

Использовать данную систему могут только индивидуальные предприниматели. При этом, не важно, какой деятельностью занимается предприниматель. Если он работает не один, а имеет наемных работников, то главное, чтобы их количество не превышало 15 человек. Также важно, чтобы общая выручка за календарный год не превышала 60 миллионов рублей.

Значительное число предпринимателей ведут свой бизнес в сфере сельскохозяйственного производства. В данном случае индивидуальные предприниматели считаются главами крестьянско-фермерских хозяйств. Для данных предпринимателей предусмотрен специальный налоговый режим, который предусматривает единый сельскохозяйственный налог.

Единый сельскохозяйственный налог – является разновидностью единого налога при упрощенной системе налогообложения. Иные налоговые платежи кроме данного налога для его плательщика не предусмотрены. Согласно действующему законодательству, переход на ЕСХН возможен только для тех предпринимателей, в доходах которых не менее семидесяти процентов занимают доходы от сельскохозяйственного производства.

Следует учитывать, что предприниматели действуют на основании различных Федеральных законов, регламентирующих различные виды и аспекты предпринимательства. К таким относятся:

Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 06.12.2011) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" содержит в частности, основные категории субъектов малого и среднего предпринимательства.

Основные цели и принципы государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации:

развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в целях формирования конкурентной среды в экономике Российской Федерации;

обеспечение благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства;

обеспечение конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства;

оказание содействия субъектам малого и среднего предпринимательства в продвижении производимых ими товаров (работ, услуг), результатов интеллектуальной деятельности на рынок Российской Федерации и рынки иностранных государств;

увеличение количества субъектов малого и среднего предпринимательства и т.д.

Основные принципы государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства

разграничение полномочий по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства между федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления;

обеспечение равного доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к получению поддержки;

участие представителей субъектов малого и среднего предпринимательства, некоммерческих организаций, в формировании и реализации государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства, экспертизе проектов нормативных правовых актов).

Полномочия органов государственной власти субъектов Российской Федерации по вопросам развития малого и среднего предпринимательства, к которым относятся, в частности:

финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по проблемам развития малого и среднего предпринимательства за счет средств бюджетов субъектов РФ;

разработка и реализация региональных программ;

формирование и осуществление государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства;

определение понятия «инфраструктура поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства».

В понятие инфраструктуры входит система коммерческих и некоммерческих организаций. Эти организации создаются, осуществляют свою деятельность или привлекаются в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в целях размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд при реализации федеральных программ развития субъектов малого и среднего предпринимательства.

Кроме того они участвуют в реализации региональных программ развития субъектов малого и среднего предпринимательства, муниципальных программ развития субъектов малого и среднего предпринимательства, обеспечивающих условия для создания субъектов малого и среднего предпринимательства, и оказания им поддержки, центры, агентства и фонды.

Предпринимательская деятельность организации, регламентируется, и иными законодательными документами, в частности:

Федеральный закон от 04.05.2011 N 99-ФЗ (ред. от 14.10.2014) "О лицензировании отдельных видов деятельности"

Федеральный закон от 8 августа 2001 г. N 129-ФЗ "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" (с изменениями и дополнениями)

Федеральный Закон «Об акционерных обществах» ((АО) 2014 года № 208-ФЗ был принят 24.11.1995 г. Действует в редакции от с 1 июля 2014 года утвержденной ФЗ от 21 декабря 2013 года N 379-ФЗ.)

Федеральный закон от 12 января 1996 г. N 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (с изменениями и дополнениями) и другими.

Государственная регистрация и лицензирование деятельности предприятия.

Государственная регистрация

В соответствии с Федеральный закон от 8 августа 2001 г. N 129-ФЗ "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" (с изменениями и дополнениями), вновь создаваемые или реорганизуемые предприятия подлежат государственной регистрации. С момента государственной регистрации предприятие считается созданным и приобретает статус юридического лица.

Государственная регистрация осуществляется в срок не более чем пять рабочих дней со дня представления документов в регистрирующий орган, если иное не предусмотрено действующим Федеральным законом.

Государственная регистрация юридического лица осуществляется по месту нахождения указанного учредителями в заявлении о государственной регистрации постоянно действующего исполнительного органа, в случае отсутствия такого исполнительного органа - по месту нахождения иного органа или лица, имеющие право действовать от имени юридического лица без доверенности.

Государственная регистрация индивидуального предпринимателя осуществляется по месту его жительства.

Федеральными законами может устанавливаться специальный порядок регистрации отдельных видов юридических лиц.

В соответствии со ст. 51 ГК РФ, нарушение установленного законом порядка образования юридического лица или несоответствие его учредительных документов закону влечет отказ в государственной регистрации. Отказ в регистрации по мотивам нецелесообразности создания юридического лица не допускается. Правоспособность предприятия возникает в момент его создания, т.е. с момента его государственной регистрации, и прекращается в момент его ликвидации.

В соответствии со ст. 23 ГК РФ гражданин имеет право заниматься предпринимательской деятельностью с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя. Поскольку к предпринимательской деятельности граждан, осуществляемой без образования юридического лица, применяются правила ГК РФ, которые регулируют деятельность юридических лиц, являющихся коммерческими организациями, то индивидуальный предприниматель принимает де-факто статус предприятия. Этот вывод подтверждает содержание ст. 25 ГК РФ о несостоятельности (банкротстве) индивидуального предпринимателя.

В соответствии с ФЗ от 8 августа 2001 г. N 129-ФЗ "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" (действующая редакция от 21.07.2014), государственная регистрация предприятий осуществляется при представлении следующих документов:

а) подписанное заявителем заявление о государственной регистрации по форме, утвержденной уполномоченным Правительством Российской Федерации федеральным органом исполнительной власти.

б) решение о создании юридического лица в виде протокола, договора или иного документа в соответствии с законодательством РФ;

в) учредительные документы юридического лица в двух экземплярах.

г) выписка из реестра иностранных юридических лиц соответствующей страны происхождения или иное равное по юридической силе доказательство юридического статуса иностранного юридического лица - учредителя;

д) документ об уплате государственной пошлины (размеры пошлины устанавливаются Налоговым кодексом РФ (НК РФ), Ч.2, Раздел VIII. Федеральные налоги. Глава 25.3. (Государственная пошлина).

В заявлении о регистрации подтверждается, что при создании юридического лица соблюден установленный для юридических лиц данной организационно-правовой формы порядок их учреждения, в том числе оплаты уставного капитала (уставного фонда, складочного капитала, паевых взносов) на момент государственной регистрации, и в установленных законом случаях согласованы с соответствующими государственными органами и (или) органами местного самоуправления вопросы создания юридического лица т.е. имеются документы, подтверждающего согласие соответствующего антимонопольного органа на создание предприятия, если размер уставного капитала превышает величину, установленную антимонопольным законодательством РФ.

При государственной регистрации предприятия не допускается требование гарантийных писем и иных документов, подтверждающих его местонахождение, указанное в учредительных документах.

Регистрация осуществляется путем присвоения предприятию очередного номера в журнале регистрации поступающих документов и проставления специальной надписи (штампа) с наименованием регистрационного органа, номером и датой на первой странице (титульном месте) устава предприятия, скрепляемого подписью должностного лица, ответственного за регистрацию.

Отказ в государственной регистрации предприятии может быть сделан при несоответствии представленных документов закону.

Уведомление об отказе в государственной регистрации в 3-дневный срок со дня представления документов на регистрацию направляется заявителю (заявителям) по указанному им адресу в письменной форме за подписью должностного лица, ответственного за регистрацию, с обязательным указанием всех документов или сведений, не представленных на регистрацию.

Если установлены недостоверность сведений, содержащихся в представленных документах, нарушение порядка создания предприятия, а также несоответствие учредительных документов законодательству РФ, регистрирующий орган обязан в течение одного календарного месяца со дня регистрации уведомить предприятие о необходимости внесения соответствующих дополнений и (или) изменений в учредительный документ.

Предприятие в течение 7 календарных дней с момента получения им указанного уведомления обязано внести соответствующие дополнения и (или) изменения в учредительные документы и представить их в орган, осуществляющий регистрацию. Если в установленные сроки предприятие

не представит сведения о внесении изменений и (или) дополнений в учредительные документы, то орган, осуществляющий регистрацию предприятия, обязан обратиться в арбитражный суд с иском о признании недействительными (полностью или частично) документов предприятия.

Любое заинтересованное лицо вправе в течение 6 календарных месяцев с даты регистрации предприятия обратиться в суд (арбитражный суд) о признании недействительными регистрации предприятия и (или) его учредительных документов (полностью или частично).

Решение суда или арбитражного суда является основанием для аннулирования государственной регистрации предприятия (предпринимателя). Аннулирование производится в течение 7 календарных дней со дня получения регистрационным органом судебного решения. Регистрационный орган обязан в 3-дневный срок с момента аннулирования государственной регистрации на основании судебного решения направить предприятию (предпринимателю) письменное уведомление об этом факте.

Регистрационный орган в недельный срок обязан сообщить налоговой инспекции о регистрации предприятия для включения его в Государственный реестр или об аннулировании государственной регистрации предприятия, для исключения его из Государственного реестра.

Сведения о включении предприятия в Государственный реестр и исключении из него подлежат опубликованию в установленном порядке.

Решение об отказе в государственной регистрации может быть обжаловано в суде (арбитражном суде).

При соответствии всех представленных на регистрацию предприятием документов, установленным требованиям, заявители получают временное свидетельство о регистрации. Предприятию необходимо стать на учет в налоговый орган по месту регистрации и получить соответствующий документ, после чего оно может открывать счета в банках:

а) расчетный текущий счет по основной деятельности в любом банке. Открывается при представлении подлинника справки налогового органа о постановке на учет;

б) валютные счета (по мере необходимости) По каждой валюте могут быть открыты в одном или нескольких банках. Открывается только по представлению подлинника справки налогового органа о намерении открыть в банке соответствующий счет;

в) ссудные депозитные счета (по мере необходимости) - при предъявлении справки налогового органа, удостоверяющей факт уведомления налогового органа о намерении открыть в банке соответствующий счет;

г) бюджетные счета (по мере необходимости) открываются в соответствии с действующим законодательством и нормативными актами РФ;

д) корреспондентские счета в РКЦ ЦБ РФ и дополнительные корреспондентские счета для банков и иных кредитных учреждений. Открываются только при представлении подлинника справки налогового органа о постановке на учет.

Лицензирование деятельности предприятий

В соответствии с Гражданским кодексом РФ отдельными видами деятельности юридическое лицо может заниматься только на основании лицензии - документа, выданного лицензирующим органом юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю и разрешающего ведение определенных видов деятельности. Юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, получившие лицензию, вправе осуществлять деятельность, на которую предоставлена лицензия, на всей территории Российской Федерации и на иных территориях, над которыми Российская Федерация осуществляет юрисдикцию в соответствии с законодательством Российской Федерации и нормами международного права, со дня, следующего за днем принятия решения о предоставлении лицензии.

Лицензирование отдельных видов деятельности осуществляется в целях предотвращения ущерба правам, законным интересам, жизни или здоровью граждан, окружающей среде, объектам культурного наследия (памятникам истории и культуры) народов Российской Федерации, обороне и безопасности государства, возможность нанесения которого связана с осуществлением юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями отдельных видов деятельности.

В Федеральном законе от 04.05.2011 N 99-ФЗ (ред. от 14.10.2014) "О лицензировании отдельных видов деятельности" утвержден перечень видов деятельности, на осуществление которых требуется лицензия, и органов, уполномоченных на ведение лицензионной деятельности.

Постановлением Правительства Российской Федерации установлено, что бланки лицензий имеют степень защиты на уровне ценной бумаги на предъявителя, являются документами строгой отчетности, имеют учетную серию и номер. По отдельным видам деятельности действует особый порядок лицензирования, который установлен законодательными актами Российской Федерации и указами Президента Российской Федерации.

В Порядке ведения лицензионной деятельности указывается, что в Российской федерации отдельные виды деятельности осуществляются предприятиями, организациями и учреждениями независимо от организационно-правовой формы, а также физическими лицами, занимающимися предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, на основании лицензии - специального разрешения органов, уполномоченных на ведение лицензирования

Решение о предоставлении лицензии или об отказе в ее предоставлении оформляется приказом (распоряжением) лицензирующего органа.

В законодательных актах установлены федеральные органы управления, каждый из которых имеет право выдавать лицензии на определенные виды деятельности.

Лицензии, выданные органами, уполномоченными на ведение лицензионной деятельности, действительны на всей территории Российской Федерации. Для получения лицензии заявитель должен предъявить в органы, уполномоченные на ведение лицензионной деятельности:

а) заявление о выдаче лицензии с указанием: для юридических лиц - наименования и организационно-правовой формы, юридического адреса, номера расчетного счета и соответствующего банка; вида деятельности; срока лицензии;

б) копию учредительных документов, и если они не заверены нотариусом, - с предъявлением оригиналов;

в) копию свидетельства о государственной регистрации предприятия;

г) документ, подтверждающий оплату рассматриваемого заявления.

В зависимости от специфики деятельности, в Положении о лицензировании соответствующего вида деятельности перечень представляемых документов может быть дополнен.

Решение о выдаче или об отказе в выдаче лицензии принимается в течение 30 дней со дня получения заявления со всеми необходимыми документами. Но если требуется проведение дополнительной, в том числе независимой, экспертизы, решение принимается в 15-дневный срок после получения экспертного заключения, но не позднее 60 дней со дня подачи заявления с необходимыми документами. В зависимости от сложности подлежащих экспертизе материалов срок принятия решения о выдаче или об отказе в выдаче лицензии может быть продлен до 30 дней.

Основанием для отказа в выдаче лицензии являются:

наличие в документах, представленных заявителем, недостоверной или искаженной информации;

отрицательное экспертное заключение по условиям, необходимым для осуществления соответствующего вида деятельности, и условиям безопасности.

Срок действия лицензии устанавливается в зависимости от специфики вида деятельности, но не менее 3 лет. Продление срока действия лицензии производится в порядке, установленном для ее получения.

В лицензии указываются:

для юридических лиц - наименование и юридический адрес предприятия, организации, учреждения;

вид деятельности, на осуществление которой выдается лицензия;

срок действия лицензии;

условия осуществления данного вида деятельности;

регистрационный номер лицензии и дата выдачи.

Органы, уполномоченные на ведение лицензионной деятельности, могут приостанавливать или возобновлять действие лицензии или аннулировать лицензии.

Заключение договоров в предпринимательской деятельности

Согласно Российскому законодательству договоры бывают:

Платными договорами – одна из сторон получает за выполнение условий договора определенную плату.

Бесплатными договорами – если аналогичное действие совершается бесплатно.

Цена договора устанавливается по согласию сторон, но в отдельных случаях используются расценки, тарифы, ставки и т.д.

Договор вступает в силу с момента подписания. Окончание срока действия не освобождает стороны от ответственности за его нарушение.

Публичный – заключается коммерческой организацией по продаже товаров, выполнения работ, оказания услуг со всеми, кто обращается к ней по этому поводу. Отказ от работы при наличии этой работы не допускается, как и не допускается предпочтение одному из обратившихся. Если же коммерческая организация уклоняется, а по закону обязана, то такое решается через суд. Цена договора устанавливается для всех потребителей одинаковая, если законом не предусмотрена какая-либо льгота.

Присоединения – это условия, которые разработаны одной из сторон, а другая присоединяется к ним, Если в договоре имеются положения, которые, хотя и не противоречат закону, но ущемляют интересы и когда такие положения не свойственны таким договорам, то присоединяющая сторона имеет право на расторжение.

Предварительный – по нему стороны обязуются заключить основной договор. Но, если предварительный договор был заключен в форме основного, то он функционирует как основной. В предварительном договоре обязательно должно быть указано дата и время заключения основного договора. Если в предварительном договоре срока нет, то основной договор должен быть заключен в течение 1 года со дня подписания.

Договор в пользу третьего лица – когда обе стороны – кредитор и должник устанавливаю в договоре, что должник должен выполнить обязательства в пользу не кредитора, а третьего лица. Если третья сторона дала согласие, то договор вступает в силу и не может быть расторгнут. Если такого согласия третья сторона согласия не дает, то договор остается двусторонним.

Неблагоприятный - договор комиссии, так как здесь большая ставка налога на прибыль. На оказание рекламных услуг также большая ставка налога.

Благоприятный – договор о совместной деятельности. Благоприятный, так как: сумма, перечисляемая руководителями совместной деятельности, не облагается НДС и налогами на прибыль, заемные денежные средства перечисляются из оборотных фондов и не облагаются НДС, предприятие, у которого в штате более 50% инвалидов иди пенсионеров имеет льготное налогообложение.

Договор заключается посредством:

Оферты (далее О) – предложение стороны о заключении договоров.

Акцепта (далее А) – соглашение другой стороны о принятии О.

Договор считается заключенным, если был получен А.

Если по условиям договора надо передать имущество или имущественные права, то договор считается заключенным после того, как это осуществлено. Договор может подлежать обязательной регистрации.

Предпринимательский договор может заключаться в любой форме, но только в том случае, если не предусмотрено определенная форма. Документ в письменной форме может состоять как из одного документа, подписанным двумя сторонами, так и из 2 документов посредством обмена.

Если заключение договора обязательно, то, если эта сторона получит протокол разногласий, она обязана ответить в течение 30 дней согласием или несогласием. Если получен отказ или молчание, то другая сторона может обратиться в суд.

Договор может быть заключен также по итогам аукциона или коммерческого конкурса. При этом организатором торгов может выступать собственник имущества или специальный орган. Победителем при аукционе признается лицо, которое предложило наилучшую цену, а при конкурсе – лучшие условия. При этом аукцион или конкурс не могут проходить из 1 участника. Аукцион или конкурс могут быть открытыми или закрытыми.

Сообщение о проведении должно быть отправлено в течение 30 дней до проведения. В этом сообщении должна содержаться информация о времени, месте и условиях проведения конкурса, предмет и порядок проведения торгов, порядок оформления участников в торгах, исходная цена и порядок определения победителей.

Если торги отменяются, то организатор доложен сообщить об этом за 3 дня до проведения открытых торгов и за 30 дней до конкурса. Если эти сроки нарушаются, то организатор должен возместить издержки пред-

полагаемым участникам конкурса. При закрытии торгов убытки возмещаются вне зависимости от срока отказа.

Участники торгов вносят задаток в сроки и в размере, который указывается в сообщении о торгах, если торги не состоялись, то задаток возвращается всем, кто участвовал, но не выиграл. При заключении договора с выигравшими участниками, сумма задатка относится к сумме, выплачиваемой по конкурсу. Лицо, выигравшее торги и организатор в тот же день заключают договор о результатах торгов. Если организатор уклоняется от подписания, то он возвращает этому лицу двойной задаток + издержки производства, понесенные лицом, в связи с участием в торгах. Если в качестве предмета конкурса являлось имущественное право, то договор может быть подписан в течение 20 дней после торгов.

Порядок изменения и расторжения предпринимательского договора.

Изменение договора происходит по согласию сторон, если иное не предусмотрено законом или договором. Если требования об изменении договора поступают от первой стороны, то договор, может быть, расторгнут по суду в следующих случаях:

при нарушении договора;

в случаях, предусмотренных законом.

Существенным изменением договора считается такое, при котором другая сторона в значительной степени лишается того, что она могла бы иметь по договору, или изменения до такой степени, что если бы стороны знали об этих изменениях, то они бы не заключили такой договор.

Если стороны не достигнут соглашения, то это может быть осуществлено через суд.

Если договор расторгается, то издержки по его расторжению разделяются между двумя сторонами.

Требования об изменении или расторжении договора может быть заявлены в суд только после того, как был отказ или не ответ другой стороны.

А если предложения не последовало, то в течение 30 дней:

при изменении договора обязательства сторон сохраняются в неизменном виде;

при расторжении договора обязательства сторон прекращаются.

2.2. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности

Правовой статус коммерческих и некоммерческих организаций

Коммерческие организации и их особенности

Коммерческие организации - т.е. организации, которые ставят перед собой основную цель – извлечение прибыли. К ним относят:

Коммерческие корпоративные организации:

Полное товарищество

Товарищество на вере

Крестьянское (фермерское) хозяйство

Хозяйственное партнерство (в ГК почти не упоминается)

Общество с ограниченной ответственностью

Акционерное общество

Производственные кооперативы

Коммерческие унитарные организации:

Государственные и муниципальные унитарные предприятия

Некоммерческие организации

К некоммерческим организациям (НКО) относятся организации, обладающие двумя признаками:

- некоммерческие организации не могут иметь целью своей деятельности извлечение прибыли;

- полученная организацией прибыль не может распределяться между участниками (применительно к тем организациям, которые построены на началах членства).

Некоммерческие корпоративные организации создаются по решению учредителей, принятому на их общем (учредительном) собрании, конференции, съезде и т.п. Указанные органы утверждают устав соответствующей некоммерческой корпоративной организации и образуют ее органы.

Некоммерческая организация (НКО) может быть создана в различных организационно-правовых формах. Конкретный выбор формы зависит от целей, ради которых образуется некоммерческая организация, ее отношений с учредителями, возможных источников финансирования и др.

Некоммерческие организации могут создаваться для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей, в сферах охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта. НКО создаются, также для удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав, законных интересов граждан и организаций, разрешения споров и конфликтов, оказания юридической помощи, а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ.

Некоммерческие организации, как и все юридические лица, делятся на корпоративные и унитарные организации.

Некоммерческие корпоративные организации:

Потребительский кооператив.

Общественные организации.

Ассоциации и союзы.

Товарищества собственников недвижимости.

Казачьи общества, внесенные в государственный реестр казачьих обществ в Российской Федерации.

Общины коренных малочисленных народов Российской Федерации.

Некоммерческие унитарные организации:

Фонды.

Учреждения.

Автономные некоммерческие организации.

Религиозные организации.

Подробнее этот перечень приведен в Федеральном законе Российской Федерации от 5 мая 2014 г. N 99-ФЗ "О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации"

Некоммерческие организации могут осуществлять приносящую доход деятельность, если это предусмотрено их уставами, лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и если это соответствует таким целям.

Полученная таким образом прибыль используется организацией для покрытия расходов, связанных с той непредпринимательской деятельностью, ради которой и была образована организация. С учетом этого обстоятельства именно для некоммерческих организаций Гражданский кодекс устанавливает в виде исключения возможность участия в предпринимательской деятельности тех, кто не является предпринимателем.

Понятие физического и юридического лица

Применительно к субъектам предпринимательства используются понятия «физическое» и «юридическое лицо».

Физическое лицо – это лицо, являющееся гражданином, обладающее правоспособностью и дееспособностью. Правоспособность – это способность иметь гражданские права и нести обязанности. Она состоит из возможности:

иметь имущество на правах собственности;

завещать и наследовать имущество;

заниматься предпринимательской деятельностью (с образованием юридического лица или без образования юридического лица);

заниматься любой деятельностью, которая не противоречит законодательству;

осуществлять любые сделки, создавать юридические лица;

избирать место жительства.

Дееспособность – это способность своими действиями приобретать и осуществлять гражданские права, создавать для себя - граждан обязанности и исполнять их.

Юридическое лицо – организация, которая имеет обособленное имущество и отвечает им по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять гражданские права и исполнять гражданские обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Юридическое лицо характеризуют:

- юридический адрес;
- организационно-правовая форма;
- расчетный счет в банке;
- наличие печати;
- фирменное наименование;
- самостоятельный баланс;
- наличие лицензии.

Юридические лица, за исключением хозяйственных товариществ, действуют на основании уставов, которые утверждаются их учредителями (участниками).

Хозяйственное товарищество действует на основании учредительного договора, который заключается его учредителями (участниками) и к которому применяются правила настоящего Кодекса об уставе юридического лица.

Существует много названий предприятий, среди которых наиболее широко применяются фирма, компания, предприятие. Фирма – это общее название, которое используется по отношению к любому (или почти любому) хозяйственному предприятию. Оно указывает лишь на то, что предприятие обладает правами юридического лица (является самостоятельным и независимым).

Название фирмы, как и само понятие «фирма», не отражает организационно-правового статуса предприятия, хотя это важно при организации собственного предприятия, общении с партнером, когда вам необходимо выяснить, какими он обладает правами и обязанностями. То же самое относится и к компании – общему названию, которым обозначается любое (или почти любое) предприятие – торговое, промышленное, транспортное и другое объединение деловых людей, осуществляющих совместную деятельность.

Разница между этими понятиями заключается лишь в том, что индивидуальный (единоличный) собственник обычно свое предприятие именует как фирму. Компания же предполагает наличие компаньонов – двух

или более совладельцев. Наименование «компания» также не отражает юридического статуса предприятия, но может включаться в его название. Встречаются разные трактовки термина предприятие. В одних случаях этот термин используется как синоним общества, компании, фирмы, т.е. служит определением участника экономического процесса.

Так, российское право определяет предприятие как самостоятельный хозяйствующий субъект. В других случаях под предприятием понимается определенный производственно-хозяйственный комплекс, состоящий из отдельных элементов единой структуры, прежде всего материальных и трудовых. При этом термин «предприятие» выступает в качестве заместителя других определений – завод, фабрика, склад, торговая организация и т.д. На базе предприятия может осуществляться любая профессиональная предпринимательская деятельность. Предприятия могут создаваться как юридическими, так и физическими лицами. В зависимости от формы собственности учредителей предприятия могут быть частными, государственными, муниципальными.

Учреждения — это организации, создающиеся собственниками для решения социально-культурных, управленческих или иных некоммерческих задач. Учреждения частично или полностью финансируются собственниками. Собственник закрепляет за учреждениями имущество на праве оперативного управления. Примерами таких организаций являются учреждения образования и просвещения, социальной защиты, культуры и спорта, а также органы государственного и муниципального управления.

В экономическом смысле понятие «организация — юридическое лицо» в ряде случаев соответствует понятию «предприятие».

Базовые формы предпринимательской деятельности (особенности)

Организационно-правовая форма (ОПФ) предприятия есть форма юридической регистрации предприятия, которая создает этому предприятию определенный правовой статус. Это способ закрепления и использования имущества хозяйствующим субъектом и вытекающие из этого его правовое положение и цели предпринимательской деятельности. Федеральная служба государственной статистики, Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии вводят в действие Общероссийские классификаторы организационно-правовых форм. (ОКОПФ) входит в состав национальной системы стандартизации Российской Федерации и предназначен для классификации, систематизации, структурирования и идентификации организационно-правовых форм.

В состав каждого из разделов ОКОПФ включены соответствующие организационно-правовые формы.

В ОКОПФ использованы иерархический метод классификации и последовательный метод кодирования.

Каждая позиция в классификаторе содержит:

- пятиразрядный цифровой код;
- наименование организационно-правовой формы.

Структура кода имеет следующий вид:

```
 X XX XX
/\ /\ /\
|   |  |
└─────┼────┼───── раздел классификатора
   └────┼───── тип организационно-правовой формы
     └───── вид организационно-правовой формы
```

С 01.01.2013 года была принята и действовала приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 16 октября 2012 г. № 505-ст новая версия Общероссийского классификатора организационно-правовых форм (ОКОПФ) ОК 028-2012 взамен Общероссийского классификатора организационно-правовых форм (ОКОПФ) ОК 028-99. Версии Классификатора регулярно обновляются.

В соответствие с изменениями, внесенными в ГК Федеральным Законом от 05.05.2014 n 99-ФЗ "Изменения положений Гражданского Кодекса РФ о юридических лицах" все юридические лица (как коммерческие, так и некоммерческие) разделены на корпорации и унитарные юридические лица (ст. 65.1 ГК РФ в редакции Закона N 99-ФЗ).

Корпорациями являются организации, учредители (участники) которых обладают правом участия (членства) в них и формируют их высший орган в соответствии с п. 1 ст. 65.3 ГК РФ в редакции Закона N 99-ФЗ. К данным организациям отнесены все коммерческие юридические лица (за исключением унитарных предприятий), а также ряд некоммерческих:

- потребительские кооперативы;
- общественные организации;
- ассоциации (союзы);
- товарищества собственников недвижимости;
- казачьи общества;
- общины коренных малочисленных народов.

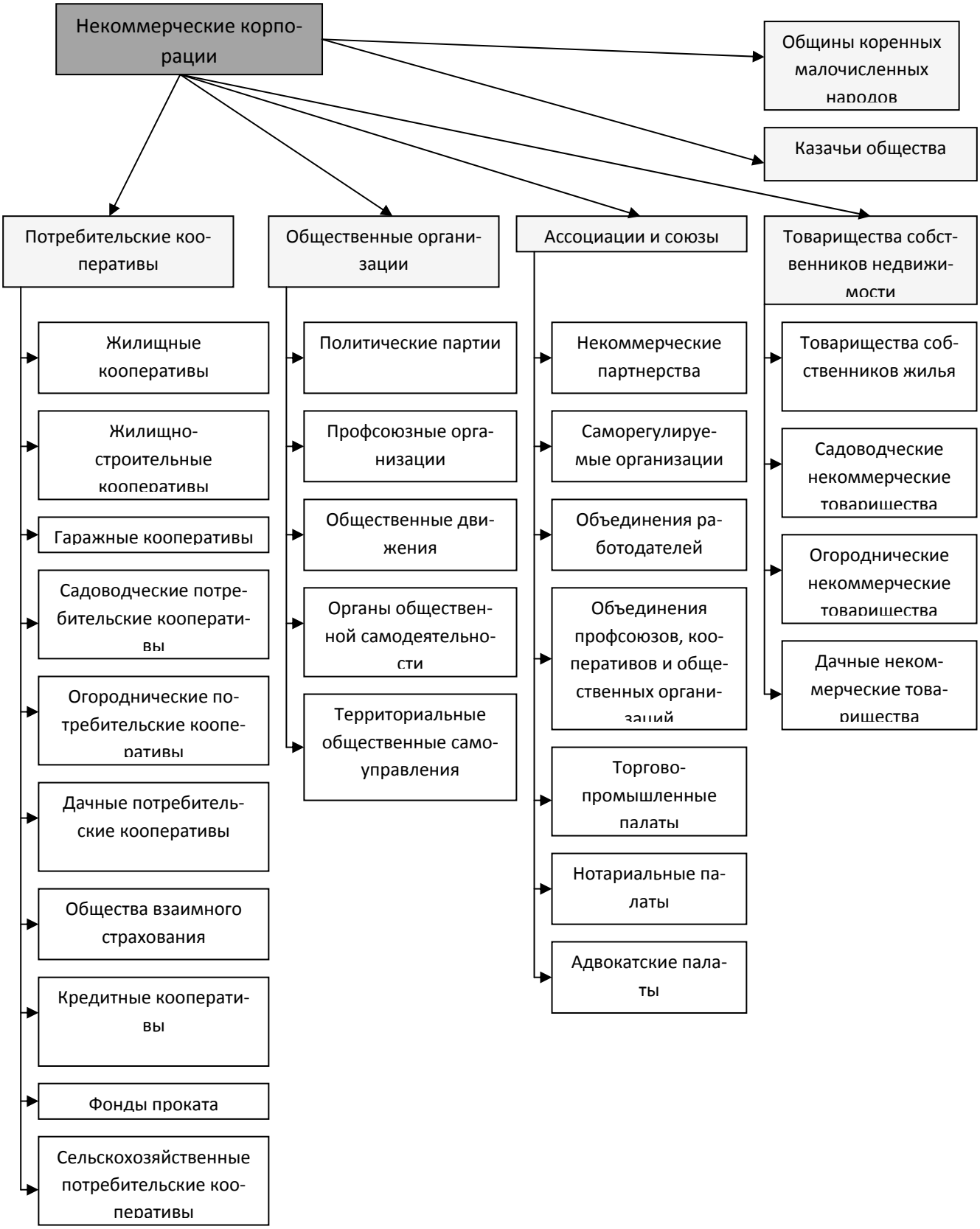

Рис. Виды некоммерческих корпораций

Юридические лица, учредители которых не становятся их участниками и не приобретают в них прав членства, являются унитарными организациями. К ним относятся государственные и муниципальные унитарные предприятия (являющиеся коммерческими организациями), а также следующие некоммерческие организации:

- общественные, благотворительные и иные фонды;
- государственные учреждения (в том числе государственные академии наук), муниципальные и частные (в том числе общественные) учреждения;
- автономные некоммерческие организации;
- религиозные организации;
- публично-правовые компании.

Юридическое лицо должно быть зарегистрировано в ЕГРЮЛ в одной из организационно-правовых форм, предусмотренных ГК РФ в новой редакции, причем для некоммерческих юридических лиц, организационно-правовые формы которых также определены в Кодексе, не делается исключений.

Тем самым по отношению к некоммерческим юридическим лицам введен принцип numerus clausus - закрытого перечня. В российском законодательстве содержится значительное количество федеральных законов, предусматривающих различные виды некоммерческих юридических лиц. После вступления в силу Закона N 99-ФЗ число организационно-правовых форм некоммерческих юридических лиц существенно сократилось, установлено единое и централизованное регулирование.

Перечень организационно-правовых форм коммерческих юридических лиц не претерпел существенных изменений (п. 2 ст. 50 ГК РФ в редакции Закона N 99-ФЗ). Из числа возможных форм хозяйственных обществ исключается общество с дополнительной ответственностью (ОДО). Кроме того, ГК РФ в редакции Закона N 99-ФЗ не предусмотрено модели закрытого акционерного общества (ЗАО).

С 1 сентября 2014 г. к ОДО, созданным ранее, будут применяться положения ГК РФ об обществах с ограниченной ответственностью (ст. ст. 87 - 90, 92 - 94), а к ЗАО - нормы гл. 4 ГК РФ об акционерных обществах. Положения Закона об акционерных обществах, касающиеся ЗАО, будут применяться к ним до первого изменения уставов. Перерегистрация ранее созданных ОДО и ЗАО в связи со вступлением в силу Закона N 99-ФЗ не потребуется.

Характеристика отдельных форм предпринимательской деятельности

Индивидуальная предпринимательская деятельность. Деятельность основана на индивидуальной или семейной собственности. Индиви-

дуальное (единоличное) предприятие – это предприятие, являющееся собственностью одного человека, несущего полную ответственность, как за ведение бизнеса, так и за последствия, связанные с ним. Предпринимательство в данной форме может осуществляться на основе как предприятия, имеющего статус юридического лица, так и предприятия, не являющегося таковым.

Для осуществления предпринимательской деятельности на основе предприятия без статуса юридического лица необходимо зарегистрироваться в качестве такового с внесением в Государственный реестр, присвоением регистрационного номера и перечнем разрешенных видов деятельности для данного лица.

Индивидуальные предприниматели — физические лица, зарегистрированные в установленном законом порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

Но к предпринимателям без юридического лица применяются правила и законы, регулирующие деятельность юридического лица. Кроме того, если предприниматель ведет предпринимательскую деятельность без государственной регистрации, то к нему применяются законы как к зарегистрированному предпринимателю.

Такой предприниматель не может ссылаться на то, что сделки являлись недействительными, так как он не зарегистрировался. Индивидуальный предприниматель несет полную личную имущественную ответственность за свою деятельность в рамках предприятия. Претензии кредиторов предприниматель удовлетворяет за счет продажи своего имущества в определенном порядке.

Хозяйственные товарищества и общества определены в Законе N 99-ФЗ как корпоративные коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Имущество, созданное за счет этих долей (вкладов), а также произведенное и приобретенное хозяйственным товариществом или обществом в процессе деятельности, принадлежит ему на праве собственности (абз. 1 п. 1 ст. 66 ГК РФ в редакции Закона N 99-ФЗ).

Хозяйственное товарищество – это корпоративная коммерческая организация, обладающая на правах собственности обособленным имуществом, с разделенным на доли (вклады) уставным или складочным капиталом.

Хозяйственные товарищества будут действовать на основе учредительного договора, имеющего юридическую силу устава (п. 1 ст. 52 ГК РФ в редакции Закона N 99-ФЗ).

Хозяйственное товарищество может быть полным или на вере (коммандитным).

Полное товарищество – это объединение нескольких физических и (или) юридических лиц для осуществления совместной хозяйственной деятельности на основании договора между ними. Товарищество на вере – это объединение нескольких физических и (или) юридических лиц для совместной хозяйственной деятельности на основе договора.

Складочный капитал товарищества формируется на основе вкладов и долей, вносимых его участниками. Участники, которые вносят свои доли в формируемый складочный капитал товарищества на вере, именуются полными товарищами. Участники, которые вносят в складочный капитал не доли, а вклады, называются вкладчиками. Товарищество на вере, следовательно, объединяет полных товарищей и вкладчиков. Полные товарищи от имени товарищества могут осуществлять предпринимательскую деятельность и отвечают по его обязательствам всем своим имуществом. Вкладчики не принимают участия в предпринимательской деятельности и несут риск убытков в пределах суммы внесенных ими вкладов.

Коммандитное товарищество действует на основе учредительного договора, под которым подписываются только члены полного товарищества.

Участниками хозяйственных обществ или коммандитных товариществ могут являться физические и юридические лица.

Хозяйственное общество – корпоративная коммерческая организация с разделенным на доли учредителей (участников) уставным капиталом. Имущество, созданное за счет этих долей, а также произведенное и приобретенное хозяйственным обществом в процессе деятельности, принадлежит ему на праве собственности (абз. 1 п. 1 ст. 66 ГК РФ в редакции Закона N 99-ФЗ).

В качестве долей могут рассматриваться денежные или материальные средства, интеллектуальный капитал, ценные бумаги или имущественные права, имеющие денежную оценку. При этом осуществляется экспертная оценка стоимости интеллектуального капитала и имущественных прав в денежной форме.

Существует следующие формы хозяйственных обществ.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – это коммерческая организация, учредителем которой выступает одно или несколько физических и (или) юридических лиц, которые несут ответственность по обязательствам общества и риск убытков в пределах только внесенных ими вкладов.

Для ООО единственным учредительным документом является устав. Если учредителем ООО будет 1 учредитель, то в таком случае можно

взять типовой стандартный устав. В случае учреждения ООО несколькими лицами потребуется дополнительно заключить договор об учреждении организации, определяющий порядок осуществления ими совместной деятельности по учреждению общества, размер уставного капитала общества, размер и номинальную стоимость доли каждого из учредителей общества, а также размер, порядок и сроки оплаты таких долей в уставном капитале общества.

Управление деятельностью ООО предполагает создание нескольких органов.

Высшим органом ООО является общее собрание его участников. Все участники общества имеют право присутствовать на этом общем собрании и голосовать при принятии решений. При этом участник имеет количество голосов, пропорциональное его доле в уставном капитале Общества.

Также для управления ООО может быть создан совет директоров, если это определено уставом Общества. В компетенцию совета директоров (наблюдательного совета) входят такие вопросы, как:

- образование исполнительных органов Общества и досрочное прекращение их полномочий; совершение крупных сделок (стоимость которых составляет более 25% стоимости имущества общества); созыв и проведение общего собрания участников ООО и др.

Для управления текущей деятельностью ООО создается исполнительный орган Общества. Он отчитывается перед общим собранием участников и советом директоров.

Если в ООО входит более 15 участников, в нем также должна быть образована ревизионная комиссия.

На момент издания данного пособия, минимальный размер уставного капитала общества составляет 10 000 рублей, но внести уставный капитал в минимальном размере теперь можно только денежными средствами – остальную часть можно вносить имуществом. Должен быть оплачен в сроки не позднее 4-х месяцев со дня регистрации общества. Оплату можно внести как на расчетный счет общества, так и наличными в кассу организации.

Еще одна форма хозяйственного общества - **акционерные общества (АО)** действуют на основании Федерального Закона «Об акционерных обществах» ((АО) 2014 года № 208-ФЗ был принят 24.11.1995 г. Действует в редакции от с 1 июля 2014 года утвержденной ФЗ от 21 декабря 2013 года N 379-ФЗ.)

Акционерным обществом признается коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удосто-

веряющих обязательственные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу.

Акционеры не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Акционеры, не полностью оплатившие акции, несут солидарную ответственность по обязательствам общества в пределах неоплаченной части стоимости принадлежащих им акций. Общество не отвечает по обязательствам своих акционеров.

Акционеры вправе отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров и общества (абзац дополнительно включен с 1 января 2002 года Федеральным законом от 7 августа 2001 года N 120-ФЗ).

До оплаты 50 процентов акций общества, распределенных среди его учредителей, общество не вправе совершать сделки, не связанные с учреждением общества.

Создание общества путем учреждения осуществляется по решению учредителей (учредителя). Решение об учреждении общества принимается учредительным собранием. Учредителями общества могут быть граждане и (или) юридические лица. Государственные органы и органы местного самоуправления не могут выступать учредителями общества, если иное не установлено федеральными законами.

Общество может иметь филиалы, дочерние и зависимые общества с правами юридического лица.

Изменения, внесенные в Гражданский кодекс РФ Федеральным законом от 05.05.2014 № 99-ФЗ, отменяют организационно-правовые формы открытых и закрытых акционерных обществ.

Вместо привычных ЗАО и ОАО **акционерные общества разделятся на публичные и непубличные общества.**

Публичным является акционерное общество, акции и ценные бумаги которого, конвертируемые в акции, публично размещаются (путем открытой подписки) или публично обращаются на условиях, установленных законами о ценных бумагах. Правила о публичных обществах применяются также к акционерным обществам, устав и фирменное наименование которых содержат указание на то, что общество является публичным (п. 1 ст. 97 ГК РФ в редакции от 01.09.2014).

Итак, законодатель установил следующие основные признаки публичных АО:

- свободная продажа акций;
- указание в наименовании на признак публичности.

Публичные АО обязаны представлять для внесения в ЕГРЮЛ сведения о том, что такие общества являются публичными (п. 1 ст. 97 ГК РФ в редакции от 01.09.2014). Функции реестродержателя и счетной комиссии

публичного АО может осуществлять только независимая организация, имеющая соответствующую лицензию (п. 4 ст. 97 ГК РФ в редакции от 01.09.2014). Состав коллегиального органа управления в публичном АО не может составлять менее пяти членов.

Акционерное общество, которое не отвечает перечисленным признакам, признается непубличным. Обязательное указание на то, что общество является непубличным, ГК РФ не предусмотрено.

Уставный капитал общества составляется из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами. Номинальная стоимость всех обыкновенных акций общества должна быть одинаковой. Уставный капитал общества определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов.

Общество размещает обыкновенные акции и вправе размещать один или несколько типов привилегированных акций. Номинальная стоимость размещенных привилегированных акций не должна превышать 25 процентов от уставного капитала общества. При учреждении общества все его акции должны быть размещены среди учредителей.

Минимальный уставный капитал акционерного общества должен составлять не менее 1000 минимального размера оплаты труда, установленного федеральным законом на дату регистрации общества.

Уставной капитал АО подразделяется на:

оплаченный капитал;

привлеченный капитал;

резервный капитал (15% от УК).

Для создания АО собирается учредительное собрание. Оно является действительным, если на нем присутствует большинство учредителей. Документы и регистрационные обязательства передаются в регистрационный орган не позже 30 дней после учредительного собрания.

Высшим органом управления общества является общее собрание акционеров. Общество обязано ежегодно проводить годовое общее собрание акционеров.

В АО с количеством более 30 человек создается Совет Директоров. Он может быть коллегиальным, может быть принят общим собранием акционеров и может быть индивидуальным.

Все акционерные общества обязаны поручить ведение реестра акционеров лицензированному регистратору.

Акция – это ценная бумага, выпускаемая акционерным обществом, свидетельствующая о паевом взносе ее собственника в уставный фонд общества и дающая ему право на получение дивиденда.

- Обыкновенные:

Доход определяется по итогам работы.

Имеют право голоса.

- Привилегированные:

Доход на акции фиксирован, что установлено в уставе.

Не имеет права голоса.

Имеют преимущественное право перед обыкновенными акциями при получении доли при ликвидации.

Дивиденд – это доход (часть общей прибыли акционерного общества), получаемый владельцем акции.

АО также кроме акций выпускать облигации, на сумму не более величины уставного капитала или не более, чем выделено средств под это мероприятие.

Облигация – это ценная бумага, удостоверяющая отношение займа между держателем облигации – кредитором и лицом, её выписавшим – заёмщиком. Это долговая, срочная ценная бумага. Эмитент обязан ее погасить, причем в указанный срок, называемый датой погашения. Эта ценная бумага не предоставляет прав на управление предприятием.

Унитарные предприятия

Унитарное предприятие – коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней имущество.

Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия, принадлежит на праве собственности Российской Федерации, субъекту Российской Федерации или муниципальному образованию. Таким образом, имущество принадлежит такому предприятию на правах хозяйственного ведения или оперативного управления (федеральные казенные предприятия).

Размер уставного фонда государственного предприятия должен составлять не менее чем пять тысяч минимальных размеров оплаты труда, установленных федеральным законом на дату государственной регистрации государственного предприятия.

Размер уставного фонда муниципального предприятия должен составлять не менее чем одну тысячу минимальных размеров оплаты труда, установленных федеральным законом на дату государственной регистрации муниципального предприятия.

Уставный фонд государственного или муниципального предприятия должен быть полностью сформирован собственником его имущества в течение трех месяцев с момента государственной регистрации такого предприятия.

Фирменное наименование предприятия должно содержать указание на собственника его имущества. Управление осуществляет руководитель, который назначается собственником либо уполномоченным собственни-

ком органом и им подотчетен. Предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом и не несет ответственности по обязательствам собственника его имущества.

Единственным учредительным документом унитарного предприятия является Устав. Правовое положение государственных и муниципальных унитарных предприятий определяется Гражданским Кодексом и законом о государственных и муниципальных предприятиях.

Предприятие, организуемое по решению органов местной власти, относится к категории муниципальных унитарных предприятий.

Если оно создается по решению уполномоченного на то государственного органа, то считается государственным унитарным предприятием.

Среди государственных унитарных предприятий выделяют федеральные казенные предприятия – хозяйственные предприятия, созданные по решению Правительства Российской Федерации и наделенные имуществом, передаваемым в оперативное управление.

Унитарное предприятие может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести ответственность, быть истцом и ответчиком в суде, должно иметь самостоятельный баланс.

Унитарное предприятие по согласованию с собственником его имущества может создавать филиалы и открывать представительства.

Достоинствами государственных и муниципальных унитарных предприятий являются нацеленность на реализацию общественно значимых задач, более высокая степень защищенности, главным недостатком - ограниченная экономическая самостоятельность (особенно у казенных предприятий).

Например, решение об участии унитарного предприятия в коммерческой или некоммерческой организации может быть принято только с согласия собственника имущества унитарного предприятия.

Распоряжение вкладом (долей) в уставном (складочном) капитале хозяйственного общества или товарищества, а также принадлежащими унитарному предприятию акциями осуществляется унитарным предприятием только с согласия собственника его имущества.

Кооператив – это объединение лиц для совместного производства и сбыта продукции, закупки и потребления товаров или услуг, строительства и эксплуатации жилых домов и т.д. Кооператив – юридическое лицо, имеет самостоятельный баланс.

Производственным кооперативом (артелью) признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции,

выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Законом и уставом производственного кооператива может быть предусмотрено участие в его деятельности юридических лиц. Производственный кооператив является корпоративной коммерческой организацией.

Учредительным документом производственного кооператива является его устав, утвержденный общим собранием его членов.

Число членов кооператива не должно быть менее пяти.

Имущество, находящееся в собственности производственного кооператива, делится на паи его членов в соответствии с уставом кооператива. Передача пая или его части гражданину, не являющемуся членом кооператива, допускается с согласия общего собрания членов кооператива.

Член производственного кооператива обязан внести к моменту регистрации кооператива не менее десяти процентов паевого взноса, а остальную часть в течение года с момента государственной регистрации кооператива.

Прибыль производственного кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием, если иной порядок не предусмотрен законом о производственных кооперативах и уставом кооператива.

В таком же порядке распределяется имущество, оставшееся после ликвидации кооператива и удовлетворения требований его кредиторов.

Исполнительными органами производственного кооператива являются председатель и правление кооператива, если его образование предусмотрено законом или уставом кооператива.

Деятельность кооператива строится на личном участии его членов в производственной (хозяйственной) деятельности, хотя в кооперативах допускается участие и юридических лиц.

Потребительский кооператив — это одна из разновидностей кооперативов. Потребительским кооперативом является добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства в целях удовлетворения собственных потребностей в товарах и услугах, первоначальное имущество, которого складывается из паевых взносов. Участниками потребительских кооперативов могут быть как физические, так и юридические лица, причем наличие хотя бы одного физического лица обязательно, иначе кооператив превратится в объединение юридических лиц.

В изъятие от общих норм о статусе некоммерческих организаций потребительским кооперативам предоставлено право, распределять доходы от предпринимательской деятельности между своими участниками. Таким

образом, он занимает промежуточное положение между коммерческими и некоммерческими организациями.

В отличие от производственных кооперативов, члены потребительского кооператива не обязаны принимать личное трудовое участие в его деятельности, и не отвечают по его долгам.

В течение трех месяцев после утверждения ежегодного баланса члены потребительского кооператива обязаны покрыть образовавшиеся убытки путем внесения дополнительных взносов. В случае невыполнения этой обязанности кооператив может быть ликвидирован в судебном порядке по требованию кредиторов. Члены потребительского кооператива солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам в пределах невнесенной части дополнительного взноса каждого из членов кооператива.

Другие организационно-экономические формы предприятий

Главной целью создаваемых форм предпринимательства является извлечение максимальной прибыли, завоевание рынков сбыта путём объединения предприятий на основе интеграции. Интеграционная компонента характерна сегодня для многих ведущих предприятий России. Интеграция предприятий – это основа экономического роста. Исходя из главной цели, определяется глубина и продолжительность объединения.

В российской практике широко используются наименования, взятые из зарубежной терминологии.

Ассоциация — общая форма союза, объединения предприятий и частных лиц по любому признаку. Информационная деятельность таких объединений помогает предпринимателям вырабатывать эффективную тактику и стратегию деятельности.

Венчурное предприятие — договорное объединение предприятий и частных лиц на период выполнения какого-либо проекта.

Синдикат — объединение предприятий в форме картеля при централизации функций реализации продукции и закупки сырья в едином органе. Участники синдиката сохраняют производственную и финансовую независимость, но теряют коммерческую самостоятельность.

Трест — объединение предприятий под единым центром управления производственной и коммерческой деятельностью, под контролем одного собственника (юридического лица). Входящие в трест предприятия теряют свою юридическую, производственную и хозяйственную самостоятельность. Общая прибыль распределяется пропорционально долевому участию предприятий в результате.

Картель — объединение предпринимателей, участники которого договариваются о размерах производства, рынках сбыта, условиях прода-

жи, ценах, сроках платежей и т.д. Участники картеля не теряют при этом производственной и коммерческой самостоятельности.

Конгломерат — материнская форма и совокупность объединенных вокруг нее филиалов.

Концерн — монополия, объединяющая тресты, производящие разную продукцию на основе общности интересов или уставное объединение предприятий на основе полной финансовой зависимости участников от одного или группы предпринимателей. Предприятия формально сохраняют самостоятельность, но фактически подчинены финансовому контролю и руководству группы предпринимателей или отдельного предпринимателя.

Вопросы для самоконтроля и обсуждения на семинарских (практических) занятиях

1. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности.
2. Правоспособность и дееспособность граждан в предпринимательской деятельности.
3. Правовой статус коммерческих и некоммерческих организаций
4. Признаки классификации предпринимательских фирм.
5. Основные организационные формы предприятий.
6. Формы хозяйственных обществ.
7. Унитарные предприятия.
8. Потребительский кооператив.
9. Федеральные казенные предприятия.
10. Общество ограниченной ответственности, как форма предпринимательской деятельности.

Глава 3. **Конкурентоспособность, как фактор эффективной экономической деятельности организации**

3.1. Экономическая теория и вопросы конкурентоспособности

Проблеме конкурентоспособности (КСП) посвящено значительное число работ отечественных и зарубежных авторов. В рамках классической экономической теории изучение вопросов конкурентоспособности неразрывно связано с изучением рынка и антимонополистической теории и практики. Можно выделить три основных подхода к определению конкуренции:

• конкуренция как состязательность на рынке;

• конкуренция как элемент рыночного механизма;

• конкуренция как критерий, по которому определяется тип отраслевого рынка.

Наиболее раннее упоминание о монополистических деловых практиках встречается в Кодексе Хамурапи, принятом в 2100 году до н. э. В 347 году до н. э. в «Политике» Аристотеля впервые появляется термин «монополия». В I веке н. э. он впервые используется в обращении к Сенату римского императора Тиберия. Дальнейшее распространение концепция получила после включения запрета монополистических практик, в Кодексе Юстиниана.

В разработку конкурентоспособности внесли свой вклад, начиная с А. Смита — К. Менгер, В. Визер, А. Маршалл, Ф. Хайек, Дж. Кейнс, П. Самуэльсон и многие другие.

Адам Смит трактовал конкуренцию как поведенческую категорию, когда индивидуальные покупатели и продавцы конкурируют друг с другом за более выгодные продажи и покупки соответственно. Конкуренция — «невидимая рука» рынка, координирующая деятельность его участников.

В работах А. Маршалла прослеживаются в неразвитом виде два подхода к пониманию конкуренции, которые можно обобщить, используя две характеристики: «результат» и «процесс».

Трактовка конкуренции Ф. Хайеком прямо указывает на ее специфику: под конкуренцией понимается процедура открытия новых возможностей использования существующих (доступных) ресурсов, а также создание новых ресурсов. Хайек пишет: «Примечательно, что один из самых распространенных упреков в адрес конкуренции состоит в том, что она “слепа”. В этой связи уместно напомнить, что у древних слепота была атрибутом богини правосудия». И далее: «Ведь когда собственность при-

надлежит множеству различных владельцев, действующих независимо, ни один из них не обладает исключительным правом определять доходы и положение других людей. Максимум, что может владелец собственности, — это предлагать людям более выгодные условия, чем предлагают другие».

Ф. Хайек придавал огромное значение спонтанным действиям при капитализме, тому, как он отбирает, используя эволюционные механизмы, жизнеспособные институты, которые в состоянии выжить.

По Й. Шумпетеру рыночная экономика — это не стерильный, стремящийся к равновесию мир, но мир реального соперничества, где живые люди организуют новые фирмы, завоевывают новые рынки и продвигают новые продукты. Шумпетер считал, что эффективная конкуренция возможна лишь в условиях динамической экономики, где непрерывной поток нововведений трансформирует устойчивую экономическую ситуацию.

М. Портер, ведущий мировой специалист в области конкуренции, сформулировал четыре группы факторов, влияющих на конкурентоспособность:

• параметры спроса, определяющие возможности реализации продукции, а также границы возможных изменений цен на нее;

• наличие конкурентной среды, стимулирующей к постоянному поиску нового, повышению качества и эффективности производства;

• параметры факторов, используемых в процессе производства (сырье, материалы, энергия, рабочая сила);

• наличие родственных и поддерживающих отраслей, связанных с основными отраслями, т.е. теми отраслями, которые позволяют максимально повысить качество продукции в широком смысле слова.

Состояние конкуренции в отрасли, по мнению М. Портера, определяется пятью основными силами .

В совокупности эти силы определяют предельный потенциал прибыли отрасли.

Знание сил, управляющих конкуренцией в отрасли, обеспечивает фундамент для разработки стратегического плана действий в борьбе за конкурентные преимущества. Оно позволяет выявить сильные и слабые стороны предприятий, входящих в отрасль, дать их четкое позиционирование в отрасли, понять, в каких областях стратегические изменения дадут наивысший эффект, и определить потенциальные возможности и факторы угрозы для предприятий со стороны других отраслей и иностранных конкурентов.

М. Портер, на базе системного подхода, установил тождественность конкурентоспособности и экономической эффективности.

В современной зарубежной литературе конкурентная политика как необходимое условие экономического роста исследуется в рамках целого ряда моделей.

Питер Ф. Друкер, в работе «Практика менеджмента» определяет восемь ключевых сфер предприятия, для которых необходимо устанавливать цели: рыночное положение, инновации, производительность, материальные и финансовые ресурсы, прибыльность, работа и обучение менеджеров, работа рядового персонала, ответственность перед обществом.

Рыночное положение ставится на первое место и определяется в сопоставлении с потенциалом рынка и с деятельностью поставщиков конкурирующей продукции или услуг, независимо от того, прямая конкуренция или непрямая.

Друкер считает, что существует максимальный удельный вес компании на рынке, который нежелательно превышать, даже если нет антитрестовских ограничений. Доминирующее положение на рынке усыпляет бдительность: монополисты терпят крах из-за самодовольства. Доминирование на рынке порождает огромное внутреннее сопротивление против нововведения. Поэтому для каждого направления требуется четко определить рынок, его реальный объем и потенциал, его экономические тенденции и возможные инновации. Делать это необходимо на основе понимания рынка как ориентированного на потребности и желания потребителя, с учетом как прямых, так и непрямых конкурентов. Цель должна совладать с целями, установленными для удержания конкурентного рыночного положения.

В работе М. Джастмана экономика рассматривается как совокупность неделимой инфраструктуры и остальных отраслей. В том случае, если инфраструктура монополизирована, нежелание потенциальных участников других рынков платить монопольную цену за ее использование приводит к замедлению экономического роста. Поэтому конкуренция в инфраструктурных отраслях является ключевым фактором успешной промышленной политики в экономике в целом.

Согласно теории цикла жизни отрасли М. Горта и С. Клеппера, которая базируется на теории цикла жизни товара, отрасль проходит через несколько стадий: зарождение и рост; зрелость и стагнация. В зависимости от фазы жизненного цикла отрасли меняются как барьеры для входа на рынок, так и численность конкурентов. Естественным состоянием рынка для этих стадий являются высокая концентрация и монополизация производства.

Ф. Котлер предложил классификацию, основывающуюся на дифференциации производителей-конкурентов по их ролевой функции на рынке.

Конкуренты делятся на следующие типы: лидеров, претендентов на лидерство, ведомых и новичков.

Дж. Брандер и Б. Спенсер показали, что политика поддержки отдельных отраслей протекционистскими методами в условиях несовершенной конкуренции на мировых рынках приводит к повышению национального благосостояния.

В России в период плановой экономики вопросами конъюнктуры мирового рынка и конкурентоспособности длительное время занимались ученые научно-исследовательского конъюнктурного института: А. Литвиненко, М. Татьянченко, С. Панкина, Ю. Савинова и др.

Наиболее полно исследуются аспекты конкурентоспособности как технико-экономической категории качества продукции в монографии Г. Долинского и И. Соловьева, а методики оценки уровня конкурентоспособности товаров — в работах российских ученых П. Завьялова, С. Захарова и др.

Современный экономический словарь трактует понятие конкуренция как «состязание между товаропроизводителями за наиболее выгодные сферы приложения капитала, рынки сбыта, источники сырья». Понятие конкурентоспособность трактуется как «свойство товара, услуги, субъекта рыночных отношений выступать на рынке наравне с присутствующими там аналогичными товарами, услугами или конкурирующими субъектами рыночных отношений» (Большой экономический словарь /Под ред. А.Н. Азрилияна).

А.М. Лопухов формулирует понятие конкуренции как:

• элемента рыночного механизма;

• формы взаимодействия рыночных субъектов;

• экономического соперничества обособленных товаропроизводителей за долю рынка и прибыли, получение заказа;

• механизма регулирования пропорций общественного воспроизводства.

Лопухов считает, что конкуренция и монополия образуют диалектическую общность, постоянно противостоят друг другу на рынке и выступают неотъемлемой чертой рыночных отношений.

Доктор экономических наук С. Авдашева приводит различные трактовки конкуренции. Один из походов, который нашел отражение в Федеральном законе «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», рассматривает конкуренцию как ситуацию на рынке, когда ни один из хозяйствующих субъектов не в состоянии оказать ощутимое влияние на общие условия сделок в том или ином рыночном сегменте. Его особенность — определение конкуренции как свой-

ства некоего равновесного состояния рынка, базовые характеристики которого статичны.

Другая трактовка определяет конкуренцию как динамический процесс. Она проявляется в совершенствовании продуктов и технологий, формировании новых рынков, новых источников сырья, новых организаций.

Старший научный сотрудник Института прикладных экономических исследований АНХ при правительстве Российской Федерации В. Новиков рассматривает определения некоторых понятий, упоминающийся в статьях 4 и 5 Федерального закона «О конкуренции…». Данным законом запрещаются действия хозяйствующего субъекта (или группы лиц), занимающего доминирующее положение, которые имеют либо могут иметь своим результатом ограничение конкуренции и (или) уменьшение интересов физических лиц. Под конкуренцией здесь понимается «состязательность хозяйствующих субъектов, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможности каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке».

Доминирующим положением признается «исключительное положение хозяйствующего субъекта или нескольких хозяйствующих субъектов на рынке товара, не имеющего заменителя либо взаимозаменяемых товаров (далее — определенного товара), дающее ему (им) возможность оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на соответствующем товарном рынке или затруднять доступ на рынок другим хозяйствующим субъектам».

Общей формой ограничения конкуренции в российском антимонополистическом законодательстве считается монополистическое ценообразование, предполагающее, в том числе недопроизводство товара по сравнению с конкурентным уровнем. В соответствии с законом «О конкуренции…» запрещается:

• изъятие товаров из обращения, целью или результатом которого является создание или поддержание дефицита на рынке либо повышение цен;

• установление монопольно высоких (низких) цен;

• сокращение или прекращение производства товаров, на которые имеются спрос или заказы потребителей, или наличие возможности их безубыточного производства;

• необоснованный отказ от заключения договора с отдельными покупателями (заказчиками) при наличии возможности производства или поставки соответствующего товара;

• нарушение установленного нормативными актами порядка ценообразования.

В основе действующих в России нормативных актов антимонопольного законодательства (делает вывод В. Новиков) лежит стандартная неоклассическая теория монопольных цен, дополненная Нео институциональным подходом.

Профессор А. Шаститко, выделяет три области антимонопольной политики, определяющие соотношение действий, ограничивающих, не допускающих или устраняющих конкуренцию, и действий, направленных на развитие конкуренции.

В том числе:

• антимонопольное законодательство как совокупность предписаний относительно запрещенных действий (хозяйственных практик);

• право применение как механизм, обеспечивающий соблюдение правил, включая механизм применения санкций к нарушителям;

• защита конкуренции, в том числе распространение информации среди участников хозяйственного оборота о значимости конкуренции и необходимости (возможности) ее развития.

Дальнейшее развитие конкуренции (по мнению А. Шаститко), равно как и института частной собственности, сопряжено с реформированием системы государственного регулирования и, в частности, с реализацией защитных формализованных процедур, которые не допускают создания, а также сохранения регулирующих норм, препятствующих, ограничивающих или устраняющих эффективную конкуренцию.

Научный сотрудник Института США и Канады РАН А. Рей фокусирует внимание на факторах, способных в среднесрочной перспективе привести к изменению положения фирмы на рынке.

Для корпорации (считает А. Рей) разработка деталей конкурентной стратегии может начаться только после того, как определен товар, с которым будет осуществлен выход на рынок и который принесет высокую норму прибыли. При выборе номенклатуры товарной продукции и, как следствие, конкурентной стратегии фирме приходится учитывать:

• характер товаров;

• свойства конечного спроса на товар;

• характер конкуренции на целевом товарном рынке;

• национальный промышленный, предпринимательский, кадровый потенциал страны происхождения;

• уровень оплаты труда относительно других стран.

Между собой конкурируют не только отдельные компании, но и группы компаний из разных стран и сами страны. Государственные и эт-

нокультурные границы играют большую роль в межфирменной конкуренции (продолжает А. Рей):

• во-первых, облегчая создание «экспортных картелей», а также слияния и поглощения между предпринимателями из одной страны;

• во-вторых, обостряя конкуренцию между представителями разных корпоративных культур и замедляя процесс создания международных картелей;

• в-третьих, привнося элемент экономического национализма — необходимость согласования корпоративных интересов с более широкой национальной экономической стратегией.

Российским экономистом А. Юдасиным разработана классификация предприятий-конкурентов с присвоением названий, заимствованных из современной биологии: виолентов, патиентов, эксилерентов, коммутантов. Классификация в принципе выделяет одни и те же роли, как у Ф. Котлера:

1. Виоленты (лидеры) — крупные предприятия, как правило, массового производства, занимающие на рынке определенного товара до 40 % объемов продаж. Обладая таким преимуществом, как превосходство в производственных мощностях, они имеют низкий уровень издержек производства. Получают чистую прибыль при невысокой цене. Для них временно исключена опасность появления новых конкурентов. Большой масштаб не позволяет им оперативно реагировать на изменяющуюся рыночную конъюнктуру, поэтому они не становятся монополистами.

2. Патиенты (претенденты на лидерство) — специализированные предприятия. Играют заметную роль на рынке ограниченного ассортимента товаров. Гибко реагируют на изменения спроса в своей сфере. В группе конкуренция обострена, заметны монополистические притязания.

3. Эксилеренты («ведомые») — средние и мелкие предприятия, следующие за крупными фирмами. За счет чего и добиваются успеха, экономя силы и средства.

4. Коммутанты (новички) — мелкие универсальные предприятия, освоившие рыночные ниши, малоизвестные крупным производителям. Отличаются инновационной активностью. На определенное время становятся монополистами. Самая многочисленная и маневренная группа.

Конкуренция на рынке выступает в различных формах и осуществляется различными методами.

В зависимости от соотношения на рынке числа продавцов (покупателей), а также от возможности их влиять на цену товаров конкуренцию называют совершенной или несовершенной.

Экономический словарь содержит следующие определения (Большой экономический словарь /под ред. А.Н. Азрилияна):

1. Конкуренция совершенная — «характеристика рынка, на котором присутствует большое количество форм, предлагающих однородную продукцию. Для современной конкуренции определяющим является легкость входа предпринимателя в отрасль, равные возможности покупателей и продавцов в доступе к информации о состоянии рынка. Ни размер самих предприятий, ни другие причины не позволяют хотя бы одному из них воздействовать на рыночную цену». Таким образом, производитель может самостоятельно определить только один параметр — объем выпуска продукции, учитывая при этом сложившуюся на рынке цену и величину собственных издержек. В реальной жизни совершенная конкуренция практически отсутствует.

2. Конкуренция несовершенная — «положение на рынке, при котором возможны осложнения при вступлении в него и выходе, ограничен доступ к информации, ограничено число покупателей и продавцов. Товары, продаваемые на нем, могут быть дифференцированы или уникальны, в связи с чем отдельные рыночные агенты имеют возможность оказывать влияние на масштабы производства и уровень цен».

Несовершенная конкуренция имеет множество разновидностей. Наиболее близка к совершенной конкуренции монополистическая конкуренция. Монополия — антипод конкуренции. Под монополией можно понимать как исключительное право распоряжения производственными ресурсами в сфере производства и обращения, так и право оказания определяющего влияния на те, или иные сферы общественной жизни, базирующиеся на различных предпосылках — экономических, юридических, политических (мнение А.С. Пелиха).

Особенности монополистической конкуренции заключаются в том, что продукция (услуги) у отдельных продавцов отличается от аналогичных товаров (услуг) у других продавцов. Каждый продавец имеет влияние на других продавцов своего рыночного сегмента и сохраняет контроль над ценами на свой товар.

Монополией называют также крупные компании (фирмы, корпорации) и их объединения (картели, тресты, концерны, консорциумы), возникшие на основе концентрации производства и сбыта определенной продукции с целью получения максимальной прибыли. Монополия предполагает единственного производителя, что дает ему право распоряжения всеми видами ресурсов в сфере производства и обращения и определяющего влияния на все сферы общественной жизни. Характерные черты монополии: единственный продавец; нет близких заменителей; «диктующий цены»; заблокированное вступление.

Олигополия — ситуация, при которой господствует небольшое число крупнейших фирм, компаний в производстве и на рынке.

Конкуренция может быть внутриотраслевой (межфирменной или предметной) и межотраслевой. В первом случае речь идет о конкуренции между аналогичными товарами, удовлетворяющими одну и ту же потребность, но различающимися по цене, качеству или ассортименту.

Во втором в конкурентную борьбу включаются товары различных отраслей, удовлетворяющие различные потребности потребительского и производственного спроса. Этот вид борьбы называют функциональным, и борьба ведется за платежеспособный спрос населения и потребности производства.

По методам осуществления конкуренцию подразделяют на ценовую конкуренцию и неценовую.

Первая состоит в уменьшении затрат на производство товаров и соответствующем снижении цен без изменения ассортимента и качества. Вторая предусматривает широкий круг мероприятий, ведущих к успеху без изменения сложившихся цен на продукцию (гарантийный ремонт, установка и наладка оборудования и т.д.).

По характеру поведения субъектов выделяют конкуренцию гарантирующую, приспособленческую конкуренцию и креативную:

• гарантирующая конкуренция (обеспечивающая) — проявляется в стремлении производителей к сохранению достигнутых на рынке позиций за счет постоянного повышения качества уже выпускаемой продукции и оказания дополнительных услуг;

• приспособленческая конкуренция — основана на использовании инновационных возможностей соперников и состоит в копировании достижений последних;

• креативная конкуренция — предполагает достижение превосходства над соперниками путем изменения уже сложившейся структуры спроса и предложения (создание новых видов товаров, разработка новых способов реализации продукции и т.д.).

В исследовании сотрудников ИМЭМО РАН Ю. Куренкова и В. Попова отмечается необходимость различать глобальную конкурентоспособность страны на мировых рынках, конкурентоспособность страны на национальном рынке и конкурентоспособность на микроуровне (уровне фирм) на национальном и мировом рынках. Концепция страновой конкурентоспособности (по мнению Ю. Куренкова и В. Попова) основана на использовании в международном разделении труда сравнительных преимуществ национальных экономик (дешевый труд, богатые природные ресурсы, благоприятные географические, климатические, инфраструктурные факторы и т.п.) для экспорта продукции страны, где таких преимуществ нет, и импорта продукции из стран, которые обладают преимуществами. А также на использовании конкурентных преимуществ, основанных

на научно-технических достижениях, инновациях на всех стадиях производственного цикла.

Соединение в одной стране сравнительных и конкурентных преимуществ усиливает ее конкурентоспособность в глобальном экономическом пространстве.

Исследователи выявляют новые черты конкуренции:

1. Свободная конкуренция частных товаропроизводителей сочетается в разнообразных формах с конкуренцией монополистических и олигополистических структур.

2. Конкурентная борьба ведется на частично закрытых, в том числе с помощью политики протекционизма, рынках.

3. Происходит сдвиг от использования ценовых методов конкуренции к неценовым методам.

4. Изменяется структура спроса — от потребления массовой унифицированной продукции, к формированию индивидуализированного потребительского и инвестиционного спроса.

5. Конкуренция за доходы потребителей приобретает более агрессивный характер, выживает только сильнейший инноватор.

6. Возникает новый, более высокий уровень конкурентоспособности, когда конкуренты вступают в партнерские отношения.

7. Государство изыскивает новые способы регулирования процессов создания альянсов с чрезмерной монополизацией производства для защиты «добросовестной конкуренции».

8. Выявились ограничения в наращивании материальных потребностей, создались предпосылки для «перелива» значительной части рабочей силы в сферу услуг.

9. Выше всего ценятся знания, информация, на базе которых развиваются информационные технологии — основа нового типа производства, управленческих систем, инфраструктурных сетей, организации финансовых потоков.

По мнению представителей Всемирного экономического форума (ВЭФ), экономический рост страны наиболее тесно связан с ее открытостью в международной торговле, качеством государственной политики, эффективностью финансовой системы, мобильностью рынков труда, уровнем образования рабочей силы, качеством общественных институтов.

Для нашего исследования представляют интерес данные, обобщенные в таблицах и полученные по методике ВЭФ .

Ю. Куренков и В. Попов в своей работе делают ряд выводов:

• КСП страны на национальном рынке может существенно отличаться от ее КСП на мировом рынке, особенно в случае стран с переходной экономикой;

• своеобразие конкуренции на отечественном рынке определяется многими социально-экономическими факторами;

• огромное влияние на КСП отечественных и зарубежных участников российского рынка оказывают монополизм, теневая экономика, коррупция, необоснованные риски;

• развивающиеся рынки, к которым относится рынок России, носят топливно-сырьевой характер, в то время как на развитых сегментах мирового рынка значительная доля высокотехнологичной продукции наукоемких услуг;

• в России переход к конкурентной рыночной среде пока не решил важнейшей задачи — повышения жизненного уровня населения страны;

• государство обязано четко и ясно сформировать базовые параметры конкурентной среды — рамочные условия функционирования бизнеса, обеспечить их стабильность;

• бизнес должен открыть свои реальные финансовые потоки, чтобы не искажать представления о возможностях повышения КСП предприятий в рыночной среде.

3.2. Практика выбора стратегии по обеспечению конкурентоспособности предприятия

Рассматривая природу современного социально-экономического развития России, исследователи приходят к выводу о том, что закрепление получили различные мутантные формы развития, негативно влияющие на обеспечение конкурентоспособности. К основным формам относят следующие проявления:

Концентрация прав собственности на общественные богатства в руках, так называемой «элиты», которая привела к полному отчуждению работников (подавляющей части граждан) от собственности.

Экономическое господство бюрократических структур, сращенных с «теневым» клановым бизнесом.

Проявление неспособности этой самой «элиты», выступать в роли эффективных и ответственных собственников, что приводит к нарастанию угроз успешному социально-экономическому развитию.

Продолжающееся проявление у населения привычки к патернализму государства и сохраняющееся социальное иждивенчество.

В конечном результате, наблюдается сращение государственно-властных и исполнительных структур государства с представителями криминального капитала.

Руководитель Счетной палаты РФ Кудрин А.Л. твердо заявляет о том, что в России масштабно разворовываются государственные деньги.

Заявление, одного из высших должностных лиц федерального уровня государственной власти, наглядно демонстрируют данные исследования авторитетной международной организации («Tranparency International»).

Из 180 стран мира, Россия в 2018 году, по показателю глобальный Индекс восприятия коррупции, заняла 138 место. По указанному показателю страны ранжируются по шкале от 0 до 100 баллов. Ноль обозначает самый высокий уровень восприятия коррупции, а сто - самый низкий.

Ближайшими партнёрами, по полученным баллам ранжирования, выступают такие страны, как Папуа-Новая Гвинея, Мексика, Ливан и другие, при этом положение РФ имеет, по сравнению с предыдущим годом, отрицательную динамику, так как оценка ситуации ухудшилась на три позиции.

Эффективные результаты в борьбе с коррупцией могут быть получены только путем интеграции усилий власти, общества и бизнеса.

Каждый гражданин России должен обладать необходимой инсайдерской информацией, участвовать в открытом обсуждении существующих проблем, препятствующих развитию экономики страны.

Структурно-институциональные изменения обязаны обеспечить неукоснительное соблюдение прав личности, предусмотренных международной Хартией открытых данных.

Необходимо активно внедрять достижения мировой положительной практики по обеспечению прозрачности бюджетов и деятельности органов государственной власти, борьбе с коррупцией и мошенничеством, а также опыт жесткой регламентации деятельности чиновников.

Требуется преодолеть имеющиеся различия в законодательных системах и механизмах право применения различных стран, что обеспечить неотвратимость наказания виновных лиц, а также возврат активов, добытых незаконным путем.

Высокий, отвечающий современным требованиям, уровень борьбе с коррупцией и мошенничеством может обеспечить только реализация новейших информационных и коммуникационных технологий в финансовой сфере стран мира, позволяющая контролировать возрастающие темпы финансовых потоков и процессы, происходящие в офшорных зонах.

России следует гармонично встроиться в единую международную систему борьбы с коррупцией, базирующуюся на правовом, технологическом, кадровом и ином инновационном единстве.

Рассмотрим ситуацию с обеспечением конкурентоспособности на примере отрасли промышленности строительных материалов.

Уровень развития промышленности строительных материалов в промышленно развитых странах мира является пока еще образцом для наших отечественных предприятий.

Их успех определяется следующими факторами:

• достаточный уровень благосостояния страны;

• развитая кредитно-финансовая система;

• стимулирующие и поддерживающие законодательные акты;

• высокий уровень развития научно-технического процесса, выражающийся в наличии развитого рынка технологий;

• более высокий культурно-эстетический уровень и т.д.

Мировые продажи санитарно-технических изделий продолжают расти из года в год. Наиболее высокими темпами спрос на данные изделия увеличивается в развивающихся странах.

В настоящее время в мире ежегодно производится около 150 миллионов санитарно-технических изделий. Лидером по их изготовлению остается Европа, на которую приходится 45 % всего производства (доля Европы в мировом потреблении составляет 39 %). Основными европейскими продуцентами указанных изделий являются Италия и Испания, обеспечивающие более трети регионального выпуска.

В последние годы эта отрасль переживает не лучшие времена, что обусловлено возросшей рыночной конкуренцией, географической реструктуризацией производственной базы и трудностями в экономике многих стран, отрицательно сказавшимися на развитии их строительной индустрии.

В результате консолидации производство санитарно-технических изделий в Европе контролируется в настоящее время горсткой крупных фирм. Сейчас лишь немногие компании осуществляют операции в одной стране, в одиночку действуют только мелкие изготовители, ориентирующиеся на узкие ниши или на очень дорогую элитную продукцию.

Развитие производства санитарно-технических изделий тесно связано с тенденциями в строительстве. В 90-х годах ситуация в западноевропейском строительстве складывалась неудачно. В большинстве государств этого региона объем строительных работ возрос весьма незначительно или не увеличился вовсе; в среднем же по Западной Европе он сокращался примерно на 4 % в год.

Неблагоприятное воздействие на довольно трудоемкое производство санитарно-технических изделий в Западной Европе оказывает и удорожание рабочей силы. Чтобы уменьшить расходы на оплату труда, крупные продуценты стремятся постоянно наращивать автоматизацию — там, где это возможно, и тогда, когда для этой цели имеется соответствующее оборудование. Таким путем они намерены добиваться в долгосрочной пер-

спективе снижения издержек, что сделает их продукцию более конкурентоспособной в ценовом отношении.

В последние годы доля Италии, Германии, Испании в общем объеме импорта Российской Федерации заметно возросла.

В условиях демонополизации внешней торговли импортом получили возможность заниматься все без ограничений. Это привело к росту импортных цен во много раз.

Основными потребителями импортируемых изделий стали частные покупатели, пожелавшие сделать у себя в доме ремонт с использованием высококачественных строительных материалов. Это доказывает, что дешевая, но некачественная отечественная продукция сейчас не выдерживает конкуренции с более дорогой, но высококачественной и красивой импортной.

В России сегодня практически используется, около 60 % имеющихся производственных мощностей предприятий.

Выводу отрасли из тяжелого положения мешает ряд нерешенных проблем в стране:

1. Не налажено производство термостойких материалов для современных обжиговых печей, в результате чего печи потребляют в 4–5 раз больше топлива и электроэнергии, длительнее бывают простои из-за частого ремонта. Производство становится убыточным.

2. Отечественные строители приобретают, в основном для строительства объектов жилья и промышленных предприятий, материалы иностранного производства.

3. Рынок жилья сужается, он становится недоступным даже гражданам среднего достатка.

4. Ученые, молодые специалисты уезжают за рубеж, т.к. их научный и профессиональный потенциал оказывается невостребованным в своем государстве.

5. Более 10 лет в стране не проектируется и не изготавливается оборудование с целью замены устаревшего оборудования. Приобретение оборудования за рубежом недоступно.

6. В нашей стране применяемые технологии, сырье, оборудование заводов долгое время не были нацелены на выпуск высококачественной конкурентоспособной продукции. Конкуренция как таковая тоже отсутствовала.

Озабоченность сложившимся положением со стороны правительства, отраслевого руководства, руководителей предприятий и общественности заставляет искать пути выхода из кризиса строительной отрасли.

На федеральном уровне предусматривается:

• проведение научно-исследовательских работ по перспективным направлениям развития промышленности строительных материалов смежных отраслей;

• определение совместно с субъектами Российской Федерации приоритетных направлений и предприятий, имеющих общероссийское и межрегиональное значение и подлежащих модернизации за счет предоставления государственных гарантий и инвестиционных ресурсов;

• подготовка совместно с субъектами Российской Федерации и органами исполнительной власти предложений по защите российских товаропроизводителей и государственного регулирования внешнеторговой деятельности предприятий промышленности строительных материалов и отраслевого машиностроения;

• проведение маркетинговых исследований рынка строительных материалов на федеральном уровне и разработка балансов спроса и предложения по основным видам продукции;

• осуществление координационных функций. На уровне субъектов Российской Федерации предусматривается:

• изучение рынка строительных материалов и разработка балансов спроса и предложения на данную продукцию, на этой основе — подготовка и реализация программ развития и модернизации региональных промышленных предприятий; создание условий для максимального использования местных сырьевых ресурсов и отходов промышленности для производства эффективных строительных материалов и конструкций;

• привлечение собственных и зарубежных инвесторов;

• создание разветвленной сети оптово-розничных торговых организаций с комплексной системой торговых, консультационных, рекламных и выставочных услуг по вопросам архитектуры, проектирования и строительства.

В исследованиях, содержится ряд концептуальных выводов:

• мировой опыт показывает, что устойчивое развитие производства в долгосрочном периоде зависит не столько от ресурсных возможностей, сколько от состояния рынка и инновационного предпринимательства в конкретной сфере;

• предпринимательская способность является особым фактором производства, соединяющим все остальные факторы в единую экономическую систему ради получения предпринимательской прибыли;

• вовлекаемые сегодня в производство труд и капитал меняют свое качество и производительность на базе новых технологий, что позволяет резко повысить уровень хозяйствования;

• большой потенциал заложен в возможностях российского менеджмента, постепенно набирающего опыт хозяйствования в условиях рыночной экономики;

• конкуренция коренным образом меняет примитивные представления о бизнесе при производстве товаров и услуг, через новые потребительские ценности менеджеры смогли увидеть революционные преобразования технического прогресса, стремительно нарастающего во всем мире;

• по мере все более глубокого вхождения в рыночную экономику должны меняться хозяйственный механизм отрасли и экономические отношения, как во внутренней, так и во внешней среде, соответственно, предприниматель должен быть готов строить новые отношения, делать бизнес более гибким, приспособленным к быстрым изменениям рыночных условий.

Основной качественной характеристикой уровня конкурентоспособности считается модель, базирующаяся на следующих положениях:

• чем глубже новации проникают в используемые материальные ресурсы, чем эффективнее инвестиции обслуживают нововведения в производстве, тем лучше накопленные богатства отражают результаты этих процессов, тем более фундаментальной и более долгосрочной становится конкурентоспособность;

• рынок требует умения рисковать, если риск рационально соотносится с будущими конкурентными преимуществами;

• конкурентоспособность зависит от исходного состояния субъекта реального сектора экономики, наличия рыночного спроса на его продукцию, возможности привлечения финансовых ресурсов, уровня менеджмента;

• для развития необходимы инновационный характер деятельности и сбалансированность интересов всех звеньев товаропроводящей системы, функционирующей в определенном эффективном режиме;

• инновационные изменения в бизнесе нарушают сбалансированность и равновесие, но создают внутреннюю энергию роста конкурентоспособности, возможности перехода бизнеса в другое качество;

• инновации обеспечивают переход экономической системы к новой пропорциональности, к новому равновесному состоянию;

• именно инновационный по характеру экономический рост называется (автором) развитием;

• экономическое развитие как поступательное движение на пути повышения экономической эффективности производства происходит неравномерно, что связано с качественными изменениями в капитале, со сменой поколений техники;

• замещение старых средств производства способно сформировать новую технологическую базу и увеличить возможности экономического роста, для чего необходимы одновременные качественные изменения в рабочей силе;

• особую роль играют преобразования в менеджменте, от соответствия которого изменениям в капитале и труде зависит закрепление и развитие новых конкурентных преимуществ;

• экономический рост определяется количеством и качеством природных и трудовых ресурсов, объемом основного капитала и нововведениями;

• повышение производительности является наиболее важным фактором конкурентоспособности производственного предпринимателя и возрастает на базе нововведений и повышения уровня профессиональной подготовки работников.

Конкурентоспособность невозможно обеспечить без вовлечения в этот процесс государства и завершения кардинальной реформы российских фирм. Необходимо осуществлять коренную техническую реконструкцию морально и физически устаревшего производственного аппарата страны и институциональную реформу предприятий.

Требуется выработка национальной политики международной конкурентоспособности России, формируемой совместно представителями государства, бизнеса, науки, общества.

Вопросы для самоконтроля и обсуждения на семинарских (практических) занятиях

1. Понятие и сущность конкуренции.
2. Эволюция конкуренции.
3. Типы и формы конкурентного поведения фирмы
4. Конкурентная стратегия. Методы конкуренции.
5. Монополизация экономики.
6. Ролевые функции конкурентов.
7. Типы конкурентов.
8. Фомы противодействия недобросовестной конкуренции.
9. Основная качественная характеристика уровня конкурентоспособности
10. Национальная политика международной конкурентоспособности.

Глава 4. Нематериальные активы, инновационные решения организаций и их инвестиционная деятельность

4.1. Понятия и классификация нематериальных активов, сущность и виды инновационных решений

По мнению большинства ученых, инновации основываются на новшествах, или нововведениях. В научной и практической деятельности их принято называть - новациями. Нововведения, таким образом, характеризуют процесс, в ходе которого происходит замена старого объекта новым. Они обеспечивают технологический, управленческий и социально-экономический прогресс человечества.

Исследователи инновационных процессов считают, чтобы стать инновацией, новшество должно быть применено практически. То есть инновация – это конечный результат освоения новшества, позволяющий получить научно-технологический, экономический, социальный и иной значимый эффект.

В свою очередь, под нововведениями и изменениями в поведении понимается процесс обновления (преобразования), основанный на внедрении инноваций в организационные процессы.

Актуальность изменений и нововведений обусловлена необходимостью адаптации к требованиям внешней и внутренней среды, к овладению новыми знаниями и технологиями, что особенно важно в условиях рыночной экономики.

Объем знаний, которыми владеет человечество, удваивается примерно каждые пять-семь лет, соответственно этому удваивается и количество новых ситуаций, требующих адекватного решения. Это приводит к возрастанию важности задач управления преобразованиями.

Совершенствование любого объекта - это особый вид изменений, отличающийся качественными преобразованиями, приводящими к возникновению нового.

В экономической теории, первоначально, сложились два наиболее распространенных взгляда: кейнсианский и неоклассический взгляд.

Кейнсианский взгляд.

Концепцию перехода к самоподдерживающемуся росту выдвинул американский ученый У. Ростоу. Понятие понималось как синоним высоких темпов роста.

В дальнейшем, была сформулирована теория «большого толчка». Идею выдвинули П. Розенштейн и А. Родан. Развитие связывалось с глубокими структурными изменениями, происходящими в основных отраслях народного хозяйства.

Отличное понимание представили американские ученые Х. Ченери,

М. Бруно, А. Страут. Развитие трактовалось ими, как вытеснение внешних источников финансирования внутренними, как замена импортных товаров отечественными, как создание предпосылок для преодоления внешней финансовой зависимости.

Неоклассический взгляд.

Позиция представлена на основе моделей У. Льюиса, Г. Мюрдаля, Р. Солоу.

В разработанных концепциях процесс развития формулировался, как совокупность стадий экономического роста, через которые должна пройти любая система.

Основой происходящих процессов выступала конструктивная роль свободных рынков. Доказывалась теория необходимости либерализации экономики, ее внешней открытости, приватизации собственности, институциональной перестройке.

Концепция эндогенного роста, или новая теория роста.

Концепция сформулирована, в конце XX века, в противовес неоклассическим теориям экономического развития. Главной основой теории выступает обоснование необходимости усиления регулирующей роли государства в хозяйственных процессах.

Концепция устойчивого экономического развития.

Развитие призвано обеспечивать воспроизводство всех факторов производства и экономической системы в целом. Развитие возможно только путем инициации и распространения инноваций, которые выступают как материализованная информация. В ходе развития процесс появления нового идет непрерывно. Информация дает человеку толчок к деятельности в новом направлении, обеспечивая переход на новый цивилизационный уровень.

По мнению исследователей, новая экономическая система характеризуется сменой основных конкурентных преимуществ, позволяющих хозяйствующим субъектам выживать и развиваться во внешней среде.

Это проявляется, прежде всего, в усилении роли нематериальных активов, расширенном инвестировании в интеллектуальный капитал. В современной конкурентной борьбе идет состязание не столько за обладание капитальными ресурсами и материальными ценностями, сколько за способность к разработке и внедрению инноваций.

Следовательно, коммерциализация результатов научных исследований – основной и важнейший аспект сегодняшней проблематики всего инновационного процесса. Смысл этого процесса заключается в эффективном практическом применении результатов научных исследований и разработок с достижением приоритетной цели – обеспечение вывода на рынок продуктов, работ, услуг или процессов с максимальным коммерческим эффектом.

Конечная точка коммерциализации считается достигнутой, если

продукт успешно выведен на рынок, обеспечен порог безубыточности, т.е. доход от реализации превышает все операционные расходы. При этом коммерциализация может быть выражена в запуске новых бизнес проектов для коммерческого использования технологий либо для продажи бизнес сообществу лицензий на их использование, а также в эксплуатации технологий путем предоставления услуг, включая техническое проектирование, консультирование, обслуживание, аналитические и экспертные услуги и оценки, проведение исследований по контрактам.

Необходимым условием реализации инновации является коммерческая поддержка со стороны потенциальных инвесторов, производственных предприятий или центров трансферта. Основная форма продвижения инноваций в современных условиях с позиции заинтересованности в развитии и применении новых технологий – это коммерциализация технологий. При этом необходимо заранее с участием непосредственно инвесторов или партнеров осуществлять оценку выгодности вложений в инновационный проект, срока окупаемости и перспективы получения в дальнейшем прибыли от внедрения инноваций. Итак, выполнение этого условия позволит не только поднять качество продукции и улучшить методы работы, но и занять лидирующие, передовые позиции на рынке.

Отличительными чертами такого процесса эффективной коммерциализации являются:

- поддержка на всех этапах жизненного цикла инновации, начиная с разработок, а не только на этапе реализации готовой продукции, за счет рефинансирования из прибыли от продаж, включая оценку степени риска и реализацию мероприятий по его снижению;
- разработка взаимосвязанных продуктовой и маркетинговой стратегий процесса;
- смещение экономических акцентов управления с правовых на эффективные;
- установление оптимального и рационального баланса между затратами на создание, внедрение и продвижение инновации;
- создание эффективной, стимулирующей системы вознаграждения инноваторов на первом этапе на основе резерва из внутреннего бюджета или за счет внешнего финансирования, а в последующем – за счет рефинансирования, осуществляемого в процентах от объемов продаж результатов научной деятельности;
- обеспечение непрерывности процесса и грамотного управления, усиление функций внутреннего маркетинга (аудита интеллектуального капитала);
- формирование оптимальной базы знаний для создания информационной системы поддержки и управления результатами научной деятельности.

Для дальнейшего совершенствования механизма эффективной коммерциализации результатов научных исследований целесообразно сформулировать следующие мероприятия:

- совершенствование государственной финансовой поддержки научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок посредством осуществления государственного кредитования, государственных гарантий на получение банковских кредитов, налоговых льгот, ускоренной амортизации, экспортно-импортных квот на поддержание национального наукоемкого продукта;
- снятие или снижение барьеров и ограничений таможенного законодательства, мешающие развитию центров исследований и разработок в сфере фармацевтики;
- снятие (снижение) барьеров и ограничений налогового законодательства;
- стимулирование частных инвестиций посредством создания патентных и венчурных компаний;
- стимулирование частно-государственного партнерства в сфере инвестирования инновационных проектов;
- поддержка национальных производителей инноваций на основе создания программы развития национальных брендов, поддержка малого и среднего инновационного бизнеса;
- отбор высокорентабельных инноваций для эффективной коммерциализации;
- разработка механизма инновационного посредничества между инноваторами, производственными сообществами и бизнес сообществами;
- государственная финансовая поддержка на первых стадиях инновационного процесса, участие в формировании объекта результатов научной деятельности с доведением до опытного освоения;
- долевое участие государства в создаваемых предприятиях в качестве гаранта стабильности, со финансирования;
- обеспечение соответствующей квалификации «инновационных кадров» как необходимое условие, позволяющее снизить риски невыполнения инновационных проектов. Производить новые знания с помощью эффективной системы компетентного обучения;
- вложение средств в развитие персонала как со стороны самого предприятия, применяя мотивационные схемы, так и со стороны заинтересованного государства;
- комплексное со инвестирование кластерных проектов в рамках взаимодействия регионального и федерального бюджетов посредством администрирования федеральных субсидий, создание собственных статей в региональных целевых и адресно-инвестиционных программах с учетом льгот для резидентов и в целях распространения опыта;

- создание государственной «инновационной инфраструктуры» и условий для осуществления эффективной коммерциализации;
- финансирование научных исследований на конкурсной основе;
- интеграция политики в области науки и технологий с промышленной политикой;
- расширение кооперации ученых и индустрии (предпринимателей и исследовательских институтов);
- стимулирование трансферта инноваций;
- создание и развитие новых холдинговых компаний.

Взаимодействие научной деятельности и эффективной коммерциализация обеспечивает соблюдение всех интересов конкретных экономических субъектов. Производственные и бизнес сообщества, осуществляющие эффективную коммерциализацию результатов научных исследований, прежде всего, преследуют цель – достижение прибыльности от внедрения инноваций. Потребители же новой «инновационной» продукции, товаров, работ, услуг ориентированы на всестороннее удовлетворение своих собственных потребностей.

Сделаем краткое обобщение понятийного аппарата, который будет использоваться при изучении дисциплины.

Инновации – использование результатов научных исследований и разработок, направленных на совершенствование процесса производственной деятельности, экономических, правовых и социальных отношений в области науки, культуры, образования и других сферах деятельности общества.

Инновационные инвестиции – вложения в нематериальны активы, обеспечивающие внедрение научных и технических разработок в производство и социальную сферу.

То есть вложение капитала в новшества, которые приводят к качественным и количественным улучшениям производственной, и иной деятельности.

Нематериальные активы – определенная группа активов предприятия, обладающих способностью приносить чистый доход (или создающих условия для получения чистого дохода) и способностью отчуждения, используемых в течении длительного срока, но не имеющих физического содержания.

Нематериальные активы подразделяются:

На интеллектуальную собственность. Гуд-вилл, изобретения, полезные модели, промышленные образцы. Товарные знаки, наименования мест нахождения товара, фирменные наименования, знаки обслуживания, секреты производства, программы ЭВМ. Базы данных, авторские и смежные права, лицензии на виды деятельности. И др.

Имущественные права. Права пользователя природными ресурсами (земля, вода, недра). Права на имущество (здания, сооружения, оборудование). И др.

Отложенные (капитализированные затраты). Затраты на опытно-конструкторские и иные разработки.

Инновации различаются в зависимости от сфер деятельности:

Производственные.

Управленческие.

Экологические.

Социально-политические.

Государственно-правовые.

В духовной сфере.

Классификации инноваций:

По области применения (промышленность, управление, социальные).

По этапам научно-технического прогресса, результатом которого стали инновации (научные, конструкторские, информационные, производственные).

По степени интенсивности (массовая, равномерная, слабая).

По темпам осуществления инноваций (быстрые, затухающие, нарастающие, равномерные и др.).

По масштабам (национальные, региональные, крупные и др.).

По результативности (низкая, высокая, стабильная).

По эффективности (социальная, экономическая, экологическая).

По причинам возникновения (реактивные, стратегические).

Классификатор систем управления инновациями:

По широте воздействия и масштабности (локальная, глобальная).

По степени радикальности (базисная, улучшающая).

По источникам идей (открытие, изобретение).

По видам новшеств (технологическая, конструкторская).

По способам замещения существующих аналогов (свободное, системное).

Инновационный проект - представляет собой:

- деятельность, мероприятие, предполагающее осуществление комплекса каких-либо действий, обеспечивающих достижение определенных целей;
- система организационно-правовых и расчетно-финансовых документов, необходимых для осуществления действий;
- процесс осуществления инновационной деятельности;
- в целом - сложная система взаимообусловленных и взаимоувязанных по ресурсам, срокам и исполнителям мероприятий, направленных на достижение конкретных целей на приоритетных направлениях развития науки и техники.

На рисунке представлены принципы эффективного управления коммерциализацией результатов научных исследований.

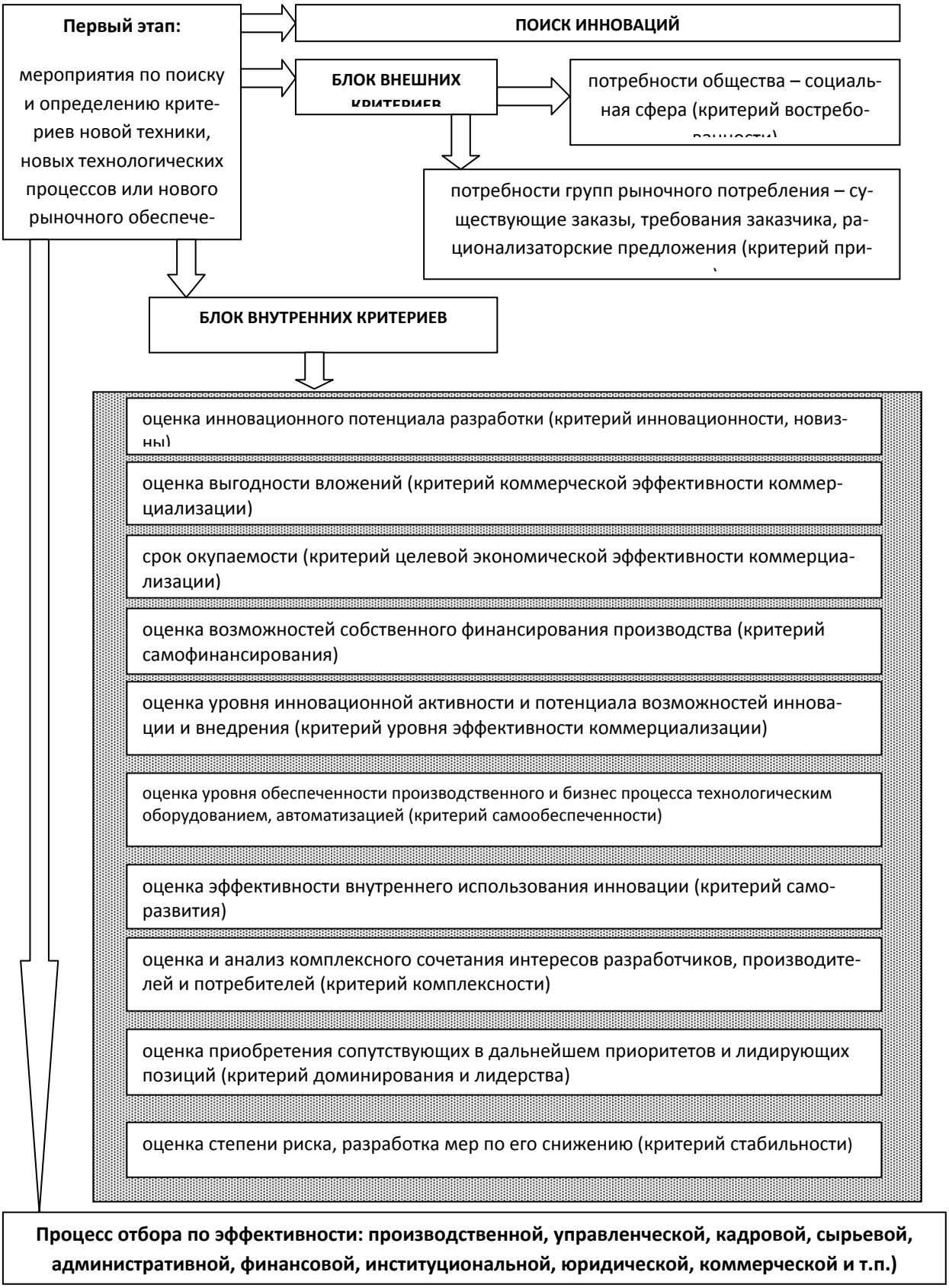

Рис. Первый этап процесса эффективного управления коммерциализацией результатов научных исследований

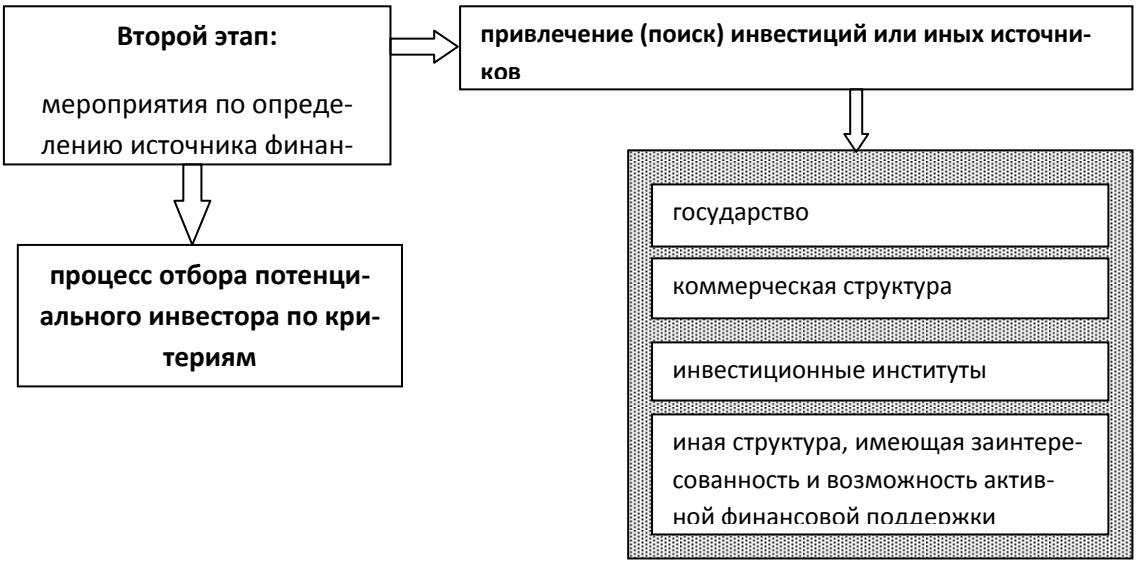

Рис. Второй этап процесса эффективного управления коммерциализацией результатов научных исследований

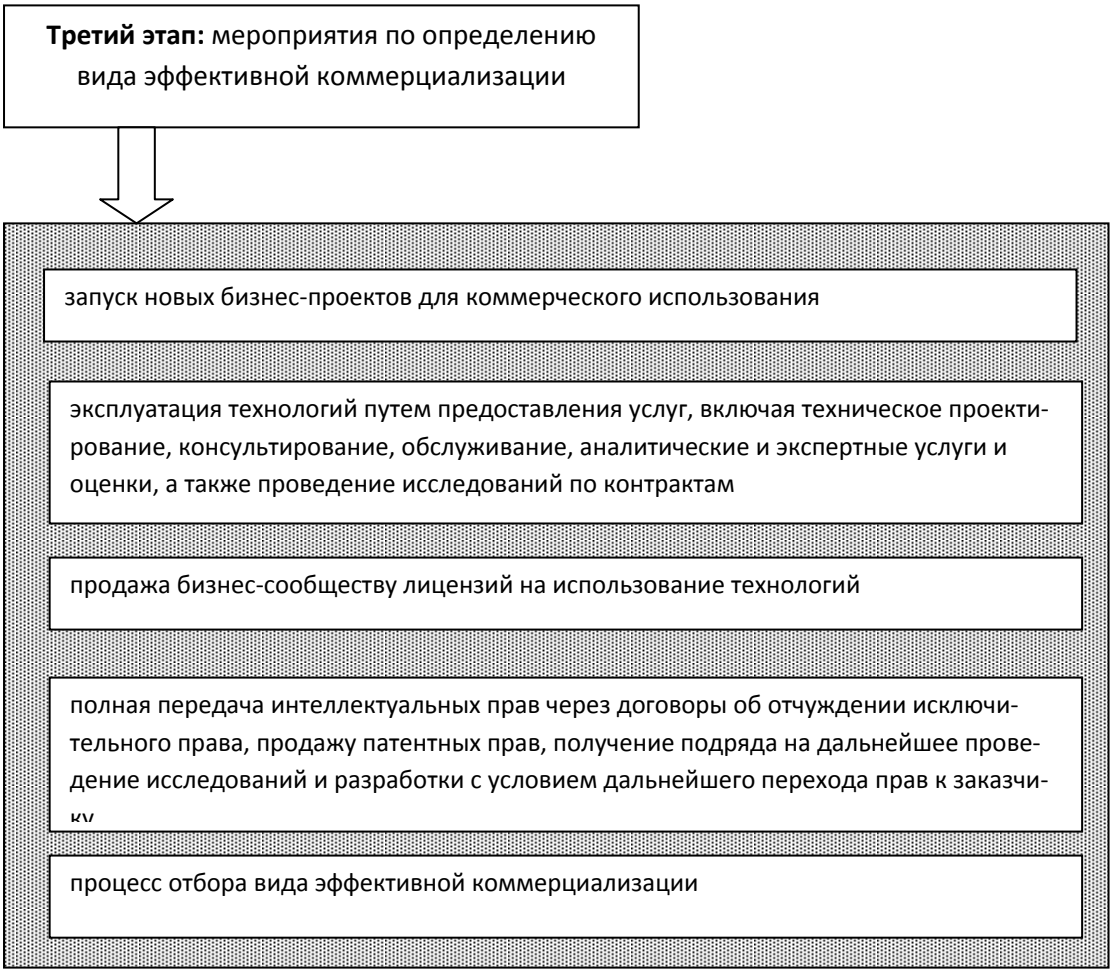

Рис. Третий этап процесса эффективного управления коммерциализацией результатов научных исследований

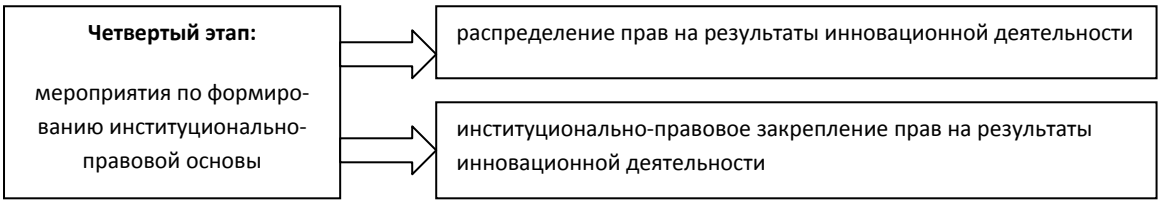

Рис. Четвертый этап процесса эффективного управления коммерциализацией результатов научных исследований

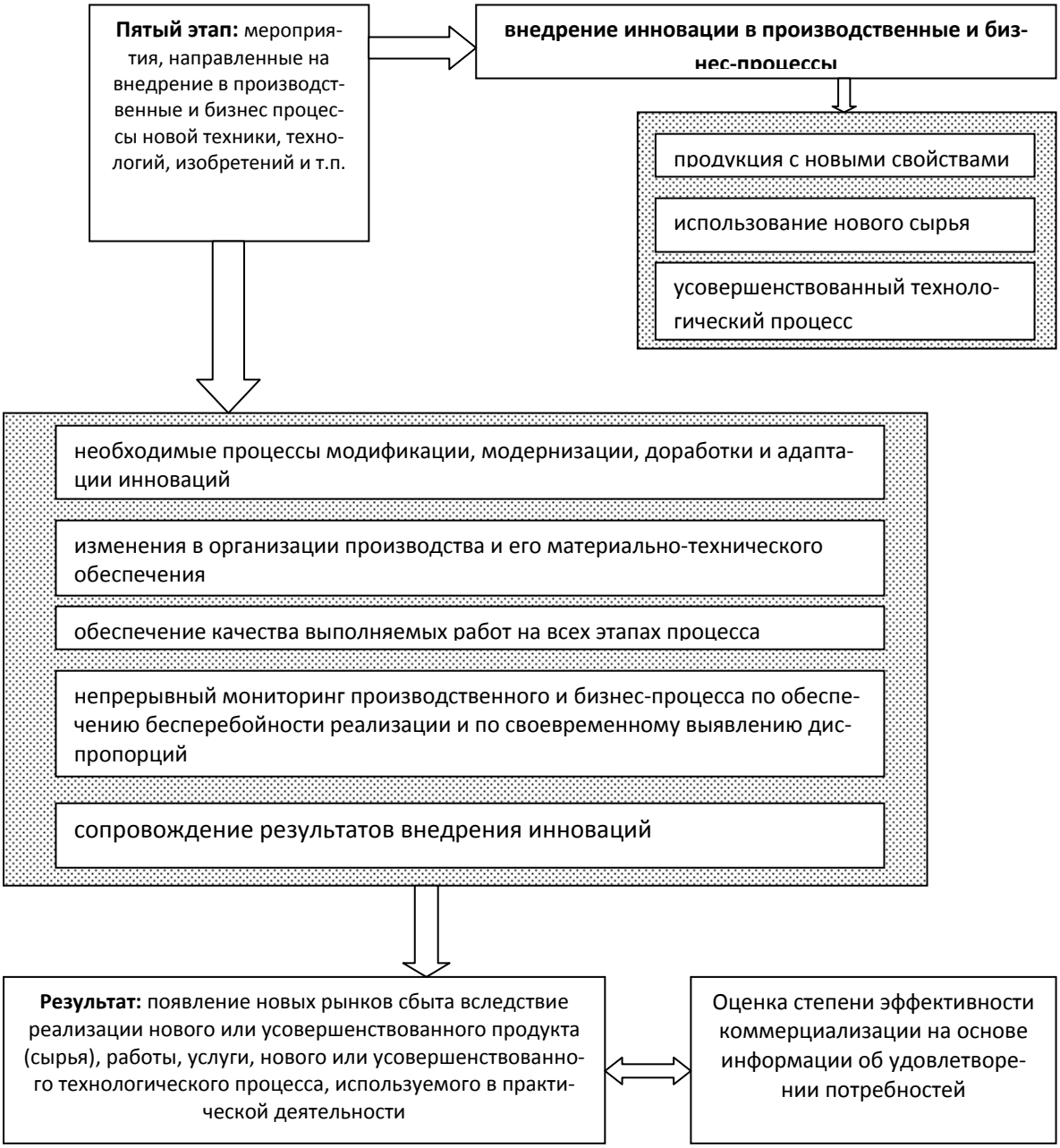

Рис. Пятый этап процесса эффективного управления коммерциализацией результатов научных исследований

4.2. Проектная деятельность организации (предприятия)

В теории управления проектами существуют следующие значения таких категорий, как «проект», «инновационный проект» и «управление проектом».

Понятие «проект» происходит от латинского «projectus», что означает «брошенный вперёд, выступающий, выдающийся вперёд».

В исследованиях Ю.И. Попова и О.В. Яковенко даются следующие определения проекта с экономических позиций:

- предприятие с изначально установленными целями, достижение которых определяет завершение проекта;
- предприятие с определёнными целями, часто включающими требования по времени, стоимости и качеству достигаемых результатов.

А.А. Бовин, Л.Е. Чередникова и В.А. Якимович формулируют следующие определения проекта:

деятельность, мероприятие, предполагающее осуществление комплекса каких-либо действий, обеспечивающих достижение определённых целей;

система технических, организационно-правовых и расчётно-финансовых документов, необходимых для осуществления каких-либо действий.

Международный Стандарт по Управлению Проектами ISO 21500:2012 формулирует следующие критерии проекта:

- состоит из уникального набора процессов, включающих координированные и контролируемые операции с датой начала и завершения, предпринимаемые для достижения цели;
- каждый проект уникален, так как разница может проявиться в результатах достигаемых проектом;
- стейкхолдеры оказывают влияние на проект, используемые ресурсы, и способы адаптации процессов для достижения результатов;
- управление проектами – это применение методов, инструментов, техник и компетенцией к проекту;
- управление проектами включает интеграцию различных фаз жизненного цикла проекта;
- процессы, выбранные для использования в проекте, должны быть выстроены на системной основе;
- результаты проекта регулярно оцениваются в ходе его реализации для соответствия требованиям заинтересованных участников.

Основываясь на текущих возможностях организации, может быть разработан список возможностей. Эти возможности могут быть оценены для поддержки осведомленного принятия решений руководством для выявления подходящих проектов, которые смогли бы преобразовать некоторые или все эти возможности в выгоды.

Такие возможности могут относиться, например, к новым потребностям на рынке, актуальной организационной потребности или требованиям регуляторов. Возможности зачастую оцениваются через набор операций, которые обеспечивают формальную авторизацию для старта нового проекта. Обычно организации выявляют и назначают Куратора проекта для балансировки целей проекта и выгод.

Цели проекта и выгоды достигаются в результате уточнения инвестиций в проект, например, в виде бизнес-плана и это может быть основанием для расстановки приоритетов при выборе возможностей. Процесс оценки может включать множество критериев, включая инвестиционную оценку и качественную оценку, например, соответствие стратегическим целям, социальную значимость или влияние на окружающую среду и может отличаться от проекта к проекту.

Общими для всех проектов признаками являются:

- направленность на достижение конкретных целей;
- координированное выполнение взаимосвязанных операций;
- ограничения по времени и ресурсам;
- уникальность (неповторимость).

Проект является разновидностью экономической системы, как совокупности взаимосвязанных экономических элементов, образующих определенную целостность, экономическую структуру общества, единство отношений, складывающихся по поводу производства, распределения, обмена и потребления, экономических благ.

Одним из важнейших признаков классификации экономических систем является:

- форма собственности;
- способ координации экономической деятельности.
- Выделяют следующие типы экономических систем:
- традиционная;
- административно-командная;
- рыночная;
- смешанная.

В любой экономической системе первичную роль играет производство товаров и услуг с последующим их распределением, обменом, потреблением и перераспределением. В каждой экономической системе по-своему решаются основные социально-экономические проблемы.

Выступая в качестве разновидности социально-экономической системы, проект относится к классу открытых систем по следующим характеристикам:

- открыт для обмена информацией, которая обеспечивает его жизнеспособность;

- входные параметры могут быть заданы в неявной форме и возможны варианты восприятия их проектом как системой;
- на выходе проекта желаемые результаты могут быть получены с той или иной степенью вероятности;
- процессы, происходящие внутри проекта как системы, не являются однажды заданными, их направленность, интенсивность могут меняться в интересах достижения проектных целей.

В отличие от общего планирования, проект представляет собой однократную неповторяющуюся деятельность.

Несмотря на это, проектный подход все чаще применяется к процессам, имеющим долгосрочный и непрерывный характер. В этом случае стоит учитывать, что проект существует ровно столько времени, сколько требуется для получения конкретного результата.

С точки зрения системного подхода, проект - ограниченное по времени организованное определённым образом целенаправленное изменение отдельной системы, ограниченное бюджетом всех видов ресурсов и содержащее конкретные требования к параметрам конечного результата.

Для эффективного управления проектами система должна быть хорошо структурирована. Суть структуризации сводится к разбивке проекта и системы его управления на подсистемы и компоненты, которыми можно управлять.

Основной структурной единицей участников проекта является команда проекта – специальная группа, которая становится самостоятельным участником проекта и осуществляет управление инвестиционным процессом в рамках проекта. Реализация проекта происходит в рамках организационной формы, структура которой в значительной степени влияет на сам проект

Таким образом, проект как социально-экономическая система имеет следующие признаки, которые должны учитываться в целях эффективного управления:

- наличие активного человеческого элемента;
- стохастичность поведения;
- трудности определения предельных возможностей системы;
- способность изменять структуру, сохраняя целостность и жизнеспособность;
- способность формировать варианты поведения;
- способность адаптироваться к изменяющимся условиям (внешним и внутренним управляющим воздействиям).

Классификация инноваций предусматривает распределение инноваций на конкретные группы по определенным признакам для достижения поставленной цели.

Построение классификационной схемы инноваций начинается с определения классификационных признаков. Классификационный признак представляет собой отличительное свойство данной группы инноваций, ее главную особенность.

Классификацию инноваций можно проводить по разным схемам, используя различные классификационные признаки.

В отечественной литературе приводятся различные классификации инноваций.

А.Н. Цветков предлагает классификацию новшеств и научно-технических нововведений на основе различных признаков. Цветков считает, что новшество и нововведение - различные экономические категории.

«Нововведение - это процесс. В основе этого процесса - практическая реализация какого-то новшества. Новшество, таким образом, составляет содержательную основу нововведения как процесса», - пишет он.

И.Т. Балабанова утверждает, что новшество и нововведение представляют собой одно и то же понятие, происходят от одного английского слова innovation, т.е. инновация.

П.Н. Завлин и А.В. Васильев предлагают классификацию инноваций, базирующуюся на следующих классификационных признаках: область применения, этапы НТП, степень интенсивности, темпы осуществления инноваций, масштабы инноваций, результативность, эффективность инноваций.

С позиции структурной характеристики инновации подразделяются на три группы:

- • инновации «на входе» в предприятие;
- • инновации «на выходе» из предприятия;
- • инновации структуры предприятия как системы, включающей в себя отдельные элементы и взаимные связи между ними.

По целевому изменению инновации разделяются на технологические, производственные, экономические, торговые, социальные и инновации в области управления.

Экономическая теория различает пять типов инноваций:

- • введение нового продукта;
- • введение нового метода производства;
- • создание нового рынка:
- • освоение нового источника поставки сырья или полуфабрикатов:
- • реорганизация структуры управления.

Инновация - это экономическая категория. Как категория (греч. kategoria - высказывание, суждение) инновация отражает наиболее общие

и существенные свойства, признаки, связи и отношения производства и реализации нововведений.

Инновациями можно управлять. Это означает, что можно использовать различные способы и средства управляющего воздействия, позволяющие в той или иной степени влиять на ход инновационного процесса, на увеличение продолжительности жизненного цикла инновации, на рост эффективности инновации.

Представляют, безусловный, интерес материалы публикуемые Организацией экономического сотрудничества и развития статистическое бюро европейских сообществ («Руководство Осло»).

Документ позволяет воспользоваться плодами более чем двадцатилетней аналитической работы групп экспертов из ведущих стран мира, создавших согласованную методологическую базу в области понятийного аппарата инновационного процесса, его измерения и анализа. Использование плодотворных результатов этого фундаментального труда дает возможность:

извлекать уроки из чужих ошибок, не повторяя их; искать новые пути инновационного развития, действуя в едином с международным сообществом методологическом пространстве;

использовать в России опыт многих стран по строительству институтов инновационного развития;

проводить международные сопоставления; обнаруживать узкие места и конкурентные преимущества в инновационной сфере страны.

Процесс развития данного Руководства носит перманентный характер: постоянно работают группы, которые занимаются ревизией и совершенствованием его положений.

Вопросы для самоконтроля и обсуждения на семинарских (практических) занятиях

1. Дайте определение понятию «нововведение», «новация».
2. Приведите отличия изобретение от открытия.
3. Перечислите признаки, отличающие открытие от инновации.
4. Приведите виды инноваций, их классификационные признаки, определяемые разными авторами.
5. Назовите функции инноваций.
6. Назовите источники инноваций, охарактеризуйте каждый источник.
7. Приведите одно из определений понятия «проект».
8. Охарактеризуйте проект как социально-экономическую систему.
9. Чем отличается управление проектом от управления предприятием?

Глава 5. **Планирование деятельности организации**

5.1. Планирование: принципы, виды и методы

Важнейшей задачей, которую постоянно решают все организации, является распределение строго ограниченных ресурсов при удовлетворении неограниченных потребностей.

Уместно вспомнить слова великого реформатора С.Ю. Витте:

«Если потребности беспредельны, то средства для их удовлетворения ограничены». Работа по развитию эффективных видов предпринимательской деятельности проводится в следующей последовательности:

– поиск идей развития различных видов бизнеса;

– выбор из возможных бизнес идей наиболее перспективных и легко осуществимых, исходя из местных условий;

– разработка и оценка эффективности возможных вариантов воплощения каждой из выбранных идей;

– разработка инвестиционных проектов (бизнес-планов, технико-экономических обоснований) по осуществлению наиболее эффективных бизнес идей;

– организация работ по реализации разработанных проектов.

Бизнес-планирование необходимо в первую очередь самому предпринимателю, чтобы детально проанализировать свои идеи, проверить их на объективность и практическую реалистичность. Кроме того, план необходим всем тем, у кого предприниматель планирует занять деньги на реализацию своего проекта, банкирам, инвесторам, учредителям кредитного кооператива, сотрудникам, желающим понять свои задачи и перспективы.

Для воплощения бизнес идеи разрабатываются бизнес план или технико-экономическое обоснование.

Бизнес план – документ, который предназначен для оценки перспектив развития и эффективности деятельности отдельной организации..

Технико-экономическое обоснование (ТЭО) – документ, в котором обосновывается потребность в ресурсах и оценивается эффективность их использования при осуществлении проекта. ТЭО является составной частью как инвестиционного проекта, так и бизнес-плана.

Бизнес план, ТЭО составляются примерно по одной и той же методике. Остановимся на разработке бизнес плана.

Основное требование, предъявляемое бизнес плану, – обеспечение полноты информированности. При этом для потенциальных инвесторов и деловых партнеров важны показатели финансовой и экономической эф-

фективности. Кредиторов интересуют возможности и сроки возврата кредитов при соответствующих условиях их предоставления. Все содержащиеся в бизнес-плане материалы, расчетные показатели и обосновывающие данные должны быть достоверными. Важно, чтобы бизнес план был убедительным средством привлечения внимания потенциальных инвесторов к участию их в финансировании проекта.

С учетом требований бизнес плану, со стороны всех возможных участников его реализации при его составлении руководствуются следующими принципами:

– объективность и надежность входной и выходной информации;

– необходимость и достаточность параметров выходных и промежуточных данных для принятия обоснованных решений по проекту на всех фазах и циклах его реализации;

– комплексность и системность рассмотрения влияния всех факторов и условий на ход и результаты осуществления инвестиционного проекта;

– возможная краткость бизнес-плана. Обычный бизнес-план не может превышать 15–20 страниц, за исключением сложных сфер бизнеса, где проект может достигать 40–50 страниц. Все обосновывающие материалы необходимо приводить в приложении, а в основном тексте должны содержаться только итоговые необходимые показатели и данные. Особенно не должна быть перегружена начальная часть текста;

– отсутствие общих и неконкретных формулировок, выделение привлекательных конкретных бесспорных (доказанных) преимуществ;

– отсутствие приукрашиваний и искаженной интерпретации выходных и других данных, влияющих на принятие решений по проекту.

Бизнес план представляет собой четко структурированную систему данных о коммерческих намерениях и перспективах осуществления проекта, финансовом и организационном обеспечении программы мероприятий по его реализации. Для участников его реализации он выполняет также и функции рекламы.

Состав бизнес плана и степень его детализации зависят от масштаба инвестиционного проекта и сферы производства, сбыта или обслуживания, к которой он относится. Бизнес планы на разных стадиях их осуществления, сохраняя свою структуру и разделы, могут отличаться глубиной проработки разделов и детализацией содержащихся в них данных, а первоначальное содержание их – развиваться и углубляться. Разработке бизнес планов предшествует сбор и обработка необходимой достоверной информации, а также четкое определение целей и задач проекта.

Большое значение имеет личное участие предпринимателя в разработке бизнес-плана. Зарубежные банки и инвестиционные фирмы не рассматривают заявки на выделение средств, если становится известно, что

бизнес план с начала и до конца был подготовлен консультантами со стороны, а предприниматель только подписал его. Предприниматель, самостоятельно разрабатывая бизнес план, проверяет свой замысел. Конечно, при этом он может пользоваться услугами консультантов.

Бизнес план составляется на 3–5 лет. Основные показатели для первого года деятельности разрабатываются с помесячной разбивкой, для второго года – с поквартальной разбивкой, и только начиная с третьего года, разработчики ограничиваются годовыми показателями.

Структура бизнес-плана жестко не регламентирована. Типовой бизнес-план состоит из следующих разделов (по мнению В.М. Серова):

– общие сведения, включая меморандум о конфиденциальности;
– резюме;
– описание предприятия и отрасли;
– сущность инвестиционного проекта;
– оценка рынков сбыта и конкурентов;
– план маркетинга;
– инвестиционный план;
– производственный план;
– организационный план;
– финансовый план и показатели эффективности проекта;
– анализ рисков (анализ чувствительности) проекта;
– выводы и предложения, использованные в резюме;
– приложения.

Начинается бизнес-план с титульного листа, на котором указываются: наименование и адрес предприятия-инициатора проекта, его название, время разработки бизнес-плана.

А.Ф. Шишкин считает, что, как правило, бизнес-план включает следующие разделы:

– резюме;
– товары (услуги);
– рынок сбыта;
– конкуренция;
– стратегия маркетинга;
– план производства;
– организационный план;
– юридический план;
– оценка риска и страхование;
– финансовый план;
стратегия финансирования.

Большой экономический словарь (под редакцией А.Н. Азрилияна) содержит следующее понимание структуры бизнес-плана:

а) резюме, представляющее преимущества проекта и финансовые результаты, ожидаемые от реализации;

б) конфиденциальный меморандум;

в) описание предприятия и отрасли;

г) основная часть бизнес-плана, состоящая из 10 разделов:

1) описывает товары (услуги), ради которых задумывается проект, и факторы, обеспечивающие достижение конкурентоспособности;

2) определяет рынки сбыта на основании оценки потенциальной емкости рынка, собственной доли на нем, прогноз объемов продаж и цены товаров (услуг);

3) информация о возможных конкурентах (качество их
товаров, цены);

4) основные элементы маркетинга;

5) план производства товаров (услуг);

6) организация дела в целом и работы персонала;

7) юридический план;

8) оценка и прогнозирование рисков, управление ими;

9) финансовый план, обобщающий все данные по проекту;

10) стратегия финансирования в виде плана получения средств (откуда и в какой форме намечается получить денежные суммы для реализации проекта, ожидаемое время возврата вложенных средств и получения дохода инвесторами).

Для наглядности представления информации рекомендуется использовать графики, диаграммы, фотографии и т.п. Подчеркивается высказанное ранее требование о том, что разработка бизнес-плана осуществляется по принципу «первого руководителя» и личного участия руководителя фирмы или предпринимателя.

Каждый предприниматель в процессе организации предпринимательской деятельности должен обладать предпринимательской идеей. Предпринимательская идея – отражение в сознании предпринимателя потребностей общества и путей их удовлетворения. Основными источниками предпринимательской идеи являются:

- Товарный рынок
- Анализ географических и структурных разрывов в системе общественного производства
- Достижения науки и техники
- Появление новых идей на основе анализа существующих товаров.
- Анализ предшествующих лет развития рынков товаров и услуг
- Предугадывание появление новых потребностей и удовлетворение их.

После того, как был определен круг идей, проводится анализ для определения конкретной идеи, которая будет использоваться в производстве. Для этого идеи подвергаются экспертизе (внешней и внутренней). Если отбор осуществляется внутренней службой, то он происходит по следующим направлениям:

- Оценка эффективности идеи.
- Определение перспектив завоевания рынка.
- Уточнение длительности работ от проекта до его реализации.
- Соотношение таких категорий, как: доступность, цена, спрос.
- Наличие квалифицированной рабочей силы.

После определения общей эффективности разрабатываются документы по реализации идеи. Выбор оптимального варианта осуществления предпринимательской деятельности дает возможность технико-экономического обоснования (ТЭО) предполагаемого проекта, и разработки бизнес – плана.

5.2. Разделы бизнес-плана

В современных условиях основные направления реализации идеи отражается в бизнес- плане. Он состоит из преамбулы и разделов.

В преамбуле, рассчитанной на партнеров и кредиторов, должны содержаться разъяснения сути идеи. Преамбула по форме и содержанию должна вызывать интерес к бизнес – плану, основная часть (разделы), которого состоит из:

Описания того или иного дела, которым намерена заняться фирма.

Анализа рынка сбыта.

Описания конкурентов: кто является крупнейшим производителем товара или его аналога, характеристика товара конкурента, реклама товара конкурента.

Плана маркетинга.

Плана производства, на каких предприятиях производится товар, технология производства, проблемы производства, поставщики материалов и т.д.

- Описания партнеров по бизнесу.
- Правовых вопросов.
- Предпринимательских рисков.
- Финансовой составляющей.

В первом разделе дается описание всех товаров и услуг, которые будут предлагаться предприятием на рынке. Указываются их основные преимущества и недостатки с позиций покупателя, отличия между тем, что предлагает рынок в настоящее время, и тем, что предприятие может пред-

ложить в перспективе. Особое внимание должно уделяться уникальным, отличительным свойствам продукта, представленного в бизнес-плане;

Наиболее важным и трудным для составления является второй раздел. Основная цель его - убедить вероятных инвесторов и кредиторов в конкурентоспособности предлагаемого проекта. Одновременно предприниматель имеет возможность определить его нишу на рынке и контингент будущих покупателей. Этот раздел основан на исследовании рынка и требует большого объема информации.

Третий раздел бизнес-плана посвящен анализу рыночной конъюнктуры, характеристике конкурентов, вероятной их стратегии и тактике, сопоставлению показателей товара проектируемого производства и конкурентов. Для количественного сопоставления составляется специальная таблица. Если при анализе таблицы выявятся преимущества, не превышающие 30% по сравнению с конкурентами, это означает низкую конкурентоспособность проектируемого производства, если же преимущества находятся в пределах 30-50% и более, - это показатель вероятности относительно устойчивого положения.

В четвертом разделе находят отражение способы достижения планируемых объемов продаж. При этом указываются общая стратегия маркетинга, схема ценообразования и сбыта товара, методы стимулирования роста объемов продаж.

Пятый раздел включается в бизнес-план тех предприятий, которые будут производить товары. Главная задача этого раздела - убедить потенциальных партнеров, что организуемое предприятие будет в состоянии производить необходимое количество товара в нужные сроки и высокого качества. Указываются наличные и требуемые дополнительные мощности, определяются поставщики сырья, материалов, комплектующих изделий, условия поставки. Расчет производственной мощности производится на 2-3 года и увязывается с видом и типом необходимого оборудования. Указываются вероятные поставщики оборудования. Важнейшая часть пятого раздела - оценка издержек производства и их изменений в перспективе.

Шестой раздел содержит общую характеристику организационной структуры предприятия, сведения о персонале, расходы по заработной плате.

В седьмом разделе определяется организационная форма предприятия относительно собственности, от чего зависит его правовой статус. Принятое в этом разделе решение позволяет в дальнейшем разработать документы, регулирующие будущую деятельность предприятия.

В восьмом разделе содержится перечень возможных рисков с указанием вероятности их возникновения и предполагаемого ущерба, органи-

зационные меры по предупреждению и нейтрализации рисков, программа страхования от рисков.

Девятый раздел включает прогноз объемов реализации, баланс денежных расходов и поступлений, таблицу доходов и затрат, сводный баланс активов и пассивов предприятия. Составление этого раздела позволяет рассчитать объем финансовых ресурсов, необходимых для реализации проекта, сроки окупаемости и ожидаемые доходы, определить источники инвестиций.

В завершение всей работы пишется резюме бизнес-плана естиций., в котором находят отражение цели предприятия, его возможности, стратегия, разработанные мероприятия, т.е. указывается все главное, что должно быть понято и оценено потенциальным инвестором или кредитором проекта.

Для каждого варианта выбираемой стратегии составляется свой бизнес-план, который позволяет предпринимателю определить направления действий на этапе становления предприятия, условия выживания при наличии жесткой конкурентной борьбы, а потенциальным внешним инвесторам - решить вопрос относительно участия в финансовой поддержке создаваемого предприятия.

Важнейшей задачей любой фирмы является определение инновационной стратегии бизнеса.

Выделяют следующие виды стратегии:

Традиционная - фирма не стремится ни к чему другому, как улучшению качества товара на основе существующей технологии. Такая стратегия ведет к технической отсталости. Обычно она используется при начале или смене бизнеса.

Оппортунистическая стратегия – фирма осуществляет разработку товаров, которые не требуют слишком больших затрат на исследования, но которая может обеспечить на некоторое время монополистическое положение на рынке – политика снятия сливок. У нее существуют свои проблемы: при насыщении рынка становится трудно проводить такую политику, постоянно присутствует риск, фирма всегда в состоянии конкуренции, фирма должна считаться с антимонопольным законодательством

Имитационная стратегия - приобретение данной фирмой новой технологии производства, путем покупки лицензии или авторских прав. Эта стратегия позволяет получить преимущество, так как приобретение лицензии всегда дешевле, чем разработка и исследования. Но для постоянного использования такой стратегии необходима мобильная научно-техническая база. Такую технологию обычно применяют японцы.

Оборонительная стратегия – не отставать в инновациях от конкурентов и обеспечить средние условия выживания. Практически данная фирма

следует за новыми технологиями. Но проблема заключается в том, что фирма никогда не сможет выйти на уровень ведущей и всегда осуществлять определенные затраты, чтобы обеспечить нормальное существование на рынке. Это затратная стратегия. В конце концов, она не дает 100% выживания.

Зависимая стратегия – стратегия мелкого и среднего бизнеса, который использует технологическую марку других фирм (франчайзинг).

Наступательная стратегия – стратегия фирмы-лидера. Находится на передовых рубежах отрасли. Занимает ведущее положение на рынке и в отрасли. Мобильная база, хорошие затраты на НИОКР, высококвалифицированный персонал и отличная служба маркетинга.

В стадии становления большинство предприятий использует 1,2 или 3 стратегии, а затем уже переходит на другие уровни.

В процессе разработки бизнес-плана предприниматель имеет возможности критически оценить свои силы, ответить на вопросы о целесообразности создания предприятия, найдет ли оно своего клиента, с кем придется конкурировать и удастся ли завоевать рынок сбыта.

Ситуация может сложиться таким образом, что на стадии разработки бизнес-плана предприниматель убедится в бесперспективности проектируемого бизнеса. Это лучше, чем прийти к такому выводу после того, как уже вложены средства, и предприятие начинает функционировать.

Для составления бизнес-плана необходима информация о емкости рынка, производственных и финансовых потребностях предприятия. Производственные и финансовые потребности предприятия зависят от проектируемых видов деятельности и от того, какую продукцию предполагается выпускать. Для их расчета следует подготовить:

- перечень операций по обработке и сборке с учетом получения отдельных узлов и деталей по кооперации;
- список необходимых сырья и материалов с указанием вероятных поставщиков, их месторасположения, ориентировочных цен и транспортных тарифов по доставке;
- перечень необходимого технологического оборудования, его стоимость, возможность периодического использования на основе аренды;
- перечень требуемых специальностей с указанием числа работников каждой специальности, расходов на заработную плату, затрат по подготовке отдельных специалистов;
- потребность в производственных площадях, возможности аренды или купли помещений;
- предполагаемые накладные расходы. Бизнес-план по своей структуре является сложным документом. Его разделы и параграфы

должны охватывать все стороны деятельности предприятия, а состав разделов может иметь особенности в зависимости от специфики предприятия.

Схемы систематизации разделов бизнес-плана, как мы можем сделать вывод, по сути своей, одинаковы и различаются только по форме представления и расположению частей.

Раздел «Общие сведения» содержит данные об основных реквизитах предприятия-инициатора проекта (включая адреса, телефоны, факсы, адрес электронной почты, фамилию, имя и отчество руководителя предприятия и исполнителя проекта), его местонахождении, отраслевой принадлежности, сфере и организационно-правовой форме деятельности. Указываются общие и конкретные цели проекта, технико-экономический уровень намеченных к производству продукции и услуг, их конкурентоспособность и возможность сбыта и продажи, общие параметры инвестиционных затрат и их окупаемости, другие основные данные.

«Меморандум конфиденциальности» включается в общие сведения с целью предупреждения лиц, допускаемых к ознакомлению с бизнес планом, о конфиденциальности, содержащейся в нем информации.

Бизнес-планы могут иметь и грифы секретности, ограничивающие круг потенциальных читателей.

«Резюме» готовится в конце бизнес-плана и проведения всех необходимых обоснований и расчетов, но помещается в начале. В нем кратко отображается суть экономических, социальных результатов, с указанием преимуществ проекта. Оно в определенной мере должно отвечать и требованиям рекламы.

Составляющие раздела:

– обоснованное изложение преимуществ объекта инвестирования в сравнении с достигнутым уровнем производства и качества выпускаемой продукции (оказываемых услуг) на других существующих предприятиях аналогичного направления и профиля;
– данные о потребности в финансовых и других ресурсах для реализации проекта;
– экономические, социальные, экологические и финансовые результаты, которые ожидаются в результате реализации проекта;
– данные об объемах намеченной к выпуску продукции (оказании услуг).

В резюме предприниматель пытается отвечать на следующие вопросы его будущих читателей: что мы получим при успешной реализации этого бизнес-плана? Каков риск потери денег?

«Описание предприятия и отрасли» содержит характеристику текущего состояния дел в отрасли, сведения о тенденциях и прогнозах ее

развития, определяет место предприятия среди других предприятий отрасли.

Цель раздела — раскрыть потребности в продукции, работах, услугах. Раздел, как правило, содержит в себе подразделы: – анализ текущего состояния и перспектив развития производства;

– данные об объемах производства, реализации продукции в отрасли;
– географическое положение и состояние отраслевого рынка (включая перечень и характеристику потенциальных покупателей, их возможности и др.).

«Сущность инвестиционного проекта» — один из ключевых разделов, включает в себя:

– описание продукции (работ, услуг), подлежащей производству и реализации в результате осуществления проекта;
– изложение стадий развития проекта;
– изложение отличий намечаемой к выпуску продукции (услуг);
– аргументацию, обосновывающую успешное осуществление проекта.

«Оценка рынков сбыта и конкурентов» содержит следующие сведения:

– об основных потребителях намечаемой к выпуску продукции (услугах);
– о размерах уровня и тенденциях развития рынков сбыта;
– о путях выхода на внешний рынок;
– о стратегии сбыта, продвижения продукции (услуг) на рынки;
– о континуальных и действующих конкурентах.

«План маркетинга» — тесно связан с предыдущим разделом, иногда их объединяют. План маркетинга в общем виде включает в себя:

– мероприятия по максимальному удовлетворению требований потребителей продукции (услуг);
– оценку возможности просчетов и ошибок при различных прогнозируемых вариантах осуществления проекта;
– данные, характеризующие маркетинговую среду реализации проекта;
– мероприятия по организации рекламы и данные о затратах на нее;
– перечень конкретных покупателей продукции (услуг);
– методы стимулирования продаж.

«Инвестиционный план» представляет собой план реализации важнейших этапов осуществления проекта. В календарном плане отражаются следующие данные:

– перечень этапов предпроизводственной фазы;

– сроки проведения работ по этапам;
– перечень требующегося оборудования, инструментов, материалов, сроки их поставки;
– программа работ по подготовке кадров;
– план вывода предприятия на проектную мощность.

«Производственный план». Его цель — определить обеспеченность проекта с производственной и технологической сторон и показать реальность производства продукции в нужном количестве.

Производственный план включает в себя следующие подразделы:

основные требования к организации производственного процесса;

применяемая техника и технологии;

объем производства и производственная база;

потребность в сырье, материалах, энергии и т.п.;

обеспечение выпуска и прогнозируемые затраты на производство продукции;

трудовые ресурсы;

издержки производства;

экологическая безопасность.

– основные требования к организации производственного процесса;

«Организационный план» представляет собой описание принятой концепции, формы и структуры управления реализацией проекта и состоит из подразделов:

– организационная структура управления;
– требования к управленческому персоналу и сведения о нем;
– система материального стимулирования и поощрения.

«Финансовый план и показатели эффективности проекта». Раздел отражает предстоящие затраты, источники их покрытия и ожидаемые финансовые результаты, он необходим для контроля финансовой обеспеченности проекта на всех этапах его реализации.

Финансовый план состоит из:

– плана доходов и расходов;
– плана денежных поступлений и выплат;
– баланса активов и пассивов.

«Анализ рисков (анализ чувствительности) проекта». При составлении раздела производится оценка степени неопределенности и риска достижения итоговых экономических показателей проекта.

«Выводы и предложения». Результаты проекта приводятся в исключительно краткой форме, но в достаточной для общей оценки его существенности, целей, задач.

«Приложения» содержат все необходимые и достаточные данные, использованные при экономических обоснованиях и составлении бизнес-плана проекта

Вопросы для самоконтроля и обсуждения на семинарских (практических) занятиях

1. Предпринимательская идея, как отражение в сознании предпринимателя потребностей общества и путей их удовлетворения.
2. Основные источники предпринимательской идеи.
3.Структура бизнес – плана.
4. Правовые вопросы в содержании бизнес – плана.
5. Партнеры и конкуренты в структуре бизнес – плана.
6. Финансовые ресурсы (собственные и заемные) в структуре бизнес–плана.
7. Определение инновационной стратегии бизнеса.
8. Диверсификация стратегий плана.
10. Дополнительные требования к бизнес плану, связанные с привлечением иностранных партнеров.

Глава 6. **Управление предпринимательскими рисками**

6.1. Понятие и система рисков

В реальной, динамичной экономике будущее всегда неопределенно и непредсказуемо. Это значит, что предприниматель берет на себя риск. Риск неполучения намеченных результатов особенно проявляется при всеобщности денежно-товарных отношений, конкуренции участников хозяйственного оборота.

Адам Смит считал необходимым включить в прибыль нечто вроде страховой премии компенсации риска, на который отважился человек, вложивший свои капиталы в дело. А. Смит, как и другие представители классической школы экономической теории, относил риск к факторам формирования части прибыли.

В работе «Риск, неопределенность и прибыль» американский исследователь Ф. Найт (1921г.) приводит впервые различия между риском, величину которого можно рассчитать методом теории вероятности, и неопределенностью, величина которой, в принципе, не поддается расчету. В соответствии с концепцией Ф. Найта именно неопределенность является источником возникновения прибыли или убытка. Найт дал описание неконтролируемых факторов возникновения прибыли.

Однако с ним трудно согласиться в том отношении, что вся прибыль есть результат воздействия абсолютно неизмеримой неопределенности. Современная теория оценки неопределенности прибыли включает методические приемы, учитывающие способность активно воздействовать на будущее, умение управлять риском.

Целью предпринимательства является получение максимальных доходов при минимальных затратах капитала в условиях конкурентной борьбы. Реализация указанной цели требует соизмерения размеров вложенного в производственно-торговую деятельность капитала с финансовыми результатами этой деятельности.

При осуществлении любого вида хозяйственной деятельности объективно существует опасность (риск) потерь, убытков, неполучения планируемых доходов, прибыли.

Таким образом, риск — это вероятность возникновения потерь, убытков, отсутствие планируемых доходов, прибыли.

Российский законодатель счел необходимым включить в Кодекс следующее определение ключевого понятия «предпринимательская деятельность» (п. 1 ст. 2 Гражданского кодекса РФ).

Она представляет собой деятельность, которая:

— является самостоятельной;

— осуществляется на свой риск;

— деятельность направлена на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продаж товаров, выполнения работ или оказания услуг;

— исходит от лиц, зарегистрированных в качестве предпринимателей в установленном законом порядке.

— осуществляется предпринимателями, т.е. теми, кто удовлетворяет признакам, указанным в ст. 2 ГК РФ, к ним могут относиться как граждане, так и юридические лица.

Потери, имеющие место в предпринимательской деятельности, можно разделить на следующие виды: материальные, трудовые и финансовые.

Риском можно управлять, т.е. использовать различные меры, позволяющие в определенной степени прогнозировать наступление рискового события и принимать меры к снижению степени риска. Эффективность организации управления риском во многом определяется классификацией риска. Под классификацией рисков следует понимать их распределение на группы по определенным признакам для достижения определенных целей.

Классификационная система рисков включает в себя категории, группы, виды, подвиды и разновидности рисков.

Следует различать:

— риск, связанный с хозяйственной деятельностью;

— риск, связанный с личностью предпринимателя;

— риск, связанный с недостатком информации о состоянии внешней среды.

По сфере возникновения предпринимательские риски можно подразделить на следующие виды:

— внешние: непосредственно не связаны с деятельностью предпринимателя (изменения законодательства, неустойчивость политического режима и др.);

— внутренние: источником является сама предпринимательская фирма (неэффективный менеджмент, ошибки маркетинговой политики, внутрифирменные злоупотребления и др.).

С точки зрения длительности во времени риски разделяются на следующие виды:

— кратковременные риски: угрожают в течение известного отрезка времени (при перевозке груза, платеже по конкретной сделке и др.);

— постоянные риски: угрожают непрерывно (неплатежи в несовершенной правовой системе, разрушения в сейсмоопасном районе и др.).

В соответствии с возможностью страхования предприниматель может частично переложить риск на другие субъекты экономики и, та-

ким образом, обезопасить себя, осуществив затраты в виде страховых взносов.

Риски страховые в зависимости от источника опасности подразделяются на следующие виды:

— риски, связанные с проявлением стихийных сил природы;

— риски, связанные с целенаправленными действиями человека.

К рискам, которые целесообразно страховать, относятся:

— вероятные потери в результате пожара и других стихийных бедствий;

— вероятные потери в результате автомобильных аварий;

— вероятные потери в результате порчи и уничтожения продукции при транспортировке;

— вероятные потери в результате ошибок сотрудников фирмы;

— вероятные потери в результате передачи сотрудниками фирмы коммерческой информации конкурентам;

— вероятные потери в результате невыполнения обязательств субподрядчиком;

— вероятные потери в результате приостановки деловой активности фирмы;

— вероятные потери в результате возможной смерти или заболевания руководителя или ведущих сотрудников фирмы;

— вероятные потери в результате смерти или несчастного случая с сотрудником фирмы.

Не страхуемые риски являются обязанностью предпринимателя и одновременно потенциальным источником экономической прибыли. В основном не страхуемые риски — это неконтролируемые и непредсказуемые изменения в спросе (доходе) и предложении (издержках), с которыми сталкивается предприниматель (фирма). Потери в результате страхового риска покрываются за счет выплат страховых компаний, потери в результате не страхуемого риска возмещаются из собственных средств предпринимательской фирмы.

Оценка рисков в деятельности той или иной фирмы позволяет не только сократить возможные потери, но и принять соответствующие решения по их снижению в перспективе.

Фирму должны интересовать как экономические риски, грозящие потерями, так и вероятность возможного возникновения подобных рисков. Для работы в этом направлении необходимо использовать два основных источника информации: бухгалтерскую документацию и исследование операций бизнес-плана. Сам факт обнаружения случаев возможных потерь является важным для анализа возникновения рисков. Главное — выявление цены потерь или тяжести их последствий. Мерой в данном вопро-

се выступает отношение возможных потерь к свободным активам, которое можно назвать ценой риска.

Исследователями предлагается следующая схема реакций фирмы на экономические риски, включающая поэтапное проведение анализа рисков.

Потенциальные потери, возникающие при взаимодействии нескольких экономических рисков, предлагается классифицировать следующим образом.

Потери собственности (как материальной, так и интеллектуальной):

— прямые потери собственности;

— непрямые потери собственности (ухудшение условий функционирования капитала фирмы, утрата или повреждение части собственности фирмы и др.);

— утрата прав собственности или банкротство.

Потери чистого дохода:

— от утраты готовой к реализации продукции;

— от перерыва в деятельности фирмы, ведущего к недополучению прибыли;

— потери прибыли, упущенной другими подразделениями;

— затраты на восстановление поврежденной собственности;

— потери, связанные с арендой собственности;

— потери доходов вследствие утраты счетов и бухгалтерских записей, а также документации, подтверждающей долги сторонних организаций;

— падение коммерческой эффективности работы подразделения или фирмы в целом, вызванное уходом ключевых фигур персонала;

— рост расходов, связанных с ответственностью перед третьими лицами.

Для финансового менеджера риск — это вероятность неблагоприятного исхода. Различные инвестиционные проекты имеют различную степень риска, самый высокодоходный вариант вложения капитала может оказаться самым рискованным.

Финансовый риск возникает в процессе отношений предприятия с финансовыми институтами (банками, финансовыми, инвестиционными, страховыми компаниями, кредитными кооперативами и др.). Причины финансового риска — инфляционные факторы, рост учетных ставок банка и др.

Финансовые риски подразделяются на два вида:

— риски, связанные с покупательной способностью денег;

— риски, связанные с вложением капитала (инвестиционные риски).

К рискам, связанным с покупательной способностью денег, относятся следующие разновидности рисков: инфляционные и дефляционные риски, валютные риски, риск ликвидности.

Инфляция означает обесценивание денег и, соответственно, рост цен. Дефляция — это процесс, обратный инфляции, он выражается в снижении цен и, соответственно, в увеличении покупательной способности денег. Инфляционный риск — это риск того, что при росте инфляции получаемые денежные доходы обесцениваются с точки зрения реальной покупательной способности быстрее, чем растут. В таких условиях предприниматель несет реальные потери. Дефляционный риск — это риск того, что при росте дефляции происходит падение уровня цен, ухудшение экономических условий предпринимательства и снижение доходов.

Валютные риски представляют собой опасность валютных потерь, связанных с изменением курса одной иностранной валюты по отношению к другой при проведении внешнеэкономических, кредитных и других валютных операций.

Риски ликвидности — это риски, связанные с возможностью потерь при реализации ценных бумаг или других товаров из-за изменения оценки их качества и потребительной стоимости.

Инвестиционные риски включают в себя следующие подвиды рисков:

1) риски упущенной выгоды;

2) риски снижения доходности;

3) риски прямых финансовых потерь.

Риски упущенной выгоды — это риски наступления косвенного (побочного) финансового ущерба (неполученная прибыль). Они наступают в результате неосуществления какого-либо мероприятия (например, страхование, хеджирование, инвестирование и т.п.).

Риск снижения доходности может возникнуть в результате уменьшения размера процентов и дивидендов по портфельным инвестициям, по вкладам и кредитам. Портфельные инвестиции связаны с формированием инвестиционного портфеля и представляют собой приобретение ценных бумаг и других активов.

Риски снижения доходности включают в себя следующие разновидности: процентные риски и кредитные риски.

К процентным рискам относится опасность потерь коммерческими банками, кредитными учреждениями, инвестиционными институтами в результате превышения процентных ставок, выплачиваемых ими по привлеченным средствам, над ставками по предоставленным кредитам. К процентным рискам относятся также риски потерь, которые могут понести инвесторы в связи с изменением дивидендов по акциям, процентных ставок на рынке по облигациям, сертификатам и другим ценным бумагам.

Рост рыночной ставки процента ведет к понижению курсовой стоимости ценных бумаг, особенно облигаций с фиксированным процентом.

При повышении процента может начаться также массовый сброс ценных бумаг, эмитированных под более низкие фиксированные проценты и, по условиям выпуска, досрочно принимаемых обратно эмитентом.

Процентный риск несет инвестор, вложивший средства в среднесрочные и долгосрочные ценные бумаги с фиксированным процентом при текущем повышении среднерыночного процента в сравнении с фиксированным уровнем. Иными словами, инвестор может получить прирост доходов за счет повышения процента, но не может высвободить свои средства, вложенные на указанных выше условиях. Процентный риск несет эмитент, выпускающий в обращение среднесрочные и долгосрочные ценные бумаги с фиксированным процентом при текущем понижении среднерыночного процента в сравнении с фиксированным уровнем. Иначе говоря, эмитент мог бы привлекать средства с рынка под более низкий процент, но он уже связан сделанным им выпуском ценных бумаг. Этот вид риска при быстром росте процентных ставок в условиях инфляции имеет значение и для краткосрочных бумаг.

Кредитный риск — опасность неуплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору. К кредитным рискам относится также риск такого события, при котором эмитент, выпустивший долговые ценные бумаги, окажется не в состоянии выплачивать проценты по ним или основную сумму долга. Кредитный риск может быть также разновидностью рисков прямых финансовых потерь.

Риски прямых финансовых потерь включают в себя следующие разновидности: биржевой риск, селективный риск, риск банкротства, а также кредитный риск.

Биржевые риски представляют собой опасность потерь от биржевых сделок. К этим рискам относятся: риск неплатежа по коммерческим сделкам, риск неплатежа комиссионного вознаграждения брокерской фирмы и т.п.

Селективные риски (от лат. selectio — выбор, отбор) — это риски неправильного выбора способа вложения капитала, вида ценных бумаг для инвестирования в сравнении с другими видами ценных бумаг при формировании инвестиционного портфеля.

Риск банкротства представляет собой опасность в результате неправильного выбора способа вложения капитала, полной потери предпринимателем собственного капитала и неспособности его рассчитываться по взятым на себя обязательствам. В результате предприниматель становится банкротом.

Финансовый риск представляет собой функцию времени. Как правило, степень риска для данного финансового актива или варианта вложения капитала увеличивается во времени.

Ряд исследователей, считают, что в данной классификации упущен риск партнерства, непосредственно обусловленный контрактными отношениями, в которые банк (кредитный кооператив) вступает со своими клиентами. Риск партнерства связан с тем, что партнер, подписавший с банком (кредитным кооперативом) финансовый контракт (договор), по тем или иным причинам может отказаться от исполнения своих обязательств и оплаты процентов по ним.

6.2. Методы управления рисками

Зарубежный опыт управления рисками партнерства, его организация и методы зависят от двух главных факторов: природы банковских продуктов или услуг и жизненного цикла финансового контракта. Выделяется четыре основных типа банковских продуктов или услуг:

— займы и кредиты физическим лицам и индивидуальным предприятиям (они многочисленны и невелики по объему);

— финансирование инвестиций предприятий и местных органов власти;

— казначейские займы и краткосрочные кредиты для погашения денежных обязательств предприятий и органов власти;

— межбанковские кредиты, предоставляемые на короткие сроки, но на большие суммы.

Кредитные учреждения (банки, кредитные кооперативы и пр.) должны постоянно отслеживать риски, связанные с возможными изменениями отношений с партнерами, осуществляя следующие операции:

— идентификация партнеров (распределение по категориям: физические лица, малые и средние предприятия, местные органы власти, крупные предприятия, другие кредитные учреждения);

— определение границ риска для каждого партнера (рейтинг партнера, качество отношений с партнером и т.д.);

— постоянное отслеживание соблюдения лимитов обязательств, сроков платежей и т.п., установленных для каждого партнера;

— разработка правил и процедур измерения рисков (в процентах от номинальной суммы кредита; на основе статистических методов, учитывающих рыночную стоимость кредита в данный момент и перспективы ее эволюции);

— отделение служб банка, занимающихся расчетом и контролем рисков партнерства, от функциональных служб.

В январе 2004 года вступило в силу Положение Центрального банка РФ «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах».

В документе ужесточены требования к системе внутреннего контроля в российских кредитных организациях и к качеству корпоративного управления. Опираясь на международные стандарты и рекомендации Базельского комитета по банковскому надзору, определены три составляющие:

— минимизация требований к достаточности капитала;

— повышение открытости банковских операций;

— активное использование банками внутренних систем контроля за рисками.

Эффективное управление банковскими рисками становится одним из главных направлений приближения отечественных банков к международным стандартам.

В экономической теории к настоящему времени еще не разработана общепринятая и исчерпывающая классификация предпринимательских рисков. На практике существует очень большое количество различных форм их проявления, и тот же вид риска сможет обозначаться различными терминами. Трудности при идентификации рисков возникают при недостаточности или полном отсутствии информации, а чаще всего при невнимании к информации. Каждый риск должен определяться и оцениваться отдельно, нельзя объединять риски. Все это приведет к принятию неправильного управленческого решения.

По мнению члена-корреспондента РАН Г. Клейнера, сегодня наиболее существенными для российских предприятий являются три вида угроз:

— угроза существованию или суверенности предприятия;

— угроза целостности предприятия;

— угроза рыночной позиции предприятия.

Это связано с неправовой ликвидацией предприятий в результате злого умысла другого лица или группы лиц. Идет процесс подчинения самостоятельных прежде субъектов хозяйствования отраслевым объединениям, холдингам.

Клейнер, вносит предложение о необходимости принятия закона о предприятии как хозяйствующем субъекте. В отличие от законов об АО, ЗАО, ООО, определяющих организационно-правовые формы деятельности предприятий, в новом законе должно быть охарактеризовано содержание производственно-хозяйственной деятельности. Закон призван обеспечить безопасность предприятия как экономического субъекта.

Количественный анализ заключается в сборе и обработке данных из различных источников и базируется на личном опыте руководителя.

В мировой практике в большинстве случаев используются унифицированные механизмы управления рисками:

— страхование или резервирование;

— хеджирование; — диверсификация;

—отказ от исполнения связанного с повышенным уровнем риска проекта;

— минимизация (консервативное управление активами).

При управлении рисками наиболее эффективно:

— предугадывать проблемы, вместо того чтобы реагировать на них после возникновения;

— работать над первопричиной, а не над проявляющимися симптомами;

— готовить планы решения проблем заранее, до того как они возникнут;

— использовать понятный, структурированный и воспроизводимый процесс разрешения проблем;

— предпринимать превентивные меры везде, где это возможно.

Решения по управлению рисками сводятся к разработке инструкций, регламентов, правил финансово-хозяйственной деятельности и т.д. Формируется план мероприятий по снижению вероятности риска.

Часть финансового менеджмента представляет собой риск-менеджмент, т.е. совокупность стратегии и приемов, образующих механизм управления риском.

Риск-менеджмент имеет свою систему основных правил:

— нельзя рисковать больше, чем может позволить собственный капитал;

— надо думать о последствиях риска;

— нельзя рисковать многим ради малого;

— положительное решение принимается лишь при отсутствии сомнений;

— при наличии сомнений принимаются отрицательные решения;

— нельзя считать, что существует только одно решение, возможны варианты.

Высокая степень финансового риска проекта приводит к необходимости поиска пути ее искусственного снижения. В практике управления проектами применяются различные приемы для снижения степени риска:

— диверсификация;

— распределение риска между участниками проекта;

— лимитирование;

— страхование;

— самострахование;

— хеджирование.

Диверсификация — процесс распределения капитала между различными объектами вложения, которые непосредственно не связаны между собой. Является наиболее обоснованным и относительно менее затратным способом снижения степени риска.

Распределение риска между участниками проекта реализуется при разработке финансового плана и конкретных документов, может быть качественным и количественным.

Лимитирование — это установление предельных сумм кредита, применяемое кредитным кооперативом. А со стороны хозяйствующих субъектов он применяется при продаже товаров в кредит, определении сумм вложения капитала и т.п.

Страхование — это передача определенных рисков страховой компании. Различаются имущественное страхование: страхование морских грузов, оборудования, рисков подрядного строительства, а также страхование от несчастных случаев: страхование общей гражданской ответственности, страхование профессиональной ответственности.

Самострахование — децентрализованная форма создания резервных фондов, обеспечивающая гибкость управления рисками и сохранение контроля над денежными средствами. Создание обособленного фонда возмещения возможных убытков позволяет преодолеть временные затруднения в финансовой деятельности.

Хеджирование — процесс страхования риска от возможных потерь путем переноса риска изменения цены с одного лица на другое.

Вопросы для самоконтроля и обсуждения на семинарских (практических) занятиях

1. Современная теория оценки неопределенности прибыли
2. Риск, как вероятность возникновения потерь, убытков
3. Риск, связанный с хозяйственной деятельностью
4. Риск, связанный с личностью предпринимателя
5. Риск, связанный с недостатком информации о состоянии внешней среды
6. Страхование или резервирование в нейтрализации рисков
7. Хеджирование в предпринимательской деятельности
8. Диверсификация предпринимательской деятельности
9. Отказ от исполнения связанного с повышенным уровнем риска проекта
10. Разработка инструкций, регламентов, правил финансово-хозяйственной деятельности в управлении рисками.

Глава 7. Экономическая безопасность организации

7.1. Понятие экономическая безопасность и ее уровни

Понятие «экономическая безопасность» относительно новое в лексиконе российских органов управления экономикой. Это понятие, хорошо известное в практике деятельности управленческих структур западных стран, допускает весьма широкую интерпретацию. Экономическая безопасность синтетическая категория политической экономии и политологии, тесно связанная с категориями экономической независимости и зависимости, стабильности и уязвимости, экономического давления, шантажа, принуждения и агрессии, экономического суверенитета и т.п.

Для того чтобы понять и осознать значение категории «экономическая безопасность» необходимо дать характеристику термину «безопасность» и определить в чем его суть. Потребность в защите от нежелательных внешних воздействий и радикальных внутренних изменений, иначе говоря, потребность в безопасности - это базовая, основополагающая потребность, как жизни отдельного человека, семьи, так и различных объединений людей, включая общество и государство. В условиях формирования рыночной экономики сфера безопасного существования настолько сузилась, что постоянное и массовое неудовлетворение этой потребности оказывает негативное воздействие на развитие функционирование отдельных граждан, семей, организаций, государства и общества в целом, усугубляя кризисное состояние всех сфер его жизнедеятельности.

Безопасность рядом авторов определяется как состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз, а ее реализация обеспечивается формированием системы отношений между субъектами общественной жизни (а также отношений «общество-природа»), которые поддерживаются совокупностью правовых, силовых, административных, технических и информационных мер.

В настоящее время выделяют три базовых уровня безопасности: личности, общества и государства, которые в свою очередь пересекаются с различными функциональными направлениями безопасности.

Направления представлены: внешней и внутренней безопасностью, государственной безопасностью, военной и экономической безопасностью, продовольственной и экологической безопасностью, транспортной и информационной безопасностью и так далее.

Экономическая безопасность является одним из наиболее приоритетных функциональных направлений безопасности. Сегодня в мировом

научном сообществе не выработано единого мнения, что включает в себя категория «экономическая безопасность». Часть исследователей склонна связывать экономическую безопасность с безопасностью международной экономической системы. Они включают в ее проблематику такие вопросы, как неравномерность экономического развития, рост задолженности, распространение голода, циклические колебания и другие аспекты общей дестабилизации мировой экономики.

Другие специалисты во главу угла ставят обеспечение благоприятных условий для наиболее эффективного развития конкретной национальной экономики, включая свободный доступ к зарубежным источникам сырья и энергии, стабильность заграничных инвестиций и гарантии свободы обмена товарами и услугами. Ряд авторов рассматривает экономическую безопасность с позиций безопасности региона, отрасли, предприятия, личности.

Приведем некоторые определения экономической безопасности, выработанные учеными.

В.К. Сенчагов считает, что сущность экономической безопасности это состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечиваются гарантированная защита национальных интересов. Это состояние гарантирует социально направленное развитие страны в целом, достаточный оборонный потенциал даже при наиболее неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов. Отсюда вытекает, что «экономическая безопасность - это не только защищенность национальных интересов, но и готовность и способность институтов власти создавать механизмы реализации и защиты национальных интересов развития отечественной экономики, поддержания социально-политической стабильности общества». А. Колосов рассматривает экономическую безопасность как состояние защищенности от негативных воздействий и нанесения вреда хозяйственной деятельности. По его мнению, «безопасность как экономическая категория предполагает поддержание экономики на том уровне развития, который обеспечивал бы нормальную жизнедеятельность населения, в частности, его занятость, возможности дальнейшего экономического роста, поддержание в рабочем состоянии всех систем, необходимых для успешного развития и создания условий жизни населения».

По мнению С. Глазьева безопасность экономическая – «состояние экономики и производительных сил общества с точки зрения возможностей самостоятельного обеспечения устойчивого социально-экономического развития страны, поддержания необходимого уровня национальной безопасности государства, а также должного уровня конкурентоспособности национальной экономики в условиях глобальной конкуренции».

В. Паньков рассматривает экономическую безопасность с позиции

устойчивости, и фокусирует внимание на поддержании определенных характеристик функционирования экономики перед лицом неблагоприятных факторов. По его мнению, экономическая безопасность – «это такое состояние экономики которое характеризуется устойчивостью, (иммунитетом) к воздействию внутренних и внешних факторов, нарушающих нормальное функционирование общественного воспроизводства, подрывающих достигнутый уровень жизни населения и тем самым вызывающих повышенную социальную напряженность в обществе, а также угрозу самому существованию государства».

Е. Бухвальд, Н. Гловацкая и С. Лазуренко подчеркивают, что «экономическая безопасность традиционно рассматривается как важнейшая качественная характеристика экономической системы, определяющая ее способность поддерживать нормальные условия жизнедеятельности населения, устойчивое обеспечение ресурсами развития народного хозяйства, а также последовательную реализацию национально-государственных интересов России».

Точка зрения академика Л. Абалкина заключается в выделении в качестве важнейших структурных элементов экономической безопасности следующих: экономическую независимость; стабильность и устойчивость национальной экономики; способность к саморазвитию и прогрессу.

Такой элемент, как «экономическая независимость» целесообразно дополнить учетом факторов экономической взаимозависимости всех субъектов безопасности, на каком бы уровне те ни находились - национальном, региональном или отраслевом, на уровне предприятия, общности, личности и т.д.

С этой поправкой три элемента, выделенные Л. Абалкиным, можно считать наиболее общими точками отсчета, универсальными критериями качественной оценки состояния экономической безопасности.

В целом экономическая безопасность большинством авторов рассматривается как важнейшая качественная характеристика экономической системы, определяющая ее способность поддерживать нормальные условия жизнедеятельности населения, устойчивое обеспечение ресурсами народного хозяйства, а также последовательную реализацию национально-государственных интересов.

Рассмотрев приведенные выше определения экономической безопасности, сформулируем определение этой категории. Итак, экономическая безопасность – это такое состояние экономической системы, при котором она способна адекватно реагировать и эффективно противостоять всем угрозам критического характера как внешним, так и внутренним.

Понятие «угроза» и «безопасность» тесно связаны друг с другом, невозможно провести полное исследование экономической безопасности, не изучив угрозы как экономические, так и не экономические.

Угроза вообще, а не только экономическая, называется таковой потому, что она либо создает опасность разрушения объекта, либо наносит ему более или менее значительный ущерб. Что касается разрушения, здесь все ясно. Под ним можно понимать, например, лишение доступа к ресурсам, приводящее к голодной смерти, или дезорганизацию денежного обращения, сопровождающуюся распадом хозяйственной системы страны, или потерю способности правительства к управлению экономикой. Сложности возникают, когда делается попытка определить уровень ущерба, позволяющий говорить об угрозе экономической безопасности, но при котором дело до разрушительных событий не доходит. В норме экономические угрозы являются обратной стороной экономического выигрыша и обычным условием деятельности в рыночной конкурентной среде.

Экономический ущерб, причиняемый субъекту, может быть связан с его неспособностью противостоять конкуренции и быть результатом его внутренних факторов, например, плохого управления. Ущерб может явиться и следствием воздействия внешних факторов — как сознательных действий со стороны других государств, так и стихийных. При этом сознательные действия партнера не обязательно должны быть направлены на нанесение ущерба, а могут преследовать его собственные внутренние цели. Стихийные события могут иметь частный характер, относясь к колебаниям на отдельных рынках, или общий, будучи связанными с дестабилизацией мировой экономической системы в целом.

Распространенной является точка зрения, согласно которой лишь очень немногие экономические угрозы заслуживают того, чтобы связывать их с проблемой экономической безопасности. Большая часть угроз, считают ее сторонники, связана с обычной, повседневной экономической деятельностью и составляет ее издержки. То, что в краткосрочном плане выглядит угрозой, например, эмбарго на поставки нефти, в долгосрочной перспективе может обернуться стимулом для более рациональной энергетической политики и ускорения технологического развития. Ущерб может выражаться в потере дохода или в уничтожении целых отраслей промышленности и все же не выходить за рамки нормальной (и в своей норме безжалостной) конкурентной борьбы.

Во всех классификациях угроз «по типу» на всех уровнях экономики авторы, как правило, выделяют внешние и внутренние угрозы, которые в свою очередь делятся на экономические, политические, экологические финансовые и т.д.

Основным субъектом обеспечения безопасности является государство, осуществляющее функции в этой области через органы законодательной, исполнительной и судебной власти.

Государство в соответствии с действующим законодательством

обеспечивает безопасность каждого гражданина на территории РФ и защиту, и покровительство гражданам России, находящимся за ее пределами.

Кроме того, субъектами безопасности являются граждане, общественные организации и объединения, обладавшие правами и обязанностями по обеспечению безопасности в соответствии с законом. По определению Госстандарта: человек или группа людей, осуществляющих воздействие на безопасность.

Объекты безопасности – выделяемая субъектом часть материального мира для цели управления безопасностью. Основными объектами безопасности России являются: личность – ее права и свободы, общество – его материальные и духовные ценности, государство – его конституционный строй, суверенитет и территориальная целостность. К объектам безопасности также относятся предприятия, объединения, учреждения реальной, либо нематериальной сферы производства.

Для создания и поддержания необходимого уровня защищенности объектов безопасности в Российской Федерации разрабатывается система правовых норм, регулирующих отношения в сфере безопасности, определяются основные направления деятельности органов государственной власти и управления в данной области, формируются или преобразуются органы обеспечения безопасности и механизм контроля и надзора за их деятельностью.

Для непосредственного выполнения функций по обеспечению безопасности личности, общества и государства в системе исполнительной власти в соответствии с Законом образуются государственные органы обеспечения безопасности.

Предмет государственной деятельности в области экономической безопасности:

- определение и мониторинг факторов, подрывающих устойчивость социально-экономической системы и государства в краткосрочной и долгосрочной перспективе;

- формирование и реализация экономической политики и институциональных преобразований, устраняющих или смягчающих вредное воздействие этих факторов в рамках единой программы экономической реформы.

Экономическая безопасность — это состояние экономики, обеспечивающее достаточный уровень социального, политического, оборонного существования и прогрессивного развития субъекта безопасности, неуязвимость и независимость его экономических интересов по отношению к возможным внешним и внутренним угрозам и воздействиям. Исходя из этого понятия, определим структуру экономической безопасности.

Сама экономическая безопасность имеет достаточно сложную внутреннюю структуру. Можно выделить три ее важнейших элемента:

Экономическую независимость, которая в условиях современного мирового хозяйства отнюдь не носит абсолютного характера. Международное разделение труда делает национальные экономики взаимозависимыми друг от друга. В этих условиях экономическая независимость означает возможность контроля государства за национальными ресурсами.

Достижение уровня эффективности производства и качества продукции, обеспечивающего:

- ее конкурентоспособность и позволяет на равных участвовать в мировой торговле, обмене научно-техническими достижениями;
- стабильность и устойчивость национальной экономики, предполагающие защиту собственности во всех ее формах, создание надежных условий и гарантий для предпринимательской активности, борьба с криминальными структурами в экономике, недопущение серьезных разрывов в распределении доходов, грозящих вызвать социальные потрясения, и т.д.;
- способность к саморазвитию и прогрессу, что особенно важно в современном динамично развивающемся мире. Создание благоприятного климата для инвестиций и инноваций, постоянная модернизация производства, повышение профессионального, образовательного и общекультурного уровня работников становятся необходимыми и обязательными условиями устойчивости и самосохранения национальной экономики.

Рассмотрим структуру экономической безопасности с точки зрения трех уровней экономической безопасности: национальной, локальной (региональной) и частной (предприятий).

7.2. Структура угроз экономической безопасности предприятия

Структуру частной экономической безопасности рассмотрим с помощью функциональных составляющих экономической безопасности предприятия. Функциональные составляющие экономической безопасности предприятия – это совокупность основных направлений его экономической безопасности, существенно отличающихся друг от друга по своему содержанию.

Примерная структура функциональных составляющих экономической безопасности предприятия может быть представлена следующими элементами: финансовая составляющая, интеллектуальная и кадровая составляющая, технико-технологическая составляющая, политико-правовая

составляющая, экологическая составляющая, информационная составляющая, силовая составляющая.

Процесс обеспечения финансовой составляющей экономической безопасности предприятия может быть определен как совокупность работ по обеспечению максимально высокого уровня платежеспособности предприятия и ликвидности его оборотных средств. Кроме того, как наиболее эффективной структуры капитала предприятия, повышению качества планирования и осуществления финансово-хозяйственной деятельности предприятия по всем направлениям стратегического и оперативного планирования. А также, и управления технологическим, интеллектуальным и кадровым потенциалом предприятия, его основными и оборотными активами с целью максимизации прибыли и повышения уровня рентабельности бизнеса, а также роста курсовой стоимости ценных бумаг предприятия.

Обеспечение интеллектуальной и кадровой составляющей экономической безопасности предприятия включает в себя тесно связанных между собой.

Первое направление ориентировано на работу с персоналом предприятия, на повышение эффективности работы его сотрудников. Втрое направление нацелено на сохранение и развитие интеллектуального потенциала предприятия.

Основная сущность технико-технологической составляющей экономической безопасности предприятия, будь то предприятие производственной или непроизводственной сферы, заключается в том, насколько уровень используемых на данном предприятии технологий соответствует лучшим мировым аналогам. Принципиально важным моментом здесь является и проблема наличия у этих технологий потенциала развития и их будущей конкурентоспособности с технологиями заместителями, чье влияние на технологическое развитие в современной мировой экономики возрастает с каждым днем.

Сущность политико-правовой составляющей экономической безопасности предприятия состоит в эффективном и всестороннем правовом обеспечении деятельности данного предприятия, четком соблюдением предприятием и его сотрудниками всех аспектов действующего законодательства при оптимизации затрат кооперативных ресурсов на достижение этих целей при активной работе соответствующих служб предприятия по благоприятному изменению внешней политико-правовой среды.

Рассматривая содержание процесса обеспечения информационной составляющей экономической безопасности предприятия, выделим основные функции информационно-аналитического подразделения предприятия, надлежащие выполнение которых обязательно необходимо для

достижения необходимого приемлемого уровня обеспечения информационной безопасности предприятия. К числу основных функций относятся:

Сбор всех видов информации, имеющей отношение к деятельности конкретного предприятия.

Анализ получаемой информации.

Прогнозирование тенденций научного и технологического процесса в сфере технологий деятельности предприятия, хозяйственных и политических процессов в стране и в мире, прочих процессов, имеющих отношение к данному бизнесу, а также показателей, которых необходимо достичь предприятию во всех областях своей деятельности.

Оценка уровня экономической безопасности предприятия по всем ее составляющим и в целом, выработка рекомендаций по повышению уровня обеспечения экономической безопасности данного предприятия.

Основная сущность экологической составляющей экономической безопасности с точки зрения предприятия состоит в стремлении оптимизировать свои финансовые затраты. Затраты оптимизируются таким образом, таким образом, чтобы при минимальных затратах на обеспечение соблюдения экологических норм по технологическим процессам на предприятии и выпускаемой им продукции минимизировать свои потери от административных санкций за загрязнение окружающей среды и потери рынков стран с более жесткими нормами экологического законодательства.

Под силовой составляющей экономической безопасности предприятия можно понимать совокупность следующих состояний:

Физическая безопасность сотрудников предприятия, особенно представителей руководства предприятия;

Сохранность имущества от негативных воздействий, угрожающих потерей этого имущества или снижением его стоимости;

Силовые аспекты информационной безопасности предприятия;

Благоприятствование внешней среды бизнеса.

Таким образом, можно отметить, что понятие «экономическая безопасность» имеет сложную многоуровневую структуру, все элементы которой, тесно связаны между собой.

Предложенный подход позволяет четко определить место региональной экономической безопасности и выявить диалектическое единство процессов обеспечения безопасности на международном, национальном, региональном и личностном уровнях. Подобное единство процессов не позволяет рассматривать один уровень безопасности, не учитывая остальные.

На региональную экономическую безопасность при привлечении иностранных инвестиций влияют внешние факторы, связанные с между-

народной и национальной экономической безопасностью. Влияют и внутренние, связанные с экономической безопасностью отдельного предприятия или каждой отдельной личности.

Можно выделить следующие показатели, характеризующие способность экономики к устойчивому росту:

1. Динамика изменения валового внутреннего продукта (ВВП) на территории.

2. Инвестиционная безопасность. Способность экономики территории к росту и расширенному воспроизводству.

3. Производственная безопасность. Способность производственного потенциала адекватно реагировать на падение промышленного производства на территории.

4. Научно-техническая безопасность. Поддержание научно-технического потенциала территорий и сохранение ведущих отечественных научных школ.

5. Внешнеэкономическая безопасность. Зависимость экономики территорий от развития экспорта важнейших видов продукции и продовольствия.

6. Энергетическая безопасность. Способность удовлетворять потребность экономики в топливно-энергетических ресурсах.

7. Финансовая безопасность. Устойчивость финансовой системы территории.

Способность обеспечения приемлемого уровня существования на территории характеризуется следующими показателями:

1. Социальная безопасность.

2. Демографическая безопасность. Устойчивость к депопуляции на территории.

3. Исключение криминализации общества и сфер хозяйственной и финансовой деятельности на территории.

4. Продовольственная безопасность. Обеспечение душевого потребления сельскохозяйственной продукции на территории в соответствии с медицинскими нормами питания.

С учетом факторов инвестиционных рисков, в ходе исследования выделены следующие важнейшие критерии и индикаторы безопасности.

В целом ряде научных публикаций, только за последние пять лет, уделяется серьёзное внимание способности обеспечить экономическую безопасность региона от воздействия внутренних и внешних угроз. Исследователи подчеркивают, что экономическая глобализация означает качественно новую ступень в развитии международных экономических отношений и формировании единого экономического пространства.

Обосновывают необходимость учета макроэкономических инвестиционных критериев экономической безопасности при разработке инвестиционной политики.

Рис. Структура экономической безопасности предприятия

Вопросы для самоконтроля и обсуждения на семинарских (практических) занятиях

1. Понятие «экономическая безопасность».
2. Экономическая безопасность как синтетическая категория политической экономики и политологии.
3. Понятие «угроза» и «безопасность».
4. Подходы к классификации угроз.
5. Структура национальной безопасности.
6. Структура угроз экономической безопасности.
7. Индикаторы оценки экономической безопасности.
8. Мнение С. Глазьева об экономической безопасности.
9. Предмет государственной деятельности в области экономической безопасности.
10. Системность подхода к экономической безопасности.

Глава 8. **Корпоративная социальная ответственность**

8.1. Основы понятия и сущности корпоративной социальной тветственности

Современное состояние экономики России, по мнению ведущих ученых-экономистов, представителей финансово-экономического блока властных структур и бизнеса отражает признаки кризисных явлений. Сложившаяся ситуация назревала на протяжении ряда лет. Она, безусловно, связана со стремлением внешних сил замедлить темпы экономического развития России, которая стала претендовать на достойное место в мировом сообществе и формировать новую проекцию политических и экономических отношений. Негативные явления связаны с применением санкций, падением цен на нефть, а как результат - девальвация рубля, инфляция.

В тоже время, они - порождение безынициативности и грубых просчетов, допущенных государственными структурами и представителя бизнеса в деятельности по формированию национальной инновационной системы (НИС), адекватной требованиям современных укладов: технологического, экономического, социального и пр.

Поэтому конструктивным является осознание, что на сегодняшний день, мир осуществляет переход от быстрого развития к углубленной реструктуризации. Поэтому следует определить место России в процессе социально-экономической глобализации с позиций получения выгод.

В детальном изучении нуждаются современные проблемы социальной ответственности, влияющие на различные сферы жизни общества. Требуется поиск новых форм и методов совершенствования социальной политики организаций. Необходимо достигнуть общего понимания и выработать совместные решения по ведению диалога как внутри организации, так и с внешним миром.

Успешное формирование системы партнерских отношений частного предпринимательства, власти и гражданского общества в социальной сфере, непосредственно влияет на качество жизни населения и социальную стабильность.

Понимание общественной значимости деятельности организаций в социальной сфере находит выражение в распространении корпоративной социальной ответственности (КСО).

Финансовая и социальная ценность программ в области КСО широко изучается и применяется за рубежом. В развитых странах концепция КСО является основой деятельности ведущих корпораций.

Российские организации, в настоящее время, проявляют пассивность в реализации концепции КСО. Современная российская наука недостаточно внимания уделяет исследованию КСО, ограничиваясь рассмотрением социальной ответственности только в рамках процессов устойчивого развития самого бизнеса, зачастую игнорируя широкое понимание этого экономико-социального явления.

Требуется разработка системы регламентации взаимоотношений бизнеса, власти и общества в сфере социально-экономического развития страны, стимулирующей стремление корпораций добровольно и самостоятельно решать наиболее насущные проблемы общества.

Качественная реализация политики подобного регламентирования и стимулирования возможна только при условии обеспечения перемен в системе управления, которые должны быть направлены на раскрытие творческого потенциала отечественного бизнеса, общества и каждого гражданина.

Исследуя сущность понятия «корпоративная социальная ответственность» (КСО) следует остановиться на таких понятиях как социальная структура и ответственность, корпорация и общество, государство, социум и бизнес и других.

Термин «социальный» понимают как общественный, то есть, относящийся к жизни людей и их отношениям в обществе: социальная среда, социальное положение, социальная справедливость и др. При этом социальную сферу принято разделять на следующие элементы:

Социальная структура общества представляет собой совокупность различных социальных групп и отношения между ними. Осуществляется следующее разделение. Социально экономические группы: богатые, бедные. Социально демографические группы, деление по возрасту и полу. Профессионально-квалификационные различия. Семейно-брачные узы: многодетные, неполные семьи и т.д. Несистемные группы: бомжи, воры, алкоголики.

Уровень социальных институтов - исторически сложившиеся устойчивые формы совместной деятельности людей, призванные обеспечить надежность и регулярность удовлетворения социальных потребностей личности данной социальной группы и общества в целом. Деятельность социальных институтов в реальной жизни представлена функционированием различных социальных учреждений и организаций

На уровне нравственно-этического компонента реализуются представления в обществе понятий социальная справедливость. При определении социальной справедливости чаще всего ее соотносят с понятием социального равенства. Социальная справедливость - это мера равенства и неравенства в распределении материальных и духовных благ в обществе,

статусов и власти, а также в социальном положении в различных социальных группах. Социальная справедливость в обществе реализуется через общественное мнение.

Социальная сфера рассматривается, как совокупность отраслей и организаций, выполняющих общую целевую функцию по удовлетворению потребностей населения, связанных системой технологических связей и регулируемых отраслевыми органами управления.

Социальная сфера представляет собой сферу услуг. В последнее время в экономике происходит переход от потребления товаров к потреблению услуг, при этом социальная сфера способствует более тесному контакту между производителем и потребителем социальных услуг.

Социальные услуги в социальной сфере имеют следующие особенности:

Невозможность отстранить население от потребления определенных услуг (транспортное обслуживание, освещение и уборка улиц, пр.)

Обязанность сохранения качества услуги вне зависимости от количества ее потребителей.

Наличие ответственности, то есть определённого уровня негативных последствий для субъекта в случае нарушения им установленных требований. В науке об обществе выделяют политическую, правовую, нравственную, экономическую категории ответственности.

Ответственность обладает следующими характеристиками:

Типологическая принадлежность ответственности — проявляется в сочетании различных типов, а не только в принадлежности к одному из вышеперечисленных. Искусство реализации ответственности в процессах менеджмента и состоит в построении этого сочетания.

Мера ответственности — отражает степень порицания, поощрения, силу наказания или одобрения результатов работы. Здесь необходимо иметь в виду, что ответственность в менеджменте выступает не только как фактор сдерживания или ограничения, но и как фактор мотивации. Действенность этих факторов определяется и типом, и мерой ответственности.

Адресность — кому ответственность предназначена, кто и как должен ее учитывать.

Организационная форма реализации — закрепляется в положениях, инструкциях, договорах, контрактах и т. д.

Условный характер — может действовать при определенных условиях, установленных заранее.

Источник реализации. Для внутренней организации деятельности — это уровень системы менеджмента, в соответствии с распределением полномочий. Для внешних отношений — организации, указанные в контракте или договоре, а также государственные органы регулирования.

Временные характеристики. Всегда существует время ее наступления и реализации. Более того, ответственность может изменяться во времени — ослабевать или усугубляться. Это может происходить при изменении ситуаций, условий, потребностей, организационных положений.

Таким образом, социальную ответственность следует рассматривать как отношения между личностью и социальной группой, обществом, базирующиеся на осознанном выполнении ими взаимных обязательств и своих обязанностей, вытекающих из нормативных актов, регулирующих социальные отношения, а также из традиций и ценностных установок. Формирование ответственности происходит под воздействием социально-экономических условий, социально направленной политической системы, духовной культуры общества.

Социальная ответственность - сознательное отношение субъекта социальной деятельности к требованиям социальной необходимости, гражданского долга, социальных задач, норм и ценностей, понимание последствий осуществляемой деятельности для определенных социальных групп и личностей, для социального прогресса общества.

Основа социальной ответственности выражена в обязанности человека, исполнять установленные требования, которые формулирует общество, власть, отдельные люди. Политическая и организационная ответственность предусматривает такие формы, как отставка, отчет, моральная - порицание мнением, партийная - исключение из объединения и так далее. В комплексе все эти элементы обеспечивают стабильность, упорядоченность общественных отношений в разных сферах жизни людей.

Древнеримский философ Платон, рассматривая взаимоотношения граждан и государства, трактовал государство как максимально возможное воплощение идей мира в общественно-политической жизни. Исследуя категорию справедливости, он наделял государство совещательными защитными началами, а справедливость видел в том, чтобы заниматься своим делом и не вмешиваться в чужие дела.

В эпоху Возрождения Н. Макиавелли – выдвинул тезис о том, что массы не хотят, чтобы ими командовали, угнетали их, и рассуждал о личной энергии, которая проявляется у человека как сила, предприимчивость, доблесть.

Английский экономист Адам Смит в 1766 году создал главное произведение своей жизни — «Исследование о природе и причинах богатства народов», которое является полноценным трудом, излагающим теорию производства и распределения. Смит выдвинул доктрину максимального удовлетворения потребностей, согласно которой при определенных общественных условиях частные интересы могут гармонически сочетаться с интересами общества.

Смит уделял внимание вопросам управления в новых условиях: фабричному разделению труда, организации контроля над производством. Ввел базовые положения о трех факторах производства: земле, труде и капитале.

А. Смит считал, что истинным источником богатства является труд, а для благополучия нации важно размещение капитала в своей стране, особенно при капитализации прибыли в отрасли материального производства.

Ученый разработал важные для развития предпринимательства предложения о налоговой системе и таможенных пошлинах, а также сформулировал условия, при выполнении которых частное предприятие действительно полезно обществу.

Представляют интерес взгляды на предпринимательство Фридриха Августа Хайека, автора таких работ, как «Дорога к рабству» (1944), «Дорога к свободе» (1985). По его мнению, высшей ценностью является свобода человека, исключающая его подчинение воле других людей, но сообразующаяся с законами гражданского общества. Независимость позволяет человеку продуктивно распоряжаться своим экономическим потенциалом. Суть предпринимательства состоит в поиске и исследовании новых возможностей.

Исследователь феномена предпринимательства П.Ф. Друкер, автор таких основных работ, как «Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы», «Новые реальности в правительстве и политике, в экономике и бизнесе, в обществе и мировоззрении», характеризуя глобальный характер предпринимательства, в то же время отмечает, что для экономистов предпринимательство есть некое «метаэкономическое» явление, безусловно, воздействующее на экономику, не будучи, по сути, ее частью.

По его мнению, у экономистов до сих пор нет объяснения, почему предпринимательство возникло и так интенсивно стало развиваться в конце XIX века, подобно тому, как это происходит в начале нынешнего столетия, а также, почему оно развивается лучше в одних странах и культурах и не развивается в других.

Причины этого лежат, скорее, в изменении ценностей, восприятия, ощущений и отношений, в изменении демографии и институтов, считает Друкер. Он обращает внимание на сдвиги в технологиях менеджмента и показывает, что менеджмент приложим и к тем отраслям и типам предприятий, с которыми раньше данная категория не ассоциировалась, а именно к малым предприятия, некоммерческим организациям, к организациям сферы услуг, ранее вообще не рассматривавшийся в качестве «предприятий».

П.Ф. Друкер считает, что в экономике наблюдается принципиально новое явление — систематический инновационный процесс, в рамках ко-

торого осуществляются поиск и изучение новых возможностей удовлетворения человеческих желаний и потребностей.

П.Ф. Друкер делает важный вывод о том, что «общество нельзя рассматривать лишь как среду, в которой действует предприятие. Каким бы “частным” ни было предприятие, его все равно невозможно отделить от общества, оно в любом случае выполняет ту или иную социальную функцию».

Исследователем сформулирован ряд концептуальных положений:

- Люди, которым предоставлены полномочия, управлять постоянной концентрацией ресурсов, получают определенную власть над другими людьми, принимаемые ими решения оказывают огромное влияние на общество и жизнь отдельных его членов, экономику на многие годы вперед.

- Менеджер должен взять на себя ответственность за общественную пользу, должен подчинить всю свою деятельность этическим нормам.

- Мелкие предприятия (и их руководители) в своей массе оказывают не меньшее влияние на общественное мнение и политику.

- Бизнес является тем элементом нашего общества, который обеспечивает создание и увеличение благосостояния этого общества, укрепляет идейные основы общества, способствует его стабильности, силе, процветанию.

- Компания не является, и ни при каких обстоятельствах не может претендовать на роль дома, семьи, религии, жизни или судьбы для отдельной личности.

- Ответственность менеджмента перед обществом заключается в том, чтобы сделать своим собственным интересом то, что изначально является общественным благом.

- Менеджменту следует избегать принятия на себя ответственности за любую деятельность, которая не должна контролироваться ни профсоюзными лидерами, ни государством.

- Учитывая современное положение в мире, любой бизнес должен вносить свой посильный вклад в оборонную мощь своей страны.

П.Ф. Друкер в завершении пишет: «Важнейшая обязанность руководства, его ответственность перед самим собой, предприятием, будущими поколениями, перед обществом и нашим образом жизни — гарантировать, что это утверждение не окажется лишь звонкой фразой, а станет непреложным фактом нашей действительности».

Р. Ронштадт, развивая идею Друкера, выделяет важнейшие процессы, нарастающие в предпринимательском обществе. Люди начинают понимать, что предпринимательство не обязательно удел только «звезд» от рождения и риски провала своего бизнеса не столь сокрушительны. Наемные работники осознают, что свое дело остается одним из немногих путей

построения своего благополучия для представителей «среднего класса» и менее обеспеченных слоев населения.

Р. Нельсон и Р. Нгуири приводят в своих работах следующие характеристики, присущие сегодня предпринимательству: инициатива; действия, направленные на поиск возможностей; настойчивость в достижении поставленных целей; поиск информации; ориентация на высокое качество работы и эффективность; выполнение договоренностей и обязательств; систематическое планирование; умение решать проблемы; уверенность в своих силах; профессионализм; признание объективных организаций при выборе возможностей, убежденность в своих целях и умение убеждать; способность влияния на ситуацию; забота о благополучии персонала; забота об имидже продукции и услуг.

По мнению профессора Р. Нуреева, в последнее время не формируется система индивидуализированной частной собственности, а фактически укрепляется имущественное положение лиц, стоящих у власти.

Р. Нуреев считает, что в глазах значительного большинства населения развитие ущербного, криминального капитализма привело к дискредитации рыночной экономики и в этих условиях нарастает недовольство результатами приватизации, которое новая администрация пытается использовать в своих целях. По его мнению, возможны два варианта деприватизации: «олигархический» и «демократический».

При «олигархическом» начнется новый виток роста системы власти-собственности.

При «демократическом» предполагается перегруппировка собственности для максимально эффективного служения развитию рынка.

Для России характерен феномен власти-собственности, когда не власть определяется собственностью, а собственность — властью, т.е. положением человека в государственной иерархии. Тем более российское общество заинтересовано в развитии рыночной модели экономики, ибо она объективно ведет и к укреплению демократии.

Предприниматель не должен ставить в качестве первоочередной задачи увеличение личного потребления. У него основная часть прибыли должна возвращаться в производство, на его расширение, тратиться на новую технику и современную технологию. Цивилизованный бизнес означает социальную ответственность, усиление строгости требований к этике деловых отношений, экономическую эффективность. Предприниматель объективно заинтересован в поддержании общественного и правового порядка, в социальном и национальном согласии, в конструктивном решении вопросов развития экономики и гражданского общества.

В условиях складывающейся современной экономической обстановке, характеризующейся неопределённостью, колебаниями на междуна-

родных рынках, важным фактором стабилизации ситуации в агропромышленном комплексе России выступает стимулирование внутреннего спроса. По мнению ведущих ученых страны, основные принимаемые меры в настоящее время, должны быть направлены на поддержание потребительских расходов населения и инвестиционной активности.

Схожие идеи формулировались и ранее, до того как в отношении нашей страны стали применяться недружественные меры, направленные на ее изоляцию от возможностей получения выгод в процессе реализации потенциала экономической глобализации.

Нигматулин Р.И., разрабатывая стратегию модернизации России, опирался на следующие основные принципы: справедливое распределение доходов в обществе, повышение покупательского спроса населения, сбалансированность экономики, в которой главным инвестором выступает народ.

Глазьев С.Ю. предлагал основываться в экономическом развитии страны на внутренние источники денежного предложения кредитно – финансовой системы.

Еще более четко, с позиций понимания накапливавшихся проблем, высказывались Евстигнеев Р., и Евстигнеева Л. Они определили, что главной проблемой являются не размеры накопленных резервов государства, а проблемы социального тонуса. Социальный тонус проявляется в массовом участии населения в социально-экономической жизни страны, хозяйственной активности каждого гражданина.

Насущная необходимость проведения структурных реформ активно обсуждается представителями высших эшелонов власти и научного сообщества России.

При этом следует помнить, что экономическая свобода и ответственность – понятия взаимосвязанные. Одно невозможно без другого. Любая система может существовать только в равновесии.

Член-корреспондент РАН Г. Клейнер выделяет четыре основных элемента общественной системы: государство – социум – экономика – бизнес.

В стабильной социально-экономической ситуации для указанных сфер характерны определенные обще стратегические установки, или принципы поведения:

• государство — устойчивое неограниченное развитие на ограниченной государственными границами территории;

• социум — благополучие для нас, наших семей и потомков независимо от места проживания;

• экономика — удовлетворение складывающихся экономических потребностей независимо от места возникновения;

• бизнес — финансовый результат (прибыль) здесь и сейчас.

Жизнеобеспечение общества обусловлено в процессах жизнедеятельности уровнем потребляемых ресурсов и производством материальных благ. Совокупность территорий, природных ресурсов, населения в среде его проживания составляет жизненное пространство общества, пространство деятельности организаций.

В эпоху развития рыночных отношений и частного предпринимательства актуальными становятся вопросы изменения привычного статуса бизнеса, трансформации его роли и места в экономике и социуме.

Уже сегодня бизнес играет существенную роль в обеспечении занятости, формировании современной структуры рынка труда, поддержании конкурентной среды, реализации предпринимательского потенциала российских граждан. Однако мощные резервы этого института масштабно все еще не задействованы.

Типичным субъектом бизнеса является корпорация.

Понятие «корпорация» имеет в русском языке довольно широкое применение и не означает конкретную организационно-правовую форму.

Федеральным законом от 05.05.2014 № 99-ФЗ в Гражданский кодекс РФ введена статья 65.1 «Корпоративные и унитарные юридические лица».

В соответствии с п. 1 указанной статьи корпоративными юридическими лицами (корпорациями) являются те юридические лица, учредители (участники) которых обладают правом участия (членства) в них и формируют их высший орган. К ним отнесены субъекты хозяйствования:

хозяйственные товарищества и общества,

крестьянские (фермерские) хозяйства,

хозяйственные партнерства,

производственные и потребительские кооперативы,

общественные организации,

ассоциации (союзы),

товарищества собственников недвижимости,

казачьи общества, внесенные в государственный реестр казачьих обществ в Российской Федерации, а также

общины коренных малочисленных народов Российской Федерации.

Юридические лица, учредители которых не становятся их участниками и не приобретают в них прав членства, являются унитарными юридическими лицами. К ним относятся:

- государственные и муниципальные унитарные предприятия,
- фонды,
- учреждения,
- автономные некоммерческие организации,
- религиозные организации,

- публично-правовые компании.

Корпорация - главная организационно-экономическая форма крупного бизнеса. Из примерно 60 млн. фирм, зарегистрированных в мире, лишь 10% - корпорации, однако они производят более половины мирового ВВП.

В России корпорацией сегодня называется любое общество, которое может состоять из разнородных субъектов и даже не иметь единых стандартов внутреннего управления. Преобладают мелкие корпорации с распыленной среди акционеров собственностью.

Корпорацией можно назвать почти любую фирму, так как для нее характерно следующее:

- функционирование в соответствии с собственными закономерностями;
- четкое разграничение собственности и управления;
- наличие центральных самостоятельных управленческих структур (в соответствии с этим корпорацию нельзя на сущностном уровне отождествлять с акционерным обществом), осуществляющих централизованное управление и контроль над распределением ресурсов;
- исключение внутренней конкуренции, поддержка слабых и ограничение сильных элементов;
- принятие решений по принципу большинства или старшинства, изгнание меньшинства, популизм руководства для задабривания большинства.

8.2. Позиционирование организации в социальном пространстве: стандарты и имидж

Аргументы в поддержку социальной ответственности:

В интересах дела заниматься социальной деятельностью. Этот аргумент может быть изложен в двух формах: позитивной и негативной. Позитивная форма базируется на концепции о том, что выполнение производителями обязательств перед обществом в долгосрочной перспективе приносит прибыль самой организации. Негативная сторона этого аргумента базируется на предположении, что в интересах самого предпринимателя заниматься социальными проблемами, потому что общество рано или поздно все равно потребует, чтобы он делал это. Согласно этому аргументу, если организация не будет активно принимать участие в решении социальных проблем, общество может не воспользоваться ее продукцией. Этот аргумент также подтверждает, что социальная ответственность, в конечном итоге, вызывает огромный интерес у организаций, так как помогает предотвратить возможное вторжение правительства в их деятельность в дальнейшем.

Осуществление социальных программ может быть прибыльным. Хо-

тя и нет четких доказательств существования причинно-следственной связи между социальными действиями организации и прибылью, существует мнение, что поддержка социальных дел вносит свой вклад в долгосрочную прибыльность деловой организации. Например, крупная корпорация в рамках осуществления социальной программы повышения уровня образования, поддерживает в финансовом плане какой-либо университет. Выгоды, которые имеет корпорация от такого сотрудничества, очевидны: она может брать на работу многообещающих выпускников.

Этого требует этика. Данный аргумент базируется на том, что организация должна заниматься социальными вопросами, так как она имеет нравственные обязательства перед обществом делать это.

В любых обстоятельствах нельзя игнорировать закон. Согласно этому утверждению, любая фирма имеет обязательства поддерживать правовое общество. Этот аргумент подчеркивает наличие тесных взаимоотношений между юридическим и этическим аспектами социальной деятельности. Желание вести себя этично часто сопутствует желанию вести себя соответственно закону. Можно утверждать, что компания, которая проявляет инициативу и добровольно участвует в осуществлении социальных программ, больше уважает законы, чем другие.

Факторы ограничения социальной ответственности:

Решение социальных проблем должно находиться в компетенции правительства. Исходя из этого, организация выполняет все свои социальные обязательства уже тем, что получает прибыль, налоги с которой обеспечивают государство достаточным количеством средств для проведения социальных программ. В результате получается, что фирмы все же неким образом участвуют в социальных действиях, поэтому этот аргумент опровергает утверждение, что прибыль — единственная причина, ради которой функционирует предприятие.

Социальные программы не могут быть точно оценены, так как менеджеры не в состоянии точно измерить эффект социальной программы. Проблемы, связанные с вложением денежных средств в социальные инвестиции, очень сложны. Очень трудно количественно оценить ценность для общества того или иного социально направленного мероприятия.

Социальная активность организации распыляет усилия, которые должны быть направлены на достижение основных целей любого вида деятельности. Любая социальная активность, которой занимается компания, отвлекает трудовые, материальные и финансовые ресурсы от основных целей деятельности, которые, согласно этой точке зрения, заключаются в максимизации прибыли акционеров.

Таким образом, аргументы «за» и «против» социальной ответственности выглядят следующим образом.

ЗА:

Прибыль в перспективе.

Лучше добровольное участие по возможности, чем обязательное по «закону».

Подготовка трудовых ресурсов.

Обучение и повышение компетентностей персонала.

Позитивный имидж компании.

Диверсификация бизнеса.

ПРОТИВ:

Ответственность за приоритеты и формы корпоративной социальной деятельности.

Финансирование непрофильных направлений бизнеса.

Отсутствие норм и границ в оценках корпоративной социальной ответственности.

Позволительно сделать следующие выводы:

Корпоративная социальная ответственность (КСО) — реализация интересов компании (корпорации) посредством обеспечения социального развития ее коллектива и активного участия компании в развитии общества.

Корпоративная социальная ответственность – ответственность организации за воздействие ее решений и деятельности на общество и окружающую среду через прозрачное и этичное поведение, которое:

• содействует устойчивому развитию, включая здоровье и благосостояние общества;

• учитывает ожидания заинтересованных сторон;

• соответствует применяемому законодательству и согласуется с международными нормами поведения;

• введено во всей организации.

Корпоративная социальная ответственность представляет собой определенную концепцию, согласно которой государственными и негосударственными структурами учитываются интересы общества. Причем все обязательства по своей деятельности они возлагают на себя. Это применительно к акционерам, поставщикам, работникам, местным сообществам, а также заинтересованным лицам.

Подобное поручительство обычно выходит за рамки фиксированных в законном порядке норм и предполагает добровольное принятие дополнительных мер, ориентированных на улучшение качества жизни. Здесь затрагиваются интересы как работников с их семьями, так и целых социальных групп.

Понятие КСО включает:

соблюдение требований законодательства: налогового, экологического, трудового и др.;

производство качественной продукции и услуг для потребителей;

ответственность организации перед партнерами;

социальные аспекты взаимодействия с поставщиками и покупателями продукции и услуг;

корпоративное развитие — проведение реструктуризации и организационных изменений с участием представителей высшего менеджмента компаний, персонала и общественных организаций;

здоровье и безопасность персонала на рабочем месте;

ответственную политику в отношении работников, управление развитием персонала;

создание привлекательных рабочих мест, выплата легальных зарплат;

экологическую ответственность, экологическую политику и использование природных ресурсов;

взаимодействие с местными органами власти, государственными структурами и общественными организациями для решения общих социальных проблем;

вклад в формирование гражданского общества через партнерские программы и проекты развития местного сообществ;

ответственность организации перед обществом в целом.

Основной целью корпоративной социальной ответственности является достижение целей устойчивого развития общества, под которыми понимается удовлетворение потребностей нынешнего поколения, без создания угроз для удовлетворения потребностей будущих поколений.

Следование принципам социальной ответственности способствует более эффективному достижению компаниями их стратегических целей, так как позволяет осуществлять долгосрочные инвестиции в создание благоприятного социального окружения. Таким образом, бизнес реализует свои основные потребности в выживании, безопасности и устойчивости.

Корпорации испытывают потребность обеспечить ресурсную основу для своей жизнедеятельности как социально-экономической системы. Это, прежде всего трудовые ресурсы, наличие которых является ключевым фактором их (корпораций) развития в конкурентной среде.

Корпоративная социальная ответственность в отличие от правовой подразумевает определенный уровень добровольного стремления выделять финансовые и материальные ресурсы на решение социальных проблем со стороны менеджмента организации. Это стремление имеет место по отношению к тому, что лежит вне определяемых законом или регулирующими органами требований или же сверх этих требований.

Корпоративная социальная ответственность возможна только при стабильном развитии производства компаний, что означает способствование становлению социального мира, благополучию жителей, сохранению

окружающей среды, а также персональной безопасности. При этом ее реализация происходит при невмешательстве государства в оперативную деятельность. Ведь избыточная регламентация лишает духа добровольности, самостоятельности и всякой социальной активности.

Современные тенденции в экономических отношениях корпораций отражают их нарастающий динамизм. Рост конкуренции, совершенствование технологий, борьба за потребителя и качество продукции заставляют предприятие по-новому рассматривать весь комплекс вопросов управления. В условиях все более усиливающихся процессов глобализации, интеграции и международной конкуренции выделяются процессы стирания различий межнационального рынка, все более широкое проникновение новых технологий в сферу менеджмента и возрастание социальной ответственности менеджеров. Изменились и требования к работнику. Главным здесь является признание высокой социальной ответственности, лежащей на всех сотрудниках организации и, в первую очередь, на управляющих.

Основными причинами, побуждающими компании уделять особое внимание вопросам социальной ответственности, являются:

- глобализация и связанное с ней обострение конкуренции;
- растущие размеры и влияние компаний;
- усиление механизмов государственного регулирования;
- «война за талант» – конкуренция компаний за персонал;
- рост гражданской активности;
- возрастающая роль нематериальных активов (репутации и брендов).

Ключевые концептуальные компоненты:

- Корпоративная этика.
- Политика общественной направленности.
- Экологическое воспитание.
- Корпоративная деятельность.
- Соблюдение прав человека по отношению ко всем субъектам социально-экономических отношений.

Корпоративная социальная ответственность бизнеса предполагает множество форм реализации. Одной из них является благотворительность, или спонсорская помощь. Данный вид адресного выделения средств ориентирован на проведение социальных программ, включающих денежную или натуральную вариации поддержки.

В дополнение к этому добровольное делегирование сотрудников позволяет предоставлять получателям знания, навыки, контакты, впоследствии необходимые для сотрудничества:

- Адресная финансовая помощь в виде денежных грантов в области образования или прикладных исследований является наиболее

доступным и традиционным инструментом реализации социальных контактов. Как правило, они связываются с основным видом деятельности компании или ее стратегическими задачами.

- Предоставление корпорацией ресурсной базы для создания сооружений или объектов, носящих публичный характер, часто используется в целях саморекламы. Такое корпоративное спонсорство считается основополагающим фактором в решении вопросов востребованности конкретных направлений. Обычно для этого создаются целые фонды, ориентированные на реализацию социальной деятельности.
- Совместные партнерские программы, которые направлены на уменьшение социального напряжения и повышение уровня жизни, становятся возможными благодаря социальному инвестированию. Это финансовая помощь реализует долгосрочные проекты, обеспечивающие системный подход к решению общественных задач. Если же речь заходит о направлении процента от продаж определенного товара, то такой социально значимый маркетинг выступает важнейшей формой адресной помощи для узкоспециализированных районов.
- Немаловажным инструментом считается и спонсорство, представленное юридическим или физическим лицом на условиях распространения рекламы.

Вопросы для самоконтроля и обсуждения на семинарских (практических) занятиях

1. Позитивные и негативные последствия новой социально-экономической и политической реальности в России.
2. Элементы социальной сферы.
3. Особенности социальных услуг в социальной сфере.
4. Характеристики социальной ответственности.
5. Взаимоотношения граждан, государства и бизнеса: историко-экономический взгляд (Платон, Макиавелли, Адам Смит).
6. Концептуальные положения «феномена предпринимательства» (П. Друкер, Ф. Хайек, Р. Нельсон, Р. Нгуири и пр.)
7. Особенности формирования системы индивидуализированной частной собственности в России (Р. Нуреев, Р. Нигматулин, С. Глазьев, Р. Евстигнеев, Л. Евстигнеева)
8. Четыре основных элемента общественной системы и их характеристики (Клейнер Г.)
9. Понятие корпорация: правовые, экономические, социальные аспекты.
10. Корпоративная социальная ответственность: сущность понятия.

Глава 9. **Совершенствование инструментария преференциального стимулирования предпринимательской активности**

9.1. Конструирование особых экономических зон и предприятия

В исследовании, выполненном (2013 г.) силами 30 институтов пяти отделений Российской академии наук, трех ее отделений и ряда академических региональных центров, изложен ряд следующих положений:

Для предотвращения негативных тенденций в пространственном развитии России надлежит сосредоточить усилия на таких направлениях, как:

- Обеспечение вхождения России в ту часть мировых и глобальных пространств, которые действительно необходимы для модернизации и развития.
- Переустройство пространств в отношениях России с наиболее важными и перспективными для нее партнерами по критерию значимости и эффективности конкретных сфер и видов отношений.
- Аналогичное переустройство и тонкая настройка внутренних пространств России.

Современная Россия, по мнению ученых, имеет явно недостаточное количество «входов» в глобальное пространство. Главная проблема видится в отсутствии у властной элиты современной России внятной стратегии поведения в системе глобального пространства. В связи с чем, обеспечить гармонию динамики российских и глобальных пространств очень сложно.

Социокультурное пространство России дифференцировано на множество региональных и местных сообществ. Его трансформация в качественное новое целое не завершена и подвержена опасным рискам.

Выявлена риск опасная рассогласованность компонентов социокультурного пространства России, как по горизонтали, так и по вертикали. В частности, горизонтальная рассогласованность проявляется в разрывах экономических и социально-культурных условий жизни населения разных регионов. Они обуславливают значительные межрегиональные различия в условиях социального самочувствия их населения, вплоть до критически низких состояний. Базовый аксиологический конфликт между повседневным гуманизмом законопослушного большинства (около 80%) и властной вседозволенностью меньшинства (около 20%) характерен для большинства регионов России.

В исследовании приводится «результирующая составляющая инновационного процесса», которая, по мнению авторов, находит пространственное выражение в следующем:

- В росте общей конкурентоспособности региона или другого локального объекта вследствие развития передовых технологий, в том числе на глобальном уровне.
- В повышении уровня социально-экономического развития на основе реализации локальной интеллектуальной, технологической ренты.
- В приросте интеллектуальных активов, других нематериальных элементов богатства определенных местностей.
- В укреплении социальной базы инновационного развития путем увеличения доступности инноваций для населения непосредственно в ареале его повседневной жизнедеятельности.
- В расширении возможностей для улучшения экологической ситуации в регионе.

Анализируя реальное состояние дел в области территориального планирования, исследователи приходят к ряду важных выводов:

- Процесс шел интенсивно, но бессистемно, в итоге соответствующая методическая база сформировалась в виде конгломерата слабо связанных между собой инструментов, не имеющих надежного методологического, нормативно-правового, информационного, организационного обеспечения.
- Стране и регионам нужна не вертикаль усиливающегося контроля и множащихся предписаний, а гибкая и адаптивная система, обеспечивающая между властями разных уровней режим полного, открытого и заинтересованного обмена информацией, необходимой для разработки согласованных перспективных планов и скоординированного их выполнения.
- Выстраиваемая система должна охватывать не только органы власти разных уровней, но вовлекать в эту деятельность другие заинтересованные стороны – сообщества бизнесменов и население.
- Попытки «введения» элементов гражданского общества через привычное администрирование к положительным результатам не приводит.
- Следует помнить, что для России характерно принципиальное иное отношение населения к месту и роли государственной власти во всех сферах жизнедеятельности страны и регионов. Сама власть не имеет традиции рассматривать себя на службе у населения.
- Поэтому, необходимо уйти от развития событий по пути излишне жесткого и чрезмерно формализированного порядка отношений в духе укрепляющейся иерархии властной вертикали.

Безусловно, опубликованные результаты проведенного исследования, не являются «истиной в последней инстанции», или рецептами для непосредственной практической деятельности. Они формулируют науч-

ные идеи, в значительной мере носящие дискуссионный характер, но позволяющие взглянуть на эволюцию взглядов научного сообщества, изучающего пространственное развитие нашей страны. Исследование проводилось в период 2009–2011 гг., за прошедший период произошли значительные изменения, к сожалению, не в положительную сторону для экономики страны. Проблему современного экономического роста России следует рассматривать со следующих позиций: макроэкономические аспекты и территориальное измерение.

Российским законодательством допускается применение нескольких механизмов, использующих указанный принцип «территориального сфокусированного преференциального стимулирования предпринимательской активности». Список инструментов включает:

- особые экономические зоны (несколько типов);
- индустриальные промышленные парки;
- технопарки;
- зоны территориального развития;
- инновационные кластеры;
- промышленные округа;
- территории опережающего развития;
- свободные порты.

С нарастанием разнообразием особых правовых режимов, расширяется и масштаб их распространения по территории страны.

В рамках российского законодательства обобщённое понятие — особая экономическая зона (ОЭЗ), или в некоторых учебниках или статьях — свободная экономическая зона (СЭЗ). Но в целом общее понятие ОЭЗ является равноценно термину СЭЗ.

Цели создания ОЭЗ с точки зрения государства:

– Привлечение прямых иностранных капиталов, передовых технологий производства товаров и услуг.
– Создание новых рабочих мест для высококвалифицированного персонала.
– Развитие экспортной базы.
– Замещение импорта.
– Апробация новых методов менеджмента и организации труда.
– Цели создания с точки зрения инвесторов.
– Приближение производства к потребителю.
– Минимизация затрат, связанная с отсутствием экспортных и импортных таможенных пошлин.
– Доступ к инфраструктуре.
– Использование более дешёвой рабочей силы.
– Снижение административных барьеров.

– Развитие территории.

Классификация ОЭЗ.

ОЭЗ могут быть классифицированы по видам хозяйственной деятельности, по степени организации, по степени интеграции в национальную экономику, по принципу национальности и по системам предоставляемых льгот.

По видам хозяйственной деятельности.

Торговая зона (ТЗ) — территория, выведенная за пределы национальной таможенной территории. Внутри проводятся операции по складированию товаров и их предпродажной подготовке (упаковка, маркировка, контроль качества и т.п.). Отличаются достаточно быстрой окупаемостью.

Основные виды:

– Свободные порты.
– Свободные города.
– Зоны свободной торговли.
– Свободные таможенные зоны.
– Магазины DutyFree.

Промышленно-производственная зона (ППЗ) — часть национальной таможенной территории, внутри которой налажено производство конкретной промышленной продукции; при этом инвесторам предоставляются различные льготы. Часто может служить целям экспортного ориентирования или импортозамещения.

Основные виды:

– Зона одной отрасли.
– Зона одного предприятия.
– Экспортно-производственная зона.
– Промышленный парк.

Технико-внедренческая зона (ТВЗ) — территория, выведенная за пределы национальной таможенной территории, внутри которой размещаются научно-исследовательские, проектные, конструкторские бюрои организации. Нацелены на разработку НИОКР и коммерциализацию результатов.

Некоторые виды:

– технопарк;
– технополис.

Сервисная зона — территория с льготным режимом для фирм, занятых оказанием финансовых и нефинансовых услуг (экспортно-импортными операциями, операциями с недвижимостью, перевозками).

Основные виды:

– Зона свободных банковских услуг.
– Зона свободных финансовых услуг.
– Зона свободных страховых услуг
– Зона свободных туристско-рекреационных услуг.
– Офшорная зона— отдельно, но есть отличия.

Комплексные зоны. Представляют собой зоны с льготным режимом хозяйственной деятельности на территории отдельного административного района. Это — зоны свободного предпринимательства в Западной Европе, Канаде, сформированные в депрессивных районах, специальные экономические зоны в Китае, территории особого режима в Аргентине, Бразилии.

Некоторые виды:
– Свободная зона.
– Свободная экономическая зона.
– Особая экономическая зона.

По степени организации.

Территориальные ОЭЗ — льготы предоставляются на конкретной территории, часто присутствует развитая инфраструктура. Их виды:

Анклавные зоны — либеральная политика, но в области лишь одного региона, что снижает их связи с другими регионами страны. Бывают часто свободными портами, зонами свободной торговли.

Открытые зоны — существует политика таможенного контроля, но нет такого особого ограничения, что делает их более связанными с другими регионами. Часто бывают комплексными зонами, зонами услуг: финансовых, туристско-рекреационных.

Функциональные ОЭЗ — льготы предоставляются под конкретную деятельность, причём размещаться предприятие может быть в любом месте страны. По факту, компаниям предоставляется свободный экономический режим в зависимости от того, в какие сферы намерено государство привлекать компании. Часто бывают экспорто-ориентированных компаний

Территориально-функциональные ОЭЗ

По степени интеграции в национальную экономику.

Зоны, интегрированные в национальную экономику. Ориентир — развитие связей с отраслями национальной экономики, не входящими в зону; помощь в решении проблемы экспортного производства; повышение технологического уровня производства; повышение качества продукции, удовлетворение внутренних потребностей. Бывают часто комплексными, технико-внедренческими и пр.

Анклавные (экспортно-ориентированные). Производство ориентировано на экспорт и пополнение валютной выручки, а связь с внутренней эко-

номикой минимальна. То есть работа в рамках программ сбыта товаров на внешнем рынке. Бывают часто торговыми и промышленно-производственными: зоны одного предприятия, экспортно-производственные зоны, разные высокотехнологичные компании.

По принципу национальности:

– Национальные.
– В рамках одного государства.
– Трансграничные.
– В рамках двух и более государств.

По системам льгот:

– Налоговые льготы: предоставление налоговых льгот;
– Торговые, или таможенные (импорт), — частичное или полное освобождение от импортных пошлин на полуфабрикаты, сырье и т. п., ввозимых для использования внутри зоны;
– Таможенные льготы — освобождение от экспортных пошлин на изготовленную внутри зоны продукцию.
– Финансовые льготы — инвестиционные субсидии, государственные льготные кредиты, сниженные ставки на оплату коммунальных услуг и аренду производственных помещений;
– Административные льготы — упрощенный порядок регистрации предприятий, упрощенный порядок въезда-выезда иностранных граждан, беспрепятственный вывоз правомерно полученной прибыли иностранными гражданами за рубеж;

Таким образом, особые экономические зоны — это территории, которые государство наделяет особым юридическим статусом и экономическими льготами для привлечения российских и зарубежных инвесторов в приоритетные для России отрасли.

Цель создания особых экономических зон — развитие высокотехнологичных отраслей экономики, импортозамещающих производств, туризма и санаторно-курортной сферы, разработка и производство новых видов продукции, расширение транспортно-логистической системы. Развитием особых экономических зон в России занимается специально созданная управляющая компания — ОАО ОЭЗ «Особые экономические зоны», единственным акционером, которого является само государство.

На территории ОЭЗ действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности:

Инвесторы получают созданную за счет средств государственного бюджета инфраструктуру для развития бизнеса, что позволяет снизить издержки на создание нового производства

– Благодаря режиму свободной таможенной зоны резиденты получают значительные таможенные льготы;

– Предоставляется ряд налоговых преференций;
– Система администрирования «одно окно» позволяет упростить взаимодействие с государственными регулирующими органами.

В России существуют особые экономические зоны четырёх типов:
– Промышленно-производственные зоны или промышленные ОЭЗ.
– Технико-внедренческие зоны или инновационные ОЭЗ.
– Портовые зоны.
– Туристско-рекреационные зоны или туристические ОЭЗ.

Не допускается создание особой экономической зоны на территории муниципального образования, на которой создана зона территориального развития.

На территории ОЭЗ не допускается:
– Добыча и переработка полезных ископаемых;
– Производство и переработка подакцизных товаров, за исключением легковых автомобилей и мотоциклов;
– ОЭЗ, кроме ОЭЗ туристско-рекреационного типа, могут создаваться только на земельных участках, находящихся в государственной собственности;
– Решение о создании ОЭЗ принимается Правительством РФ.

9.2. Преференциальный режим хозяйствования на территориях опережающего развития

Одной из современных разновидностей особого правового режима территориально локального ведения предпринимательской деятельности выступают территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР, ТОР).

Основные понятия, используемые в ФЗ от 29 декабря 2014 г. N 473-ФЗ "О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями)

Территория опережающего социально-экономического развития - часть территории субъекта Российской Федерации, включая закрытое административно-территориальное образование, на которой в соответствии с решением Правительства Российской Федерации установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской и иной деятельности в целях формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций. (Статья 2 ФЗ).

Территория опережающего социально-экономического развития создается на семьдесят лет по решению Правительства Российской Федерации на основании предложения уполномоченного федерального органа.

Срок существования территории опережающего социально-экономического развития может быть продлен по решению Правительства Российской Федерации. (Статья 3).

Статья 2 ФЗ. Решение Правительства Российской Федерации о создании территории опережающего социально-экономического развития принимается в форме постановления, которое предусматривает:

1) перечень видов экономической деятельности, при осуществлении которых действует особый правовой режим осуществления предпринимательской деятельности, предусмотренный настоящим Федеральным законом;

2) минимальный объем капитальных вложений резидентов территории опережающего социально-экономического развития в осуществление соответствующих видов экономической деятельности на территории опережающего социально-экономического развития;

3) положение о применении или неприменении на территории опережающего социально-экономического развития таможенной процедуры свободной таможенной зоны, установленной таможенным законодательством Таможенного союза;

4) описание местоположения границ территории опережающего социально-экономического развития;

5) при необходимости минимальные требования к уровню применяемых резидентами территории опережающего социально-экономического развития технологий и методов производства, оборудования для соответствующих видов экономической деятельности.

Статья 3 ФЗ. Предложение о создании территории опережающего социально-экономического развития вносится в Правительство Российской Федерации уполномоченным федеральным органом. По согласованию с соответствующими высшим исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации и органом местного самоуправления или органами местного самоуправления.

Перечень необходимых документов:

1) прогнозный анализ социально-экономических последствий создания территории опережающего социально-экономического развития, в том числе прогнозная оценка динамики роста объема дополнительных доходов, поступающих в соответствующие бюджеты в связи с созданием территории опережающего социально-экономического развития;

2) экономико-географические характеристики территории опережающего социально-экономического развития;

3) оценки потребности в привлечении иностранных работников, в том числе по профессионально-квалификационным группам, с учетом ситуации на рынке труда субъекта Российской Федерации, в границах кото-

рого предполагается создание территории опережающего социально-экономического развития, с учетом политической, экономической, социальной и демографической ситуации в этом субъекте Российской Федерации;

4) сведения о наличии инвесторов, заключивших с уполномоченным федеральным органом предварительные соглашения, определяющие вид планируемой экономической деятельности, объем инвестиций, количество создаваемых рабочих мест.

Статья 4 ФЗ. Финансовое обеспечение размещения объектов инфраструктуры ТОР

1. Финансовое обеспечение размещения объектов инфраструктуры ТОР, осуществляется за счет средств федерального бюджета, бюджета субъекта Российской Федерации и местных бюджетов. А также внебюджетных источников финансирования.

2. Обязательства Российской Федерации по финансированию размещения объектов инфраструктуры ТОР, могут исполняться посредством:

1) внесения взноса в уставный капитал управляющей компании, сто процентов акций которой принадлежит Российской Федерации и которая осуществляет финансирование размещения объектов инфраструктуры ТОР;

2) предоставления субсидий на возмещение процентной ставки по кредитам, привлеченным инвесторами на строительство объектов инфраструктуры, в размере до ста процентов от ставки рефинансирования;

3) использования иных механизмов проектного финансирования;

4) использования иных предусмотренных законодательством Российской Федерации способов.

3. Обязательства субъекта Российской Федерации и муниципальных образований по финансовому обеспечению размещения объектов инфраструктуры ТОР, осуществляются в соответствии с законодательством Российской Федерации и исполняются посредством:

1) внесения денежных средств в уставный капитал дочернего общества управляющей компании;

2) передачи в собственность управляющей компании движимого и (или) недвижимого имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности;

3) использования иных предусмотренных законодательством Российской Федерации и законодательством субъектов Российской Федерации способов.

Управляющая компания осуществляет следующие основные функции:

Организовывает предоставление резидентам территории опережающего

социально-экономического развития услуг, необходимых для осуществления деятельности на территории опережающего социально-экономического развития (в том числе юридических услуг, услуг по ведению бухгалтерского учета, услуг по таможенному оформлению); Осуществляет функции многофункционального центра предоставления государственных и муниципальных услуг на территории опережающего социально-экономического развития.

Получает технические условия подключения (технологического присоединения) к сетям инженерно-технического обеспечения и осуществляет передачу этих условий.

Осуществляет иные функции, предусмотренные настоящим Федеральным законом. Управляющая компания осуществляет функции, предусмотренные настоящим Федеральным законом, самостоятельно или через свои дочерние общества.

Размер доли управляющей компании в уставном капитале ее дочернего общества, имеющего статус управляющей компании, не может быть менее чем пятьдесят один процент.

Финансовое обеспечение деятельности управляющей компании осуществляется за счет собственных средств, средств федерального бюджета, а также за счет иных источников в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Управляющая компания обязана размещать ежегодно на своем официальном сайте в сети "Интернет" отчет о своей деятельности. (Статья 8 ФЗ).

Управляющая компания обеспечивает все мероприятия, необходимые для исполнения решения о принудительном отчуждении земельных участков (изъятии земельных участков) и (или) расположенных на них объектов недвижимого имущества, иного имущества. (Статья 28 ФЗ).

Федеральные власти, именно с ними связывают надежды на успешную реализацию стратегии форсированного социально-экономического развития дальневосточного макрорегиона.

Сеть ТОР должна обеспечить инвесторам идеальные условия для деятельности, что сделает Дальний Восток конкурентоспособным в бизнесе, с представителями таких стран и городов, как Китай, Япония, Корея, Сингапур, Гонконг.

Регламентирует работу по созданию сети ТОР ФЗ №473 «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации», принятый 29 декабря 2014 года. Одновременно внесены поправки в Налоговый Кодекс и приняты изменения в Гражданский и Земельный кодексы РФ.

Основополагающая идея **ТОР состоит в предоставлении префе-**

ренций инвесторам, намеревающимся хозяйствовать на специально отобранной территории.

ТОР изначально предполагается создавать под конкретных крупных инвесторов, заключивших с уполномоченным федеральным органом предварительные соглашения, определяющие виды планируемой экономической деятельности, объем инвестиций и количество создаваемых рабочих мест.

Территория опережающего развития создается на 70 лет, и срок ее существования может быть продлен, что не предусмотрено в отношении особых экономических зон. ОЭЗ создаются на 49 лет. Зоны территориального развития создаются на 12 лет.

В рамках ТОР разрешается вести разработку месторождений полезных ископаемых и производить подакцизные товары. Указанная деятельность запрещена в ОЭЗ.

В рамках ТОР должно быть обеспечено максимальное упрощение процедур реализации инвестиционных проектов. Вводится режим свободной таможенной зоны, и предоставляются беспрецедентные налоговые льготы.

Для резидентов предусмотрено ограничение по количеству и продолжительности проверок их деятельности.

Глава Минэкономразвития России предложил распространить режим ТОР на всю страну. В частности, федеральное правительство поддержало специальный законопроект о создании территорий опережающего развития в моногородах. Имеются в виду моногорода с уже сложным социально-экономическим положением и демонстрирующие риски его ухудшения.

Кратко обобщим представленную информацию.

Особая экономическая зона (ОЭЗ) – это территория, обладающая особым юридическим статусом, на которой действуют льготные экономические условия на осуществление деятельности для российских или иностранных предпринимателей.

Юридические лица, которые ведут свое хозяйствование на территории ОЭЗ, называются ее резидентами.

Создание ОЭЗ в первую очередь, призвано решить стратегические задачи развития страны в целом или отдельных ее регионов в частности. Также с помощью инструмента особых зон решаются вопросы развития отдельных отраслей (промышленность, внешняя торговля, социальная сфера, научно-технический прогресс и т.д.).

Государство, организуя ОЭЗ:

- привлекает частные отечественные и иностранные капиталы (инвестирование в передовые производства или инфраструктуру),

- способствует созданию рабочих мест для квалифицированных кадров (таким образом, способствуя удержанию интеллектуального потенциала в стране),
- осуществляет политику импортозамещения и развития отечественного производителя.

Резиденты, участвуя в функционировании ОЭЗ, получают возможность:

- снизить производственные и административные расходы за счет льготного налогообложения, пошлин, арендных ставок, а значит, создавать конкурентоспособный продукт;
- привлекать квалифицированных специалистов из числа отечественных кадров;
- минимизировать собственные затраты за счет льготных условий на экспорт и импорт и увеличить доходную часть.

Кроме того, достаточно часто строительство объектов инфраструктуры ОЭЗ государство производит полностью или частично за свой счет.

Основная суть создания ОЭЗ – освоение или развитие новых территорий (или отраслей). Как наглядный пример можно привести Крым: на территории полуострова весь бизнес адаптирован под украинское законодательство и систему налогообложения.

Для того чтобы предприниматели смогли перестроить систему хозяйствования и выйти на ценовой уровень России, нужно время и льготные условия.

Именно на это и пошло правительство РФ, снизив налоги на добавленную стоимость, упростив систему таможенных пошлин, пересмотрев систему страхования и регистрации предприятий.

Особый предпринимательский режим создается всегда таким, чтобы он был выгоден резидентам, которые в свою очередь выполняют стратегическую задачу развития определенной отрасли или территории, выпускают необходимый государству продукт

Представляемые льготы и преференции:

– инвестиционные и налоговые льготы (например, налоговые каникулы различной продолжительности, налоговые освобождения и/или низкие ставки взимаемых налогов, отсутствие валютного контроля и свободное возвращение прибыли);
– торговые привилегии (минимальные торговые ограничения) – сниженные ставки или отсутствие пошлин на импорт сырья, полуфабрикатов и основных фондов, необходимых для производства и экспорта полуфабрикатов или конечной продукции;
– мягкие ограничения (или отсутствие ограничений) на владение иностранцами производственными фондами;

– относительно дешевые и доступные инфраструктура и услуги – обеспечение электроэнергией, водой, дорогами, транспортными и коммуникационными услугами (например, субсидирование платы за коммунальные услуги);
– относительно дешевые и доступные земельные участки и здания – обеспечение производственных и складских площадей по низким ставкам арендной платы (зачастую субсидируемых);
– минимальные стандарты требований к рабочему месту и заработной плате или их отсутствие (т.е. вопросы охраны здоровья и безопасности на производстве);
– минимальные стандарты требований к охране окружающей среды и уровню загрязнений или их отсутствие;
– большое количество дешевой, и не объединенной в профсоюзы рабочей силы (или ограничения на организации трудящихся);
– доступ к рынкам (к внутреннему рынку страны, где располагается зона, и/или к рынкам соседних стран);
– долгосрочные налоговые каникулы и льготы в части налога на прибыль;
– упрощенные таможенные процедуры (например, таможенная регистрация прямо в пределах предприятия или ускоренное получение разрешения).

Разграничить понятия «особая экономическая зона» (ОЭЗ) и «территория опережающего социально-экономического развития» (ТОСЭР, ТОР) можно по следующим признакам:

– ТОР может создавать на площади одного или ряда территориальных образований, но в рамках одного субъекта.
– ОЭЗ может охватывать площадь нескольких субъектов РФ.
– Статус ТОР устанавливается на период 70 лет, и может быть продлен по решению правительства.
– Срок функционирования ОЭЗ не должен превышать 49 лет.
– На территории ОЭЗ за исключением отдельных регионов, предназначенных для развития туристического сектора, запрещено размещение объектов жилищного строительства.
– Основная функция ТОР – повышение благосостояния граждан и стимулирование развития промышленных товаров в отдельных регионах.
– В ОЭЗ запрещена разведка и разработка энергетических полезных ископаемых, которые могли быть использованы для промышленного сектора экономики.
– ТОР определяется наличием ценных энергетических ресурсов, ис-

пользование которых должно повысить эффективность производства в рамках отдельного региона, что, несомненно, скажется на экономике страны в целом.

- ОЭЗ и ТОР имеют общую цель – повышение стабильности экономики страны. Однако используются для этого различные методы.
- В ОЭЗ приоритет отдается развитию туристическому сектору.
- Необходимость в территориях опережающего экономического развития обусловлена неравномерностью распределения природных и трудовых ресурсов страны.
- ТОР необходимы для приближения производства к наиболее благоприятным источникам производственной деятельности: запасам энергетического топлива, потенциальным людским ресурсам (стимулирование миграции в дальневосточные регионы страны).
- Помимо развития экономики страны ТОР выполняет важную функцию – повышение благосостояния населения РФ. Это и есть основное отличие статуса ТОР от ОЭЗ.

9.3. Использование статуса специального административного района для диверсификации инструментария поддержки Предпринимательства

В настоящее время, целый ряд предпринимательских структур российского бизнеса попал под новые американские санкции. Используя современные особенности операций с электронной валютой, связанные с анонимностью транзакций, они могут быть использованы для осуществления инвестиционной деятельности на российских территориях. При этом не возникает опасность наказания за нарушение санкций.

Представителями финансово-экономического блока правительства проведена работа над пакетом нормативно-правовых актов, регламентирующих деятельность в специальных административных районах на островах Русский (Владивосток) и Октябрьский (Калининград). В районах предполагается сформировать режимы с признаками офшоров.

Предлагаемые меры рассматриваются в качестве инструментов по возврату и хранению российских капиталов.

Концепция создания специальных административных районов (САР), предусматривает возможность запуска организованных торгов электронной валютой на островах Русский и Октябрьский, с дальнейшим расширением в рамках специальных территорий, вроде “Свободного порта Владивосток”.

В концепции присутствуют элементы правового статуса офшорной территории, что предоставляет возможность вернуть денежные средства в Россию в кратчайшие сроки и без налогов. Проект разрешает перенести иностранные структуры на российские территории из других стран, в том числе 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 могут получить статус международной предпринимательской компании. Статус предоставляет право и возможность зарегистрировать компанию за один день, а часть сведений не раскрывать. Введены 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 стадии обсуждения находятся предложения по мерам, исключающим двойное налогообложение и правила контролируемых иностранных компаний.

Предполагается изъятие ряда положений из существующих нормативно-правовых актов, например: отмена валютных ограничений, возможность рассчитываться в валюте, а также, исключения из правил работы образовательных и медицинских компаний, организаций, оказывающих IT-услуги.

Деятельность по разработке и совершенствованию законопроекта осуществляется с участием представителей бизнес структур.

К описываемой ситуации следует добавить результаты анализа динамики и особенностей мирового развития цифровых технологий, которые свидетельствует, что в настоящее время российский рынок IT – технологий занимает только три процента от общенационального ВВП.

Проведенные исследования свидетельствуют, что и в Европейском союзе существует достаточная инертность при внедрении цифровых технологий в деятельность производственных предприятий. По данным Европейской комиссии, свыше 40% предприятий не используют цифровые технологии, а полной мере используют их потенциальные возможности, только, около двух процентов предпринимателей, занятых в сфере производства.

В тоже время, положительный международный опыт демонстрирует, что наиболее успешные компании отличаются развитой, многосторонней IT составляющей, позволяющей оптимизировать производственную дея-

тельность, транспортно-логистические схемы и межличностные отношения.

Для создания специальных административных районов, в Российской Федерации 3 августа 2018 г. вступили в силу Федеральные законы:

«О специальных административных районах на территориях Калининградской области и Приморского края».

«О международных компаниях и международных фондах».

«О внесении изменений в Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» в связи с принятием Федерального закона «О специальных административных районах на территориях Калининградской области и Приморского края», Федерального закона «О международных компаниях».

«О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О специальных административных районах на территориях Калининградской области и Приморского края».

Принятие Федеральных законов создало механизмы для быстрого и удобного способа перевода иностранных юридических лиц в Россию в качестве резидентов Специальных административных районов (САР) – с заменой юридического адреса при сохранении корпоративной структуры.

Специальные административные районы созданы на территориях о. Русский (Приморский край) и о. Октябрьский (Калининградская область).

Для современной России, перспективы дальнейшего развития, непосредственно связаны с формированием эффективного антикоррупционного законодательства, и целенаправленной государственной деятельностью по неукоснительной реализации правовых норм в реальной действительности.

Политическое руководство страны дает жесткую оценку ситуации, связанной с коррупционными проявлениями, определяя системный характер коррупции, ее разлагающее влияние на структуры власти, бизнес, общество в целом.

Ведущие зарубежные и отечественные ученые-экономисты отмечают следующие черты, характеризующие российские особенности этого опасного явления: нечестный путь приобретения богатств; ставка на иностранные интересы; конвертирование добытого в активы, удобные для вывоза за пределы страны; негативное влияние на процессы диверсификации и внедрения инноваций в национальной экономике.

Мировое сообщество, несущее от коррупционных сделок миллиардные убытки в долларовом исчислении, определяет коррупцию, как извлечение личной выгоды от применения должностным лицом вверенных ему прав и властных полномочий.

К современным проблемным вопросам, мешающим эффективно бороться с коррупцией, относят следующие недостатки.

Различия в законодательных системах и механизмах применения норм права в разных странах мира.

Правовые нестыковки влияют на эффективность ведения борьбы с коррупцией, не способствуют возврату активов, добытых незаконным путем, и привлечению к ответственности виновных лиц.

Низкий уровень сотрудничества между правоохранительными структурами органов власти различных государств, осуществляющих борьбу с коррупцией.

Отсутствие контактов, позволяющих правоохранителям, своевременно выявлять и нейтрализовать деятельность преступных групп, в которые объединяются представители чиновничества и предпринимателей, действующих в своих узкокорыстных интересах, вопреки интересам общества.

Слабое взаимодействие правоохранителей и финансово-экономических структур при выявлении экономических моделей, связанных с малоэффективными проектами, которые осуществляются путем высоких долгов и перерасхода бюджетных средств в корыстных целях.

Наличие недостатков во взаимодействии разных странах, и пробелов в антикоррупционном законодательстве, исключающих из международной практики возможности уклонения от ответственности должностных лиц органов государственной власти и представителей бизнеса, невозврат активов, добытых ими преступным путем.

Отставание в вопросах внедрения новейших информационных и коммуникационных технологий в финансовой области разных стран мира, лишающее антикоррупционные мероприятия необходимой гибкости, и своевременности.

Используемые в российской практике способы и методы борьбы с коррупцией, связанные с установлением определенных стандартов и регламентов при прохождении гражданами государственной службы, формированием негативного общественного мнения к коррупционным проявлениям, коренным образом ситуацию не изменили.

Настоятельно требуется разработка мер, структурно-институционального характера, опирающихся на оценку, данную руководством России, учитывающих характерные особенности национальных коррупционных проявлений и положительную мировую практику борьбы с коррупцией, которая нашла отражение в ряде международных фундаментальных документах.

Принятие и совершенствование лучших мировых практик по обеспечению прозрачности бюджетов, должны положительно повлиять на существующие ныне следующие негативные международные факторы.

Наличие различий в законодательных системах и механизмах применения норм права в разных странах. Различия влияют на эффективность ведения борьбы с коррупцией, не способствуют возврату активов, добытых незаконным путем, и привлечению к ответственности виновных лиц.

Отсутствие должного уровня сотрудничества между структурами органов власти различных государств, осуществляющих борьбу с коррупцией. Так, швейцарская нормативно-правовая база и успешная практическая деятельность прокуратуры страны по возврату активов разоблаченных коррупционеров, владеющих незаконным богатством, могла быть использована для расширения полномочий российской прокуратуры. Закрепление определенных полномочий по изъятию незаконно нажитого имущества должностных лиц за прокуратурой России, послужило бы укреплению делового партнерства структур двух стран в борьбе с коррупцией.

Своевременное выявление и нейтрализация деятельности преступных групп представителей чиновничества и предпринимателей, действующих в своих узкокорыстных интересах, вопреки решению государственных задач, используя экономические модели, связанные с малоэффективными проектами, которые осуществляются путем высоких долгов и перерасхода бюджетных средств.

Исключение из международной практики фактов уклонения от ответственности должностных лиц органов государственной власти и представителей бизнеса, невозврата активов, добытых ими преступным путем, с использованием недостатков во взаимодействии разных странах, и пробелов в антикоррупционном законодательстве.

Низкий уровень внедрения новейших информационных и коммуникационных технологий в финансовой области разных стран мира, и взаимоотношениях между государствами, на фоне всеобщей автоматизации в мире финансовых институтов, лишает антикоррупционные мероприятия необходимой гибкости, мобильности, актуальности в обмене данными. Государственный аппарат не выступает драйвером технологических перемен, инертен, и не поспевает за темпами увеличивающихся финансовых потоков и процессами, происходящими в офшорных зонах. Требуется выстроить общую международную информационно-коммуникационную систему борьбы с коррупцией, базирующуюся на правовом, технологическом, программном, методическом и прочем единстве.

Следует активно внедрять международные положительные практики борьбы с завладением имуществом коррупционным путем, доказавшие свою эффективность, с учетом национальных особенностей России.

Положительные результаты осуществления борьбы с коррупционными проявлениями могут быть получены только совместными усилиями власти, общества и бизнеса.

Необходимо сформировать систему, охватывающую широкие слои населения и обеспечивающую распространение знаний, и вовлечение креативной части населения в обсуждение насущных проблем становления экономики страны.

Коренные изменения призваны обеспечить формирование системы, гарантирующей неукоснительное соблюдение прав личности и собственности, жестко регламентирующей деятельность чиновников, раскрывающей возможность реализовать предпринимательский потенциал всем, без исключения, субъектам рыночных отношений.

Вопросы для самоконтроля и обсуждения на семинарских (практических) занятиях

1. Направления, для предотвращения негативных тенденций в пространственном развитии России (мнения ученых)
2. Элементы «результирующей составляющей инновационного процесса» (мнения ученых)
3. Проблемы реального состояние дел в области территориального планирования страны (мнения ученых)
4. Особые правовые режимы ведения предпринимательской деятельности в границах локальных территориальных образований: цель, задачи
5. ОЭЗ – правовой статус, цели, перспективы
6. ТОСЭР – правовой статус, цели, перспективы
7. Отличия статуса ОЭЗ и ТОСЭР
8. Цели создания и статус САР
9. Управляющие компании локальных территориальных образований
10. Влияние ОЭЗ, ТОСЭР и САР на развитие организации

Глава 10. Современные особенности и проблемы управления экономикой организации

10.1. Информационно-коммуникационное обеспечение процесса управления

В настоящее время, нет ни одной области экономики, которая в той или иной форме не использует информационные технологии. Это приводит к необыкновенно важному сдвигу в формировании центров добавленной стоимости. Если в традиционной индустриальной экономике центр добавленной стоимости был в производстве, то в современной экономике - в разработке, инжиниринге и дизайне. И это хорошо отражается в последних трендах.

Но при этом не надо забывать, что это не просто новая, это другая индустриализация по сравнению с той, что была в XX веке.

Основной центр добавленной стоимости здесь перемещается в сторону разработки и инжиниринга автоматизированных производств.

Экономика знаний - это основной драйвер и стимул современного экономического развития везде. Поэтому вопрос о создании высокопроизводительных рабочих мест непосредственно связан с экономикой знаний. Высокопроизводительные рабочие места дают эффект роста ВВП.

Наглядным примером служит процесс развития китайской индустриальной экономики, которая сейчас стремительно эволюционирует, двигаясь в направлении более прогрессивных форм, более сложного разделения труда и более рациональных структур.

Одним из эффективных способов противодействия негативным последствиям снижения темпов экономического роста, достижения прорыва в урегулировании сложных проблем развития, повышения международной конкуренции выступает наращивание в Китае темпов слияния информатизации и индустриализации.

Задача скорейшего слияния информатизации и индустриализации в последнее время становится центральной и приоритетной для специалистов.

Основные результаты соответствующей политики уже проявились на следующих направлениях:

- Возникают новые методы управления и коммерческие модели в области сетевой инфраструктуры.
- Нарастают темпы модернизации традиционных отраслей на основе продвижения информации, в результате повысился коэф-

фициент распространения исследовательского оборудования на крупных промышленных предприятиях. Коэффициент такого оборудования, а также предназначенного для разработок и проектирования с использованием цифровых технологий достиг 54%.

- Услуги, напрямую связанные с производством, включающие обслуживание программного обеспечения, информационное обслуживание, облачные вычисления и Большие данные, стремительно развиваются.
- Интеллектуальные технологии стали широко распространяться в сфере народного благосостояния, таким образом, появились интеллектуальный транспорт и интеллектуальная медицина, происходит информатизация образования.
- Углубляя взаимодействие информатизации и индустриализации, Китай в последние годы разворачивает различные программы по распространению широкополосного Интернет доступа на территории страны, содействует продвижению комплексного широкополосного канала передачи данных.
- Доля охваченных широкополосным Интернетом городков и административных деревень составила, соответственно, 100% и 93,5%.
- Быстрыми темпами развивается и автомобильный интернет. В будущем автомобиль станет разъезжающим по дорогам интеллектуальным терминалом.

По мнению исследователей, быстрая смена текущих задач и высокая степень неопределенности являются характерными чертами осуществления большинства проектов. В подобных обстоятельствах, доступность точной и своевременной информации определяет эффективность реализации проекта.

Предлагаются следующие определения, используемых в научной и практической деятельности понятий.

Управление коммуникациями проекта - управленческая функция, направленная на обеспечение своевременного сбора, генерации, распределения и сохранения необходимой проектной информации.

Информация - собранные, обработанные и распределенные данные. Чтобы быть полезной для принятия решений, информация должна быть предоставлена своевременно, по назначению и в удобной форме. Это решается использованием современных информационных технологий в рамках системы управления проектом.

Информационная технология - совокупность процессов сбора, передачи, переработки, хранения и доведения до пользователей информации, реализуемых с помощью современных средств.

Информационная система управления проектом (ИСУП) - организационно-технологический комплекс методических, технических, программных и информационных средств, направленный на поддержку и повышение эффективности процессов планирования и управления проектом.

Программное обеспечение календарного планирования и контроля - системы, обеспечивающие поддержку основных процессов временного, ресурсного и стоимостного планирования и контроля на основе алгоритмов сетевого планирования.

Управление коммуникациями обеспечивает поддержку системы связи между участниками проекта, передачу управленческой и отчетной информации, направленной на обеспечение достижения целей проекта. Каждый участник проекта должен быть подготовлен к взаимодействию в рамках проекта в соответствии с его функциональными обязанностями.

Функция управления информационными связями включает в себя следующие процессы:

- Планирование системы коммуникаций - определение информационных потребностей участников проекта (состав информации, сроки и способы доставки).
- Сбор и распределение информации - процессы регулярного сбора и своевременной доставки необходимой информации участникам проекта.
- Оценка и отображение прогресса - обработка фактических результатов состояния работ проекта, соотношение с плановыми показателями, анализ тенденций, прогнозирование.
- Документирование хода работ - сбор, обработка и организация хранения формальной документации по проекту.

Для изучения потребностей и описания структуры системы коммуникаций обычно требуется следующая информация:

- Логическая структура организации проекта и матрица ответственности.
- Информационные потребности участников проекта.
- Физическая структура распределения участников проекта.
- Внешние информационные потребности проекта.

Технологии или методы распределения информации между участниками проекта могут значительно различаться в зависимости от пара-

метров проекта и требований системы контроля. **Выбор технологий взаимодействий определяется:**

- Степенью зависимости успеха проекта от актуальности данных или детальности описания состояний проекта.
- Доступностью технологий.
- Квалификацией и подготовленностью кадров.

План управления коммуникациями включает в себя:

- План сбора информации, в котором определяются источники информации и методы ее получения.
- План распределения информации, в котором определяются потребители информации и методы доставки.
- Детальное описание каждого документа, который должен быть получен или передан, включая формат, содержание, уровень детальности и используемые определения.
- Расписание и частота взаимодействий.
- Метод внесения изменений в план коммуникаций.

В зависимости от потребностей проекта, план коммуникаций может быть более или менее формализован, детализирован или описан лишь в общем виде. План коммуникаций является составной частью плана проекта.

Процессы сбора и обработки данных о достигнутых результатах и фактических затратах и отображение информации о состоянии работ в отчетах обеспечивают основу для координации работ, оперативного планирования и управления.

В настоящее время на рынке представлено значительное количество программных пакетов, автоматизирующих функции планирования и контроля календарного графика выполнения работ. В основе данных пакетов лежат методы сетевого планирования и анализа критического пути. Кроме того, существуют специализированные пакеты для планирования и контроля затрат проекта. Пакеты календарного планирования являются основой для создания информационной системы управления проектом.

В рамках проекта существует потребность в осуществлении различных видов коммуникаций:

- Внутренние (внутри команды проекта) и внешние (с руководством компании, заказчиком, внешними организациями и т.д.).
- Формальные (отчеты, запросы, совещания) и неформальные (напоминания, обсуждения).
- Письменные и устные.
- Вертикальные и горизонтальные.

Системы сбора и распределения информации должны обеспечивать потребности различных видов коммуникаций. Для этих целей могут использоваться автоматизированные и неавтоматизированные методы сбора, обработки и передачи информации.

Неавтоматизированные методы включают сбор и передачу данных на бумажных носителях, проведение совещаний.

Автоматизированные методы предусматривают использование компьютерных технологий и современных средств связи для повышения эффективности взаимодействия.

Компьютерные средства поддержки коммуникаций основываются на использовании программного обеспечения групповой работы - группового ПО и электронного документооборота. В последние годы данное направление информационных технологий стремительно развивалось, что связано с повышением эффективности средств связи.

Основные промежуточные результаты хода работ должны быть формально задокументированы.

Документирование результатов хода работ включает в себя:

- Сбор и верификацию окончательных данных;
- Анализ и выводы о степени достижения результатов проекта и эффективности выполненных работ;
- Архивирование результатов с целью дальнейшего использования.

Компьютерные системы ведения электронных архивов позволяют автоматизировать процессы хранения и индексации текстовых и графических документов, значительно облегчить доступ к архивной информации.

Большинство коммуникационных процессов в рамках проекта подразумевают использование компьютеров и средств связи. Более того, развитие методов управления проектами и их практическое применение во многом определялось развитием информационных технологий.

Создание и расчет математических моделей, легших в основу методов управления проектами, стали возможными лишь с появлением компьютеров.

Развитие систем управления проектами для персональных компьютеров прошло через несколько этапов.

С увеличением мощности ПК улучшалась функциональность систем, повышались их возможности. С появлением Windows, введением стандартов обмена данными между системами, распространением сетевых технологий открылись новые возможности для дальнейшего развития систем поддержки процессов управления проектами и их более эффективного использования.

Реализация концепции распределенной интегрированной системы управления проектом (или комплексом проектов), сбор и распространение актуальной информации в режиме реального времени стали возможными благодаря современным технологиям, обеспечивающим связь между участниками проектов в локальных и глобальных сетях. Руководители проектов сегодня получают детальные отчеты по проекту, и выдают задания, не покидая офиса.

Необходимость использования автоматизированной информационной системы для управления проектом связана с необходимостью четкой системы управления. Несистемное (неформальное) управление проектом может работать хорошо для малых проектов с ограниченными задачами и ресурсами, но перестает работать уже на проектах относительно невысокой сложности. Без некоторой формализованной системы управления руководитель и участники проекта неизбежно будут сталкиваться с проблемами, связанными с конфликтами целей, приоритетов, сроков, назначений и отчетности. Потери, связанные с ошибками управления и с дополнительными затратами времени и ресурсов, расходуемых на разрешение возникающих конфликтов, неизбежно влияют на качество результатов и приводят к удорожанию проекта.

Держать проект под контролем позволяет разработка и внедрение формализованной информационной системы, которая поддерживала бы выполнение основных функций контроля и управления.

Наибольшую пользу приносит использование автоматизированной модели для поддержки планирования крупных проектов.

Основные преимущества данного подхода включают:

- централизованное хранение информации по графику работ, ресурсам и стоимостям;
- возможности быстрого анализа влияния изменений в графике, ресурсном обеспечении и финансировании на план проекта;
- возможность распределенной поддержки и обновления данных в сетевом режиме;
- возможности автоматизированной генерации отчетов и графических диаграмм, разработки документации по проекту.

Автоматизация рутинных процедур сбора и обработки информации оставляет менеджерам больше времени для анализа и принятия решений, для реализации творческих подходов к управлению.

В современной организации, как правило, функционирует целый ряд автоматизированных систем, обеспечивающих информационную поддержку текущей управленческой деятельности. Системы поддержки принятия решений разрабатываются и используются для поддержки специфических управленческих процедур. Структура данных систем

обычно соответствует функциональной структуре организации и уровням управления.

Руководитель проекта может использовать ту или иную информацию, получаемую из корпоративных информационных систем. Однако, в основном, данные, структурированные для поддержки деятельности функциональных руководителей, оказываются избыточными и в конечном счете бесполезными для менеджера проекта.

Следующие отличия ИСУП от корпоративных информационных систем являются принципиальными:

- Корпоративные информационные системы в основном разрабатываются для поддержки отдельных функциональных подразделений. ИСУП объединяет данные из различных подразделений и организаций, относящиеся к конкретному проекту.
- Цикл сбора и анализа информации и выдачи отчетности в корпоративных информационных системах обычно привязан к календарным периодам (месяц, квартал, год). ИСУП управленческая информация собирается, хранится и анализируется относительно степени достижения целей проекта (задач, этапов, вех).
- Создание систем информационного обеспечения управления проектами лишь на основе существующих функциональных информационных систем наталкиваются на проблемы:
- Низкой оперативности получения и качества информации - вследствие избыточности данных.
- Низкой степени интеграции информации - вследствие разнородности информационных систем, используемых разными отделами (и тем более, разными организациями), участвующими в проекте.

Базовые черты системы управления проектом являются следствием основных характеристик проекта:

- Проект представляет собой одноразовое предприятие, направленное на достижение уникальной цели (комплекса целей).
- Информационная система управления создается для каждого проекта и является временной системой.
- Реализация проектов связана с выполнением уникального комплекса работ. Календарные и финансовые планы базируются в большей степени на прогнозных и экспертных оценках, нежели на предыдущем опыте.
- Проект, как правило, направлен на достижение комплекса взаимосвязанных целей в условиях ограничений по времени и бюджету, при дефиците ресурсов. ИСУП должна обеспечивать алгоритмы разрешения конфликтующих требований.

- Весь объем работ проекта разбивается на поддающиеся управлению пакеты работ и задачи, временные и ресурсные параметры которых могут быть оценены с высокой степенью точности.
- Функции контроля над проектом основываются на оценке результатов выполнения задач, а не на сравнении объемов работ, привязанных к календарным периодам.
- Реализация проекта предполагает объединение усилий и использование ресурсов различных отделов и организаций. ИСУП должна обеспечить поддержку деловых взаимоотношений между исполнителями, временно объединенными в команду.
- Проект имеет жизненный цикл, включающий такие стадии, как определение концепции проекта, анализ реализуемости и целесообразности, запуск проекта, исполнение, завершение проекта. ИСУП является динамической системой, которая изменяется в зависимости от стадии проекта.
- Проекты не являются полностью независимыми от предпринимательского окружения. Окружение включает как другие проекты, осуществляемые организацией, так и текущую производственную деятельность. ИСУП является открытой системой, имеющей интерфейсы к другим системам.
- Информационная система управления проектом (ИСУП) обеспечивает поддержку и повышение эффективности процессов планирования и управления проектом. Таким образом, структура и содержание принятых в рамках проекта и организации процессов управления во многом определяют структуру информационной системы.

Информационная система управления проектом может быть структурирована:

- по этапам проектного цикла;
- по функциям;
- по уровням управления.

Основные функциональные элементы ИСУП на стадии исполнения проекта включают в себя:

Модуль планирования и контроля календарных планов работ.

Используется для поддержки формализованных процессов контроля исполнения и координации взаимозависимых задач и функций проекта. В основе модуля обычно используются пакеты сетевого планирования, основанные на алгоритмах расчета по МКП. Данные расчета календарного плана работ являются основой для разработки и поддержки графиков выполнения специализированных функций.

Модуль ведения бухгалтерии проекта.

Контроль затрат по проекту предусматривает использование формализованных методов отслеживания, фиксации и отчетности по всем затратам проекта. Модуль ведения бухгалтерии проекта должен обеспечивать ввод данных по фактически произведенным затратам и обеспечивать получение как рабочей документации, необходимой для выполнения финансовых операций, так и периодически формируемых сводных отчетов, включая формирование баланса проекта и итогового отчета по затратам.

Модуль финансового контроля и прогнозирования.

Модуль необходим для поддержки аналитических функций сравнения фактических и плановых денежных потоков и прогнозирования будущих затрат по проекту. Данный модуль может использовать данные, получаемые из модулей планирования и ведения бухгалтерии проекта.

Кроме перечисленных выше основных модулей информационной системы, значительное количество информационных подсистем, поддерживающих те или иные управленческие функции (управление изменениями, качеством, рисками) может быть разработано и интегрировано в единую систему.

Каждый из основных элементов ИСУП должен включать средства сбора, передачи и документирования информации. Эти средства в целом составляют автоматизированную систему поддержки коммуникаций проекта.

Выделяют три уровня управления в организационной структуре проекта:

- Стратегический уровень управления портфелем проектов (высшее звено руководства организации).
- Стратегический уровень руководства комплексом проектов отвечает за принятие решений, связанных с утверждением целей, приоритетов и финансирования проектов, контролем достижения вех, промежуточных и конечных результатов проекта. Информационная система на данном уровне управления должна обеспечивать сбор данных из различных источников (преимущественно информационных подсистем нижних уровней управления), обобщение и представление данных в форме удобной для интуитивного восприятия.
- Уровень управления проектом (руководство проекта).
- На уровне управления проектом выполняется детальное планирование комплекса работ, оперативное управление ресурсами и контроль проекта по времени и стоимости. Данный уровень руководства в первую очередь заинтересован в мощных средствах,

позволяющих создать адекватную информационную модель комплексов работ и ресурсов, поддерживающих расчет модели при различных входных параметрах, обеспечивающих обмен данными с другими уровнями управления и получение отчетов для целей анализа и управления.

- Уровень исполнения проекта (команда проекта).
- На уровне исполнения задач проекта необходима детальная информация, регламентирующая и обеспечивающая выполнение задач. Данная информация поступает с уровня управления проектом и из функциональных подразделений. В то же время, на данном уровне собираются и передаются вышестоящему руководству фактические данные о выполнении работ и использовании ресурсов.

Три основных стратегии должны быть рассмотрены при выработке подхода к разработке системы управления проектами в организации:

Разработка собственной специализированной системы или настройка существующих систем.

Разработка собственной специализированной системы требует значительных капиталовложений, времени и высококвалифицированных специалистов. Данная стратегия может быть оправдана для специфических проектов и областей управления проектами, где применение универсальных систем не эффективно.

Использование унифицированных систем календарного планирования и управления проектами, доступных на рынке.

Применение систем календарного планирования и управления проектами в рамках ИСУП требует их настройки на предметную область, а также, доработки специфических функций и интеграции с другими системами.

Интеграция существующих подсистем по функциям и по данным.

Независимо от выбранной стратегии, главная задача разработчиков состоит в том, чтобы максимально приблизить информационную модель, поддерживаемую системой к реальной организационной структуре и управленческим процедурам проекта.

Выделяют три основных стадии разработки информационной системы управления:

- Изучение и анализ возможностей автоматизации процедур управления.

  Производится обследование существующих информационных систем и ресурсов организации, анализ информационных потребностей руководства на разных уровнях управления. Обследование предполагает проведение серии интервью

со специалистами на разных уровнях управления. Информация, полученная в результате проведенного обследования, обрабатывается и обобщается. В итоге должна быть разработана общая организационная структура управления с описанием выполняемых процедур и существующих проблем. На основе данного документа разрабатывается концепция информационной системы управления, детальное описание подсистем, обеспечивающих поддержку тех или иных управленческих функций, план создания системы, включающий оценки по срокам, бюджету и потребностям в специалистах.

- Проектирование и разработка системы.

  Формируется команда разработчиков, включающая руководителя проекта разработки, постановщиков задач и программистов. Проектирование включает разработку функциональной спецификации, спецификации обмена данными, технической спецификации, описывающей архитектуру системы, описание критериев и процедуры приемки системы. Разработка включает поставку и настройку стандартных пакетов, доступных на рынке; разработку специализированных подсистем; поставку необходимого оборудования; интеграцию системы в целом.

- Тестирование и подготовка документации.

  Проверяется работоспособность отдельных подсистем и системы в целом, оценивается соответствие полученных решений исходной спецификации и реальным потребностям пользователей. Параллельно разрабатывается документация на ИСУП, которая включает в себя документацию для администратора системы и инструкции пользователям. Инструкции пользователям системы должны быть согласованы с принятыми в организации процедурами планирования и управления проектами.

Наиболее часто встречающиеся ошибки планирования внедрения систем для управления проектами, которые являются причинами неудач освоения подобных систем:

- Цели проекта и ожидаемые результаты не определены заранее или определены не в полном объеме.
- Жесткие временные ограничения, нетерпеливость или непоследовательность руководства могут не позволить реализовать цели проекта в полном объеме.
- Планирование ввода в эксплуатацию всех функций системы управления проектами одновременно.

- Планирование перевода сразу всей организации на использование системы для управления проектами.
- Общие рекомендации по внедрению программного обеспечения для управления проектами включают следующее:
- Четко представлять преимущества, ожидаемые от внедрения новой системы.
- Результаты внедрения системы должны быть согласованы со всеми, кого это может касаться на разных уровнях управления в организации.
- Последовательное внедрение в использование функций планирования и управления.

Рекомендуется начать с планирования и контроля временных параметров, затем освоить функции стоимостного планирования и контроля и только после этого переходить к ресурсному планированию.

К интеграции системы управления проектами с другими системами лучше переходить после того, как процедуры использования основных ее функций освоены.

Последовательное внедрение системы, начиная с отдельных небольших проектов и функциональных отделов.

Начать лучше с небольшого проекта с достаточно квалифицированной командой исполнителей.

План внедрения системы не должен ограничиваться лишь настройкой программного обеспечения и обучением пользователей функциям системы.

Тщательное планирование и контроль не только технических, но и человеческих аспектов внедрения системы приобретает особую важность.

10.2. Требования к процессу формирования управленческой команды

Основной структурной единицей участников проекта является команда проекта – специальная группа, которая становится самостоятельным участником проекта (или входит в состав одного из этих участников) и осуществляет управление инвестиционным процессом в рамках проекта. Реализация проекта происходит в рамках организационной формы, структура которой в значительной степени влияет на сам проект.

Чтобы сформировать коллектив исполнителей, нужно располагать перечнем всех подзадач, которые должны быть решены в процессе выполнения работы; характеристиками каждой подзадачи с определением

требований к их потенциальным исполнителям. Кроме того надо иметь банк данных по всем данным по всем возможным исполнителям работы.

При разделении поставленной задачи на подзадачи каждый исполнитель должен знать концепцию проектирования всего объекта.

Инновация - это работа, требующая знаний, изобретательности, таланта. Подмечено, что новаторы в основном работают только в одной области. работы. Если вы к ней не готовы, не помогут ни знания, ни талант.

Чтобы преуспеть, необходимо использовать свои сильные стороны, люди должны увлечься инновацией всерьез.

Для осуществления предприятием инновационной деятельности, оно должно иметь такие структуру и настрой, которые способствовали бы созданию атмосферы предпринимательства и восприятия нового как благоприятной возможности. При этом необходимо учесть ряд важных моментов.

Как показывает опыт, все попытки превратить существующее подразделение в носителя инновационного проекта заканчиваются неудачей. Причем этот вывод касается как предприятия крупного, так и малого бизнеса. Дело в том, что поддержание производства в рабочем состоянии - уже большая задача для людей, этим занятых. Поэтому на создание нового у них практически не остается времени. Существующие подразделения, в какой бы сфере они ни функционировали, в основном способны лишь расширять, модернизировать производство.

Предпринимательская и инновационная деятельность не обязательно должна проводиться на постоянной основе, тем более в малых предприятиях, где такая постановка дела зачастую невозможна. Однако необходимо назначить работника, персонально ответственного за успех инноваций. Он должен отвечать за своевременное выявление и замену устаревающей продукции, техники, технологии, за всесторонний анализ производственно-хозяйственной деятельности (рентгенограмму бизнеса), за разработку инновационных мероприятий. Работник, ответственный за инновационную деятельность, должен быть лицом, достаточно авторитетным на предприятии.

Необходимо оградить инновационное подразделение от непосильных нагрузок. Вложения в разработку инноваций не должны включаться в регулярно проводимый анализ отдачи от капиталовложений до тех пор, пока новые изделия (услуги) не утвердятся на рынке. В противном случае дело будет загублено.

При разработке инновационных проектов на постоянной основе весь персонал может делиться на следующие категории:

исследователи, техники, вспомогательный и прочий персонал.

Исследователи — работники, профессионально занимающиеся ИР и непосредственно осуществляющие создание новых знаний, продуктов, процессов, методов и систем, а также управление указанными видами деятельности. Исследователи обычно имеют высшее образование. В эту категорию включается также административно-управленческий персонал, осуществляющий непосредственное руководство исследовательским процессом (руководители научных организаций и подразделений, выполняющих научные исследования и разработки).

Техники участвуют в ИР, выполняя технические функции (они заняты эксплуатацией и обслуживанием научных приборов, лабораторного оборудования, вычислительной техники, подготовкой материалов, чертежей, проведением экспериментов, опытов и анализов и т. п.). В основном, техники имеют среднее специальное (профессиональное) образование или необходимый профессиональный опыт и знания.

Вспомогательный персонал выполняет вспомогательные функции, связанные с проведением ИР.

Прочий персонал — работники по хозяйственному обслуживанию, а также выполняющие функции общего характера, связанные с деятельностью организации в целом (работники бухгалтерии, кадровой службы, канцелярии, подразделений материально-технического обеспечения и т.п.).

Фактическим организатором работы по привлечению и развитию персонала становится руководитель конкретного инновационного проекта, который воплощает свою идею и материально заинтересован во внедрении новшества.

Руководитель подразделения определяет количество исполнителей каждой подзадачи, исходя из того, что один исполнитель выполняет от двух до трех этапов работы.

Подбор исполнителей осуществляется исходя из сложности выполняемой работы. При этом потенциал исполнителей должен быть несколько выше, чем требуемый.

На стадии разработки и реализации идей, выдвинутых целевыми группами, иногда возникают так называемые проектные группы, отличающиеся большими масштабами выполняемых работ и большей численностью исполнителей.

Целевая группа может основываться на принципах иерархии или коллективного подхода.

Недостатки иерархического построения:

-нехватка информации;

- невозможность учитывать все особенности проекта;

-поток информации идет снизу -вверх к главному менеджеру;

-сложность расстановки приоритетов.

Недостатки групповой формы:

- разрозненная связь с внешними и внутренними источниками;
- несогласованное представление о разных сторонах проекта;
- несогласованность личных планов участников;
- отсутствие опыта, снижающее эффективность коллективной работы.

Целевая группа - группа людей, объединенных общими признаками или целью и задачами.

В любую целевую группу подбирают наиболее подготовленных специалистов. Но даже при самом тщательном подборе почти всегда есть различие между ними по степени подготовленности, к выполнению возлагаемой на них задачи.

В общем случае под группой понимают двух и более лиц, которые взаимодействуют друг с другом таким образом, что каждое лицо оказывает влияние на других и одновременно находится под влиянием других лиц.

Отмечается, что объединение работников в группы позволяет решать ряд задач: максимально использовать творческий потенциал; привлекать работников к процессу управления; повышать чувство их ответственности в целом; повышать квалификацию. Особое место в процессе работы кружков и других целевых групп занимает выявление наиболее творческих и инициативных работников, т.е. неформальных лидеров.

Распространена практика формирования целевых рабочих групп из ученых, работающих в различных научно-исследовательских подразделениях фирмы.

Создание таких групп для разработки какой-либо одной важной проблемы дает возможность выйти за рамки существующих отделов и лабораторий, что является важным фактором повышения эффективности научных исследований.

Виды групп

Кружок качества — это группа работников предприятия, которые регулярно собираются на добровольной основе для выявления факторов, оказывающих влияние на эффективность производства и качество продукции, а так же подготовки конкретные предложения по их устранению. Главная идея данной концепции заключается в том, чтобы узкие места и проблемы были обнаружены и устранены в местах их появления. Это значит, что сотрудники, например, сферы производства, имея членство и посещая такого рода кружки качества, могут собственно-

ручно решить возникающие проблемы, которые мешают или вредят ежедневному выполнению работы.

Целевые группы. В литературе есть указания, в соответствии с которыми, на эффективность работы групп влияют следующие факторы: размер, состав, групповые нормы, сплоченность, конфликтность, статус и функциональная роль ее членов.

Перед формированием целевой группы необходимо провести морфологический анализ, который приводит к разбиению общей задачи на ряд подзадач и выявляет возможные альтернативы их решения.

Также должно предусматриваться обучение менее опытных специалистов, более квалифицированными специалистами.

И, иногда, организуются краткосрочные занятия, на которых каждый специалист получает возможность лучше представить себе смысл коллективной задачи и основные подходы к ее решению.

Еще большее имеет значение предварительное обучение при создании проектных групп, работа которых носит более долговременный и комплексный характер. В этих случаях для специалистов могут проводиться специальные семинары. Программа семинара должна охватывать ознакомление его участников с особенностями организации работ проектных групп, со спецификой планирования, с принципами установления приоритетности в выполнении работ, методами поиска оптимальных решений на основе анализа реальных ситуаций.

Внимание уделяется также отработке практических навыков совместной работы в группе. Можно определить инновационное предприятие как целевую группу, которая создана для производственного освоения и налаживания сбыта продукции, основанной на технической концепции.

Проектные группы представляют собой организационное образование во главе с руководителем, деятельность которых, направлена на достижение определенной цели. Данные группы включают в себя всех необходимых специалистов для обеспечения своевременного выполнения задания.

Особенности деятельности групп, занятых на производственных участках:

- Значительное самостоятельное управление процессами работы и кооперации, то есть осуществление в рамках заранее оговоренных условий закрепленных за группой функций контроля, принятия решений и планирования.

- Расширение поля деятельности для некоторых участников группы, как следствие отказа от жесткого разделения труда.

Опыт реализации различных проектов показывает, что оптимальный период работы проектной команды - 1,5 - 2 года. Затем ее эффективность падает. Для решения данной проблемы специалисты рекомендуют периодически возвращать участников проекта обратно в функциональные подразделения и привлекать новых сотрудников.

Участники проекта – это основной элемент его структуры, который обеспечивает реализацию замысла проекта.

По количеству участников наиболее эффективными являются команды или группы, входящие в состав команд, численностью в 6 - 8 человек.

Участники проекта помимо команды:

• Главный участник – это Заказчик, т.е. будущий владелец и пользователь результатов проекта. Им может быть физическое или юридическое лицо, а также организации, объединившие свои интересы и капиталы;

- Инвестор – это сторона, вкладывающая денежные средства в проект;
- Проектировщик – разработчик проектно-сметной документации;
- Поставщик – материально-техническое обеспечение проекта;
- Подрядчик – юридическое лицо, несущее ответственность за выполнение работ в соответствии с контрактами;
- Консультант;
- Руководство проектом – это обычно проект-менеджер, т.е. юридическое лицо, которому заказчик делегирует полномочия по руководству работами по проекту (планирование, контроль и координация работ участников проекта);
- Лицензиар – это юридическое или физическое лицо, обладатель лицензий и ноу-хау.

Команда проекта - это временная группа специалистов, создаваемая на период выполнения проекта. Основная задача этой группы - обеспечение достижения целей проекта.

Особую роль в современных подходах к формированию проектных команд играют ценностно-личностные качества.

Исследователи считают, что психические отношения субъектов экономической деятельности понимаются как эмоционально-окрашенные представления и оценки, объектами которых выступают внешние условия экономической деятельности, представители различных социальных групп, с которыми они связаны партнёрскими и иными формами взаимодействия, характеристики самой экономической деятельности и ее субъектов. В экономической деятельности человек выступает как субъект, целенаправленно воздействующий на объект и удовлетворяющий таким образом свои потребности.

Субъект экономической деятельности, обнаруживая и изучая явления, процессы, которые детерминируют его экономическую жизнь, обретает ориентацию и оказывается вовлеченным в анализ вариантов, в осуществление выбора и, следовательно, приобретает чувство экономической свободы.

Управленческое экономическое мышление выступает в качестве самоорганизующейся системы, состоящей из подсистем. Экономическое мышление является инструментом управления, и дает в руки хозяйствующего субъекта управления мощный механизм собственного социально-экономического самоопределения. Это требует, в свою очередь, соответствующих компетенций, а также знаний в области теории и практики управленческого хозяйствования, их актуализации и дополнительных наработок компетенций в области управленческого экономического мышления.

Закостенелое экономическое мышление не находится в процессе обработки, то есть в постоянном формировании и развитии. В контексте такого экономического мышления следует говорить об экономической неэффективности, неконкурентоспособности хозяйствующего субъекта.

Рассмотрим изложенные вопросы на примере организации финансовой службы.

Роль специалистов финансовых служб особенно важна в повышении и управлении производительностью, позволяющей преодолевать неопределенность и оставаться конкурентоспособными.

В практике корпораций развитых стран используется система экономического управления корпорацией, основанная на механизме согласования, системе переговоров и изменений. Условное название системы – «бизнес-партнерство».

Анализ практики показывает, что существуют препятствия, которые мешают, в полной мере, реализовать потенциал финансовых служб.

Перечень основных препятствий можно представить следующим образом:

- много времени отнимает необходимость решения ежедневных задач, которые не упорядочены с помощью технологий и не автоматизированы;
- отсутствуют системы, которые обеспечивают деятельность необходимыми данными и информацией для принятия решений;
- отсутствует желание инвестировать в новые технологии, например в облачные вычисления;
- нерационально распределяется рабочее время при решении проблем управления эффективностью и производительностью.

Эксперты, производя оценку эффективности рабочего времени финансовых специалистов различных компаний, пришли к следующим результатам:

- 47% времени тратится на сбор информации, и уточнение данных;
- 30% времени идет на управление процессами улучшений;
- 23% времени тратятся на аналитическую работу.

При этом контроллинг, в большинстве компаний, продолжает заниматься сбором данных, вместо того чтобы заниматься анализом текущей деятельности, хотя целесообразно расширить функции и заниматься аналитикой с прицелом на будущее.

В тоже время, эксперты отмечают следующие негативные явления в работе специалистов финансовых служб:

- большая занятость учетным циклом, которая мешает взять на себя более широкие функции по поддержке бизнеса;
- неэффективность традиционных информационных систем, которая ограничивает потенциал поддержки бизнеса;
- отсутствие поручений или полномочий от руководства;
- отсутствие доступа к соответствующим клиентам, или оперативным данным;
- отсутствие доверия в коммерческих вопросах среди менеджеров;
- отсутствие готовности самих менеджеров, в условиях изменений, использовать пошаговый сценарий преобразований бизнеса («дорожная карта»);
- отсутствие способности самих менеджеров воспринимать данные и информацию в контексте реальных процессов, а не механически.

Система «бизнес - партнерства» основана на доверии и понимании. Кроме того, необходима заинтересованность специалистов в исследовании происходящих в бизнесе процессов. Только такой подход способствует пониманию факторов, влияющих на затраты, риски, стоимость.

Одновременно с развитием аналитических навыков для подготовки управленческой информации и умения оценивать возможности для улучшения бизнеса, необходимы социальные компетенции, чтобы работать с людьми и вести диалог.

Эксперты выделяют ряд дополнительных требований к умению работать и вести профессиональный диалог с людьми:

- способность проникновения в суть бизнеса, необходимая для улучшения производительности, создается в сотрудничестве и беседах с коллегами по бизнесу;

- зрелое партнерство в бизнесе начинается с обеспечения прозрачности и обоснования финансовых последствий действий и изменений;
- для ведения деловых бесед необходимы расчеты, аналитика и профессиональная объективность;
- следует учитывать интересы участвующих сторон в краткосрочный и долгосрочный период;
- партнёры должны иметь мужество говорить о реальном положении дел в бизнесе;
- необходимо обладать умением согласовывать мнения участников по различным вопросам и комментировать их с финансовых позиций;
- для стимулирования конструктивного обсуждения, управления процессом ведения переговоров, важно правильно формулировать вопросы;
- умение структурировать вопросы, последовательно излагать проблемы, способствует увязке вопросов, и обеспечивает разработку предложений по улучшению производительности.

При построении бизнес модели, следует основываться на изложении процесса влияния бизнеса на генерирование стоимости.

Изначально описываются ценовые предложения продуктов и услуг целевым клиентам. Определяются ресурсы, ключевые процессы, компетенции и нематериальные активы, позволяющие бизнесу быть конкурентоспособным при удовлетворении потребности клиентов.

Эксперты отмечают, что компании с перспективами успешнее проживают трудные времена, поскольку балансируют между сокращением расходов по улучшению операционной эффективности с инвестициями в их конкурентные позиции.

В целях сохранения конкурентоспособности и ее достижения в будущем необходимы последовательные и конкретные действия с продуктами, ресурсами, процессами, направленные на повышение производительности.

Управления изменениями нуждаются в информации, содержащей показатели текущей производительности, рисков, индикаторов будущей производительности. Для измерения и оценки роста производительности, способствующей будущим результатам, необходимо получить необходимую информацию, извлечь ее из данных, проанализировать и получить идеи.

Аналитические и вероятные идеи нужно перевести в коммерческие предложения и возможности. Такие действия требуют специальных компетенций и навыков.

Выводы:

- Команда имеет ясное представление о своих целях и реально воспринимает задачи.
- Команда имеет сильного и полного энтузиазма лидера, который определяет стратегию, поддерживает своих сотрудников и берет на себя ответственность, когда что-то идет не по плану.
- Успешные команды допускают, что ситуация может измениться, и умеют действовать гибко для достижения успеха.
- Команда разделяет общие ценности и принципы работы.
- В идеале разделение общих ценностей ведет к взаимному доверию и уважению внутри команды, в которой сотрудники с удовольствием работают.
- Всегда будут проблемы, но успешные команды решают их быстрее, реагируя до того, как эти проблемы приведут к критической ситуации.
- Наряду с тем, что команды сосредотачиваются на своих основных задачах, они будут также, разделять ответственность и поддерживать друг друга.
- Команда будет сбалансирована с точки зрения навыков и способностей сотрудников, а также тех обязанностей, которые они выполняют.

10.3. Управление в условиях санкций и иных негативных вызовов

Как отмечалось ранее, академик Г.Б. Клейнер, основываясь на результатах новой теории социально-экономических систем, определяет место деятельности по управлению экономикой, и проектного сектора в иерархии ключевых систем, определяющих устойчивость национальной экономики.

Клейнер формулирует качества, которыми должна обладать экономика организации, чтобы соответствовать требованиям, предъявляемым к ней со стороны других подсистем.

В число одних из качеств он относит диверсификацию экономики применительно к предоставляемым социуму рабочим местам и предоставляемым бизнесу возможностям реализации инвестиционных проектов.

Клейнер считает, что сегодня в России особенно важно переосмыслить роль и функции экономики в обществе, поскольку страна перешла определенный рубеж, за которым разворачиваются новые перспективы и возникают новые проблемы общественной динамики.

По мнению Клейнера, сегодня страна находится на переходном этапе. Заканчивается период ручного управления, но период стратегического управления еще не начался. В стране нет опыта подобного управления, не разработаны идеология и методология как единое целое.

В качестве отрицательного примера автор приводит процесс разработки, и неудавшейся реализации «Стратегии 2020», которую он называет «мозаичной», то есть не имеющей целостной системы. При разработке указанной стратегии, по его мнению, допущено невнимание к фундаментальным основам стратегического планирования и управления.

Ученый, анализирую такие характеристики российской экономики, как «эффективная», «инновационная», «рыночная», «социально ориентированная», считает, что формулировки не имеют достаточного теоретического обоснования, не всегда стыкуются между собой и не дают сколько-нибудь полной и реалистичной характеристики желаемого образа экономики России.

Изложенный выше методологический подход к анализу состава и структуры, национальных подсистем позволяет обосновать следующие качества, которыми должна обладать экономика организации, как общественная подсистема, удовлетворяющая сформулированным выше требованиям. К сожалению, эти качества у современной российской экономики отсутствуют.

1. **Глубокая, многомерная и многоаспектная диверсификация.** Речь идет в первую очередь о трех основных составляющих: диверсификации рабочих мест; диверсификации продукции; диверсификации «проектных ниш».

Диверсификация предлагаемых экономикой для бизнеса «проектных ниш» представляет собой аналог диверсификации рабочих мест применительно к капиталу. Для устойчивой работы экономики спектр доступных для инвестирования проектов, как по объемам вложений, так и по показателям окупаемости, доходности и риска должен соответствовать разнообразию возможностей, притязаний и склонностей потенциальных инвесторов.

Перевод экономики на путь диверсификации — более важная и более сложная задача, чем повышение степени ее инновационности. Диверсификация экономики невозможна без увеличения доли инновационной экономики в общем объеме производства, потребления, обмена и распределения благ. В то же время рост этой доли возможен и вне рамок диверсификации, в том числе в виде инноваций в сырьевом комплексе России.

2. **Социальная лояльность.** Согласно предлагаемой концепции, следует говорить не о социальной ориентации экономики (это обычно понимают как обеспечение населения потребительскими благами), а об ее партнерстве с социумом.

Соотношение между социальным потреблением и экономическим накоплением носит динамический характер и должно поддерживать как текущую жизнедеятельность, так и перспективное развитие всей конфигурации «государство — социум — экономика — бизнес».

Требование социальной ответственности бизнеса в данной конфигурации неадекватно. Можно говорить о «гражданской ответственности» бизнеса перед государством и экономической ответственности бизнеса перед народным хозяйством, но вряд ли уместно требовать, чтобы бизнес нес непосредственную ответственность перед социумом, поскольку они друг с другом напрямую не взаимодействуют.

Толерантность по отношению к различным видам бизнеса. Экономика организации должна демонстрировать готовность к стратегическому партнерству с различными видами бизнеса.

«Сращивание» государства с бизнесом в любом варианте (при доминировании бизнеса или при главенстве государства), в принципе нежелательное, тем не менее, допустимо, если государство реально функционирует как социальное (проявляет лояльность к социуму).

Таким образом, важной миссией экономики выступают согласование и синхронизация интересов социума и бизнеса.

Экстенсивность экономики организации. Обычно считается, что экономика должна повышать интенсивность использования почти всех видов ресурсов, в том числе пространства (территории). Слабая связь между экономикой отдельных регионов тормозит распространение инноваций, препятствует оптимизации распределения ресурсов, усугубляет социально-экономическую дифференциацию регионов, снижает потенциал экономики в целом и грозит потерей экономической самостоятельности страны.

В.А. Мау, исследуя процесс построения современных моделей роста, структурные трансформации, направления экономической политики (в первую очередь, политику замещения импорта), на основании проведенного анализа, предлагает следующие приоритеты.

Формирование инвестиционного климата, как первоочередная задача, стоящая перед всеми уровнями власти, и как главный критерий оценки работы региональных администраций. Среди приоритетных мер по улучшению инвестиционного (и предпринимательского климата) должны быть:

- дерегулирование экономики;
- реформа контрольно-надзорных органов, с внедрением риск ориентированного подхода;
- поддержка малого и среднего бизнеса, в том числе, путем создания Федеральной корпорации по развитию малого и среднего предпринимательства.

Развитие конкуренции, как важное направление стимулирования предпринимательской активности. Девальвация, по его мнению, делает эту проблему особенно актуальной, так как ограничивает доступ на отечественный рынок иностранных товаров.

Институциональные реформы в отраслях человеческого капитала – образование, здравоохранение, пенсионная система. Необходимо обеспечить сбалансированное решение стоящих перед ними задач: социальной (развитие собственно человеческого потенциала), фискальной (эффективное расходование финансовых ресурсов) и инвестиционной.

Академик РАН А. Аганбегян, выделяя тезис о том, что экономика знаний объединяет много сфер, каждая из которых по-своему нуждается в развитии, представляет следующую современную картину.

К экономике знаний, определяет академик, обычно относятся наука, образование, информационные технологии, биотехнологии, здравоохранение.

Доля этих областей в создании ВВП, по данным Аганбегяна, занимает около 15 процентов, 1 процент - наука, меньше 5 - образование, 4,9 - здравоохранение, 5 - информационные технологии, практически близкий к нулю процент - биотехнологии.

В Западной Европе доля экономики знаний - 35 процентов, поскольку здравоохранение, создающее ВВП, составляет 10,2 процента, образование - 8 процентов, наука - 2,5 процента и наибольшее отличие выявлено в доле информационных технологий - 15-20 процентов.

Академик Аганбегян уверен, что тезис о том, что Россия развивается быстрее всех, устарел. Неверно считать, что у нас кризис не самый глубокий. На самом деле, если сравнить нынешнее время и 2008 год, то страна имеет один из самых низких темпов роста: промышленность не растет, сельское хозяйство деградирует, доля ВВП в этом году низкая.

Но при этом стоит задуматься, рассуждает Аганбегян, что мы существуем ради людей, а по образованию наша страна занимает 20-еместо в мире. Для сравнения: Индия в прошлом году экспортировала математические программы в другие страны на сумму 55 миллиардов долларов, это столько же, сколько мы экспортируем газа, это больше, чем мы экспортируем черных металлов.

Самое главное, по мнению Аганбегяна, в том, что экономика знаний - это катализатор всего, не только экономики и социальной сферы, но и жизни в целом.

Исследователи формулируют понятие - экономика знаний, это превращение знаний в деньги. Особенности таковы: когда инновационная составляющая ВВП становится все заметнее, растет ускоренными темпами, то идет ускорение процессов производства, потребления, создания новых

компаний, значительно повышается роль управления конкуренции и кооперации.

Анализ, проведенный исследователями, показал, что компетенции становятся ключевым фактором конкурентоспособности компании. Появление нового сектора - малых компаний изменило ландшафт экономики.

Если сравнить индустриальную экономику и экономику, основанную на знаниях, можно увидеть, что рынок очень быстро меняется по сравнению с тем, что было раньше. Цикл товара стал очень коротким. Главной движущей силой становятся инновационные предпринимательские фирмы наряду с крупными промышленными компаниями. Характер конкуренции становится глобальным. Конкуренция игры проявляется в том, что быстрые компании поедают медленные компании.

По мнению экспертов, сегодня не случайно производители многое отдают на аутсорсинг: очень сложно в условиях динамичного развития поддерживать и удерживать компетенции. Компетенции нужны по всей стадии создания и производства, продажи и эксплуатации продукта. Каширин считает, что основа опережающего развития - это компетенции превосходства. Это путь к опережающему мышлению, позиционированию и действию. Роль высокообразованного специалиста очевидна.

В условиях применения санкций и наличия иных негативных последствий, с учетом угроз и возможностей, необходимо определить перечень инициатив, направленных на оптимизацию деятельности.

Исследователи выделяют направления оптимизации функционирования контуров стратегического, операционного, процессного управления, и отмечают следующие «некомфортные» условия ведения бизнеса (реализации проектов):

Политические риски, риски изменения законодательства, валютные риски, риски таможенных барьеров и т.д.

Повышение цен на сырье и комплектующие изделия. Подорожание готовой продукции (как импортного, так и отечественного производителя).

Сокращение покупательского спроса в связи с повышением цен, кризисными ожиданиями.

Существуют, по мнению исследователей, рациональные и эффективные способы адаптации бизнес системы в условиях происходящих трансформаций. Одним из способов является применение технологии Business Performance Management (BPM – управление эффективностью).

Элементами системы управления эффективностью компании выступают:

Планово-бюджетная система. Контуры учета: бухгалтерский учет, налоговый учет, производственный учет. Складской учет, кадровый учет, управленческий учет. Коммуникации и клиентская аналитика.

Компетенции. Корпоративные компетенции. Управленческие компетенции. Профессиональные компетенции.

Система мотивации. Базовые оклады, надбавки. Переменная часть, ориентированная на выполнение целей. Цели: стратегические, операционные, личные. Нематериальная мотивация.

Организационная структура. Тип организационной структуры. Звенья управления. Модели подразделений. Матрицы ответственности. Взаимодействие.

Процессная структура. Основные и вспомогательные процессы. Процедуры и регламенты. Модели показателей процессов. Программы оптимизации процессов. Проекты Kaizen, Six Sigma, бережливое производство.

Целевые показатели компании. Система стратегических показателей. Целевые показатели портфелей проектов. Дерево целей подразделений, ведущих менеджеров.

Изменение (адаптация) всей системы управления осуществляется посредством реинжиниринга (перепроектирования) функционирования и взаимодействия всех элементов системы, включает следующие этапы:

Пересмотр целевых ориентиров развития компании в сложившихся условиях.

Адаптация процессной структуры под цели компании.

Изменения организационной структуры.

Разработка эффективной системы мотивации.

Пересмотр целевых ориентиров требует проведения анализа:

Макросреды. Политические, законодательные изменения. Оценка валютных рисков. Прогнозы уровня жизни потребителей.

Микросреды. Анализ действий конкурентов, поставщиков, клиентов. Изменение условий входа на рынок. Появление новых товаров.

Анализ внутренней среды. Оценка ориентированности клиентов. Оценка эффективности процессной и организационной структуры. Оценка эффективности мотивации.

Адаптация процессной структуры.

Оптимизация процессов по составу, качеству, времени исполнения, бюджетам.

Пересмотр необходимости процессов формирующих излишний документооборот, отчетность, дополнительные согласования.

Изменения организационной структуры.

При этом руководствуются следующими принципами:

Подразделения, являющиеся участниками ликвидируемых процессов, сокращаются, или перепрофилируются.

Уточняются задачи и функционал всех подразделений.

Допускается увеличение объемов задач и функционал отдельных подразделений и сотрудников.

Ликвидация наиболее неэффективных подразделений.

Максимальное повышение ответственности подразделений и персонала.

Разработка эффективной системы мотивации.

При этом руководствуются следующими положениями:

Изменение соотношения постоянной и переменной частей заработной платы. Отмена премий, или выплата премий в зависимости от выполнения целевых показателей.

Целевого соотношения между постоянной и переменной составляющими не существует.

При отмене всех премиальных выплат персонал работает как единая команда до выхода компании на финансовую устойчивость.

Особенно ценны следующие качества: инициативность, готовность взять на себя ответственность, умение работать в многозадачном формате. Поэтому применяются дополнительные виды материального стимулирования.

Необходимо проводить комплекс срочных системных изменений системы компании, которые заключаются в следующем:

Пересмотр стратегии и целевых ориентиров компании.

Устранение дорогих, неэффективных, ненужных процессов.

Оптимизация организационной структуры.

Изменение мотивации.

Изменение самих сотрудников.

В заключение целесообразно привести мнения экспертов, которые отмечают следующее:

Применяемые санкции имеют секторальный характер.

Пакет мер направлен против ключевых отраслей экономики РФ.

В первую очередь меры касаются энергетического сектора и доступа государства к финансовым рынкам.

Компании, которые попали под санкции, должны пересмотреть свою политику поставок товаров за рубеж. Возможно создание не аффилированных компаний за рубежом. Они могут выступить независимыми поставщиками российской продукции.

Следует использовать возможности нейтральных стран, которые не вводят санкции против российских предприятий.

Многие европейские страны готовы сотрудничать с российскими фирмами через свои представительства в азиатских странах (Гонконг, Сингапур).

Для того, чтобы обойти секторальные санкции, российские компа-

нии могут воспользоваться юрисдикциями, которые не присоединились к ограничительным мерам США и Евросоюза.

Компаниям необходимо пересмотреть схему работы и контрагентов, проанализировать возможные санкции контрагентов при расторжении договора, а также возможные выгоды.

Следует обратить внимание и на риски несоблюдения законодательства и отслеживать изменения законодательства.

Необходимо составить взаимосвязанные бюджеты доходов и расходов, которые учитывали бы новую налоговую ситуацию.

Необходимо продумать управленческие решения, которые могут способствовать сохранению позиции компании на рынке. К таким управленческим решениям относятся: поиск альтернативных поставщиков, сокращение расходов на оплату труда, поиск дешевых помещений и прочее.

Вопросы для самоконтроля и обсуждения на семинарских (практических) занятиях

1. Психические отношения субъектов экономической деятельности: эмоционально-окрашенные представления и оценки.
2. Модель «бизнес-партнерство»: механизм согласования, система переговоров и изменений.
3. Информационные технологии, как основная платформа инновационного развития проекта.
4. Основные задачи и деятельность подсистем, связанных с информационно-коммуникационным управлением инновационным проектом.
5. Схема функционирования общества как цепочки взаимодействия «государство — социум — экономика — бизнес» (Г.Б. Клейнера): проектный сектор.
6. Требования, предъявляемые к инновационному проекту при установлении отношений с непосредственными системными контрагентами.
7. Экономика знаний, как катализатор реализации инновационных проектов в экономике и социальной сфере.
8. Направления оптимизации функционирования контуров стратегического, операционного, процессного управления проектами в «некомфортных» условиях ведения бизнеса (реализации проектов).
9. Элементы системы управления эффективностью проекта в условиях наличия вызовов.
10. Особенности применяемых санкции, которые следует учитывать при реализации инновационных проектов.

Глава 11. **Цифровая экономика, как новая парадигма развития организации (предприятия)**

11.1. Цифровой капитал и предпринимательская деятельность

Современные подходы к решению проблем инновационного развития страны зависят от системы управления, и четких критериев преемственности мирового опыта.

Следует сформулировать экономическое понимание сути национальной государственности, которая и может быть положена в основу стратегии социально-экономического развития страны.

Государство, бизнес и общество, в условиях глобализации, должны решить проблемы эффективного встраивания своего внутреннего рынка и вхождения в мировое взаимовыгодное сотрудничество.

Но до настоящего времени, не решена проблема удовлетворения потребности в формировании эффективной системы, обеспечивающей между властями разных уровней, предпринимательским сообществом, населением, режима полного и открытого заинтересованного обмена информацией.

Попытки административным путем внедрить элементы гражданского общества положительных результатов не дали.

Процесс развития местного самоуправления страны остановлен, его потенциал остается невостребованным

На фоне низких темпов, проходящих процессов формирования среднего класса в стране, наблюдается приток в страну низкоквалифицированных кадров.

Продолжается процесс падения реальных доходов населения.

Государство не выполняет, в полной мере, своей роли по содействию науке и предпринимательству, кроме крупного бизнеса, в поиске новых партнеров и совместных проектных идей

Сложная социально-экономическая ситуация в стране требует построения новых перспективных направлений, связанных с формированием качеств, которыми должная обладать современная экономика.

Основные тренды определяются поиском новых форм федерализации и регионализации, проявляющихся в интеграции ресурсов развития.

В происходящих процессах акценты делаются на качество жизни, и связанное с ним перетекание человеческого капитала.

Главной целью федеральной и региональной политики выступает стимулирование эффективного использования ресурсов путем построения институциональной среды, обеспечивающей реализацию «социального то-

нуса» населения, и делающей, в целом, привлекательным проживание и занятие предпринимательством на территориях.

Современный российский федерализм отличается жесткой вертикалью власти, осуществляемой из центра, что проявляется в унификации налоговой системы, централизации силовых, финансово-экономических, и иных блоков власти, установлении порядка принятия решений о выделении бюджетных субвенций и пр.

В сложившейся системе трудно говорить о свободе регионов, полностью зависящих от воли центра и интересов финансово-промышленных групп, доминирующих на их территориях.

При наличии единого экономического пространства страны, и, казалось бы, общности поставленных целей по обеспечению комплексного, устойчивого социально-экономического развития территорий, создания условий комфортных для жизни и занятия предпринимательской деятельностью, регионы ведут между собой конкурентную борьбу.

Бюрократические взаимоотношения, существующие между центом и регионами, в настоящее время привели к тому, что рыночные долги регионов достигли суммы, около триллиона рублей.

Общая сумма задолженности представлена не столько долгами по государственным ценным бумагам и кредитам, а, в большей мере суммами, полученными за счет коммерческого кредита, выданного под высокий процент.

Ученые, исследующие процессы развития территорий России, пришли к выводу, о том что, проводимая политика, только обострила, а не решила существовавшие проблемы. До настоящего времени отсутствует система, способная гармонизировать отношения власти, бизнеса и социума. Властные структуры не стимулируют процесс формирования современной институциональной среды, как основы развития инновационной научно-образовательной и предпринимательской деятельности. Бюджетная политика решает текущие вопросы, но не нацелена на перспективное развитие экономики страны.

Сегодня инструментарий, применяемый государством по стимулированию предпринимательской деятельности достаточно обширен: индустриальные парки, кластеры, венчурные фонды, особые экономические зоны; территории опережающего развития, моногорода и многое другое. Но цель преодоления диспропорций в социально-экономическом развитии регионов остается недостижимой.

Проведенные исследования позволяет сделать выводом о том, что, в условиях решения единых задач, и осуществления деятельности в общем экономическом пространстве страны, так называемая конкурентная борьба между регионами в государстве, опирающемся на принципы федерализма,

имеет и негативные последствия, которые проявляются в отсутствии должной интеграции между регионами.

Регионы, обладающие каждый своим потенциалом, слабо взаимодействуют с соседними регионами, не увеличивают свою экономическую мощь благодаря синергетическому эффекту. Конкуренция не позволяет передавать инновационные разработки по всему спектру факторов экономического развития.

В противном случае, руководство региона окажется, по установленным центром показателям (рейтинг), в менее выигрышном положении, чем соседние руководители.

Закономерно, что при обсуждении роли агломераций и мега проектов в региональной политике, возникает столько противоречивых мнений.

Президент России Путин В.В., выступая на Петербургском международном экономическом форуме (ПМЭФ) в июне 2017 года, сформулировал следующие базовые положения и требования.

Россия способна добиваться лидерства по ряду направлений так называемой новой экономики, прежде всего цифровой.

Отечественные специалисты не просто предлагают наилучшие уникальные программные решения, а, по сути, создают новую сферу знаний, новую среду для развития экономики и жизни.

Требуется сформировать принципиально новую, гибкую нормативную базу для внедрения цифровых технологий во все сферы жизни.

Все решения должны приниматься с учетом обеспечения информационной безопасности государства, бизнеса и граждан.

Необходимо кратно увеличить выпуск специалистов в сфере цифровой экономики, добиться всеобщей цифровой грамотности.

Следует определиться с источниками, механизмами и объемами финансирования государственной программы развития цифровой экономики.

Цифровая экономика - это не отдельная отрасль, по сути, это основа, которая позволяет создавать качественно новые модели бизнеса, торговли, логистики, производства, изменяет формат образования, здравоохранения, государственного управления, коммуникаций между людьми, а следовательно, задает новую парадигму развития государства, экономики и всего общества.

После проведения экономического форума В. Путин поручил Правительству до 1 июля 2017 года доработать и представить проект программы «Цифровая экономика» на рассмотрение Совета при президенте.

Премьер-министр России Д. Медведев подписал программу развития цифровой экономики в России. Главная цель программы сформулирована следующим образом.

Организовать системное развитие и внедрение цифровых технологий

во всех областях жизни: и в экономике, и в предпринимательстве, в социальной деятельности и в государственном управлении, социальной сфере и в городском хозяйстве. Программа должна быть исполнена до 2024 года.

Согласно документу, запущена единая государственная облачная платформа, на которой будет храниться «вся информация, создаваемая органами государственной власти и местного самоуправления».

Также подписанный документ включает в себя нормативное регулирование вопросов, связанных с внедрением цифровых технологий и улучшением образовательных стандартов в этой области знаний. Не исключается возможность, дополнения программы проектами в сфере здравоохранения и создания «умных городов».

Главной задачей реализации документа выступает распространение цифровых технологий в ключевых аспектах экономической деятельности.

Работа в рамках документа будет вестись по следующим направлениям:

создание нормативно-правовой базы для внедрения цифровых технологий;

образовательная деятельность;

подготовка кадров;

проведение исследований;

создание IT-продуктов и сопутствующей инфраструктуры;

обеспечение безопасности в электронной сфере.

Следует отметить, что Президент России Путин поручил государственным корпорациям «Роскосмос», «Ростех», «Росатом», а также ПАО «Объединенная авиастроительная корпорация» и «Объединенная судостроительная корпорация» создать в своих структурах специальные подразделения и венчурные фонды, которые будут инвестировать в малые инновационные компании.

Определение термина «цифровая экономика» закреплено законодательно в Указе Президента РФ от 9 мая 2017 года № 203 «О Стратегии развития информационного общества Российской Федерации на 2017 – 2030 годы».

Цифровая экономика – вид хозяйственной деятельности, в которой ключевой фактор производства - данные в цифровом виде, обработка больших объемов информации и использование результатов анализа по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяет существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования. Значимость развития цифровой экономики сравнивают со значением развития Интернета.

Реализация парадигмы цифровой экономики комплексно, на новом цивилизационном уровне, призвана решить накопившиеся проблемы.

11.2. Технологии цифровой экономики в обеспечении конструктивного взаимодействия

В настоящее время, отечественные темпы внедрения технологий цифровой экономики не отвечают требованиям экономической действительности.

В результате, отсутствует актуализация, гибкость и оперативность, как при обмене необходимыми информационными потоками, так и при принятии решений.

Не выстроена целостная, международная информационно-коммуникационная система, которая должна опираться на единство законодательной, технологической, методической, и иной базы сотрудничества.

Не просматривается позиция государственных органов власти по стимулированию процесса формирования общего внешнего, социально-экономического пространства стран-партнёров, в котором комфортно чувствовали бы себя представители предпринимательских структур, социумов, конкретные граждане, так и внешнего пространства.

В зачаточной стадии находятся высокотехнологические методы информационно-коммуникационного сотрудничества между хозяйствующими субъектами, ассоциациями предпринимателей, виртуальным сообществом, отдельными индивидуумами.

Не решены задачи по вовлечению широких слоев населения и сообщества бизнесменов в обсуждение подходов к совершенствованию партнерства, решения, зачастую, принимаются келейно, что не способствует гармонизации взаимоотношений власти, общества и бизнеса, а также, реализации предпринимательского и человеческого капитала.

Показателен пример действий руководства Китая.

В современных условиях, характеризующихся наличием санкций, разнообразных внешних и внутренних вызовов, которые усложняются карантинными мерами, требуется разработка и внедрение креативных, инновационных подходов, отвечающих современному мировому технологическому уровню, для ускоренной трансформации финансово-валютной системы России.

Международный опыт демонстрирует, что современную, долгосрочную систему финансовых взаимоотношений, способную обеспечить динамичное развитие и повышение конкурентоспособности российской экономики, адекватное происходящим глобальным процессам, можно выстроить, только опираясь на потенциал технологий цифровой экономики.

В экономике Российской Федерации, наблюдается, как отмечалось, процесс отставания, при использовании возможностей цифровой эконо-

мики, не только по сравнению с развитыми странами, но и странами, относящимися к категории развивающихся.

Казалось бы, после того, как в июне 2017 года, Президент России Путин В.В., четко сформулировал положения парадигмы цифровой экономики, как приоритетного направления развития страны, закрепленного в государственной программе осуществления цифровизации, охватывающей все отрасли, сферы, каждого представителя власти и гражданина, должен был осуществлен прорыв.

К сожалению, практическая реализация положений программы, продолжает характеризоваться инерционностью, волокитой и низким уровнем компетентности.

Так одним из важных направлений программы являлось научно-методическое и структурно-институциональное обеспечение процесса формирования системы национальной криптовалюты.

В своих комментариях, Президент определил базовый статус электронного рубля, как единственной государственной валюты, действующей в финансовой сфере в экономическом пространстве Российской Федерации, более того, конкретизировал процентную ставку его налогообложения.

Базовые положения, сформулированные Президентом, полностью соответствуют мнению международного сообщества ученых и положительной мировой практике, которая убедительно показывает, что использование криптовалюты, ее безопасность и гармоничное взаимоотношение с традиционной валютой, обеспечивается обязательным участием центральных органов власти.

Практика показывала, что в ряде развивающихся странах, имеет место негативное отношение к центральной финансовой власти, которое вызвано проводимой, инфляционной политикой. Действительно, нерациональная инфляционная политика снижает уровень покупательной способности населения.

Но следует обратиться к задаче, которая была поставлена Президентом перед финансово-экономическим блоком власти России в 2019 году. Задача была связана с необходимостью удержания инфляционных процессов в пределах 4%. Принятые меры полностью обеспечили решение задачи, более того, даже в сложном 2020 году, в условиях восстановительного роста экономики, параметры сохраняются.

Целесообразно напомнить, что сложная задача контроля над инфляцией в режиме реального времени, решается на совершенно другом качественном уровне благодаря безопасности, использующей алгоритмы блокчейна, вносящего инновационное содержание в валютную политику центральных банков.

Приведенный пример, лишний раз подтверждает, что успех внедрения электронной валюты, в полной мере зависит от умелой интеграции финансовых технологий и технологий цифровой экономики, в первую очередь, искусственного интеллекта, который раскрывает в этой сфере, беспрецедентные перспективы.

Исследование демонстрирует, что внедрение криптовалюты 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 криптовалюта 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.

Так, 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 криптовалют, окончательно свернув данный вид деятельности. Официальный нормативный документ опубликован не был, но с учетом китайской специфики принятия и реализации управленческих решений, все участники криптобирж 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 криптовалюты 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, Сюнъане, 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, и вступит в силу в 2021 году.

Утвержденные законодательным актом правила, запрещают использовать криптовалюту 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 проект закона «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 крипторубль 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.

Так, не менее креативный подход, чем китайские руководители, высочайшую ответственность за положение дел в России, продемонстрировал руководитель лидера отечественной горно-металлургической промышленности компании, каким является «Норильский никель», В.О. Потанин.

Творческий коллектив ученых и практиков, под руководством Потанина, предложил свой проект закона о цифровой валюте. Закон должен был регламентировать деятельность по выпуску собственной криптовалюты компании «Норильский никель».

При этом, впервые в мире, электронная валюта обеспечивалась активами горно-металлургической компании, в первую очередь, добываемой, обрабатываемой и реализуемой продукцией. Подобная привязка обеспечивала устойчивость валюты, исключала любую волатильностью курса, гарантировала нейтрализацию рисков.

В условиях реализации политики «дедолларизации», действия компании, опирающейся на законодательную базу страны, безусловно, вызвали бы интерес инвесторов, обладателей крупных капиталов, позволили бы исключить негативное влияние санкций.

Требовалось законодательно определить понятия «криптовалюта», «цифровые деньги», «криптобиржа» и другие, так как каждая группа активов, платформ, на которых осуществляется торговля аналогичными инструментами от разных поставщиков, должны иметь четко определенный тип регулирования. Концепция законодательного проекта, которая была предложена от имени Российского союза промышленников и предпринимателей, поддержки не нашла.

Но сохранилась идея Президента, определившего статус электронно-

го рубля, как единственной государственной валюты России, которую сегодня активно продвигают власти КНР на своих территориях, благодаря ускоренному внедрению электронного юаня.

В ситуации сегодняшнего дня, связанной со снижением покупательной способности российских потребителей, спрос на товары сократился.

Интеграционные процессы, происходящие на европейском и азиатском пространстве, находятся в настоящее время в стадии переходного периода, изобилующего противоречиями и конфликтными ситуациями.

Сложности, возникающие при осуществлении управления изменениями, в современных условиях глобализации, требуют принятия неординарных, креативных решений для обеспечения свободного перемещения товаров и услуг, людей и капиталов.

На первый план выходит деятельность по обеспечению прозрачности движения товаров и услуг в едином экономическом пространстве.

Проекцию, по духу и смыслу близкую с мнениями выдающихся политических деятелей в истории России. А именно, С.Ю. Витте: «Нация, как и человек, не имеет более дорогих интересов, как свои собственные», и императора Александра III: «"У России есть только два союзника: ее армия и флот".

Практическое внедрение передовых технологий электронной экономики в деятельность органов финансово-экономического, правоохранительного блоков властных структур, после 2017 года, должно было приобрести инновационный, прорывной характер.

Коренные изменения должны были направлены на изучение возможности практического сопряжения информационных систем, создания единого совместного информационного ресурса, и признания правовых положений законодательства разных стран партнеров.

Показателен, международный и отечественный положительный опыт, который демонстрирует наличие жесткой системы безопасности, положенной в основу деятельности Международной таможенной организацией, объединившей 181 государство с долей в международной торговле, почти сто процентов.

Организация поддерживает применение обширных профилактических мер в международных таможенных отношениях, что следует учитывать при конструировании взаимоотношений с членами ЕАЭС.

Мировая практика взаимовыгодного и взаимоприемлемого сотрудничества идет по пути внедрения алгоритмов гармонизации таможенных процедур, правовых основ, стандартов и регламентов.

Следует опирать на поддержку предпринимательского сообщества стран участников ЕАЭС, заинтересованных в добросовестном ведении

бизнеса, упрощении правил торговли, согласовании норм в торговых договорах, придании им прозрачности.

Переход на новый качественный уровень взаимоотношений стран-участников ЕАЭС, связан с переформатированием существующей версии интеграции, нейтрализацией негативных внутренних и внешних факторов для укрепления взаимосвязей, обеспечения конструктивного взаимодействия между странами членами ЕАЭС.

Вопросы для самоконтроля и обсуждения на семинарских (практических) занятиях

1. Дайте понятие, содержание электронной (сетевой, цифровой) экономики.
2. Цифровая экономика, как новая парадигма развития государства, экономики и общества
3. Использованием цифровых технологий в финансовой сфере, внедрение инновационных финансовых инструментов
4. Диверсификация инструментария развития регионов на базе электронных технологий
5. Потенциал цифровой экономики и обеспечение конструктивного взаимодействия в рамках международного сотрудничества
6. Дайте понятие электронной коммерции, раскройте его содержание
7. Дайте понятие сетевой организации, раскройте его содержание
8. Дайте понятие сетевая форма управления (координации), раскройте его содержание
9. Нормативно-правовые основы внедрения цифровой экономики в России и за рубежом.
10. Риски, связанные с осуществлением деятельности по реализации парадигмы цифровой экономики в России.

РАЗДЕЛ II.
СТРУКТУРА ФИНАНСОВЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Глава 12. Основной капитал организации

12.1. Сущность и экономическая роль основного капитала (основных фондов)

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 пред-

приятия - промышленно-производственные и непромышленные, а также фонды непроизводственного 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, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование, 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 средства.

По признаку использования - в эксплуатации (действующие), в реконструкции и техническом перевооружение, в резерве (запасе) и на консервации.

Оценка состояния основных фондов предприятия.

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 квадратных метрах; 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:

$$Фп = Зо + Зт + Зм$$

где: Зо — стоимость приобретенного оборудования,

Зт — затраты на транспортировку оборудования,

Зм — 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:

$$К\ обн = \frac{Фввед}{Фкг}$$

где Кобн - коэффициент обновления;

Фввед - стоимость вновь введенных (поступивших) основных фондов за определенный период;

Фкг – стоимость основных фондов на конец года.

2. **Коэффициент выбытия** основных фондов за определенный период:

$$Квыб = \frac{Фвыб}{Фнг}$$

где Квыб - коэффициент выбытия;

Фвыб - стоимость выбывающих основных фондов за определенный период;

Фнг – стоимость основных фондов на начало того же периода.

3. **Коэффициент прироста** основных фондов за определенный период:

$$К\ рост = \frac{Ф\ введ - Ф\ выб}{Фнг}$$

где К рост - коэффициент выбытия;

Ф введ - стоимость вновь введенных (поступивших) основных фондов за определенный период;

Ф выб - стоимость выбывающих основных фондов за определенный период;

Ф 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:

$$Кизн = \frac{И}{Фп}$$

где Киз - коэффициент износа основных фондов за определенный период;

Фп – первоначальная стоимость основных фондов.

2. Коэффициента годности:

$$Кгодн = \frac{Фост}{Фп} = 1 - Кизн$$

где Кгодн - коэффициент годности;

Фп - первоначальная стоимость основных фондов;

Фост - 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.

Износ и амортизация 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 следующих обстоятельств:

- 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 по сроку 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.

12.2. Источники формирования и показатели использования 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 и ее разновидность — лизинг.

Источники финансирования воспроизводства основных средств подразделяются на собственные средства 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 использования основных фондов предприятия.

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.

Пути улучшения использования основных фондов па предприятии.

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 том числе, за счет сокращения сроков ремонта и удлинение межремонтного периода.

Увеличение времени работы оборудования, в том числе, за счет:

- устранения внеплановых простоев;
- увеличения сменности оборудования;
- уменьшение 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.

Вопросы для самоконтроля и обсуждения на семинарских (практических) занятиях

1. Что такое основные средства?
2. Какова роль основных фондов в процессе труда?
3. Назовите существенные черты основных фондов.
4. Приведите группировку основных фондов по основным признакам.
5. Какие единицы измерения используются для оценки основных фондов?
6. Для чего используется стоимостная оценка основных фондов?
7. Как различают стоимость основных фондов?
8. Какие показатели рассчитываются для оценки процессов движения основных фондов и характера их изменений?
9. Дайте определение амортизации основных фондов.
10. Какими способами производится амортизация объектов основных средств?

Глава 13. Управление оборотными средствами (капиталом) организации

13.1. Экономическое содержание, состав и структура оборотного капитала

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. На этой стадии 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.

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

ности, - 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 невещественным 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. Первоклассными ликвидными средствами, т.е. находящимися в

немедленной готовности для расчетов, являются деньги в кассе или на счетах в банках. К быстро реализуемым 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.

Источники формирования оборотного капитала

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 средствам. 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 естествен-

ным 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, 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.

13.2. Определение потребности в оборотном капитале, источники его формирования и эффективность использования

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. 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:

$$По = \Sigma М \times Пij + Зi,$$

где По - общая потребность;

М×Пij - потребность i-го вида материалов на выпуск j-го вида продукции (исходя из производственной программы и прироста незавершенного производства);

Зi - 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.

Показатели эффективности использования оборотного капитала

Наличие у предприятия собственного оборотного капитала, его состав и структура, скорость оборота и эффективность использования оборотного капитала во многом предопределяют 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** (Рок) рассчитываемая как соотношение прибыли от продаж продукции (Ппр) к величине оборотного капитала (Сок):

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

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 (Коб);

продолжительностью одного оборота (Поб).

Коэффициент оборачиваемости капитала рассчитывается по формуле:

$$Коб = \frac{ЧВ}{\overline{ОС}},$$

где ЧВ – чистая выручка от продаж;

ОС – среднегодовая стоимость оборотного капитала.

Продолжительность оборота капитала:

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

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.

Вопросы для самоконтроля и обсуждения на семинарских (практических) занятиях

1. Что такое оборотный капитал и какова его роль в воспроизводственном процессе?
2. Каковы функции оборотных средств?
3. Приведите стадии кругооборота средств на протяжении производственного цикла.
4. Каковы принципы управления оборотными средствами в производственных запасах?
5. Охарактеризуйте вещественный состав оборотных производственных фондов и фондов обращения.
6. Каковы источники формирования оборотного капитала?
7. Как определяется потребность в оборотных средствах?
8. Какие показатели характеризуют эффективность использования оборотного капитала?
9. Как рассчитывается коэффициент оборачиваемости капитала?
10. Назовите основные направления ускорения оборачиваемости оборотного капитала.

Глава 14. **Финансовый анализ организации**

14.1. Сущность и методы анализа финансового состояния Организации

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 хозяйственных 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 приме-

няются построения систем аналитических таблиц, дисконтирования, группировок, программирования и др.

Общими принципами финансово 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.

14.2. Источники информации для финансового анализа организации

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 соответствии 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.

14.3. Общая оценка состояния, анализ показателей и финансовых коэффициентов

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 (темп прироста статьи баланса);

- изменения в процентах к изменениям валюты баланса (темп прироста структурных изменений)- показатель динамики структурных изменений.

Все показатели сравнительного баланса делятся на следующие группы:

- показатели структуры баланса;

- показатели динамики баланса;

- показатели структурной динамки баланса.

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

- общую стоимость имущества;

- стоимость внеоборотных 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 анализируемый 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 эа 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 отличии 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 бухгалтерского баланса как средняя арифметическая величина итогов на начало и конец периода);

- рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов (отношение прибыли к средней, за период, величине основных средств и внеоборотных 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 применятся 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 помощи 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.

1. Коэффициенты ликвидности

Коэффициенты ликвидности позволяют определить способность предприятия оплатить свои краткосрочные обязательства в течение отчетного периода.

Наиболее важными коэффициентами являются следующие коэффициенты:

• 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. 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.

2. 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, увеличение скорости оборота средств при прочих равных условиях отражает повышение производственно-технического потенциала фирмы.

В финансовом менеджменте наиболее часто используются следующие показатели оборачиваемости:

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, увеличение 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.

3. 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 определятся 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) × (В / Аср) × (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.

4. 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.

5. 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:

Ц/П = РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ОДНОЙ АКЦИИ / 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 в 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.

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 (Д), полученного в течение периода владения акцией, и разницы (прибыли или убытка) между ценой покупки акции (Р) и ценой ее продажи (Р*) 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.

Вопросы для самоконтроля и обсуждения на семинарских (практических) занятиях

1. Сформулируйте понятие и цели финансового анализа.
2. Какие методы и приемы используются при проведении финансового анализа?
3. Назовите источники информации для получения необходимых данных о финансовом состоянии предприятия.
4. Как осуществляется общая оценка финансового состояния предприятия?
5. Что такое кредитоспособность предприятия?
6. При каких условиях баланс предприятия считается абсолютно ликвидным?
7. Охарактеризуйте систему показателей рентабельности.
8. Приведите деление активов предприятия на группы в зависимости от степени ликвидности.
9. В чем заключаются главные функции прибыли?
10. Приведите основные показатели финансовой устойчивости предприятия.

Глава 15. **Финансовое планирование на предприятии**

15.1. Сущность и процесс финансового планирования

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 над 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 метод, 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 предыдущий 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.

15.2. Виды финансового планирования

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

Перспективное финансовое планирование охватывает период до 3 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 показателей 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 над 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».** Метод представляет 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 специальный 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 рассчитываться двумя способами: традиционным и путем планирования затрат по центрам ответственности.

При традиционном пути, 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 корректи-

ровке 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 результате 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 над 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 над 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 притоков 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 эффективность кредитного мероприятия, заключить с банком договор о кредитном обслуживании.

15.3. Эффект операционного и финансового рычага

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 с - 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:

$Rb = FC/ (1 - v)$

Пример. Пусть имеются фиксированные издержки FC = 1000 д.е., переменные издержки VC = 60% объема продаж, который следует опла-

тить. Требуется определить минимальный объем выручки R, при котором покрываются все издержки

Rb = 1000/ (1 –0,6) = 2500 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 воздействием 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. 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 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% увеличение постоянных затрат снижает темпы прироста прибыли по сравнению с первым годом до 39,4%.

Расчетная формула имеет вид:

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

или:

$$\text{СОР (ОЛ)} = \frac{(p - v)\,x}{(p - v)\,x - FC}$$

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 фондоемкости: 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 проявляет 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 следующей деятельности:

- 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 тыс. руб./ 1000 тыс. руб. х 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 тыс. руб. / 500 тыс. руб. х 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:

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

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.

Вопросы для самоконтроля и обсуждения на семинарских (практических) занятиях:

1. Какова роль финансового планирования?
2. Перечислите основные задачи финансового планирования.
3. Какие методы применяются в практике финансового планирования?
4. Сущность финансовой политики и стратегии предприятия.
5. Охарактеризуйте прогнозный баланс, его состав и структуру.
6. В чем заключается сущность текущего финансового планирования?
7. Какие данные используются для расчета денежного потока по текущей деятельности?
8. Какие задачи решаются в процессе составления и исполнения платежного календаря?
9. Что собой представляет кассовый план предприятия и какова цель его составления?

Глава 16. **Финансовая политика организации**

16.1. Понятие, сущность и виды финансовой политики организации

Финансовая политика - это целенаправленное использование финансов для достижения стратегических н тактических задач, определенных учредительными документами (уставом) организации: усиление позиций на рынке товаров (услуг); достижение приемлемого объема продаж, прибыли и рентабельности активов и собственного капитала; сохранение платежеспособности и ликвидности баланса; увеличение богатства собственников (акционеров) и т.д.

В условиях нестабильности экономической среды, высокой инфляции, кризиса неплатежей, непредсказуемой налоговой и денежно-кредитной политики государства многие предприятия вынуждены решать текущие финансовые проблемы в целях выживания, а не в целях развития своей деятельности. Неопределенные макроэкономические установки органов государственной власти порождают ряд противоречий между интересами предпринимательских групп и интересами государства, интересами производственных и финансовых менеджеров и несоответствий между ценой внешних заимствований и рентабельностью производства, доходностью собственного капитала и фондового рынка

Финансовую политику организации нельзя рассматривать только в аспекте «чистых» финансов. Предмет ее гораздо шире совокупности финансовых отношений. Финансовая политика затрагивает и определяет глубинные вопросы поиска, возникновения, формирования, распределения, перераспределения, использования источника. При этом финансовая политика организации включает комплекс вопросов учетной, отчетной, налоговой, бюджетной, рублевой и валютной интерпретации такого источника.

Будучи денежной политикой, финансовая политика организации в своей основе направлена на улучшение финансовых показателей деятельности. Однако спектр решения задач финансовой политики гораздо шире собственно денежных аспектов работы организации. Он затрагивает и организационную стадию многих экономических процессов, вопросы структурных сдвигов и развития экономики в целом.

Финансовая политика предусматривает:

- получение прибыли в целях экономического роста; - оптимизацию структуры и стоимости капитала,

- обеспечение финансовой устойчивости, деловой и рыночной активности организации,

- достижение финансовой открытости организации для собственников (акционеров), инвесторов и кредиторов;

- использование рыночных механизмов привлечения капитала с помощью эмиссии корпоративных ценных бумаг, финансового лизинга, проектного финансирования,

- разработку механизма управления финансами (финансового менеджмента) на основе диагностики финансового состояния с учетом стратегических целей деятельности организации, адекватных рыночным условиям;

- обеспечение сбалансированности материальных и денежных потоков и формирование финансовых ресурсов, необходимых для выполнения уставной деятельности и погашения всех долговых обязательств организации.

Политика финансового оздоровления - политика управления финансовой деятельностью организации в условиях плохого финансового состояния, включая особые, чрезвычайные ситуации типа резкого подрыва финансовой устойчивости и перспективы банкротства. Политика финансового оздоровления выступает вынужденной мерой и может проводиться на базе существующей системы финансовых отношений, т.е. без глубоких преобразований экономики и финансов.

Сущность финансовой политики также может проявляться через политику финансового развития, политику обеспечения устойчивого финансового роста. Финансовые политики развития, а также обеспечения устойчивого финансового роста могут иметь самостоятельное значение. Однако нередко они выступают закономерными модификациями практического проявления политики реформирования, стабилизации, финансового оздоровления.

Финансовая политика организации по своему элементному составу может быть подразделена на:

- бюджетную, включая налоговую, таможенную, политику получения гарантий и бюджетных ассигнований от различных звеньев бюджетной системы;
- внебюджетную политику, проводимую в отношении организаций;
- политику в области контрактных расчетов и других платежей, предоставления коммерческих займов, получения банковских кредитов и других заемных средств (договорная, расчетная, кредитная);
- хозяйственной деятельности, а также единовременных расходов, включая инвестиционные и инновационные (амортизационная, дивидендная, инновационная, инвестиционная);
- учетно-финансовую политику отражения финансовой деятельности по учету и в отчетности.

По периоду охвата в планировании и сроку проведения политика управления финансовой деятельностью организации подразделяется на: оперативную, текущую и долгосрочную.

По стадиям процесса воспроизводства политика управления финансовой деятельностью делится на политику в области: производства, распределения, обмена и потребления.

По отраслевому признаку и видам деятельности политика управления финансовой деятельностью выступает как: промышленная, строительная, торговая, сельскохозяйственная, инвестиционная, транспортная, в области потребительского рынка, включая бытовое обслуживание, предоставление населению жилищных, коммунальных услуг и т.п.

Значение финансовой политики в развитии организации определено значимостью финансово-кредитного ресурса для реализации финансово - экономических задач и достижения поставленных организацией политических, экономических, социальных целей.

Роль финансовой политики организации состоит в возможности влиять через систему денежных, распределительных отношений практически на все стороны и результаты, темпы и пропорции финансово-экономической деятельности.

Содержание финансовой политики многогранно и включает следующие основные звенья:

1) разработку оптимальной концепции управления финансовыми (денежными) потоками организации, обеспечивающую сочетание высокой доходности и защиты от коммерческих рисков;

2) выявление основных направлений использования финансовых ресурсов на текущий период (декаду, месяц, квартал) и на ближайшую перспективу (год и более длительный период). При этом учитываются возможности развития производственно-торговой деятельности. Состояние макроэкономической конъюнктуры (налогообложение, учетная ставка банковского процента, нормы обязательного резервирования для банков, нормы амортизационных отчислений по основным фондам и др.);

3) осуществление практических действий, направленных на достижение поставленных целей (финансовый анализ и контроль, выбор способов финансирования организации, оценка реальных инвестиционных проектов и финансовых активов и т.д.).

16.2. Цели, задачи и этапы формирования финансовой политики организации

Основная цель финансовой политики является деятельность по обеспечению максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде. Эта цель обеспечивает максимизацию рыночной стоимости предприятия.

Стратегическими задачами финансовой политики является максимизация прибыли и обеспечение финансовой устойчивости.

Стратегическими задачами являются:

а) максимизация прибыли как источника экономического роста;

б) оптимизация структуры и стоимости капитала, обеспечение финансовой устойчивости и деловой активности организации;

в) достижение финансовой открытости организации для собственников (акционеров, учредителей), инвесторов и кредиторов;

г) использование рыночных механизмов привлечения капитала с помощью эмиссии корпоративных ценных бумаг, финансового лизинга, проектного финансирования;

д) разработка эффективного механизма управления финансами (финансового менеджмента) на основе диагностики финансового состояния с учетом постановки стратегических целей деятельности организации, адекватных рыночным условиям, и поиска путей их достижения.

К тактическим задачам относится:

- увеличение объема продаж, эффективное управление процессом формирования наращивать объем продаж; бесперебойно обеспечивать производство финансовыми ресурсами;
- осуществлять контроль над расходами, минимизировать период производственного цикла, оптимизировать величину запасов;
- минимизация финансовых рисков;
- синхронизация денежных потоков;
- анализ контрагентов;
- наличие необходимого остатка денежных средств.

Процесс формирования финансовой политики организации осуществляется поэтапно. Первоначально осуществляется формирование финансовой стратегии.

Исходя из продолжительности периода, и характера решаемых задач финансовая политика классифицируется на финансовую стратегию и тактику.

Финансовая стратегия - долговременный курс финансовой политики, рассчитанный на перспективу и предполагающий решение крупномасштабных задач развития организации. В процессе ее разработки прогнозируются основные тенденции развития финансов, формируется концепция использования, намечаются принципы финансовых отношений с государством (налоговая политика) и партнерами (поставщиками, покупателями, кредиторами, инвесторами, страховщиками и др.).

Стратегия предполагает выбор альтернативных путей развития организации. При этом используются прогнозы, опыт и интуиция специалистов (менеджеров) для мобилизации финансовых ресурсов на достижение

поставленных целей. С позиций стратегии формируются конкретные цели и задачи производственной и финансовой деятельности и принимаются оперативные управленческие решения.

К **важнейшим направлениям разработки финансовой стратегии** организации относятся:

- анализ и оценка финансово-экономического состояния;
- разработка учетной и налоговой политики;
- выработка кредитной политики;
- управление основным капиталом и амортизационная политика;
- управление оборотными активами и кредиторской задолженностью;
- управление заемными средствами;
- управление текущими издержками, сбытом продукции и прибылью;
- ценовая политика;
- выбор дивидендной и инвестиционной политики;
- оценка достижений корпорации и ее рыночной стоимости.

При разработке эффективной системы управления финансами постоянно возникают проблемы гармонизации развития интересов организации, наличия достаточного объема денежных ресурсов и сохранения высокой платежеспособности.

Финансовая стратегия имеет приоритет над финансовой тактикой.

Финансовая тактика призвана обеспечить разворот стратегических целей и задач в их текущем (годовом) и оперативном виде. Одна из главных задач формирования финансовой политики состоит в обеспечении взаимной увязки финансовой стратегии и тактики.

В нашей экономической литературе нередко ошибочно считается, что финансовая политика корпорации есть средство для реализации ее финансовой стратегии. Сторонники подобного подхода не учитывают того обстоятельства, что на самом деле формирование и обоснование финансовой стратегии уже выступает важнейшим элементом содержания самой финансовой политики.

Выделяются следующие 6 этапов формирования финансовой политики:

1) определение периода реализации финансовой стратегии;

2) анализ финансового состояния и факторов на него влияющих в конкретных условиях ведения бизнеса;

3) формирование стратегических целей и задач в области денежного оборота и финансов;

4) разработка финансовой политики по видам политик

5) определение системы мероприятий по обеспечению реализации финансовой стратегии;

6) оценка разработанной финансовой стратегии по параметрам плана, оптимальности концепции управления, контроля.

Эффективность финансовой политики состоит и в том, насколько безболезненно для производства и обращения, эти суммы мобилизованы и насколько результативно потрачены. От этого зависят возникновение, наличие, масштабность укрепления, или отсутствие в экономике организаций реальных предпосылок для повышения экономической и финансовой эффективности проводимой политики.

Вопросы для самоконтроля и обсуждения на семинарских (практических) занятиях

1.Приведите понятие финансовой политики
2.Перечислите основные задачи финансовой политики
3.Элементный состав финансовой политики
4.Сущность финансовой политики и стратегии предприятия.
5.Содержание финансовой политики
6.Стратегические задачи финансовой политики
7.Процесс формирования финансовой политики
8.Финансовая тактика
9.Финансовая стратегия
10. Эффективность финансовой политики.

Глава 17. **Инвестиционная деятельность предприятия**

17.1. Сущность и виды инвестиций

Анализируя многие понятия инвестиций, следует отметить, что, как и всякие общие научные определения, они не являются полными и исчерпывающими.

В советской экономической науке использовался эквивалент образованному от слова инвестиция термину инвестирование – капитальные вложения.

Рассмотрим употребление термина «инвестиции» (капитальные вложения) в экономической литературе.

Финансово-экономический словарь (под редакцией М.Г. Назарова) содержит следующее понятие:

«Инвестиции – вложения в основной и оборотный капитал с целью получения дохода. Инвестиции в материальные активы – вложения в движимое и недвижимое имущество (землю, здания, оборудования и т.д.) Инвестиции в финансовые активы – вложения в ценные бумаги, банковские счета и другие финансовые инструменты».

Большой экономический словарь (под редакцией А.Н. Азрилияна) определяет: «инвестиции - совокупность затрат, реализуемых в форме долгосрочных вложений капитала в промышленность, сельское хозяйство, транспорт и другие отрасли».

М.Л. Лишанский и И.Б. Маслова рассматривают понятие «инвестиций», как долгосрочные вложения капитала в различные сферы экономики с целью его сохранения и увеличения. Различают реальные инвестиции и финансовые (портфельные) вложения в покупку акций и ценных бумаг государства, других предприятий, инвестиционных фондов.

Н.В. Игошин считает, что инвестиции - это затраты денежных средств, направленные на воспроизводство капитала, его поддержание и расширение. В наиболее общей форме инвестиции (по мнению Игошина) – это вложения свободных денежных средств в различные формы финансового и материального богатства, и процесс инвестирования совершается в любой экономике как перераспределение денежных ресурсов от тех, кто ими располагает, к тем, кто в них нуждается.

«Курс экономики» (под редакцией проф. Б.А. Райзберга) формулирует следующие понятия:

инвестиционные товары, к которым относятся строящиеся производственные и непроизводственные объекты, оборудование и машины, на-

правляемые на замену или расширение технического парка, увеличение запасов;

валовые инвестиции в производство – инвестиционный продукт, направляемый на поддержание и увеличение основного капитала (основных средств) и запасов.

Валовые инвестиции складываются из двух составляющих. Одна из них называется амортизацией, представляет инвестиционные ресурсы, необходимые для возмещения износа основных средств, их ремонта, восстановления до исходного уровня, предшествовавшего производственному использованию. Вторая составляющая – чистые инвестиции – это вложения капитала с целью увеличения, наращивания основных средств;

инвестиции в человеческий капитал, как вид вложений, преимущественно в образование и здравоохранении;

реальные инвестиции – вложения в отрасли экономики и виды экономической деятельности, обеспечивающие, приносящие приращение реального капитала, то есть увеличение средств производства, материально-вещественных ценностей;

финансовые инвестиции – вложения в акции, облигации, векселя, другие ценные бумаги и инструменты. Такие вложения сами по себе не дают приращения реального вещественного капитала, но способны приносить прибыль за счет изменения курса ценных бумаг во времени, или различия курсов в разных местах их купли и продажи.

В «Курсе экономики» выделяются долгосрочные и краткосрочные инвестиции. Долгосрочная инвестиция не может быть меньше одного года. Также выделяются государственные, частные, иностранные инвестиции.

В.М.Багинова высказывает мнение, что инвестиции представляют собой вложение временно свободных средств (накопленных и неиспользованных для потребления дохода) в предпринимательскую деятельность с целью получения прибыли и достижения социального и экологического эффекта в перспективе. Инвестиционная деятельность (по мнению В.Багиновой) включает в себя следующие этапы: формирование накоплений – вложение ресурсов – получение дохода, а «инвестирование» означает выбор стратегии поведения субъектов, обладающих свободными денежными средствами и желающих выгодно вложить их в финансовые активы.

А.М. Лопухов дает понятие инвестиций как долгосрочных вложений; помещение капитала в какое-либо производственное, торговое, банковское и иное предприятие, отрасль экономики, экономику в целом. Различает частные и государственные инвестиции по направлениям, целям,

источникам финансирования. Частные направляются (по мнению А. Лопухова) в те отрасли экономики, где имеются лучшие условия для получения прибыли. Государственные – в основном на военные цели, а также на цели регулирования экономики.

В.С. Бард дает развернутое определение: «Инвестиции – это долгосрочные вложения реальных и финансовых ресурсов в проекты, осуществление которых приводит к приросту реального богатства в материально – вещественной и информационной форме, сопровождаемому приростом денежного (финансового) богатства, или только к приросту последнего (за счет перераспределения денежных средств в обществе, когда одни обогащаются на потерях других)».

Инвестирование (мнение В. Барда) – не только экономическая, но и философская категория, причем первостепенно – фундаментального порядка. От инвестирования зависит поддержание жизнеспособности всех систем без исключения. Их существование в долгосрочном плане зависит от характера и масштабности инвестирования.

Длительность существования систем обеспечивается инвестированием ресурсов в ее воспроизводство (простое или расширенное, на прежнем или более высоком качественном уровне).

Инвестиции самым непосредственным образом связаны с общественным богатством:

– в результате комбинирования элементов общественного богатства потенциальные факторы производства превращаются в актуальные инвестиционные ресурсы;

– проявление актуальных инвестиционных ресурсов выливается в инвестиционный процесс, результатом которого является увеличение общественного богатства.

При этом общественное богатство – это стационарный аспект совокупного народного хозяйства, а инвестиционный процесс – его динамичный аспект.

Общественное богатство структурировано в аспекте отношений собственности, также как и инвестиционный процесс. Наложение двух видов структуризации богатства и инвестиционного процесса порождает в конечном итоге экономический механизм хозяйствования. Собственность интегрирует в единую систему богатство, инвестиционный процесс, хозяйственный механизм. Экономические отношения собственности реализуются посредством экономических интересов. В свою очередь, экономические интересы – это движущая сила, запускающая инвестиционный процесс.

По форме вложения среди финансовых инвестиций выделяются портфельные инвестиции, связанные с приобретением контрольного пакета акций или его части.

Процесс инвестирования имеет фундаментальный блок экономических взаимосвязей.

Источники инвестиций можно подразделить на собственные (внутренние) и внешние.

К собственным источникам инвестиций относятся:

- собственные финансовые средства, формирующиеся в результате начисления амортизации на действующий основной капитал, отчислений от прибыли на нужны инвестирования, сумм, выплаченных страховыми компаниями и учреждениями;
- иные виды активов (основные фонды, земельные участки, торговые марки программные продукты, патенты и т.д.);
- привлеченные средства в результате выпуска и продажи предприятием акций;
- средства, выделяемые вышестоящими холдинговыми и акционерными компаниями, промышленно-финансовыми группами на безвозвратной основе;
- благотворительные и другие аналогичные взносы.

К внешним источникам инвестиций относятся:

- ассигнования из федерального, регионального и местных бюджетов, различных фондов поддержки предпринимательства, предоставляемые на безвозмездной основе;
- иностранные инвестиции, в том числе финансовое или иное материальное и нематериальное участие в уставном капитале совместных предприятий, а также прямые вложения (денежной форме) международных организаций и финансовых институтов, государств, предприятий и организаций различных форм собственности и частных лиц;
- различные формы заемных средств, в том числе кредиты, предоставляемые государством и фондами поддержки предпринимательства на возвратной основе (на льготных условиях), кредиты банков, других институциональных инвесторов и различных предприятий, а также векселя и прочие источники.

Объектами инвестиций являются строящиеся, реконструируемые, технически перевооружаемые и расширяемые предприятия, здания, сооружения (основные фонды), предназначенные для производства новых видом продукции или услуг. Под объектами инвестиций подразумеваются комплексные программы строящихся или реконструируемых объектов и

ориентированных на решение социальных задач федерального, регионального или иного уровня.

Объекты инвестиций различаются по масштабам проекта, его направленности (коммерческая, социальная, экономическая, связанная с государственными интересами).

Инвестиционный процесс непосредственно опирается на систему проектирования и продукцию этой системы – проекты.

При обосновании инвестиционного проекта ведется поиск и отбор новейших достижений научно-технического прогресса, наиболее эффективных, способствующих подъему производства на новую ступень технического развития.

Стимулирование участников инвестиционного процесса является важнейшим моментом в достижении наиболее эффективных результатов. Заинтересованность потенциального инвестора в получении максимальных выгод непосредственно обуславливает движение инвестиционных ресурсов для реализации предлагаемых разработчиками проектов. Получение высоких прибылей состоит в прямой зависимости от создания благоприятных условий для осуществления инвестиционной деятельности.

Государству принадлежит главная роль в обеспечении благоприятного инвестиционного климата.

Существенное влияние на осуществление инвестиционной политики оказывают факторы инвестиционной деятельности. Под ними понимают совокупность законодательно-организационных мер, создающих благоприятный инвестиционный климат.

Для инвесторов, которые, несмотря на высокие риски, осуществляют вложения в экономику, должны быть предусмотрены налоговые льготы, которые предоставляются на сам процесс вложения капитала.

Помимо налоговых льгот следует предусматривать комплекс других мер по поддержке инвестиционной деятельности, таких как предоставление поручительства, льгот по аренде, плате за земельный участок, возможность рассрочки платежей и др.

Для страхования инвестиций требуется создание страховых учреждений, которые могут быть объединены в единый залоговый фонд защиты инвестиционного капитала.

Опыт стран с развитыми страховыми рынками показывает, что определенная часть средств страховых организаций может быть вложена в сравнительно долгосрочные и менее ликвидные виды инвестиций.

Кроме того, в России слабо развита система коммерческой информации о рынке капиталов в стране, ее регионах, конкретных предприятиях и инвестиционных проектах. Остро стоит вопрос о сопряженности стандартов инвестиционной деятельности в России и за рубежом.

17.2. Субъекты инвестиционной деятельности и управление инвестициями

Субъектами инвестиционной деятельности являются инвесторы, заказчики, исполнители работ, пользователи объектов инвестиционной деятельности, а также поставщики, различные предпринимательские организации - банковские, страховые и посреднические.

Субъектами инвестиционной деятельности могут быть физические и юридические лица, а также государства и международные организации.

Отношения между субъектами инвестиционной деятельности осуществляются на основе договора или государственного контракта.

С учетом направленности основной хозяйственной деятельности, осуществляемой инвесторами их разделяют на:

- индивидуальных инвесторов (физическое или юридическое лицо, осуществляющее вложение средств в форме инвестиций для развития основной производственно-хозяйственной деятельности);
- институциональных инвесторов (финансовый посредник, аккумулирующий средства индивидуальных инвесторов и осуществляющий инвестиционную деятельность).

В зависимости от целей инвестирования, которые ставят перед собой инвесторы, выделяют:

- стратегических инвесторов (ставящих перед собой цель приобретения контрольного пакета акций или преобладающей доли уставного капитала для получения возможности реального управления предприятием);
- портфельных инвесторов (вкладывающих инвестируемые средства в разнообразные объекты инвестирования с целью получения текущего дохода или прироста капитала).

На уровне предприятия управление инвестиционной деятельностью направлено на обеспечение реализации наиболее эффективных форм вложения капитала. Управление инвестициями включает в себя несколько этапов:

- анализ инвестиционного климата;
- выбор конкретных направлений инвестиционной деятельности;
- выбор конкретных объемов инвестиций;
- оценка ликвидности инвестиций;
- определение необходимого объема инвестиционных ресурсов;
- управление инвестиционными рисками.

17.3. Финансовые инвестиции предприятия

Финансовое инвестирование – форма использования временно свободных денежных средств.

Финансовое инвестирование осуществляется предприятием в следующих формах:

- вложение денежных средств в ценные бумаги;
- вложение денежных средств в доходные виды денежных инструментов;
- вложение денежных средств в уставные фонды других предприятий и организаций.

Первая форма является наиболее распространенной формой финансового инвестирования. Инвестиции в ценные бумаги составляют в среднем 80% общего объема финансовых инвестиций предприятия. Ценная бумага – финансовый документ, удостоверяющий имущественное право или отношение займа владельца документа лицу, выпустившему такой документ (эмитенту).

Классификация ценных бумаг по основным признакам:

- по содержанию финансовых отношений (долговые, долевые);
- по форме существования (документарные, бездокументарные);
- по видам эмитентов (государственные ценные бумаги, муниципальные ценные бумаги, ценные бумаги коммерческих организаций);
- по способу формирования (первичные, вторичные);
- по степени связи с конкретными владельцами (именные, на предъявителя);
- по периоду обращения (краткосрочные, долгосрочные).

Инвесторы имеют возможность вкладывать свободные денежные средства в различные виды ценных бумаг. Вложения в ценные бумаги разного вида, разного срока действия и разной ликвидности, управляемые как единое целое, формируют портфель ценных бумаг.

Любой инвестиционный портфель представляет собой определенный набор акций, облигаций и других ценных бумаг с различной степенью обеспечения, риска и доходности.

Разрабатывая инвестиционную финансовую политику, предприятия могут ставить перед собой различные цели. В общем виде ими являются:

- получение процента;
- сохранение капитала;
- обеспечение прироста капитала.

Эти цели могут быть альтернативными и соответствовать различным типам портфелей ценных бумаг. Тип портфеля - его характеристика с позиций целей, поставленных перед ним.

Например, если главной целью ставится получение процента, то предпочтение может быть отдано «агрессивному» портфелю, состоящему из низколиквидных и высокорискованных ценных бумаг молодых компаний, способных, однако, если удачно сложатся дела, принести высокие проценты. И, наоборот, если наиболее важным для инвестора является обеспечение сохранности и приращения капитала, то в портфель будут включены ценные бумаги, обладающие большей ликвидностью, выпущенные известными инвесторами, с небольшими рисками и заранее ожидаемыми средними или небольшими процентными выплатами. Этот портфель называется консервативным.

Тип портфеля конкретного держателя не является чем-то постоянным, а варьируется вслед за состоянием рынка и соответствующим изменением целей инвестора.

При формировании любого из портфелей предприятие должно обеспечивать как его определенную доходность, так и необходимый уровень ликвидности.

Инвестиционная деятельность предприятия связана с риском от операций с ценными бумагами.

Риск портфеля - это степень вероятности, что наступят обстоятельства, при которых инвестор понесет потери, вызванные инвестициями в портфель ценных бумаг, а также операциями по привлечению ресурсов для формирования портфеля.

Следовательно, основными факторами, определяющими инвестиционную политику предприятия, являются получение дохода и обеспечение ликвидности при определенной степени риска.

Акция - ценная бумага, выпускаемая акционерным обществом и удостоверяющая право собственности на долю в уставном капитале акционерного общества.

Помещая деньги в акции, инвестор приобретает следующие права:

• владеть частью распределяемой прибыли АО, т. е. дивидендом;

• участвовать в управлении акционерным обществом;

• получать часть стоимости активов общества при его ликвидации.

Отличительной особенностью акций является то, что они не имеют установленного срока обращения, их владельцы получают дивиденды до тех пор, пока акционерное общество успешно функционирует.

Класс акций характеризуется большим многообразием.

С точки зрения прав акционеров акции делятся на обыкновенные (простые) и привилегированные. Обыкновенная акция дает один голос

при решении вопросов на собрании акционеров и участвует в распределении чистой прибыли только после выплаты доходов по облигациям и дивидендов по привилегированным акциям. Размер дивидендов на одну обыкновенную акцию определяется общим собранием акционеров и может быть увеличен или уменьшен в зависимости от результатов финансовой деятельности общества.

Привилегированная акция право голоса не дает, но в отличие от обыкновенной приносит гарантированный дивиденд и имеет преимущество при распределении прибыли и ликвидации общества.

По способу отражения движения акции делятся на именные и бумаги на предъявителя.

По уровню ликвидности акции подразделяются на ценные бумаги высокого качества, среднего и низкого качества. Распределение акций по уровню ликвидности является важнейшим для инвестора вопросом, но и наиболее сложным, так как на уровень ликвидности оказывает влияние множество факторов как зависящих от деятельности эмитента, так и не зависящих.

Доходность акции определяется двумя факторами: получением части распределяемой прибыли АО (дивидендом) и возможностью продать бумагу по цене, большей цены приобретения.

Дивиденд - это доля прибыли, приходящаяся на одну акцию.

Режим доли распределяемой прибыли и режим выплаты дивидендов утверждаются собранием акционеров в зависимости от итогов работы общества. Дивиденды выражаются либо в абсолютных денежных единицах, либо в процентах. Ставка дивиденда характеризует процент прибыли от номинальной цены акции.

Формула годовой процентной ставки дивиденда имеет вид:

$$i = \frac{D}{P_{ном}} \times 100,$$

где i — годовая дивидендная ставка, %;

D — абсолютный уровень дивиденда в денежных единицах;

Рном — номинальная цена акции.

Преобразуя формулу, можно по ставке дивиденда найти его абсолютный уровень.

Дивиденд - не единственный источник доходности акции. Важным фактором, увеличивающим ее ценность, является ожидание владельца, что биржевой курс возрастет.

Курсовая цена акции, или ее курс, — цена, по которой бумага продается на рынке ценных бумаг. Курс акций прямо пропорционален ставке

дивиденда и обратно пропорционален учетной ставке банковского процента, так как в качестве дивиденда инвестор должен получить такую же сумму, как если бы он положил в банк деньги, израсходованные на приобретение акций по курсовой цене:

$$i \times P_{ном} = d \times P_{кур},$$

где i — дивидендная ставка по акции, %;
d — учетная ставка банковского процента;
Ркурс — курсовая цена акции.

Из равенства следует:

$$P_{курс} = \frac{i \times P_{ном}}{d}$$

Рассмотренную зависимость нельзя понимать буквально. В реальной действительности невозможно заранее точно узнать будущий дивиденд. Неопределенность связана и с тем, что нельзя предугадать ту пропорцию, в которой прибыль будет разделена на две части - остающуюся в распоряжении АО и распределяемую между акционерами. Поэтому основным показателем деятельности акционерного общества с точки зрения воздействия на курс акций является не дивиденд, а прибыль в расчете на акцию или рентабельность акционерного капитала'.

$$П_E = \frac{П_Ч}{N}$$

где Пе — чистая прибыль на одну акцию данного АО;
Пч — сумма чистой прибыли, включая нераспределенную;
N — количество выпущенных акций.

Прибыль в расчете на акцию характеризует потенциальный дивиденд, базу будущих доходов по акциям.

Выделяют действительную стоимость акции, которая определяется с учетом требуемого уровня прибыльности и суммы получаемого дохода. Зная действительную стоимость ценной бумаги, можно сравнить ее с курсовой стоимостью и сделать вывод о целесообразности приобретения. Расчет действительной стоимости акции проводится по формуле:

$$СА = Д / К,$$

где СА — стоимость акции;
Д — сумма дивидендов;
К — требуемый уровень прибыльности.

Облигация - долговое обязательство эмитента, выпустившего ценную бумагу, уплатить владельцу облигации в оговоренный срок номинальную стоимость бумаги и регулярно (ежегодно, раз в квартал или полугодие) - фиксированный или плавающий процент.

В отличие от дивидендов по акциям, которые существенно варьируются во времени, а могут и не выплачиваться совсем, процент по облигациям остается постоянным или изменяется незначительно.

Проценты по облигациям выплачиваются в установленные сроки независимо от прибыли и финансового состояния акционерного общества - эмитента до выплаты дивидендов по акциям.

Еще одной особенностью облигации является выплата процентов в течение строго определенного срока, оговоренного условиями займа, акции приносят доход неограниченное время.

Существуют конвертируемые облигации, которые могут быть обменены на акции той же компании, и обменные облигации, которые можно обменять на акции других компаний.

Рынок облигаций весьма разнообразен. В зависимости от эмитента различают облигации государства, местных органов власти (муниципальные), акционерных обществ (корпоративные), иностранных заемщиков (государственных и частных). Статус эмитента тем выше, чем меньше риск его банкротства.

Доходность облигации определяется двумя факторами: вознаграждением за предоставленный эмитенту заем (купонными выплатами) и разницей между ценой погашения и приобретения бумаги.

Купонные выплаты производятся ежегодно или периодически внутригодовыми платежами и выражаются абсолютной величиной или в процентах:

$$D_{год} = \frac{i \times P_{ном}}{100}$$

где Dгод — абсолютная величина купонного дохода;

Рном - номинальная стоимость облигации;

i - годовая купонная ставка, %.

Отношение абсолютной величины годового купонного дохода к номинальной стоимости облигации на рынке ценных бумаг называется купонной доходностью, а связанное с владением облигаций право получать фиксированную сумму ежегодно в течение ряда лет именуют аннуитетом.

Купонная доходность зависит от срока займа, при этом связь обратная: чем более отдален срок погашения, тем выше, как правило, должен быть процент, и, наоборот.

Другим фактором, влияющим на уровень доходности облигаций, является разница между ценой погашения и приобретения бумаги, определяющая величину прироста или убытка капитала за весь срок займа.

Сумма купонных выплат и годового прироста (убытка) капитала определяет величину совокупного годового дохода по облигации:

$$CD_{год} = D_{год} + \Delta К,$$

где $CD_{год}$ - совокупной годовой доход;
$D_{год}$ — величина годового купонного дохода;
$\Delta К$ - прирост (убыток) капитала за год.

Отношение совокупного годового дохода к цене приобретения облигации определяет ее годовую совокупную доходность:

$$iCD_{год} = CD_{год}/P_{пр} \times 100,$$

где $iCD_{год}$ - совокупная годовая доходность;
$P_{пр}$ - цена приобретения облигации.

Если цену погашения облигации добавить к выплатам по купонам в течение всего срока займа, получим наращенную стоимость облигации, т. е. сумму займа и вознаграждения за его предоставление. Фактически это та сумма, в которую эмитенту обходится долг перед инвестором.

Вопросы для самоконтроля и обсуждения на семинарских (практических) занятиях

1. Сформулируйте понятие инвестиций.
2. Назовите виды инвестиций.
3. Какие цели ставит предприятие, разрабатывая инвестиционную политику?
4. Классифицируйте портфель ценных бумаг.
5. Какие виды ценных бумаг существуют?
6. Дайте классификацию акций.
7. Приведите классификацию облигаций.
8. Чем определяется доходность акции?
9. Что формирует доходность облигации?
10. Разъясните понятие купонные выплаты.

СОДЕРЖАНИЕ ТЕСТОВЫХ МАТЕРИАЛОВ

Задание № 1

С позиции христианской морали экономическая деятельность – это:

явление нормальное, если предприниматель следует определенным законам.

явление, ведущее к духовной гибели

явление вполне нормальное

Задание № 2

Что с позиции христианской морали является нормальным явлением:

расчет эффективности хозяйственной деятельности

получение торговой или иной прибыли

понятие залога и процента

Задание № 3

Что с позиции христианского учения страшнее:

материальная бедность

духовная скудость

Задание № 4

Предпринимательство это:

инициативная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли

четвертый экономический ресурс

узкокорыстное стремление к личной выгоде

обязательство по строительству объекта

Задание № 5

Для развития предпринимательства необходимы следующие условия:

наличие частной собственности

экономическая свобода производителя и потребителя

равновесность и открытость рынка

стерильный, стремящийся к равновесию мир

Задание № 6
Предприниматель это:
субъект рыночных отношений
маргинализированный слой населения
представитель государственного рэкета
реализатор соглашения преступного мира с силами правопорядка

Задание № 7
Предпринимателя характеризуют:
самостоятельный статус
цель деятельности
функции
союз элиты с мафией
латентность

Задание № 8
Предпринимателя отличают определенные черты личности:
целеустремленность
глубина экономического мышления
инициативность
инновационная активность
умение формировать криминальные рынки
способность организовывать преступные группы

Задание № 9
С.Ю. Витте строил реформы:
с четкой экономической политикой
учитывая факторы экономического роста
с государственным регулированием
с эмиграцией капитала в Голландию и Англии

Задание № 10
Главными факторами экономического роста являются:
инвестиции в основной капитал
увеличение количества и качества трудовых ресурсов
научно-технический прогресс
структурно-экономический фактор
необязательность, слабая информированность

Задание № 11

Что является основанием деления организаций на коммерческие и некоммерческие?

цель деятельности
способ управления
набор осуществляемых финансовых операций
привлечение во вклады денежных средств физических лиц

Задание № 12

Целью некоммерческих организаций является:

достижение уставных целей
получение прибыли
привлечение во вклады денежных средств юридических лиц
купля-продажа иностранной валюты

Задание № 13

Целью коммерческих организаций является:

получение прибыли
достижение уставных целей
инкассация денежных средств
привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов

Задание № 14

К коммерческим организациям относятся:

коммерческие банки
фонды
религиозные организации и объединения
общественные организации и объединения
потребительские кооперативы

Задание № 15

К некоммерческим организациям относятся:

религиозные организации и объединения
общественные организации и объединения
потребительские кооперативы
коммерческие банки

Задание № 16

Установите соответствие

Форма бизнеса	Характеризующие ее признаки
Кооперативные организации	а) владельцы организации финансируют ее, но не являются ее клиентами
	б) владельцы организации финансируют ее и являются ее клиентами
	в) прибыть, распределяемая между владельцами, зависит от числа акций, которыми они владеют
	г) лица, являющиеся клиентами предприятия, не контролируют его

Задание № 17

Установите соответствие

Форма бизнеса	Характеризующие ее признаки
Консорциум	а) объединение фирм, большая доля акций которых (более 50%), принадлежит центральному совместному фонду
	б) материнская фирма и совокупность объединенных вокруг нее филиалов
	в) временное уставное объединение промышленного и банковского капитала с целью достижения общей цели

Задание № 18

Установите соответствие

Форма бизнеса	Характеризующие ее признаки
Публичное акционерное общество	а) участники общества могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров
	б) акции общества распространяются только среди его учредителей
	в) общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые ими акции и их свободную продажу

Задание № 19

Установите соответствие

Форма бизнеса	Характеризующие ее признаки
Непубличное акционерное общество	а) акции общества распространяются только среди его учредителей
	б) общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые акции
	в) участники общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам

Задание № 20

Установите соответствие

Форма бизнеса	Характеризующие ее признаки
Общество с ограниченной ответственностью	а) общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые акции
	б) акции общества распространяются только среди его учредителей
	в) участники общества несут риски убытков, связанных с деятельностью общества в пределах стоимости внесенных вкладов

Задание № 21

Понятие фирма трактуется следующим образом:

имущественный комплекс, используемый собственником этого имущества для осуществления предпринимательской деятельности

производственно-технический комплекс, используемый для производства товара или (и) услуг

союз предприятий, где имеет место координация активности.

Задание № 22

Фирма, как единица бизнеса, обладает следующими характеристиками:

юридическая самостоятельность

производственная самостоятельность

финансовая самостоятельность

организационная самостоятельность

независимость от существующих законов

Задание № 23

Право на фирму является:

исключительно имущественным правом коммерсанта

гибридом бюрократического и экономического рынка

правом пользования государственной собственностью благодаря монополии властных структур

Задание № 24

Фирма имеет определенные правовые принципы:

истинность

исключительность

публичность

непередаваемость

укрепления имущественного положения лиц, стоящих у власти

Задание № 25

Фирма является основным организационно-экономическим звеном рыночной экономики по следующим обстоятельствам:

самое динамичное звено

фокус, где сходится все многообразие производственно-экономических отношений

звено, где имеет место купля-продажа запрещенных законом товаров и услуг по обоюдному согласию

Задание № 26

Право организации на фирменное наименование возникает:

в результате государственной регистрации

в результате эффективного использования капитала

при функционировании устойчивого сообщества

Задание № 27

Различаются следующие разновидности фирм:

брокерская

венчурная

инвестиционная

инновационная

коррупционная

Задание № 28

В соответствии ст.52 Гражданского кодекса РФ юридическое лицо (коммерческая организация) действует на основании:

устава

учредительного договора

устава и учредительного договора

монопольного сговора

Задание № 29

Процедура регистрации организации завершается:

выдачей свидетельства о государственной регистрации

разрешением на повторную подачу заявления после устранения замечаний

опротестованием отказа в регистрации в судебном порядке

Задание № 30

Спецификой общества с ограниченной ответственностью является:

наличие двух учредительных документов - учредительного договора и устава

наличие общего положения об организациях данного вида

Задание № 31

Главным критерием отнесения предприятия к категории малых является:

объем оборота

численность занятого персонала

уровень доходности

Задание № 32

Средняя численность работников малого предприятия за отчетный период включает:

число персонала работающего по договорам

число персонала, работающего по совместительству с учетом реально отработанного времени

работников представительств, филиалов

Задание № 33

Наибольшее число зарегистрированных малых предприятий приходится на сферу:

торговли и общественного питания
сельского хозяйства
промышленности
строительства

Задание № 34

Достоинствами малого предприятия являются:

высокое использование возможностей человеческого потенциала
стремление к постоянному совершенству
единство в команде сотрудников
совмещение функций управления и труда
гибкость в профессиональной деятельности
профессиональная подготовка сотрудников

Задание № 35

Недостатками малого предприятия являются:

ограниченность финансовых средств
руководитель должен быть специалистом во всех вопросах
партнеры малых предприятий постоянно испытывают риск
сложность оценки вклада партнеров в полученные результаты

Задание № 36

Наибольшее количество малых предприятий сосредоточено:

в Центральном федеральном округе
в Приволжском федеральном округе
в Северо-Западном федеральном округе

Задание № 37

Проблемами в развитии малого предпринимательства в Калужской области являются:

недостаток собственных финансовых средств
сложность получения кредитов в банках
неразвитость системы лизингового кредитования
недостаточность средств, выделяемых в рамках государственной и муниципальной поддержки
неразвитость инфраструктуры

Задание № 38

В соответствии Главы 42 «Заем и кредит» Г.К.РФ объектом займа могут быть:

деньги

вещи

иностранная валюта в наличном порядке

Задание № 39

Субъекты Российской Федерации и органы местного самоуправления:

могут применять дополнительные меры поддержки малого предпринимательства

вправе ставить дополнительные условия для регистрации субъектов малого предпринимательства

не вправе ставить дополнительные условия для регистрации субъектов малого предпринимательства

Задание № 40

Согласно Федеральному закону «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»:

регистрация индивидуального предпринимателя осуществляется по месту жительства

сведения, содержащиеся в Государственном реестре индивидуальных предпринимателей, являются открытыми и общедоступными

любое физическое лицо может получить сведения о месте жительства индивидуального предпринимателя

Задание № 41

Предреволюционная Россия занимала, безусловно, первое место во всем мире по следующим направлениям:

количеству кооперативов

объему гражданской наукоемкой продукции

бизнесу на основе бренд стратегии

Задание № 42

Традиционные русские ценности:

сильное государство

коллективизм

соборность: против своеволия индивидуализма

«каждый за себя»- индивидуализм

Задание № 43

Международные организации (ООН, МОТ) в своих рекомендациях утверждают, что:

кооперативы должны признаваться в качестве юридических лиц

кооперативы должны быть равны с другими структурами

кооперативные принципы и ценности должны быть полностью признаны

желательно принятие единых законов о кооперативах

Задание № 44

Принципиальное различие между кооперативной и акционерной формами собственности заключается:

в кооперативе правило: один человек - один голос

паевые взносы не обращаются на рынке

в кооперативе действует принцип ограничения процента на капитал при распределении прибыли

кооперативы способствуют образованию контрольных пакетов

Задание № 45

Какие кооперативы являются коммерческими организациями:

производственные

потребительские

Задание № 46

Потребительские кооперативы в соответствии законом:

могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит целям их создания

могут осуществлять предпринимательскую деятельность

не могут осуществлять предпринимательскую деятельность

Задание № 47

Сельскохозяйственный кредитный кооператив отличается от коммерческого банка:

по цели своей деятельности

по способу управления

получением займа только членами кооператива

набором финансовых операций

куплей-продажей иностранной валюты только в наличной форме

Задание № 48

Преимущества сельского кредитного кооператива перед коммерческими банками:

заемщики берут займы по меньшим процентам

близость к месту жительства заемщика

заемщики одновременно являются владельцем кооператива

заемщик может не возвращать займа

количество членов ограничено

Задание № 49

В рамках Приоритетного национального проекта «Развитие АПК» предусматривалось:

развитие кооперативной кредитно-финансовой системы

прямое административно-экономическое подчинение кредитных кооперативов «Рос сельхозбанку»

Задание № 50

Закон Калужской области «О государственной поддержке сельскохозяйственных потребительских кооперативов Калужской области» ставит главной целью:

государственную поддержку кредитных кооперативов и формирование эффективного кооперативного сектора экономики области

структурное объединение организации кооперативного кредита и региональных министерств финансов и сельского хозяйства

Задание № 51

Работа по развитию эффективных видов предпринимательства включает:

поиск идей развития различных видов бизнеса

выбор перспективных и легко осуществимых идей

открытие банковских счетов в центрах офшорного бизнеса

разработка инвестиционных проектов

организация работ по реализации проектов

Задание № 52

Бизнес планирование необходимо:

самому предпринимателю

банкирам, инвесторам

сотрудникам, желающим понять свои задачи и перспективы

маргинализированным слоям населения

Задание № 53

Инвестиционный проект - документ, составляемый для:

оценки эффективности инвестиций в конкретный проект

снижения жизненного уровня населения

фиктивной деятельности в государственном секторе

Задание № 54

Бизнес-план – документ, предназначенный для:

оценки перспектив развития и эффективной деятельности отдельной организации

нелегального предпринимательства

взяток государственной мафии

Задание № 55

Технико-экономическое обоснование (ТЭО) – это документ, который:

обосновывает потребность в ресурсах и оценивает эффективность их использования

определяет процедуру ликвидации биржевой сделки

осуществляет рекламу ценных бумаг

Задание № 56

Основное требование, предъявляемое к бизнес-плану:

обеспечение полноты информированности

возмещение износа основных средств

действие в чужом интересе без поручения

Задание № 57

В бизнес-плане кредиторов интересуют следующие показатели финансовой и экономической эффективности:

возможности и сроки возврата кредитов

система обработки биржевых заказов

расход топлива на единицу продукции

Задание № 58

Принципы составления бизнес-плана с учетом требований со стороны всех возможных участников его реализации:

объективность информации

достаточность параметров

комплексность рассмотрения всех факторов

возможная краткость

максимальная латентность

Задание № 59

Бизнес-план составляется соответственно на:

3 - 5 лет

10-15 лет

более чем на 15 лет

Задание № 60

Личное участие предпринимателя в разработке бизнес-плана:

самостоятельно разрабатывает бизнес-план, проверяя свой замысел и привлекая консультантов

зарубежные банки и инвестиционные фирмы не рассматривают заявки на выделение средств, если известно, что предприниматель только подписал бизнес-план, не участвуя в разработке

вообще не участвует в разработке бизнес-плана

Задание № 61

В экономической литературе инвестиции трактуются как:

вложения в основной и оборотный капитал с целью получения дохода

совокупность затрат, реализуемых в ходе долгосрочных вложений капитала

долгосрочные вложения капитала в различные сферы экономики с целью его сохранения и увеличения

Задание № 62

К понятию инвестиционные товары относят:

строящиеся производственные объекты

строящиеся непроизводственные объекты

оборудование и машины, направляемые на замену или расширение технического парка

ордер на выдачу товаров

полис от всех рисков

Задание № 63

Инвестиции в человеческий капитал - это вид вложений в:

образование

здравоохранение

посредничество

приобретение акций

Задание № 64

Финансовые инвестиции - это вложения в:

акции

облигации

векселя

другие ценные бумаги и инструменты

открытый таможенный склад

Задание № 65

Реальные инвестиции – это вложения в отрасли экономики и виды экономической деятельности обеспечивающие:

увеличение средств производства

увеличение материально-вещественных ценностей

увеличение уровня инфляции

Задание № 66

Финансовые инвестиции:

обеспечивают приращение реального вещественного капитала

приносят прибыль за счет изменения курса ценных бумаг (во времени и месте)

не дают приращения реального вещественного капитала

Задание № 67

Портфельные инвестиции связаны с приобретением:

контрольного пакета акций или его части

специальных кредитных ресурсов

иностранной валюты

Задание № 68

К собственным источникам инвестиций относятся:

собственные финансовые средства (амортизационные отчисления и др.)

средства, привлеченные в результате продажи предприятием акций

средства, выделяемые вышестоящими акционерными компаниями на безвозмездной основе

иные виды активов (земельные участки, патенты, торговые марки и т.д.)

Задание № 69

К внешним источникам инвестиций относятся:

ассигнования из государственных и муниципальных бюджетов

иностранные инвестиции

различные формы заемных средств

Задание № 70

Роль государства в обеспечении благоприятного инвестиционного климата заключается в:

принятие законодательно-организационных мер

предоставление налоговых льгот

предоставление поручительства, рассрочки и т.д.

создание страховых учреждений

развитие системы информации

Задание № 71

Сегодня инвестиционный подъем отечественной промышленности финансируется за счет (разместите соответственно доле вложений по убывающей):

за счет собственных источников предприятий (прибыли, амортизационных отчислений)

за счет банковского кредита

за счет вложений средств населения в ценные бумаги отечественных предприятий

за счет облигационных займов

Задание № 72

Инвестиционная привлекательность регионов представляет собой:

инвестиций в основной капитал региона

бесхозяйное имущество

неосновательное обогащение

совокупность признаков, возможностей, средств и ограничений привлечения

Задание № 73

В условиях рыночной экономики отношения между территориальными образованьями складываются на основе:

конкуренции

линейной подчиненности

функциональной подчиненности

Задание № 74

Повышения уровня жизни населения и перспективы для социально-экономического развития региона можно добиться путем:

улучшения общих условий производственной деятельности, развития бизнеса

создания условий привлекательности территории для проживания

политического и экономического господства небольшой группы людей

объединения респектабельной элиты с мафией

Задание № 75

Борьба за привлечение инвестиций в регион, создание новых рабочих мест, включает в себя:

высокую инвестиционную активность предприятий, организаций и всех органов власти и управления

укрепление имущественного положения лиц, стоящих у власти (система власти-собственности)

PR -компанию региональных чиновников

Задание № 76

Интегральный (суммарный) инвестиционный потенциал региона учитывает такие основные макроэкономические показатели как:

состояние и насыщенность территории производством товаров и услуг

кадровый потенциал

потребительский спрос населения

развитие рыночной инфраструктуры

протяженность транспортных связей

развитие средств связи, телекоммуникаций

Задание № 77

Инвестиционный риск в регионе характеризуется:

вероятностью потери вложенных инвесторами средств и доходов от них

вероятностью неполного использования инвестиционного потенциала

вероятностью выпадения четного числа

Задание № 78

Интегральный (суммарный) инвестиционный потенциал региона складывается из следующих инвестиционных потенциалов:

частных инвестиционных потенциалов

трудового потребительского

производственного институционального

финансового инфраструктурного

инновационного природно-сырьевого

офшорного

Задание № 79

Трудовой (интеллектуальный) потенциал региона определяется:

уровнем образования населения

обеспечением квалифицированными кадрами сектора экономики, социальной сферы, управления

наемным трудом

Задание № 80

Сложное положение с трудовым (интеллектуальным) потенциалом Калужской области проявляется:

в проблемах с квалифицированными кадрами

в систематическом снижении численности населения

в отъезде специалистов в Москву, С. Петербург и другие города

в качестве подготовки специалистов

Задание № 81

Экономическая теория определяет следующие основные подходы к определению конкуренции:

как состязательность на рынке

как элемент рыночного механизма

как критерий, по которому определяется тип отраслевого рынка

как стерильный, равновесный, стабильный рынок

Задание № 82

На конкурентоспособность влияют (по мнению М. Портера) следующие факторы:

параметры спроса

наличие конкурентной среды

параметры факторов, используемых в процессе производства (сырье, энергия и др.)

наличие родственных и поддерживающих отраслей (повышающих качество продукции)

план отчетности

Задание № 83

Предельный потенциал прибыли в отрасли определяют (по М. Портеру) следующие силы:

рыночная власть покупателя

рыночная власть продавца

угроза вторжения новых участников

угроза появления продуктов (услуг) – заменителей

поставка ценных бумаг

Задание № 84

Системный подход установил, что конкурентоспособность и экономическая эффективность:

представляют собой тождество

понятия совершенно несходны между собой

Задание № 85

Классификация, основанная на дифференциации производителей-конкурентов по их ролевой функции на рынке (по Ф. Котлеру), делит конкурентов на следующие типы:

лидеров

претендентов на лидерство

ведомых

новичков

дилеров

Задание № 86

Конкуренция и монополия:

постоянно противостоят друг другу

образуют диалектическую общность

выступают неотъемлемой чертой рыночных отношений

Задание № 87

Федеральный закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках»:

запрещает действия хозяйствующего субъекта, занимающего доминирующее положение, которые ограничивают конкуренцию

поддерживает господство на рынке товаров и услуг одного производителя, продавца

Задание № 88

Общей формой ограничения конкуренции в российском антимонополистическом законодательстве считается:

монополистическое ценообразование

чистая монопсония

Задание № 89

По характеру поведения субъектов выделяют конкуренцию:

гарантирующую

креативную

дебетовую

Задание № 90

Неценовая конкуренция состоит:

в уменьшении затрат на производство товаров и соответствующем снижении цен

в круге мероприятий, ведущих к успеху без изменения цен на продукцию (гарантийный ремонт, установка оборудования и т. д.)

Задание № 91

Существует многообразие в трактовке понятия «инвестиции». Отражена ли сущность понятия в приведенных определениях:

поток вложения средств, с определенной целью отвлеченных от непосредственного потребления;

долгосрочные вложения капитала в различные сферы экономики с целью его сохранения и увеличения;

денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности в целях получения прибыли и достижения иного полезного эффекта

Задание № 92

В современной российской экономической литературе понятие «инвестиции» исследуется следующими авторами:

Л.Л. Игониной;
Н.В. Игошиным;
В.В. Ковалевым
А.Д. Сахаровым;
П.Л. Капица

Задание № 93

К основным признакам инвестиций относятся:

потенциальная способность приносить доход;
использование разнообразных инвестиционных ресурсов;
увеличение уровня инфляции;
наличие срока вложения

Задание № 94

В зависимости от сферы, в которую направляются инвестиции, и характера достигаемого результата инвестиции делятся на следующие группы:

финансовые инвестиции;
реальные инвестиции;
конклюдентные инвестиции

Задание № 95

Инвестиции классифицируются по форме:

денежные средства и их эквиваленты;
земля;
здания, сооружения и оборудование;
имущественные права
офшорные зоны;

Задание № 96

Инвестиции классифицируются по участию инвестора в инвестиционном процессе:

прямые;
портфельные
косвенные (опосредованные);
саморегулирующиеся;

Задание № 97

Понятие «инвестиционный проект» можно рассматривать в следующих аспектах:

как деятельность, предполагающую осуществление комплекса мероприятий (инвестиционный процесс);

как систему организационно-правовых и расчетно-финансовых документов (инвестиционный бизнес-план);

как некоммерческое предприятие или общественное объединение

Задание № 98

Инвестиции классифицируются по объектам вложения:

в реальные средства (земля, здания и иные основные средства);

в финансовые средства (ценные бумаги, валюта, страховые полисы и иные финансовые инструменты);

в нефинансовые средства (антиквариат, драгметаллы и пр.);

в нематериальные активы (образование, здравоохранение и пр.)

в форвардные сделки;

Задание № 99

Характеристиками территории, как социально-экономической системы, в которой протекает инвестиционный процесс, являются:

открытость;

сложность;

двойственность;

активность;

замкнутость;

неоднородность;

целенаправленность

Задание № 100

В экономической литературе определены основные подходы к раскрытию экономического содержания бизнес-плана инвестиционного проекта:

как документа, предоставляемого потенциальному инвестору с целью мобилизации ресурсов;

как внутреннего документа, предназначенного для акционеров и менеджеров (а, для инвестора готовится инвестиционное предложение);

оба подхода, так как структурно бизнес-план и инвестиционное предложение мало, чем отличаются

Задание № 101

Установите соответствие между понятиями и определениями:

Понятия	Определения
Новое строительство	А) Усовершенствование и приведение активной части основных фондов в соответствие современному уровню технологических процессов.
Реконструкция	Б) Строительство предприятий на новых стройплощадках по проекту.
Модернизация	В) Обновление основных фондов и объектов непроизводственного назначения.

Задание № 102

Задание на установление последовательности. Установите последовательность управления проектами с точки зрения менеджеров:

выдвижение идеи

разработка концепции;

детальная проработка;

внедрение

ликвидация.

Задание № 103

Установите соответствие между понятиями и определениями:

Понятие	Определение
1.Выручка от основной деятельности	А. Результат от размещения среди инвесторов акций, облигаций.
Выручка от инвестиционной деятельности	Б. Финансовый результат от продажи внеоборотных активов.
3. Выручка от финансовой деятельности	В. Выступает в виде выручки от реализации продукции (выполненных работ).

Задание № 104

Задание на установление последовательности. Установите последовательность конъюнктурного цикла инвестиционного рынка:

спад конъюнктуры на инвестиционном рынке;

ослабление конъюнктуры

подъем конъюнктуры инвестиционного рынка;

конъюнктурный бум;

Задание № 105

Установите соответствие между понятиями и определениями:

Понятие	Определение
1. Коммерческая норма дисконта	А. Отражает альтернативную стоимость бюджетных средств.
2. Социальная норма дисконта	Б. Характеризует минимальные требования к общественной эффективности
3. Бюджетная норма дисконта	В. Определяется с учетом альтернативной эффективности капитала

Задание № 106

Задание на установление последовательности. Установите последовательность этапов осуществления политики привлечения банковского кредита:

Включает следующие основные этапы (шаги):

определение целей использования привлекаемого банковского кредита

сопоставление условий возможного привлечения отдельных видов кредитов;

оценка соотношения между краткосрочным и долгосрочным кредитом;

изучение и оценка коммерческих банков – потенциальных кредиторов;

Задание № 107

Установите соответствия между понятиями и определениями:

1.Инвестиционная привлекательность	А. Совокупность многих объективных признаков, возможностей, средств, и ограничений, обуславливающих возможность привлечения инвестиций в основной капитал региона.
2. Инвестиционный риск	Б. Вероятность потери вложенных инвесторами в экономику региона средств и дохода от них.
3. Институциональный потенциал	В. Степень развитости инфраструктуры, уровень разработок, и внедрения инноваций.
4. Инновационный потенциал	Г. Степень развития ведущих институтов рыночной экономики.
5. Трудовой потенциал	Д. Совокупная покупательная способность населения
6. Потребительский потенциал	Е. Уровень образования населения и обеспечения секторов экономики квалифицированными кадрами.

Задание № 108

Выделяют следующие типы инноваций:

технологические;

производственные;

экономические;

социальные;

управленческие

Задание № 109

Условия, необходимые для инновационного развития:

технологический и интеллектуальный потенциал, достаточный для запуска инновационного процесса;

постоянный рост числа участников инновационной «цепочки»;

институциональная система (включающая как формальные, так и неформальные элементы), ориентированная на инновационное развитие;

востребованность инноваций большинством хозяйствующих субъектов и физических лиц.

Задание № 110

Главной целью социально-экономического развития государства должно стать стимулирование высокопроизводительного труда, в связи с чем, необходимо:

сформировать производственно-технические системы современного технологического уклада.

на основе распространения новых технологий повысить эффективность и конкурентоспособность экономики.

создать механизм обеспечения перераспределения ресурсов из устаревших производств - в производства современного технологического уклада.

обеспечить государственную поддержку фундаментальных и прикладных исследований.

стимулировать формы интеграции, устойчивого развития в условиях международной конкуренции.

гарантировать выгодность производственной деятельности, улучшить финансовое положение предприятий на основе системы рефинансирования производственной деятельности.

благоприятствовать экономическому развитию каждого региона.

способствовать выводу средств в иностранные офшорные зоны.

ГЛОССАРИЙ

«Автоматизированные котировки Национальной ассоциации дилеров по ценным бумагам» («НАСДАК»). Автоматизированная информационная система, обеспечивающая брокеров и дилеров внебиржевыми котировками цен по приблизительно 5000 ценным бумагам, наиболее активно обращающимся на рынке.

Акционерный капитал. Владение акциями, находящимися в активах корпорации.

Амортизация - процесс перенесения стоимости основных средств на производимую и реализуемую продукцию по мере их износа, источник финансирования простого воспроизводства основных средств предприятия.

Активы предприятия - собственность предприятия, отражаемая в активе баланса.

Американская фондовая биржа. Одна из ведущих фондовых бирж в Соединенных Штатах. В основном состоит из акций и облигаций небольших и средних компаний в отличие от Нью-Йоркской фондовой биржи, на которой котируются акции крупных корпораций.

Антитрестовское законодательство. Политика или действия, имеющие своей целью ограничение на рынке власти монополий.

Банкротство - процесс признания предприятия-должника неплатежеспособным хозяйствующим субъектом.

Бекер. Спонсор – человек, отдающий что-либо другому человеку, называемому реципиентом.

Благотворительное финансирование — это относиться к проектам, с помощью которых собирают деньги для реализации социальных, экологических идей. Участники инвестируют свои средства без каких-либо финансовых обязательств к организатору сбора.

Бюджетный избыток. Сумма, на которую каждый год государственные доходы превышают государственные расходы.

Валовая выручка - совокупная сумма денежных поступлений за определенный период времени от реализации продукции (работ, услуг).

Валовой внутренний продукт. Общая стоимость продукции, дохода или расходов той или иной страны, произведенных в пределах ее физических границ.

Валовой доход. Платежи, полученные предприятиями от продажи товаров и услуг.

Валютный курс. Ставка или цена, по которой валюта одной страны обменивается на валюту другой страны.

Венчурный (рисковый) капитал. Инвестиции в новое, в целом, возможно, рискованное предприятие.

Взаимный фонд (инвестиционный фонд открытого типа). Инвестиционная компания, постоянно предлагающая новые акции и по требованию держателя выкупающая назад свои акции, а также использующая свой капитал для инвестирования в диверсифицированные ценные бумаги других компаний. Деньги собираются с граждан и от их имени вкладываются в различные портфели акций.

Вложение в ценные бумаги. Покупка ценной бумаги, такой как акция или облигация.

Внебиржевой. Фигуральный термин для средств торговли ценными бумагами, не зарегистрированными на организованной бирже, такой как Нью-Йоркская фондовая биржа. Внебиржевая торговля осуществляется фирмами, сочетающими в себе функции брокера и дилера, которые общаются по телефону и через компьютерные сети.

Гарантирование цен. Федеральная помощь, предоставляемая фермерам, чтобы помочь им справиться с такими неблагоприятными факторами, как непогода и перепроизводство.

Демпинг. Согласно законодательству США, продажа товаров, экспортируемых в Соединенные Штаты по ценам «ниже справедливой рыночной стоимости», когда подобная продажа наносит материальный ущерб или представляет собой угрозу нанесения материального ущерба производителям подобных товаров в Соединенных Штатах.

Денежная масса. Сумма денег (монеты, бумажная валюта и текущие счета в банках), находящихся в обращении в экономике.

Денежно-кредитная политика. Действия Федеральной резервной системы с целью оказания воздействия на наличие и стоимость денег и кредита как средств оказания помощи в целях содействия высокому уровню занятости, экономическому росту, стабильности цен и наличию устойчивого характера международных сделок.

Депрессия. Резкое падение общей экономической активности, измеряемое по его масштабам и/или во времени.

Дерегулирование. Освобождение той или иной отрасли экономической деятельности от контроля со стороны государства.

Дефицит бюджета. Сумма, на которую каждый год государственные расходы превышают государственные доходы.

Дефицит торгового баланса. Сумма, на которую товарный импорт той или иной страны превышает ее товарный экспорт.

Дивиденд. Деньги, заработанные на владении акциями; обычно эти деньги представляют собой долю прибыли, выплачиваемую соответственно доле владения акциями.

Дополнительные выплаты. Косвенные, не денежные выплаты, производимые работодателями работникам по найму в дополнение к доходу, получаемому в виде регулярной заработной платы или оклада, такие как медицинская страховка, страхование жизни, участие в прибылях и т.д.

Дотация. Прямая и/или косвенная экономическая выгода, предоставляемая правительством отечественным производителям товаров или услуг, часто для того, чтобы повысить их конкурентоспособность по сравнению с иностранными компаниями.

Золотой стандарт. Денежная система, при которой валюты определяются в том или ином данном весовом количестве золота.

Издержки производства и обращения - совокупность денежных расходов на производство и реализацию товаров.

Импорт. Товары или услуги, производимые за рубежом и продаваемые на внутреннем рынке страны.

Инвестиции - долгосрочные финансовые вложения капитала для увеличения активов предприятия и получения прибыли.

Индекс Доу-Джонса для акций промышленных компаний. Индекс курса акций, основанный на акциях 30 известных корпораций, широко использующийся в качестве показателя, для определения общих тенденций изменения курса акций и облигаций

Индекс цен на потребительские товары. Показатель стоимости жизни в США, сведенный в таблицу Бюро статистики труда США на основе фактических розничных цен целого ряда различных потребительских товаров и услуг в то или иное данное время и сравненный с время от времени меняющимся базовым периодом.

Интеллектуальная собственность. Собственность, засвидетельствованная патентами, торговыми знаками и авторскими правами, предоставляющими право владеть, пользоваться или распоряжаться продуктами, созданными людской изобретательностью.

Инфляция. Темпы роста общего уровня цен на все товары и услуги. (Инфляцию не следует путать с ростом цен на конкретные товары по сравнению с ценами на другие товары).

Капитал. Физическое оснащение (здания, оборудование, трудовые навыки), используемое в производстве товаров и услуг. Этот термин также применяется, когда речь идет об акциях корпораций, ценных бумагах, представляющих собой долговые обязательства, и наличных деньгах.

Капитализм. Экономическая система, при которой средства производства находятся в частной собственности и в распоряжении частных собственников. Характерными чертами этой системы являются конкуренция и стремление к получению прибыли.

Коммерческий банк. Банк, предлагающий широкий диапазон депозитных счетов, включая выписку чека, сбережения и срочные депозиты, и предоставляющий ссуды отдельным лицам и предприятиям - в отличие от инвестиционных банков, таких как брокерские фирмы, которые обычно занимаются подготовкой к продаже корпоративных или муниципальных ценных бумаг.

Комиссия по ценным бумагам и биржам. Независимое, стоящее вне партий, квазисудебное регулирующее агентство, отвечающее за применение федеральных законов о ценных бумагах. Цель этих законов состоит в том, чтобы защищать инвесторов и обеспечивать им доступ к раскрытию всей существенной информации, относящейся к официальной торговле ценными бумагами. Кроме того, эта комиссия регулирует деятельность

фирм, занимающихся покупкой или продажей ценных бумаг, людей, дающих консультации в инвестиционной сфере, и инвестиционных компаний.

Крауд-технологии — пучок разных направлений, основанных на привлечении усилий открытого сетевого сообщества к решению тех, или иных задач.

Краудкастинг — это поиск людей и организаций, способных решить стоящие инновационные задачи.

Краудинвестинг *(*передача доли в бизнесе*)* — этот вид краудфандинга еще называется и предусматривает оформление части бизнеса на тех людей или организаций, которые инвестировали деньги в развитие проекта.

Краудсторминг — осуществление поиска, в среде потребителей продукта, предложений, которые могут улучшить его качество.

Краудсорсинг — передача задания неопределенной, как правило, большой группе людей в форме открытого предложения.

Краудфáндинг (народное финансирование, от англ. crowd funding, crowd — «толпа», funding — «финансирование») — это коллективное сотрудничество людей (доноров), которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций (реципиентов).

Краудфандинг акционерный (вид краудинвестинга) – в качестве вознаграждения инвестор получает акции компании-организатора или часть собственности

Laissez-faire. Французская фраза, означающая «оставить в покое». В экономике и политике - доктрина, суть которой сводится к тому, что экономическая система функционирует наилучшим образом, когда в нее не вмешивается государство.

Ликвидность - способность активов к быстрой и безубыточной смене форм стоимости.

Монополия. Наличие единственного продавца товара или услуги на рынке.

Налог на потребление. Налог на расходы, а не на доходы.

Налогово-бюджетная политика. Решения федерального правительства относительно объема денежных средств, которые оно расходует и собирает в виде налогов с целью достижения полной занятости и свободной от инфляции экономики.

Некоммерческая организация - юридическое лицо, не имеющее извлечения прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющее полученную прибыль между участниками.

Нематериальные активы - активы, не имеющие физической, осязаемой формы

Нормирование оборотных средств - процесс установления минимальной расчетной суммы денежных средств, постоянно необходимых предприятию для осуществления предпринимательской деятельности.

Нетарифные барьеры. Правительственные меры, такие как системы осуществления контроля над импортом и переменные пошлины нетарифного характера, ограничивающие импорт или обладающие потенциальными возможностями ограничения международной торговли.

Нетворкинг. Процесс сбора хранения и распространения информации полезной для вас и людей; искусства продвижения достижений других лиц; сообщества, которое опирается на принцип щедро давать и объединяет профессионалов; образования взаимовыгодных отношений; установления контакта между людьми, соединение идеи с ресурсами.

Новый курс. Программы экономических реформ США тридцатых годов прошлого века, разработанные с целью выведения Соединенных Штатов из Великой депрессии.

Нью-йоркская фондовая биржа. Крупнейшая в мире биржа по торговле акциями и облигациями.

Облигация. Сертификат, отражающий обещание той или иной фирмы периодически выплачивать его владельцу процентный доход до наступления срока погашения этой ценной бумаги, а также выплатить ему фиксированную денежную сумму в установленную дату погашения.

Общественное регулирование. Налагаемые государством ограничения, имеющие своей целью противодействие или запрещение наносящего вред

поведения корпораций, или поощрение поведения, считающегося желательным с общественной точки зрения.

Общий рынок. Группа стран, отменившая тарифы, а иногда и другие барьеры, мешающие их торговле друг с другом, но поддерживающая общий внешний тариф на товары, ввозимые из не входящих в этот союз стран

Обыкновенная акция. Акция, являющаяся собственностью той или иной корпорации.

Оборачиваемость оборотных средств - относительный показатель эффективности использования оборотных средств предприятия, основу которого составляет фактор времени.

Оборотные средства - денежные средства, авансируемые в производственные запасы, готовую продукцию, незавершенное производство, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы.

Основные средства - денежные средства, вложенные в совокупность материально-вещественных ценностей производственного и непроизводственного назначения, относящихся к средствам труда.

Отрасль - совокупность предприятий, характеризующихся единством экономического назначения производимой продукции, однородностью потребляемых материалов, общностью технологической базы, особым профессиональным составом кадров и специфическими условиями труда.

Отложенные цели. Цель, которая может быть реализована, если краудфандинговый проект соберет на определенную сумму больше, чем его начальная сумма сборов.

Открытая система торговли. Система торговли, при которой страны разрешают справедливый и свободный от дискриминации доступ на рынки друг друга.

Оценка основных фондов - стоимостное выражение фондов, используемое в бухгалтерском учете и статистической отчетности.

Очередность платежей - установленная последовательность списания средств со счета плательщика при отсутствии средств на его счете.

Паника. Целый ряд неожиданных изъятий денежных средств из банка, вызванных внезапным падением доверия вкладчиков или их страхом перед тем, что банк будет закрыт государственной организацией, выдавшей ему лицензию на ведение банковских операций. Иными словами, многие вкладчики изымают денежные средства из банка почти одновременно. Поскольку запас наличных денег, которые банк держит у себя, представляет собой лишь малую долю его вкладов, большое число изъятий в течение короткого периода времени может истощить имеющуюся у банка наличность и вынудить его закрыться, а возможно и вообще прекратить свое существование.

Планирование - процесс, обеспечивающий сбалансированное взаимодействие отдельных видов ресурсов в рамках выбранного объекта управления, устанавливающий пропорции и темпы роста.

Платеж, покрывающий дефицит. Платеж со стороны государства с целью возмещения фермерам всей или части разницы между ценами производителей, фактически заплаченными за тот или иной конкретный товар, и гарантированными более высокими плановыми (базовыми) ценами.

Платежный баланс. Отчет о состоянии счетов денежной стоимости международных сделок между одной страной и остальным миром за определенный период времени. В этом отчете показывается сумма сделок отдельных лиц, предприятий и государственных органов, расположенных в одной стране, по отношению к сумме сделок отдельных лиц, предприятий и государственных органов всех других стран.

Пледж. Платеж, который должен совершить бекер в обмен на определенную награду.

Площадка. Сайт, на котором размещена кампания по сбору средств.

Подоходный налог. Обложение налогом чистого дохода отдельных лиц и предприятий со стороны правительства.

Положительное сальдо торгового баланса. Сумма, на которую товарный экспорт той или иной страны превышает ее товарный импорт.

Предложение. Режим, показывающий насколько производители хотят и могут продавать по всевозможным ценам в течение того или иного периода времени.

Предпринимательство - самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в качестве предпринимателей.

Приватизация. Акт передачи ранее представлявшихся государством услуг предприятиям частного сектора.

Производительность труда. Относительный показатель объема продукции (товары и услуги), выпускаемого на единицу вводимых (производственных) ресурсов за определенный период времени.

Промышленная революция. Появление фабричной системы производства, при которой рабочих собрали вместе на одном заводе и дали им инструменты, машины и материалы, с помощью которых эти люди работали в обмен на заработную плату. Начало промышленной революции положили быстрые изменения в производстве текстильных изделий, особенно в Англии где-то между 1770 и 1830 гг. В более широком смысле этот термин применяется к непрерывному процессу структурных изменений в мировой экономике.

Протекционизм. Сознательное применение или поощрение ограничений на импорт, с тем чтобы дать возможность относительно неэффективным производителям внутри страны успешно конкурировать с иностранными производителями.

Рабочая сила. По меркам Соединенных Штатов, общая численность людей, работающих по найму или ищущих работу.

Расчеты - различные формы организации денежного оборота, обеспечивающие смену владельца денежных средств.

Реальный денежный оборот - экономический процесс, вызывающий движение стоимости и сопровождающийся потоком денежных платежей и расчетов.

Регулирование. Формулирование и издание имеющими соответствующие полномочия органами (в рамках регулирующего законодательства) конкретных правил и постановлений, касающихся ведения и структуры какой-либо конкретной отраслевой или иной деятельности.

Режим регулируемого плавающего курса. Система валютных курсов, при которой курсы большинства валют являются плавающими, но центральные банки не прекращают своего вмешательства с целью предотвращения резких изменений валютных курсов.

Реворд. Награда, которую получает бекер за определенный платеж.

Роялти (вид краудинвестинга) - возвращение инвестору некоторого процента от реализации проекта. Используется это в основном в кинофильмах, видеоиграх и музыкальных проектах.

Рынок «быков». Рынок, на котором постоянно наблюдает повышение курсов акций.

Рынок «медведей». Рынок, на котором в период падения цен акционеры могут броситься продавать свои доли в акционерном капитале, способствуя тем самым понижению фондовой конъюнктуры.

Рынок долгосрочного ссудного капитала. Рынок, на котором выпускаются и котируются акции корпораций и ценные бумаги последних, представляющие собой долгосрочные обязательства (срок погашения которых составляет более года).

Рынок. Условия, в которых покупатели и продавцы устанавливают цены на одинаковые или очень сходные продукты и обмениваются товарами или услугами.

Рыночная экономика. Национальная экономика той или иной страны, опирающейся на рыночные силы для определения уровней производства, потребления, инвестиций и сбережений без вмешательства со стороны государства.

Свободная торговля. Отсутствие тарифов и регулирующих правил, имеющих своей целью ограничение или предотвращение торговли между странами.

Себестоимость - денежное выражение текущих затрат предприятия на производство и реализацию продукции (работ, услуг).

Сеть — это расширенная группа людей со схожими интересами, взаимодействующих друг с другом и поддерживающих неформальный контакт с целью взаимной поддержки и помощи.

Сетевая организация. Коалиция взаимозависимых специализированных экономических единиц со своими целями (независимые фирмы или автономные организации), которые действуют без иерархического контроля, однако задействованы в системе с общими целями через многочисленные горизонтальные связи, взаимную зависимость и обмен.

Сетевая форма управления (координации). Используется, как в сетевых организациях, так и в сетевой экономике для согласования совместной деятельности. Главным отличием данной формы от рыночной и командной является прямое и равноправное участие всех членов в процессе согласования их деятельности.

Сетевая экономика (в докладе Европейской комиссии). Среда, в которой любая компания или индивид, находящиеся в любой точке экономической системы, могут контактировать легко и с минимальными затратами с любой другой компанией или индивидом по поводу совместной работы, для торговли, для обмена идеями и ноу-хау или просто для удовольствия.

Система плавающего валютного курса. Гибкая система, при которой валютный курс определяется рыночными силами спроса и предложения без какого-либо вмешательства.

Система свободного предпринимательства. Экономическая система, для которой характерна частная собственность на имущество и производственные ресурсы, стремление к получению прибыли, стимулирующее производство, конкуренция, обеспечивающая эффективность, и действие сил спроса и предложения, направляющее развитие производства и распределение товаров и услуг.

Система фиксированного валютного курса. Система, при которой на заранее определенном уровне устанавливаются обменные курсы валют, которые не меняются в зависимости от изменений спроса и предложения.

Смешанная экономика. Экономическая система, при которой как правительство, так и частное предпринимательство играют важную роль в производстве, потреблении, инвестициях и сбережениях без вмешательства со стороны государства.

Социализм. Экономическая система, при которой основные средства производства, как правило, в основном находятся в коллективной собст-

венности государства и под его коллективным контролем в условиях наличия той или иной системы централизованного планирования.

Социальное обеспечение. Разработанная и реализуемая правительством США программа пенсионного обеспечения, которая выплачивает пенсии тем, кто ушел на покой, на основе их собственных пенсионных взносов в эту программу, сделанных ими, когда они работали, и взносов их работодателей.

Спад. Значительное снижение общей экономической активности в течение того или иного периода времени.

Спрос. Общее количество товаров и услуг, которое потребители хотят и могут купить по всевозможным ценам в течение того или иного периода времени.

Срок сбора. Время, на которое проект выставляется на краудфандинговой площадке и собирает средства при помощи краудфандинга.

Стагфляция. Экономическое положение, при котором продолжается инфляция и наблюдается застой в сфере деловой активности.

Стафф пикс. Выбор редакции. Подборка проектов, которые попадают на главную страницу.

Страхование депозитов. Поддержка банковских депозитов со стороны правительства Соединенных Штатов на ту или иную сумму - в настоящее время на сумму 100 000 долларов США.

Тариф. Пошлина, налагаемая на товары, перевозимые из одной таможенной зоны в другую с целью защиты или получения дохода.

Торговый баланс. Часть платежного баланса страны, относящаяся к импорту и экспорту - т. е. к торговле товарами и услугами - за тот или иной период. Если экспорт товаров превышает их импорт, торговый баланс считается «положительным»; если импорт превышает экспорт, торговый баланс считается «отрицательным».

Уровень жизни. Минимум предметов первой необходимости, удобств или предметов роскоши, считающийся жизненно необходимым для поддержания отдельного человека или группы людей в привычных или надлежащих имущественных и финансовых условиях или обстоятельствах.

Услуги. Виды экономической деятельности (такие как перевозка, банковское дело, страхование, туризм, телекоммуникации, реклама, индустрия развлечений, обработка данных и консалтинг), обычно потребляемые в момент их производства в отличие от экономических товаров, которые носят более осязаемый характер.

Установление цен. Действия, обычно предпринимаемые несколькими крупными корпорациями, занимающими господствующее положение на каком-то одном рынке, с целью избежать соблюдения рыночной дисциплины путем установления цен на товары и услуги на оговоренном между собой уровне.

Учетная ставка. Процентная ставка, выплачиваемая коммерческими банками при заимствовании средств у федеральных резервных банков.

Федеральная резервная система. Основной валютный орган (центральный банк) Соединенных Штатов, выпускающий валюту и регулирующий предложение кредита в экономике. Включает в себя состоящий из семи членов Совет управляющих в Вашингтоне, Федеральный округ Колумбия, и 12 региональных федеральных резервных банков с их 25 отделениями.

Федеральный резервный банк. Один из расположенных на всей территории Соединенных Штатов 12 рабочих органов Федеральной резервной системы, которые с их 25 отделениями выполняют различные функции центральной банковской системы США.

Финансирование за вознаграждение — один из самых распространенных видов краудфандинга, где каждый участник, который инвестировал в проект определенную сумму, претендует на вознаграждение.

Финансовые обязательства - совокупность требований, предъявляемых конкретному предприятию в течение расчетного периода.

Финансы предприятий - совокупность денежных отношений, возникающих в реальном денежном обороте у конкретных хозяйствующих субъектов, по поводу формирования, распределения и использования финансовых ресурсов.

Финансовая информация - система финансовых показателей, предназначенная для принятия решений и рассчитанная на конкретных пользователей.

Финансовый механизм предприятия - система управления финансами с применением финансовых рычагов и методов для воздействия на финансовые результаты деятельности предприятия.

Финансовая политика предприятия - совокупность мероприятий, направленных на решение конкретных задач в определенный период времени с учетом методологических требований финансового менеджмента, а также внешних и внутренних условий функционирования предприятия.

Финансовые ресурсы - совокупность собственных и привлеченных источников финансирования расширенного воспроизводства, находящихся в распоряжении предприятия, и предназначенных для выполнения финансовых обязательств, финансирования текущих затрат и экономического стимулирования.

Финансовый рынок - рынок финансовых активов, форма организации движения денежных средств в экономике.

Фондовая биржа Организованный рынок покупки и продажи акций и облигаций.

Фрила́нсер (freelancer — вольный копейщик, свободный копьеносец, наёмник; в переносном значении — вольный художник) — человек, выполняющий работу без заключения долговременного договора с работодателем, нанимаемый только для выполнения определённого перечня работ (внештатный работник).

Фьючерсные сделки. Контракты, требующие поставок товара определенного количества и качества по определенной цене на определенную дату в будущем.

Ценные бумаги. Бумажные сертификаты (окончательные сертификаты) или электронные записи (ценные бумаги, информация о которых заложена в память ЭВМ), удостоверяющие собственность на акционерный капитал (акции) или долговые обязательства (облигации).

Ценовая дискриминация. Действия, дающие одним покупателям преимущества перед другими.

Центральный банк. Основной валютный орган той или иной страны, отвечающий за выполнение таких ключевых функций, как выпуск валюты и регулирование предложения кредита в экономике.

Человеческий капитал. Здоровье, сила, образование, профессиональная подготовка и навыки, которые люди привносят в свою работу.

Экономический рост. Наращивание потенциала страны по производству товаров и услуг.

Экспорт. Товары и услуги, производимые внутри страны и продаваемые покупателям за рубежом.

Экспортная субсидия. Единовременная сумма, выдаваемая правительством с целью содействия предпринимательской деятельности, считающейся полезной для общественного благополучия.

Электронный бизнес (англ. Electronic Business), Е-бизнес, И-бизнес, — бизнес-модель, в которой бизнес-процессы, обмен бизнес информацией и коммерческие транзакции автоматизируются с помощью информационных систем. Значительная часть решений использует Интернет-технологии для передачи данных и предоставления Web-сервисов.

Электронная коммерция. Деловая деятельность, проводимая через Всемирную компьютерную сеть.

Электронная (сетевая, цифровая) экономика — среда, существующая благодаря цифровым телекоммуникационным сетям, а также экономика, функционирующая на электронных товарах и сервисах, производимыми электронным бизнесом и электронной коммерцией. Расчеты за услуги и товары электронной экономики производятся электронными деньгами.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ

Нормативно-правовые акты

1. Конституция Российской Федерации.
2. Гражданский кодекс РФ.
3. Бюджетный кодекс РФ.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации.
5. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях.
6. Федеральный закон «О бюджетной классификации Российской Федерации» от 15 августа 1996 г. № 115-ФЗ (в ред. от 06.05.2003 г. № 53-ФЗ).
7. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ.
8. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций» от 25 февраля 1999 г. № 40-ФЗ (в ред. от 21.03.2002 г. № 31-ФЗ).
9. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ (в ред. от 28.12.2002 г. № 185-ФЗ).
10. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ (в ред. от 02.01.2000 г. № 22-ФЗ).
11. Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ (в ред. от 25.07.2002 г. № 117-ФЗ).
12. Федеральный закон «Об особенностях несостоятельности (банкротства) субъектов естественных монополий топливно-энергетического комплекса» от 24 июня 1999 г. № 122-ФЗ
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 РФ № 4015-I «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (в ред. Федерального закона от 10.12.2003 № 172-ФЗ).
18. Федеральный закон «О промышленной безопасности опасных производственных объектов", Закон РФ от 21.07.97 г. №116-ФЗ (с изменениями).
19. Федеральный закон N 116-ФЗ от 22.07.2005 «Об особых экономических зонах в Российской Федерации».
20. Федеральный закон от 29 декабря 2014 г. N 473-ФЗ "О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями).
21. Указ Президента Российской Федерации от 13 мая 2017 г. № 208 “О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года.
22. ГОСТ Р 50779.10-2000 (ИСО 3534-1-93) Статистические методы. Вероятность и основы статистики. Термины и определения.
23. ГОСТ Р 51897-2002 Менеджмент риска. Термины и определения.
24. ГОСТ Р 51901.2-2005 (МЭК 60300-1:2003) Менеджмент риска. Системы менеджмента надежности.
25. ГОСТ Р 51901.4-2005 (МЭК 62198:2001) Менеджмент риска. Руководство по применению при проектировании
26. ГОСТ Р 51901.5-2005 (МЭК 60300-3-1:2003) Менеджмент риска. Руководство по применению методов анализа надежности.
27. ГОСТ Р 51901.16-2005 (МЭК 61164:1995) Менеджмент риска. Повышение надежности. Статистические критерии и методы оценки.
28. ИСО 9000 (Система международных стандартов).
29. ИСО 14000 (Система международных стандартов).
30. ИСО 18000 (Система международных стандартов).
31. ИСО 31000 (Система международных стандартов).
32. Классификация основных средств, включаемых в амортизационные группы (для целей налогообложения прибыли): [утверждена Постановлением Правительства РФ от 01.01.2002 г. № 1]. Екатеринбург: АМБ, 2002. 44 с.

Монографии, статьи и учебно-методические пособия

33. Альгин А.П. Рискология и синергетика в системе управления. – Петрозаводск, 2008. – 103 с.
34. Антикризисное управление: текст лекций / сост. М.В. Каймакова. – Ульяновск: УлГТУ, 2009. – 240 с.

35. Арыстанбекова А. Экономика, основанная на знаниях // Мировая экономика и международные отношения. - 2008. - N 6. - С.30-33.
36. Бегунов Л.А. Управленческое экономическое мышление как характеристика компетенций субъекта управления (менеджера)// Менеджмент в России и за рубежом. - 2015.- №1.
37. Бланк И. А. Финансовый менеджмент. – К.: Ника-Центр, 2002.
38. Богоявленский С. Б. Управление риском в социально-экономических системах. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. –144 с.
39. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / Пер. с англ.; Гл. ред. серии Я. В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1999
40. Волков О. И. Экономика предприятия: учебное пособие / О. И. Волков, В. К. Скляренко. 2-е изд. Москва: ИНФРА-М, 2013. 264 с.
41. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения. – М.: Дело и сервис, 2010. – 208 с.
42. Грибов В. Д. Экономика предприятия: учебник / В. Д. Грибов, В. П. Грузинов. 5-е изд., перераб. и доп. Москва: КУРС: ИНФРА-М, 2013. 448 с.
43. Грищенко Ю. И., Шевелева Э. С. Источники финансирования социального предпринимательства в России//Финансовый менеджмент №3. 2016. С 82-87
44. Доценко Д. В., Зайцев Ю. В., Крутиков В. К. Инновационное развитие региона: экономическая безопасность и иностранные инвестиции.: «Ноосфера». 2011. С.93.
45. Евстигнеев Р., Евстигнеева Л. Стратегия выхода России из кризиса // Вопросы экономики. 2009. - №5 – С.47-58.
46. Енгалычев О.В. Предпосылки и этапы развития риск-менеджмента // «Российское предпринимательство». № 6 (54) за 2004 год, стр. 44-47.
47. Енгалычев О.В. Совершенствование системы управления операционным риском на предприятии: Автореферат дисс. канд. экон. наук. – Москва, 2005. – 16 с.
48. Зубов В., Иноземцев В. Суррогатная инвестиционная система//Вопросы экономики №3. 2015. С. 144-156
49. Ивантер В., Порфирьев Б., Широв А. От модернизации экономической политики к качественному росту экономики//Российский экономический журнал. №1. 2016. С 3-15.
50. Игонина Л. Л. Инвестиции: учебное пособие / Л. Л. Игонина; под ред. В. А. Слепова. Москва: Юристь, 2002. 480 с.
51. Кирюшкин В. Е., Ларионов И. В. Основы риск-менеджмента. – М.: «Анкил», 2009 г. – 132 с.
52. Косов В. В. 1300… Про оценку инвестиций// Экономическая наука современной России. – 2016. №2(73). С. 151.

53. Крутиков В. К., Дорожкина Т.В.., Якунина М. В. Инвестиционный менеджмент. Издательство АКФ «Политоп». 2017
54. Лапуста М.Г., Шаршукова Л.Г. Риски в предпринимательской деятельности. - М.: «ИНФРА-М», 2004.
55. Малис Н.И. Налоговые льгота, преференции и доходы бюджета// Финансы - 2016. - №8. С.35
56. Маринина О. А., Папахова Д.И. Стандарты управления рисками //Россия в ВТО: проблемы, задачи, перспективы. Сборник научных статей, вып. 13/ Под общей редакцией проф. В.В. Тумалева. – СПб.: НОУ ВПО «Институт бизнеса и права», 2012.- 364 с.
57. Недосекин А. О., Абдулаева З.И. Управление корпоративными рисками и шансами: Учебный курс. С-Пб., 2010.
58. Орлов А. И. Менеджмент: организационно-экономическое моделирование. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2009. – 475 с.
59. Палеева В.Ю. Качественная и количественная оценка рисков в нефинансовых компаниях // Проблемы современной экономики, № 1 (33), - 2010.
60. Панфилова Э.А. Понятие риска: многообразие подходов и определений // Теория и практика общественного развития. – 2010. – №4. – С. 30–34.
61. Пименов С. В., Крюков М. А., Хейфиц Б.И. Современная методология управления предпринимательскими рисками предприятия. // Вестник ОГУ №5/май`2009. – С. 67-71.
62. Рэдхэд К., Хьюс С. Управление финансовыми рисками: Пер. с анг. - М: «ИНФРА-М», 2005
63. Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент: Теория и практика. – М.: Перспектива, 2007.
64. Ступаков В.С., Токаренко Г.С. Риск-менеджмент. Учебное пособие. - М.: «Финансы и статистика». – 2005.
65. Тэпман Л.Н. Риски в экономике / Под ред. В.А. Швандара. – М.: Юнити-дана, 2002. – 380 с.
66. Чуев И. Н. Экономика предприятия / И. Н. Чуев, Л. Н. Чечевицына. Москва: Дашков и Ко , 2016. 380 с.
67. Уткин Э. А. Риск-менеджмент: Учебник. - М.: Изд. ЭКМОС, 2005.
68. Фомичев А. Н. Риск-менеджмент. Учебник. Учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2008, –376 с.
69. Хэмел Г. Эффективное антикризисное управление // Анонс книги «Будущее менеджмента». №3(84) – 2014.
70. Финансовый менеджмент: Учебное пособие/под ред. Проф. Е. И. Шохина. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2007.
71. Экономика предприятия (организации): учебник / под ред. В. Я. Позднякова, О. В. Девяткина. 4-е изд. Перераб. и доп. Москва: ИНФРА-М, 2010. 640 с. + CD-R.

Научно-практические материалы, периодические издания, Интернет-ресурсы
Периодические издания

72. www.consultant.ru (Справочно-правовая система «Консультант Плюс»)
73. www.garant.ru (Справочно-правовая система «Гарант»)
74. www.wto.org. (Сайт Всемирной торговой организации)
75. Официальный сайт ФАТФ http://www.fatf-gafi.org
76. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» http://d-russia.ru/wp-ontent/uploads/2017/05/programmaCE.pdf
77. Сайт Правительства РФ http://government.ru/
78. Сайт Счетной Палаты РФ [Электронный ресурс]. URL: http://audit.gov.ru/activities/bulleten/.
79. Романов В. С. Классификация рисков: принципы и критерии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cashflow.by/load/1-1-0-180
80. Греф указал на опасность серьезных реформ в России. [Электронный ресурс]. URL: http://www.forbes.ru/news/289867-gref-ukazal-na-opasnost-sereznykh-reform-v-rossii
81. Клейнер Г.Б. Какая экономика нужна России и для чего? (опыт системного исследования)//Вопросы экономики № 10. 2013. URL: http://www.vopreco.ru/rus/archive.files/n10_2013.html
82. Ричард Талер. Новая поведенческая экономика. https://bookz.ru/authors/ri4ard-taler/novaa-po_145/1-novaa-po_145.html
83. Мак-Мак В.П. Служба безопасности предприятия. URL: http://www.opvodopad.ru/docs/security_school/busin/16__luzhba_bezopasnosti_ predpriyatiya.pdf.
84. Сайт «Профессор Крутиков В.К.» vkrutikov.ru
85. «Экономист»,
86. «Российский экономический журнал»,
87. «Вопросы экономики»,
88. «Экономика и жизнь»,
89. «Мировая экономика и международные отношения»,
90. «Менеджмент в России и за рубежом»
91. «Финансовый менеджмент»

В.К. Крутиков, Т.В. Дорожкина, М.В. Якунина

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ

Подписано в печать 03.12.2020. Формат 60х84/16.
Бумага офсетная. Печать цифровая. Объем 19,25 усл. печ. л.
Тираж 300 экз. Заказ № 182.

Отпечатано «Наша Полиграфия»,
г. Калуга, Грабцевское шоссе, 126.
Тел. (4842) 77-00-75