

**ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный
университет имени императора Петра I»**

Финансовый



вестник

Издание осуществляется по решению кафедры финансов и кредита ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I» с 1997 года.

Издание журнала одобрено ученым советом экономического факультета ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I».

Статьи и отзывы направлять по адресу:
394087, г. Воронеж, ул. Мичурина, 1, к. 349
Периодичность издания: четыре раза в год

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Бухтояров Николай Иванович, кандидат экономических наук, доцент, ректор ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I»

Закшевский Василий Георгиевич, доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент РАН, директор ФГБНУ «Научно-исследовательский институт экономики и организации агропромышленного комплекса Центрально-Черноземного района Российской Федерации»

Курносков Андрей Павлович, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры информационного обеспечения и моделирования агроэкономических систем ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I»

Меренкова Ирина Николаевна, доктор экономических наук, профессор, заведующая отделом управления АПК и сельскими территориями ФГБНУ «Научно-исследовательский институт экономики и организации агропромышленного комплекса Центрально-Черноземного района Российской Федерации»

Савченко Татьяна Васильевна, доктор экономических наук, профессор, директор Алексеевского филиала НИУ «Белгородский государственный университет»

Смагин Борис Игнатьевич, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой математики, физики и технологических дисциплин ФГБОУ ВО «Мичуринский государственный аграрный университет»

Терновых Константин Семенович, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой организации производства и предпринимательской деятельности в АПК ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I»

Улезько Андрей Валерьевич, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой информационного обеспечения и моделирования агроэкономических систем ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I»

Широбоков Владимир Григорьевич, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой бухгалтерского учета и аудита ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I»

Редакционная коллегия:

Редакторы: к.э.н., доцент, зав. кафедрой финансов и кредита А.В. Агибалов,
д.э.н., профессор кафедры финансов и кредита Л.А. Запорожцева

Ответственный за выпуск: к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита А.А. Орехов

Сайт: <http://finance.vsau.ru/nauka/finansovyi-vestnik.html>
<https://tinyurl.com/finvestnik>

Электронная почта: finvestnikvsau@yandex.ru

СОДЕРЖАНИЕ

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ И ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ..	5
ГОРЕЛКИНА И.А., ЛУНЁВА Ю.А. ОЦЕНКА МЕХАНИЗМА ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРАРНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ: СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ.....	5
УХИНА О.И., ОСТАПЕНКО Г.Ю. ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛОМ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....	13
СОТНИКОВА Л.Н., КУКУШ Л.И. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ В ПАО «ВАСО»	21
АЛЕЩЕНКО О.М., ТИЩЕНКО Е.А. ИССЛЕДОВАНИЕ СУЩНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ «ПРИБЫЛЬ»	28
КЛЕЙМЕНОВ Д.С., ПРОКОПЕНКО М.О. МОДЕЛЬ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РОСТА ОРГАНИЗАЦИИ	33
ЛАВЛИНСКАЯ А.Л., ТОКАРЕВА О.А. ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОЗИЦИИ КАК КЛЮЧЕВОЙ ЭТАП РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ.....	38
САВИНКОВА Т.С. К ВОПРОСУ О ПРЕДУПРЕЖДЕНИИ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИЙ: ЮРИДИЧЕСКИЙ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТЫ	52
ОРЕХОВ А.А., ФИСЕНКО Ю.В. К ВОПРОСУ О ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСАХ ПРЕПРИЯТИЯ.....	61
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ И МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ.....	68
АЛЕЩЕНКО О.М., НИКИШИНА Н.В. ОСОБЕННОСТИ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ ОКАЗАНИЯ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ НА ТЕРРИТОРИИ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ	68
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, НАЛОГИ	74
МАСЛОВА И.Н., МИХАЙЛОВА Н.Ю., ДЕНИСОВА Д.Н., ПИЛИПЧУК В.Н. ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ	74
БАНКОВСКИЙ СЕКТОР.....	79
БИЧЕВА Е.Е., БЕЗНОГИХ В.В. ЗЕМЛЯ В «ОБЛАКЕ» ДАННЫХ ИЛИ УСЛУГИ, КОТОРЫЕ УХОДЯТ В «ОБЛАКО» (НА ПРИМЕРЕ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА).....	79

CONTENTS

PROBLEMS OF ORGANIZATION OF FINANCE AND FINANCIAL MANAGEMENT.....	5
GORELKINA I.A., LUNEVA Y.A. EVALUATION OF THE MECHANISM OF FINANCIAL SECURITY OF ACTIVITIES OF AGRARIAN COMMERCIAL ORGANIZATIONS: STATE AND DIRECTIONS OF IMPROVEMENT.....	5
UKHINA O.I., OSTAPENKO G.Y. THE FORMATION MECHANISM OF THE POLICY OF CAPITAL MANAGEMENT OF COMMERCIAL ORGANIZATIONS.....	13
SOTNIKOVA L.N., KUKUSH L.I. THE EFFICIENCY OF USING OF INVESTMENT RESOURCES OF PJSC «VASO»	21
ALESHCHENKO O.M., TISHCHENKO E.A. THE INVESTIGATION OF PROFIT'S ESSENCE.....	28
KLEIMENOV D.S., PROKOPENKO M.O. FINANCIAL MODEL FOR SUSTAINABLE GROWTH OF THE ORGANIZATION.....	33
LAVLINSKAYA A.L., TOKAREVA O.A. DEFINITION OF STRATEGIC FINANCIAL POSITION AS A KEY STAGE IN THE DEVELOPMENT OF STRATEGY DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATION	38
SAVINKOVA T.S. THE QUESTION OF THE PREVENTION OF BANKRUPTCY OF ORGANIZATIONS: LEGAL AND ECONOMIC ASPECTS.....	52
OREKHOV A.A., FISENKO Y.V. TO THE QUESTION OF FINANCIAL RESOURCES OF THE ENTERPRISE	61
STATE AND MUNICIPAL FINANCE	68
ALESHCHENKO O.M., NIKISHINA N.V. FEATURES OF THE TARIFF POLICY OF PROVIDING MEDICAL CARE ON THE VORONEZH REGION AREA	68
ACCOUNTING, ANALYSIS AND TAXES.....	74
MASLOVA I.N., MIKHAILOVA N.Y., DENISOVA D.N., PILIPCHUK V.N. PROBLEMS OF TAXATION OF SMALL BUSINESS IN RUSSIA	74
BANKING SECTOR	79
BICHEVA E.E., BEZNOGIKH V.V. EARTH IN THE "CLOUD" OF DATA OR SERVICES, WHICH LEAVE TO "CLOUD" (ON THE EXAMPLE OF THE INTERNET-BANKING).....	79

УДК 336.648.8

**ОЦЕНКА МЕХАНИЗМА ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРАРНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ:
СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ**

**Ирина Александровна Горелкина,
Юлия Александровна Лунёва**

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I

В статье рассмотрены существующие подходы к оценке механизма финансового обеспечения деятельности коммерческих организаций, предложено уточнение классификации источников финансирования аграрных организаций. Обосновываются преимущества предлагаемых показателей оценки результативности финансового обеспечения деятельности.

Ключевые слова: механизм, финансовое обеспечение, финансовые ресурсы, государственная поддержка, показатели.

**EVALUATION OF THE MECHANISM OF FINANCIAL SECURITY OF
ACTIVITIES OF AGRARIAN COMMERCIAL ORGANIZATIONS:
STATE AND DIRECTIONS OF IMPROVEMENT**

**Irina A. Gorelkina,
Yuliya A. Luneva**

Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great

The article examines the existing approaches to the assessment mechanism of financial provision of activities of commercial organizations, the proposed clarification of the classification of sources of financing of the agricultural organizations. Justify the benefits of the proposed indicators to assess the effectiveness of financial support activities.

Keywords: mechanism, financial security, financial resources, state support, indicators.

Миссия механизма финансового обеспечения деятельности предприятий призвана обеспечить: высокий уровень эффективности осуществляемых финансовых операций, финансовую независимость и самостоятельность, финансовую стабильность и устойчивость, способность к развитию на основе инновационных стратегий, осуществление постоянной модернизации производства, эффективной инвестиционной и инновационной политики [6]. Данная миссия определяет актуальность оценки механизма финансового

обеспечения и направлений его совершенствования.

Сложность структуры механизма финансового обеспечения коммерческой организации заключается в том, что она состоит из различных составляющих или элементов, присущих разнообразным типам финансовых отношений. Поэтому эти взаимосвязи предполагают применение большого количества элементов механизма. Финансовому планированию и прогнозированию, финансовым показателям, нормативам и управлению финансами,

финансовым рычагам, а так же финансовому контролю уделяется особое внимание, так как все это и является элементами финансового механизма.

Правильное применение и использование этих элементов позволит достичь роста количественных и качественных показателей, которые отвечают оценке эффективности коммерческой организации.

Основываясь на исследованиях ученых и экономистов понятия «механизм финансового обеспечения», мы определили понимание данного термина как систему элементов, способствующую трансформации финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта в капитал в денежной форме, посредством привлечения и использования денежных средств в процессе деятельности для достижения определенных целей. [4]

В условиях активного участия государства в развитии и совершенствовании аграрного сектора считаем актуальным отразить наличие госпрограмм для данного сектора экономики, и считать механизм финансового обеспечения аграрных предприятий как систему элементов, способствующих трансформации финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта в капитал в денежной форме, посредством привлечения и использования денежных средств в процессе деятельности для достижения целей Госпрограммы развития сельского хозяйства. [4]

В условиях современной рыночной экономики деятельность любой организации включает в себя постоянный систематический анализ и оценку результативности финансового обеспечения предприятия. В ней заключается действенность механизма финансового обеспечения. Для оценки степени достижения этих результатов необходимо применение специальных показателей, которые позволяют выявить факторы, влияющие на результативность предприятия. Это создает основу для осуществления управления, принятия рациональных финансовых решений.

В экономической практике большинства аграрных предприятий применя-

ются традиционные методики оценки финансового результата деятельности. К ним относятся показатели рентабельности, ликвидности, финансовой устойчивости и другие финансовые коэффициенты. Правительством Российской Федерации разработаны Методические рекомендации по реформе предприятий (организаций) [5]. Однако, в данном нормативном документе не предложено применение каких-либо специальных показателей, методик, которые могут позволить оценить результативность механизма финансового обеспечения деятельности предприятия.

Отсюда следует, что существует множество методик для оценки результативности используемых финансовых ресурсов. Между тем, среди них не существует рекомендаций по выбору конкретных показателей для оценки эффективности механизма финансового обеспечения деятельности, отсутствуют методики их расчета и применения в управлении. Это приводит к сложности в принятии экономически обоснованных решений.

По мнению ученых, в развитых странах государственное регулирование АПК является важнейшей составной частью рыночного механизма экономики. Необходимость такого регулирования связана с неустраняемыми особенностями АПК. Ими являются: спрос на продовольственные товары, сезонность сельскохозяйственных работ и их специфика, пространственная рассредоточенность, ограниченность воспроизводственных сил, рациональное использование земельных угодий, уровень внедрения инноваций, интенсивности и эффективности ведения производства, уровню трудозатрат и себестоимости продукции. [1]

Особенности отрасли оказывают существенное влияние на финансовую деятельность предприятий АПК. Для формирования оптимальной структуры финансов необходимо участие государства, финансово-кредитных учреждений и самих организаций.

Финансовые ресурсы аграрных предприятий имеют несколько источни-

ков формирования, к классификации которых имеются различные подходы. Исследования литературы показало, что наиболее распространенным является группировка источников по направлениям привлечения на внешние и внутренние. В качестве самостоятельного источника ученые предлагают так же рассматривать иностранный капитал и бюджетное финансирование предприятия. [3, 8]

Мы предлагаем расширить традиционную классификацию по направлениям

Таблица 1. Классификация источников финансирования деятельности аграрных предприятий по видам хозяйственной деятельности (предлагаемая)

Источники финансирования основной деятельности	Собственные, в т.ч. господдержка	Та часть собственного капитала предприятия, постоянно вложенная в оборотные активы (Собственный оборотный капитал)
	Заемные	Кредиты банка и займы от других организаций и лиц срок не более 12 месяцев (Краткосрочные кредиты)
	Привлеченные	Временно использующиеся средства других лиц в обороте предприятия без специального договора (Кредиторская задолженность)
	Прочие	Денежные фонды, вложенные в оборотные активы (Доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей и др.)
Источники финансирования инвестиционной деятельности	Собственные, в т.ч. господдержка	амортизация, нераспределенная прибыль, в т.ч. государственная поддержка и т. д.
	Привлеченные	банковские кредиты долгосрочные, займы прочих организаций, от эмиссии ценных бумаг и др.

Источники расположены по степени значимости для финансирования деятельности. Так, наглядно видно, что основным источником финансирования текущей (операционной) деятельности является собственный оборотный капитал, включающий средства господдержки. Государственная поддержка относится к прочим доходам, увеличивая тем самым прибыль до налогообложения. Из этого следует увеличение чистой и, следовательно, нераспределенной прибыли, формирующей собственный капитал организации. Обеспечение предприятия таким капиталом дает возможность привлечения другой особо важной составляющей – краткосрочного кредита. Другие источники сокращают потребность предприятия в ка-

привлечения и дополнить ее группировкой источников по видам хозяйственной деятельности (табл. 1). Она предполагает деление источников финансового обеспечения деятельности по основной и инвестиционной деятельности. Ввиду объективности государственной поддержки АПК считаем целесообразным ее отражение в составе источников собственных ресурсов. (Табл. 1).

питале и привлекаются только при наличии соответствующих возможностей и на максимально короткое время.

Считаем, что предлагаемый подход позволяет отразить составляющие собственных источников финансовых ресурсов по видам деятельности коммерческих организаций, и указать на присутствие господдержки в составе источников финансирования аграрных предприятий.

Оценку механизма финансового обеспечения деятельности проведем на примере СПК «Лискинский» Лискинского района Воронежской области. Основными видами деятельности предприятия являются разведение молочного крупного рогатого скота, производство сырого моло-

Проблемы организации финансов и финансовый менеджмент

ка, выращивание зерновых и зернобобовых культур и т. д.

Состав и структура источников финансового обеспечения основной деятельности предприятия показал, что наибольший удельный вес в составе источников финансирования составляет собственный оборотный капитал – 86,24%, его рост за исследуемый период более 70%. (табл. 2)

Формирования оборотных средств за счет собственных источников нельзя считать полноценным. Коммерческим организациям и предприятиям аграрного сектора необходимо привлекать займы и кредиты для ведения полноценной хозяйственной деятельности, доля которого в предприятии снизилась почти на 60%, и составила 8,16%.

Таблица 2. Состав и структура источников финансового обеспечения основной деятельности СПК «Лискинский»

Показатели	2014г		2015г		2016г		2016 в % к 2014 г
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	
Собств. оборотный капитал в т.ч. господдержка	242324	65,46	353382	81,78	418729	86,24	172,8
Заемные (краткосрочные кредиты)	99900	26,99	45300	10,48	39600	8,16	39,6
Привлеченные (кредиторская задолженность)	27599	7,46	33004	7,64	26764	5,51	97,0
Прочие	356	0,10	439	0,10	465	0,10	130,6
Итого	370179	100	432125	100	485558	100	131,2
Индекс роста	-	х	116,73	х	112,37	х	х

Для аграрных организаций следует выделять в составе собственных источников такой важной источник финансового обеспечения как государственная под-

держка. В своей деятельности СПК «Лискинский» привлекает средства государства в виде субсидий на развитие растениеводства и животноводства (табл. 3).

Таблица 3. Динамика государственной помощи СПК «Лискинский» Лискинского района Воронежской области, тыс. руб.

Показатели	2014г	2015г	2016г	2015г в % к 2014г	2016г в % к 2015г
Получено бюджетных средств - всего	26238	32721	17381	124,71	53,12
В т.ч.				-	-
Из федерального бюджета	15922	24933	14958	156,59	59,99
Из бюджета субъекта РФ	10316	7788	2423	75,49	31,11
Направлено на расходы по обычным видам деятельности – всего, в т.ч.	26238	32721	17381	66,24	53,12
- на растениеводство	7507	19758	9996	133,16	50,59
- на животноводство	12084	12963	7385	61,11	56,97
- на прочие цели	6647	0	0	0	0
Капитальные вложения во внеоборотные активы	0	0	0	0	0

Все средства государственной помощи были направлены на расходы по

обычным видам деятельности. В 2014 году средства преимущественно были

направлены в отрасль животноводства, в 2015 и 2016 году – в отрасль растениеводства.

Изучив данные бухгалтерской отчетности, было выявлено, что в СПК в анализируемом периоде производились капитальные вложения, которые осу-

ществлялись за счет собственных источников (табл. 4).

Специальных показателей для оценки результативности финансового обеспечения деятельности на предприятии не применяется, не обнаружено каких-либо рекомендаций по этому поводу в рекомендательных документах.

Таблица 4. Источники финансирования капитальных вложений СПК «Лискинский» Лискинского района Воронежской области

Показатели	Остаток на		Начислено за год		Использовано за год		Остаток на	
	31.12. 2014г	31.12. 2016г	2015	2016	2015	2016	31.12. 2015г	31.12. 2016г
1. Собственные средства - всего, в т.ч.:	-	110	32566	44573	32566	44683	-	-
Прибыль, оставшаяся в распоряжении организации	-	110	-	1995	x	2105	-	-
Прочие (в т.ч. амортизация)	-	-	32566	42578	32566	42578	-	-
2. Привлеченные средства – всего	-	-	-	-	-	-	-	-
3. Всего собственных и привлеченных средств	-	110	32566	44573	32566	44683	-	-
Незавершенное строительство и незаконченные операции по приобретению, модернизации основных средств	-	-	-	-	-	44683	-	-

Традиционно в аналитике применяется оценка финансового результата деятельности предприятия по показателям рентабельности, финансовой устойчивости (табл. 5).

Как видно, СПК не зависимо от кредиторов, имеет высокую маневренность

собственного капитала, тенденцию роста рентабельности. Однако, при этом не выявляется эффективность привлечения источников финансирования, их влияние результаты деятельности организации.

Таблица 5. Динамика рентабельности и финансовой устойчивости СПК «Лискинский»

Показатели	2014г	2015г	2016г
Показатели финансовой устойчивости			
Собственный оборотный капитал, тыс.руб.	242324,0	353382,0	418729,0
Коэффициент автономии	0,739	0,843	0,875
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,655	0,818	0,862

Показатели	2014г	2015г	2016г
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,586	0,686	0,713
Показатели рентабельности			
Рентабельность продаж, %	16,09	29,77	24,88
Рентабельность активов, %	10,33	21,40	19,53
Рентабельность собственного капитала, %	21,92	26,98	20,47

На основе оценки действующего механизма финансового обеспечения деятельности СПК «Лискинский» мы пришли к выводу, что основные элементы финансового механизма реализуются слабо, в частности, не рекомендованы и не применяются показатели, которые могут оценить эффективность механизма финансового обеспечения деятельности предприятия более детально. Считаем, что необходим более действенный механизм финансового обеспечения деятельности с реализацией всех элементов, к которым относятся финансовые рычаги и показатели в том числе.

Системность, комплексность механизма финансового обеспечения деятельности аграрных предприятий предполагает, на наш взгляд, необходимость обязательной разработки финансовой стратегии. При этом следует применять отраженные в экономической литературе методики, такие как матрица финансовой стратегии, разработанная французскими учеными Ж. Франшоном и И. Романе. Она используется для оценки достигнутых результатов финансово-хозяйственной деятельности и определения возможных путей дальнейшего развития предприятия.

В качестве одного из основных показателей оценки результативности финансового обеспечения деятельности

предприятия предлагаем использовать экономическую добавленную стоимость (Economic Value Added, EVA). Логика EVA заключается в том, что предприятию необходимо обеспечивать такой уровень рентабельности, который позволяет не только получать отдачу от инвестированного капитала, превышает расходы на привлечение капитала, но и создавать дополнительную стоимость. Наиболее приемлемый способ расчета EVA, как нам представляется, является умножение капитала на разницу между доходностью капитала и его ценой (WACC). [7] Преимуществами данного показателя считаем то, что с помощью него можно оценить результативность финансирования деятельности, а также выявить влияющие на ее уровень факторы для действенного финансового управления.

Предлагаемые модели (EVA, Матрица финансовой стратегии) вполне могут применяться для оценки эффективности финансового обеспечения АКО. [2] Они являются комплексными, широко информативными, с одной стороны, а с другой - содержащими показатели, обладающими свойством функциональной совместимости и динамического подобию с традиционными показателями, оценивающих влияние привлекаемых источников на общую результативность деятельности АКО.

Библиографический список

1. Агибалов А. В. Состояние финансового обеспечения государственной поддержки АПК / О. С. Капцова, А. В. Агибалов // Финансовый вестник. – 2016. - №1 (32). – С. 72-80.
2. Горелкина М. В. Показатели оценки результативности кредитования аграрных коммерческих организаций / М. В. Горелкина // Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences. – 2017. – Т.65 №5. – С. 80-91

3. Круш З. А. Организация финансов предприятия: учебное пособие / З.А. Круш, И.В. Седлов, А.Л. Лавлинская. – Воронеж: ФГБОУ ВПО ВГАУ им. императора Петра I, 2012. – 250 с.

4. Лунёва Ю. А. Об определении понятия механизма финансового обеспечения деятельности предприятий аграрного сектора экономики / Ю. А. Лунёва, И. А. Горелкина // Сборник научных статей по материалам конференции: Проблемы и приоритеты развития науки в XXI веке. – 2018. – Ч2. – С. 101-105

5. Методические рекомендации по разработке финансовой политики предприятия: Приказ Министерства экономики РФ от 1 октября 1997 г. №118 Об утверждении Методических рекомендаций по реформе предприятий (организаций) [Электронный ресурс]. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

6. Нейф Н.М Финансовое обеспечение деятельности АПК /Н. М. Нейф //Аграрный потенциал в системе продовольственного обеспечения: теория и практика. – 2016. – Ч.1. - С. 90-94.

7. Салманов О. Н. Экономическая добавленная стоимость и дисконтированный денежный поток: сопоставление методов управления стоимостью / О. Н. Салманов // Сервис в России и за рубежом. – 2013. – №9 (47) - С. 82-91.

8. Шульга А. Н. Специфика управления инвестициями при ограниченных финансовых ресурсах / А. Н. Шульга // Закономерности и особенности функционирования экономики РФ как системы взаимодействующих регионов. Сборник научных статей по материалам конференции. – 2015. – С. 327-329

References

1. Agibalov A. In a State of financial provision of state support for agriculture / O. S. Kaptcova, A. V. Agibalov // Financial vestnik. – 2016. - №1 (32). – P. 72-80.

2. Gorelkina M. V. Indicators for assessing effectiveness of lending to the agricultural commercial organisations / Gorelkina M. V. // Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences. – 2017. – V.65 №5. – P. 80-91.

3. Krush Z. A. the Organization of Finance of enterprises: textbook / Z. A. Krush, I. V. Sedlov, A. L. Lavlinskaya. – Voronezh: Voronezh state agrarian University, 2012. - 250 p.

4. Luneva Yu. A. About the definition of the mechanism of financial provision of activity of the enterprises of agrarian sector of economy / Yu. A. Luneva, I. A. Gorelkina // Collection of scientific articles on materials of the conference: Problems and priorities of development of science in the XXI century. – 2018. – p2. – P. 101-105.

5. Guidelines for the development of a financial policy of the enterprise. In case of the Ministry of economy of the Russian Federation of 1 October 1997 №118 On approval of the Methodical recommendations for the reform of enterprises (organizations).- [Electronic resource] URL: <http://www.consultant.ru>

6. Neif N. M Financial support of the AIC /N. M. Neif //Agricultural potential in the food supply system: theory and practice. – 2016. – Part 1. P. 90-94.

7. Salmanov, O. N. Economic value added and discounted cash flow: a comparison of methods of cost management / O. N. Salmanov // Service in Russia and abroad. – 2013. – №9 (47) - P. 82-91.

8. Shulga A. N. The specifics of investment management with limited financial resources / A. N. Shulga // Regularities and peculiarities of functioning of the Russian economy as a system of interacting regions. – 2015. - P. 327-329

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ
Принадлежность к организации

Ирина Александровна Горелкина - кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита, ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I», почтовый адрес: 394087, Россия, г. Воронеж, ул. Мичурина, д.1, e-mail: irgorelkina@yandex.ru

Юлия Александровна Лунёва - магистрант экономического факультета, ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I», e-mail: Lluneva_yu_al@mail.ru

AUTHOR CREDENTIALS
Affiliations

Irina A. Gorelkina - Ph.D. in Economics, associated professor of the chair of finance and credit, Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great, e-mail: irgorelkina@yandex.ru

Yulia A. Luneva - Master student, Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great, e-mail: Lluneva_yu_al@mail.ru

УДК 336.647/.648:658.114

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛОМ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

**Ольга Ивановна Ухина,
Галина Юрьевна Остапенко**

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I

Статья посвящена вопросам управления капиталом организации. Уточнены понятие капитала, политики управления капиталом коммерческой организации. Определена роль финансовой политики в эффективном управлении капиталом. Разработан механизм формирования финансовой политики управления капиталом.

Ключевые слова: капитал, собственный и заемный капитал, управление капиталом, финансовая политика, механизм формирования финансовой политики капитала.

THE FORMATION MECHANISM OF THE POLICY OF CAPITAL MANAGEMENT OF COMMERCIAL ORGANIZATIONS

**Olga I. Ukhina,
Galina Yu. Ostapenko**

Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great

The article is devoted to questions of capital management of the organization. The notion of capital management policy capital of the commercial organization. Defined the role of financial policy in the effective management of capital. The mechanism of formation of financial policy of capital management.

Keywords: capital, equity and debt capital, capital management, financial policy, mechanism of formation of financial policy of the capital.

В условиях рыночной экономики целью любого коммерческого предприятия является получение максимальной прибыли и увеличение благосостояния собственников.[7] Производственно-коммерческая деятельность любой коммерческой организации становится возможной только при наличии капитала, который вкладывается в основные и оборотные активы. Вначале, в период создания предприятия таким капиталом выступают взносы собственников, которые аккумулируются в уставном капитале. В процессе функционирования предприятия появляются другие источники финансирования деятельности. Известно, что экономическое развитие предприятия обеспечивается за счет дополнительного вложение

капитала. Однако его финансовая устойчивость, благосостояние собственников определяются политикой управления капитала, соотношением собственного и заемного капитала. Таким образом, вопросы управления капиталом в условиях рыночных отношений становятся особенно актуальными, так как капитал играет значительную роль в развитии предприятия, обеспечении интересов его собственников, а так же является важным элементом в управлении финансовым состоянием предприятия.

Однако, рассматривая капитал предприятия как объект управления, мы сразу сталкиваемся с неоднозначным подходом в трактовке данной категории. Так И.А. Бланк подчеркивает, что капитал – одна

из фундаментальных экономических категорий, сущность которой научная мысль выясняет на протяжении ряда столетий. Автор указывает, что в первоначальных работах экономистов капитал рассматривался как основное богатство, основное имущество. По мере развития экономической мысли это первоначальное абстрактное понятие капитала наполнилось конкретным содержанием, соответствующим господствующей парадигме экономического анализа развития общества. Автор подчеркивает, что, несмотря на то, что капиталу уделяется исключительное внимание до сих пор не выработано универсальное определение данной экономической категории, которое отвечало бы потребностям, как теории, так и практики.[2]

Бланка И.А. говорит о том, что такое многообразие понятий термина «капитал» связано с разнообразием сущностных сторон этой экономической категории. Поэтому для выявления содержания капитала, с его точки зрения, следует рассматривать основные характеристики, формирующие его сущность.

При этом автор выделяет следующие сущностные характеристики капитала как объекта управления:

1. Капитал как объект экономического управления.
2. Капитал как накопленная ценность.
3. Капитал как производственный ресурс (фактор производства).
4. Капитал как инвестиционный ресурс.
5. Как источник дохода.
6. Объект временного предпочтения.
7. Объект купли-продажи (объект рыночного обращения).
8. Объект собственности и распоряжения.
9. Носитель фактора риска.
10. Носитель фактора ликвидности.

С учетом рассмотренных характеристик сущности капитала Бланк И.А. дает следующее определение: «Капитал представляет накопленный путем сбережений запас экономических благ в форме денежных средств и реальных капитальных товаров, вовлекаемый его собственниками в

экономический процесс как инвестиционный ресурс и фактор производства с целью получения дохода, функционирование которых в экономической системе базируется на рыночных принципах и связано с фактором времени, риска и ликвидности».[2]

Несколько иначе рассматривают капитал Круш З.А., Седлов И.В., Лавлинская А.Л. [5] Они выделяют три основных подхода к формированию сущности «капитала»: общеэкономический, бухгалтерский и финансовый подходы.

В общеэкономическом смысле, по мнению авторов, капиталом является стоимость, способная приносить доход. Здесь акцент делается на актив, экономические блага, используемые в экономическом процессе.

В бухгалтерском учете капитал рассматривается как источник формирования активов, используемый в экономическом процессе с целью извлечения дохода. Соответственно здесь внимание обращено к пассивам предприятия, которые представлены собственным и заемным капиталом.

В финансовом понимании капитал предприятия – это финансово-кредитные ресурсы, инвестированные в активы (экономические блага) с целью извлечения дохода. При этом одновременно рассматриваются как формы вложения капитала – активы (экономические блага могут быть в денежной форме и в реальных ценностях), так и пассивы: собственные (доходы и накопления), мобилизованные на финансовом рынке (долевые и долговые ценные бумаги, кредит) полученные в результате перераспределения (бюджетные ассигнования и др.).

С точки зрения управления капиталом, мы подошли к данной категории, как источнику финансовых ресурсов вложенных в определённые активы. Исходя из такого подхода мы считаем возможным определить капитал как источник хозяйственных активов, привлеченный на правах собственности, либо во временное пользование на определенный период и за определенную плату с целью наращива-

ния стоимости в результате использования (движения) соответствующих ресурсов (активов) предприятия не покидающих хозяйственный оборот, а лишь трансформированный в различные статьи актива.[6]

Таким, образом, опираясь на данное определение, мы можем сделать выводы, что управление капиталом включает в себя с одной стороны управление всеми пассивами предприятия, а с другой стороны управление активами как направлениями эффективного вложения капитала. Такой комплексный подход направлен с одной стороны на формирование оптимальной структуры капитала, обеспечивающей экономический рост и финансовую устойчивость предприятия, а с другой стороны на эффективное вложение капитала в основные и оборотные средства с целью максимизации прибыли.

К составу капитала исходя из понятия структуры капитала также в экономической литературе не однозначный подход. Одни экономисты считают, что к капиталу предприятия следуют отнести только собственный капитал и долгосрочные займы. Другие капитал представляют как собственный и заемный (краткосрочный и долгосрочный). Так Ковалев В. В [3] считает, что к капиталу относится совокупность финансовых средств предприятия из различных источников долгосрочного финансирования. Бланк И.А.[2] имеет иную точку зрения и считает, что капитал должен включать все виды собственного и заемного капитала.

Стоянова Е.С [8] разделяет управление капиталом и структурой источников средств и подчёркивает, что структура капитала и структура источников средств зависят от ряда факторов и прежде всего от рентабельности собственных средств и нормы распределения прибыли на дивиденды, т.е. от проводимой финансовой политики.

В методических рекомендациях по разработке финансовой политики предприятия сказано, что целью разработки финансовой политики предприятия явля-

ется построение эффективной системы управления финансами, направленной на достижение стратегических и тактических целей. При этом уточняется, что цели индивидуальны для каждого хозяйствующего субъекта.[1]

Бланк И.А.определяет финансовую политику как форму реализации финансовой идеологии и финансовой стратегии предприятия в разрезе наиболее важных аспектов финансовой деятельности на отдельных этапах ее осуществления [2].

Для эффективной производственно-коммерческой деятельности предприятие должно ставить перед собой стратегические и тактические цели. Одним из первых направлений разработки финансовой политики является анализ финансово-экономического состояния. Именно на этом этапе определяются стратегические возможности предприятия. От качества разработанной политики, и в ее составе финансовой стратегии, во много зависит успешное функционирование предприятия, т.е. его финансовая устойчивость и возможность дальнейшего развития.

Принято финансовую политику подразделять на краткосрочную финансовую политику (КФП) и долгосрочную (ДФП).Основы у той и другой едины, различие же между ними состоит во временном периоде, заложенном в расчеты прогнозных показателей –ориентиров.

Объектом краткосрочной финансовой политики считается организация хозяйствования фирмы на текущую перспективу, то есть на период до одного года, а также различных видов и направлений деятельности в их взаимосвязи с финансовыми результатами.

Шальнева М.С.[9]подчеркивает, что долгосрочная финансовая политика – это, по сути, синоним процесса управления корпоративными финансами. Причем именно учредители, собственники определяют главные ориентиры. Как правило, долгосрочная финансовая политика включает в себя дивидендную и инвестиционную политику.

Автор выделяет следующие объекты управления долгосрочной финансовой политики:

1. Управление капиталом: определение общей потребности в капитале; оптимизация структуры капитала и минимизация цены капитала; обеспечение эффективного использования капитала.
2. Дивидендная политика: нахождение оптимальных пропорций между текущим использованием прибыли и ее капитализацией.
3. Управление активами: определение потребности в активах; оптимизация состава активов с позиций их эффективного использования; обеспечение ликвидности активов; ускорение цикла оборота активов, выбор эффективных форм и источников финансирования.

На наш взгляд, выделение таких объектов обособленно как управление капиталом и дивидендная политика не обоснованно. Так как дивидендная политика является неотъемлемым элементом управления капиталом и оказывает влияние и на структуру капитал и его цену.

Мы считаем, что политика управления капиталом затрагивает как краткосрочную финансовую политику, так и долгосрочную. Формирование собственного оборотного капитала относится к текущей деятельности, однако, несомненно, затрагивает вопросы управления собственным капиталом, управление которым, как правило, относят к долгосрочной финансовой политике. Кроме того кредитная политика, связанная с формированием заемного капитала также затрагивает вопросы как краткосрочной так и долгосрочной финансовой политики и влияет на политику по отношению к кредиторской задолженности. От эффективности вложения капитала также зависит порядок формирования активов как основных так и оборотных, что в конечном итоге формирует единый механизм политики управления капиталом коммерческой ор-

ганизации, который нами представлен на рисунке 1.

В представленном на рисунке 1 механизме политики управления капиталом коммерческой организации видно что, политика управления пассивом равнозначно охватывает как краткосрочную финансовую политику, так и долгосрочную. Неотъемлемыми элементами финансовой политики пассивов являются дивидендная, кредитная, и политика управления структурой капитала. Но при этом политика управления активами охватывает как управление основными активами (инвестиционную политику) так и политику управления оборотными активами. Все виды этих политик тесно взаимосвязаны с политикой управления капиталом и формированием его рациональной структуры.

Таким образом, на наш взгляд, финансовая политикой управления капиталом коммерческой организации представляет собой организацию процесса управления капиталом, направленную на формирование рациональной структуры капитала и его эффективного вложения в основные и оборотные средства с целью получения максимума прибыли, обеспечивающую как устойчивое развитие предприятия так увеличение благосостояния собственников при приемлемом уровне риска.

Как нами указывалось выше, формирование финансовой политики, в том числе и политики управления капиталом базируется на результатах анализа финансово-экономического состояния. От качества анализа во многом зависят стратегические цели и методы их достижения.

Для разработки финансовой стратегии предприятия, финансовой политики по отношению к прибыли, активам, инвестициям и капиталу оригинальным инструментом может служить матрица финансовой стратегии, предложенная французскими учеными Ж. Франшоном и И. Романе. В ней сочетаются финансовый анализ и формирование стратегической цели на перспективу.

Кроме того, в практической деятельности находят место и матрица финансовой стратегии, которая формируется на основе добавленной стоимости и внутреннего и устойчивого темпов роста предприятия. (Лукаевич И.Я.)[4] Основными показателями здесь выступают эко-

номической добавленной стоимости (ЕУА), а также коэффициенты устойчивого роста и внутреннего роста. Отличительной чертой данной матрицы является то, что она оценивает собственные (внутренние) возможности предприятия.

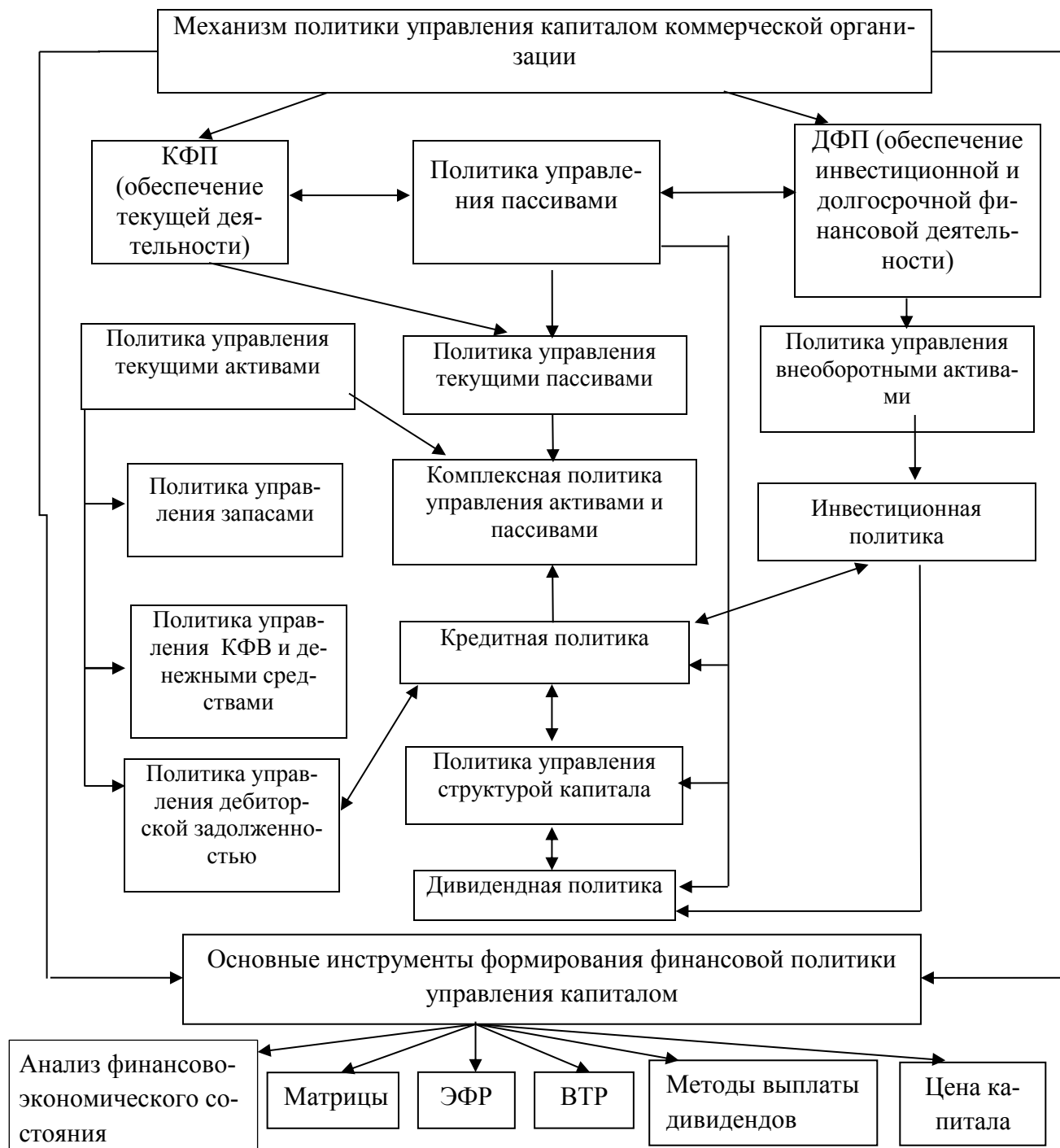


Рис. 1. Механизм политики управления капиталом коммерческой организации

На наш взгляд, дополнением к матрице финансовой стратегии для обеспечения управлением капиталом предприятия могут использоваться матрица сочетания типа дивидендной политики с инвестици-

онной политикой и матрица сочетания политики комплексного оперативного управления текущими активами и пассивами с типом дивидендной политики, которые приведены в таблице 1 и 2.

Таблица 1. Матрица сочетания политики комплексного оперативного управления текущими активами и текущими пассивами с типом дивидендной политики

Политика комплексного управления текущими активами и пассивами	Дивидендная политика		
	Консервативная	Умеренная	Агрессивная
Агрессивная	Консервативная	Умеренная	Агрессивная
Умеренная	Консервативная	Умеренная	Агрессивная
Консервативная	Консервативная	Умеренная	Не сочетается

Матрица сочетания политики комплексного оперативного управления текущими активами и текущими пассивами с типом дивидендной политики показывает, что при консервативной политике управления текущими активами и пассивами не допустима агрессивная дивидендная политика.

В то же время при агрессивной и умеренной политике управления оборотными активами возможен любой тип дивидендной политики, который будет соответствовать выбранной финансовой стратегии.

Таблица 2. Матрица сочетания типа дивидендной политики с инвестиционной политикой

Инвестиционная политика (политика финансирования)	Дивидендная политика		
	Консервативная	Умеренная (компромиссная)	Агрессивная
Агрессивная	Консервативная (остаточная политика дивидендных выплат или отказ)	Умеренная	Не сочетается
Умеренная	Консервативная	Умеренная	Агрессивная
Консервативная	Не сочетается	Умеренная	Агрессивная

Вторая матрица указывает на то, что не сочетаются агрессивная дивидендная политика, которая предполагает максимальные выплаты дивидендов с агрессивной инвестиционной политикой, которая предполагает крупные капитальные вложения, высокий и получение высоких доходов в будущем. А также не сочетаются и консервативная инвестиционная политика с консервативной дивидендной политикой, так как при отказе собственниками от вложений в развитие предприятия, альтернативой направлений прибыли являются дивидендные выплаты.[7]

Каждый из приведенных на рисунке 1 инструментов обеспечивает формирование эффективной системы управления капиталом, которая обеспечит оптимальную структуру капитала, через обоснованную дивидендную и кредитную политику и тем самым будут созданы условия для формирования основных и оборотных средств. В результате использования капитала будет достигнута основная цель предпринимательской деятельности – получение максимальной прибыли и обеспечение благосостояния собственников без угрозы банкротства предприятия.

Библиографический список:

1. Методические рекомендации по разработке финансовой политики предприятия: Приказ Министерства экономики РФ от 1.10.1997г. №118 [Электронный ресурс]. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Бланк И.А. Управление формированием капитала/И.А. Бланк. – Киев: Никос-центр, 2008. – 512 с.
3. Ковалев В. В. Курс финансового менеджмента: учебник / В. В. Ковалев. - 2-е изд. - М.: Проспект, 2009 – 448 с.
4. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент: учебник / И.Я. Лукасевич - М.:Эксмо, 2007.- 768 с.
5. Организация финансов предприятия: учебное пособие/З.А.Круш, И.В. Седлов, А.Л.Лавлинская. – Воронеж: ФГОУ ВПО ВГАУ, 2012. – 249 с.
6. Ухина О.И. Роль и место капитала в доходах предприятия/ О.И. Ухина // Финансовый вестник. –Воронеж: ФГОУ ВПО ВГАУ № 4.- 1998. - С. 33-35.
7. Ухина О.И. Финансовая политика и ее влияние на финансовую устойчивость и развитие предприятия/ О.И. Ухина//Прогрессивные методы финансово-ученого обеспечения оздоровления и устойчивого развития организаций АПК: Сб. науч. тр. - Воронеж: ВГАУ, 2013.- С. 35-39.
8. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под.ред. Е.С. Стояновой. –М.:Изд-во «Перспектива», 2003. – 656с.
9. Шальнева М.С. Финансовая политика как фактор развития компании / М.С. Шальнева //Финансовый вестник: финансы,налоги,страхование,бухгалтерский учет -2013.- № 1 (27) С 9-11.

References:

1. Guidelines for the development of financial policy of the enterprise: the Order of the Ministry of economy of the Russian Federation dated 1.10.1997, No. 118//Consultant Plus.
2. Blank I. A. Management of capital formation/I. A. Blank. – Kiev: Nico centre, 2008. – 512 p.
3. Kovalev V. V. Course of financial management: tutorial / V. V. Kovalev. - 2nd ed. - M.: Prospect, 2009– 448 p.
4. Lukasevich I. Y. Financial management: the textbook - M.:Eksmo, 2007.- 768p.
5. The organization of Finance of enterprises: textbook/Z. A. Krush, I. V. Sedlov, A. L. Lavlinskaya. – Voronezh: Voronezh state agrarian University, 2012. – 249 p.
6. Ukhina O.I The role and place of capital income of the enterprise/ O. I.Ukhina// Financial vestnik. –Voronezh: Voronezh state agrarian University, № 4.- 1998. - p. 33-35.
7. Ukhina O.I Financial policy and its impact on financial stability and enterprise development/ O.I. Ukhina //Progressive methods of financial and academic ensure the recovery and sustainable development of organizations of the agroindustrial complex: scientific papers. - Voronezh: Voronezh state agrarian University, 2013.- p. 35-39.
8. Financial management: theory and practice: the Textbook / Under.ed. E. S. Stoyanova. –M.:Publishing house "Prospect", 2003. – 656p.
9. Shalneva M. S. Financial policy as a factor of company's development //Financial Gazette: finances,taxes,insurance,accounting,2013.- № 1 (27) p 9-11.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ
Принадлежность к организации

Ольга Ивановна Ухина - кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I», e-mail: olga.ux@yandex.ru

Галина Юрьевна Остапенко – магистрант, программа «Корпоративный финансовый менеджмент», экономический факультет, ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I», E-mail: galina-ostapenko2012@yandex.ru.

AUTHOR CREDENTIALS
Affiliations

Olga I. Ukhina - Cand.Econ.Sci, associated professor of chair of finance and credit, Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great, e-mail: olga.ux@yandex.ru

Galina Yu. Ostapenko – master student, course program “Corporate Financial Management”, economic faculty, Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great, e-mail: galina-ostapenko2012@yandex.ru.

УДК 330.322.1

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ В ПАО «ВАСО»

Людмила Николаевна Сотникова,
Людмила Игоревна Кукуш

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I

В статье рассмотрена современная модель мирового рынка капитала, представлена структура капитала компании. Авторами оценена средневзвешенная стоимость капитала (WACC) в ПАО «ВАСО» и его рентабельность предложены мероприятия по оценке эффективности использования капитала компаний.

Ключевые слова: мировой рынок капитала, структура капитала компании, амортизационные отчисления, прибыль, банковский кредит, акционерный капитал, облигационный займ, дисконтирование, средневзвешенная стоимость капитала, рентабельность собственного капитала, эффективность использования капитала.

THE EFFICIENCY OF USING OF INVESTMENT RESOURCES OF PJSC «VASO»

Lyudmila N. Sotnikova,
Lyudmila I. Kukush

Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great

The article discusses the current model of the world market of capital, presents the capital structure of the company. The authors estimated the weighted average cost of capital (WACC) of PJSC «VASO» and its profitability, suggested measures for efficiency assessment of capital using by the company.

Keywords: world capital market, capital structure, depreciation, profit, bank loan, share capital, bonds, discounting, weighted average cost of capital, return on equity, efficient use of capital.

В современном понимании мировой рынок капитала представляет собой глобальную систему аккумуляции и предоставления свободных денежных ресурсов деловыми структурами и государствами, который осуществляется на конкурентных основах. Сегодня мировой рынок капитала превратился в мощный фактор развития процесса интернационализации мировой экономики, стал источником ресурсов для всех стран мирового сообщества.

Движение мирового капитала происходит в различных формах: нерыночные,

государственные и частные кредиты и займы:

- рынок евровалют;
- международный финансовый рынок: прямые и портфельные инвестиции [5].

Благодаря возможности сочетания этих форм все страны, бизнес-структуры независимо от уровня их экономического развития могут участвовать в мировом распределении капиталов.

В последнее десятилетие нового столетия на мировом рынке капиталов наметился ряд тенденций. Наиболее важными из них являются:

- повышение роли международного финансового рынка;
- рост прямых инвестиций и изменение структуры инвестиций, направляемых в промышленно развитые и развивающиеся страны;
- глобализация мирового фондового рынка;
- рост вывоза прямых инвестиций из развивающихся стран [4].

Весьма важными факторами развития международной экономической интеграции выступают: технологическая революция, процессы интернационализации народных хозяйств, углубление международного разделения труда, усиление конкуренции, эволюция государственного регулирования экономики.

Главные формирующие структуру факторы международной интеграции можно представить экспортом и импортом факторов производства, обменом товарами и услугами. В настоящее время интеграция связана, прежде всего, с созданием общего для многих стран рынка инвестиционных ресурсов, схожестью принципов экономической политики стран и создания наднационального контроля власти [1].

Наибольший объем инвестиционных ресурсов на рынок капитала поступает от крупных корпораций и компаний. Капитал компании называют денежной оценкой всей ее собственности (активов). Капитал компании включает в себя:

- денежную оценку (стоимость) оборудования, структур, и т.д., т.е. основного капитала;
- денежную стоимость, принадлежавшую фирме других факторов производства (земли);
- наличные деньги и другие финансовые активы, которые могут быть потрачены на покупку любого из факторов производства (например, платежная ведомость) [3].

Различные части капитала компании в производственном процессе используются неодинаково:

1. Одна часть капитала предназначалась для покупки факторов производства, которые используются однажды и полностью потребляются во время каждого производственного цикла (сырье, материалы, топливо, энергия, труд). Это – оборотный капитал (оборотные активы). После продажи продукции оборотный капитал полностью возвращается к предпринимателю и снова может быть использован для приобретения элементов оборотного капитала.

2. Другая часть капитала раньше покупала средства производства, которые работают в течение нескольких лет и потребляемый постепенно по нескольким производственным циклам. Это – главный капитал, главная часть активов любой компании (представленный зданиями, строительством, оборудованием, транспортными средствами) [4].

Основной капитал служит несколько лет и должен быть заменен только относительно его морального или физического износа. Чтобы сделать это, фирма создает амортизационный фонд, который ежегодно обновляется за счет амортизационных отчислений. Амортизационные отчисления – денежная стоимость переданной части стоимости основных фондов. Амортизационные отчисления включены в стоимость производства (издержек производства).

Объем амортизационных отчислений определен согласно степеням амортизации из первоначальной (балансовой) стоимости основных фондов на основе периода их обслуживания. В соответствии с этим норма амортизации рассчитывается по формуле:

$$Ha = (\Phi n(b) - \Phi л) / (\Phi n(b) * (сл) * 100\%, \quad (1),$$

где Ha – норма амортизации основных фондов в год (%),

$\Phi n(b)$ – первоначальная (балансовая) стоимость основных фондов,

$\Phi л$ – ликвидационная стоимость,

$сл$ – нормативный срок службы основных фондов.

Рассчитаем данный показатель в ПАО «Воронежское авиационное самолетостроительное общество»:

$$Ha = (18606957 - 5339540) / 18606957 * 20 * 100\% = 3,56\%.$$

Норма амортизации представляет ежегодный процент ценности выплаты основных фондов. Во многих отраслях промышленности в зависимости от технологических особенностей производства, способа и эксплуатации оборудования и других факторов, норма амортизации может быть поднята или понижена.

В нашем случае заниженная доля отчислений, которая указывает на удлинение периода товарооборота фондов, которые инвестируют в покупку основных фондов, и это приводит к их старению и, следовательно, уменьшенная конкурентоспособность, потеря их положения на рынке.

Амортизационные отчисления производятся организациями ежемесячно на основе установленных норм амортизации и балансовой стоимости основных фондов отдельными группами [4].

Если мы рассматриваем процент и цену капитала в процентах широкого смысла, то это – доход, который приносит любой капитал, данный в займ и воплощенный в денежных, материальных или нематериальных активах.

В узком смысле процент – это доход, который приносит заемный капитал, выраженный в денежной форме. В экономической литературе капитал был традиционно рассмотрен как количество средств производства, а именно:

1) материальные блага, которые обладают использованием и меновой стоимостью и доход с создания.

2) деньги, то есть капитал начинает перемещаться с деньгами в ходе его обращения. Однако также верно, что не все деньги – капитал, потому что не все деньги приносят доход.

3) интеллектуальная собственность, улучшенный человеческим трудом чело-

веческий фактор. Однако человеческий фактор становится капиталом только, когда это производит доход [3].

По нашему мнению, капитал – это стоимость, которая производит доход и которая воплощена в деньгах, материальных и нематериальных активах. Доход от капитала в самой общей форме – приращение к первоначальной ценности активов (денежный, материальный и неосязаемый). Самый важный аспект этой проблемы – вопрос об экономической природе процента.

Процент можно рассмотреть как абсолютную величину, т.е. как сумму дохода от заемного капитала, и как относительное количество, которое называют процентом. Уровень и динамика процентной ставки зависят от многих факторов, которые могут быть разделены на две группы:

- внешние факторы, общие экономические (объем спроса на ссудный капитал в стране и его предложение покупки за наличные; экономическая политика; масштабы и степень процессов инфляции; циклические колебания производства на макроэкономическом уровне; международные факторы, и т.д.);

- факторы, непосредственно связанные с условиями займа (ценность ссудного капитала, типа и условий кредитного риска, кредитоспособности клиента, гарантии кредита, и т.д.) [5].

В их качественной и количественной определенности процент действует как стоимость капитала, которая выполняет важные функции:

- определяет степень возвращения заемного капитала,

- перераспределяет часть доходов,

- регулирует движение капитала на макроэкономическом уровне,

- иногда действует как форма страховки от риска обесценивания денег в условиях инфляции [2].

Данная проблема тесно связана с проблемами капитализации активов, обесцененных на рынке капитала, кото-

рую экономисты учитывают с помощью метода дисконтирования.

Дисконтирование (от английского Discount - скидка) помогает определить текущую стоимость ресурсов, выраженных в денежной, материальной или неосязаемой, несущественной форме.

Таблица 1. Расчет средневзвешенной стоимости капитала (WACC) в ПАО «ВАСО» по балансу

Показатели	2014 год	2015 год	2016 год
Стоимость собственного капитала (Re=ROE), %	11,57	35,90%	17,82%
Чистая прибыль, тыс. руб.	1005817	3624782	1810290
Собственный капитал, тыс. руб.	8692883	10096811	10157431
Стоимость заемного капитала, (Rd)%	1,94	3,50	3,76
Проценты к уплате, тыс. руб.	489101,00	685500,00	699502,00
Заемный капитал, тыс. руб.	25269771	19582877	18620738
Процентная ставка налога на прибыль (t), %	20	20	20
Вес акционерного (собственного) капитала (E/V), %	26	34	35
Вес заемного капитала (D/E), %	74	66	65
WACC, %	4,11	14,06	8,24

Средневзвешенная стоимость инвестированного капитала WACC рассчитывается по формуле:

$$WACC = Re \cdot E/V + (1-t) \cdot (D/E) \cdot Rd \quad (2).$$

где Re, - стоимость собственного капитала, %

E/V - вес акционерного (собственного) капитала (E/V), %

t - процентная ставка налога на прибыль, %

D/E - вес заемного капитала, %

Rd - стоимость заемного капитала, %

В ПАО «ВАСО» в 2016 г. чистая прибыль составила 1810290 тыс. руб., а собственный капитал 10157431 тыс. руб. Следовательно, стоимость собственного капитала ПАО «ВАСО» равна:

$$Re = ЧП/СК \quad (3),$$

где ЧП - сумма чистой прибыли, выплаченной собственникам, (строка 2400);

СК - сумма собственного капитала (строка 1300),

$$Re = 1810290/10157431 = 17,82 \, \%.$$

Ставку дисконтирования можно вычислить через показатель WACC, средневзвешенную стоимость капитала, оценивая эффективность инвестиций, в случае, где денежные средства привлечены из разнообразных источников с различной стоимостью.

Удельный вес акционерного (собственного) капитала ПАО «ВАСО» в 2016 г. можно найти по формуле:

$$E/V = CK \cdot (CK+3K) \quad (4),$$

где 3K – заемный капитал (стр. 1400 + стр. 1500),

$$E/V = 10157431/(10157431 + 18620738) = 35 \, \%.$$

Удельный вес заемного капитала в 2016 г. в ПАО «ВАСО» найдем по формуле:

$$D/E = 3K/(CK + 3K) \quad (5), \\ D/E = 18620738 / (10157431 + 18620738) = 65 \, \%.$$

При этом стоимость заемного капитала – это отношение процентов к уплате (стр. 2330) к сумме итога по долговым и краткосрочным обязательствам (стр. 1400 + стр. 1500) и равна 3,76 % в 2016 году.

Таким образом, средневзвешенная стоимость инвестированного капитала WACC в ПАО «ВАСО» в 2016 г. равна:

$$WACC = 17,82 \cdot 35 + (1-0,2) \cdot 65 \cdot 3,76 = 8,24 \%$$

Если рассмотреть стоимость капитала компании, то это затраты фирмы на использование капитала, которые выражены как процент ценности задействованного капитала. Цена совокупного капитала состоит из стоимости использования собственных и стоимости заимствований [2].

Цена заемных средств – процентная ставка, заплаченная фирмой за право на их использование. Однако, так как выплаты процентов включены в стоимость производства и таким образом освобождены от подоходного налога, реальная стоимость долга становится ниже номинальной.

Стоимость сбора средств, выпуская привилегированные акции равна ставке выплаты дивидендов, поскольку дивиденды на предпочтительных акциях не освобождены от налогообложения и выплачены из прибыли после оплаты налога. Так, если ставка выплаты дивидендов составляет 20 копеек за предпочтительный 1 рубль стоимости акции, стоимость привлечения капитала, выпуская привилегированные акции составит 20%.

Цена всего капитала фирмы определяется как средневзвешенная стоимостей заемного капитала, привилегированных акций и части собственного капитала, принадлежащей владельцам обыкновенных акций. При выборе источника финансирования фирма стремится обеспечить наименьшие затраты на использование средств, т.е. минимизировать цену капитала [3].

Чтобы иметь представление об эффективности использования капитала компании, необходимо сопоставить его средневзвешенную стоимость с рентабельностью.

Рентабельность собственного капитала (return on equity, ROE) – показатель чистой прибыли в сравнении с собственным капиталом организации. Это важнейший финансовый показатель отдачи для любого инвестора, собственника бизнеса, показывающий, насколько эффек-

тивно был использован вложенный в дело капитал. В отличие от подобного индикатора "рентабельность активов", этот параметр отражает эффективность целого капитала (или активы) предприятия, но только часть, которая принадлежит владельцам организации.

Рентабельность собственного капитала вычислена, делением чистой прибыли (обычно, за год) на собственный капитал организации:

$$ROE = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}} \quad (6),$$

$$ROE = \frac{1810290}{10157431} = 0,1782 \cdot 100\% = 17,82\%.$$

Для получения результата в виде процента, указанное отношение часто умножают на 100.

Специальный подход к вычислению рентабельности собственного капитала – использование формулы Дюпона. Формула Дюпона делит число в три компонента или фактора, позволяя более глубокое понимание результата:

$$ROE(\text{Формула Дюпона}) = \left(\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка}} \right) \cdot \left(\frac{\text{Выручка}}{\text{Активы}} \right) \cdot \left(\frac{\text{Активы}}{\text{Собственный капитал}} \right) =$$

$$= \text{Рентабельность по чистой прибыли} \cdot \text{Оборачиваемость активов} \cdot \text{Финансовый левередж} \quad (7).$$

$$ROE(\text{Формула Дюпона}) = \frac{1810290}{6440332} \cdot \frac{6440332}{28778169} \cdot \frac{28778169}{10157431} = 0,1782 \cdot 100\% = 17,82\%.$$

Согласно статистике, средняя доходность по акции составляет приблизительно 10-12% (США и Великобритания). Для экономических систем с инфляцией, таких как Россия, число должно быть выше. Главный сравнительный критерий в анализе доходности собственного капитала – процент альтернативной доходности, который мог получить собственник, инвестировав свои деньги в другой бизнес [4].

Таким образом, чем выше рентабельность собственного капитала, тем лучше. Однако как видно из формулы Дюпона, высокое значение может произойти из-за слишком высокого финансо-

вого рычага т.е. значительной доли заемного капитала и собственной небольшой части, которая оказывает негативное влияние на финансовую стабильность организации. Это отражает главный закон бизнеса – больше прибыли, больше риска.

Вычисление показателя рентабельности собственного капитала имеет смысл только в случае, если предприятие имеет свой собственный капитал (т.е., положи-

тельные чистые активы). Иначе вычисление приводит к отрицательной величине, неподходящей для анализа.

По нашему мнению, при оценке экономической эффективности использования инвестированного капитала необходимо показатель *ROE* сравнить с *WACC*, при этом связь между ними может быть следующая (таблица 2).

Таблица 2. Соотношение *WACC* и *ROE*

Значение показателя <i>WACC</i>	
Значение показателя	Комментарий
$WACC < ROE$	Если значение средневзвешенной стоимости капитала <i>WACC</i> ниже рентабельности капитала <i>ROE</i> , то вложенный в бизнес капитал используется эффективно.
$WACC = ROE$	Если значение средневзвешенной стоимости капитала <i>WACC</i> равно рентабельности капитала <i>ROE</i> , то использование капитала не принесет ни прибыли, ни убытков.
$WACC > ROE$	Если значение средневзвешенной стоимости капитала <i>WACC</i> выше рентабельности капитала <i>ROE</i> , то вложенный капитал в бизнес был использован неэффективно.

То есть, чем выше значения *ROE* и больше разница между ее значением и *WACC*, тем больший запас прочности имеет компания, а, значит она наиболее эффективно использует вложенный в бизнес инвестиционный капитал.

Библиографический список:

1. Агибалов А.В. Международные валютно-кредитные отношения / А.В. Агибалов, Е.Е. Бичева, Л.Н. Сотникова, 2016. – Воронеж: ВГАУ. – 271с.
2. Карасева В.А. Инвестиционные ресурсы и критерии, определяющие их выбор на предприятии / В.А. Карасева, Л.Н. Сотникова // Молодежный вектор развития аграрной науки материалы 68-й научной студенческой конференции, 2017. – С. 401-410.
3. Малых О.В. Повышение эффективности использования ресурсов при реализации инвестиционных проектов / О.В. Малых, Н.И. Хорошев // Фундаментальные исследования, 2016. – № 11 (часть 3) – С. 558-562.
4. Маркевич Т.В. Об эффективности распределения доступных инвестиционных ресурсов предприятия / Т.В. Маркевич // Молодой ученый, 2013. – №1. – С. 161-165.
5. Турыгин О.М. Эффективность использования инвестиционных ресурсов российской экономики / О.М. Турыгин // Экономика региона, 2014. – №4(40). – С.254-260.

References:

1. Agibalov A.V. International currency and credit relations / A.V. Agibalov, E.E. Bicheva, L.N. Sotnikova, 2016. – Voronezh: VSAU. – 271p.

2. Karaseva V.A. Investment resources and criteria governing their choice in the enterprise / V.A. Karaseva, L.N. Sotnikova // Youth vector of development of agricultural science the materials of the 68-th scientific students' conference, 2017. – P.401-410.
3. Malykh O.V. Increase of efficiency of use of resources in the implementation of investment projects O.V. Malykh, N.I. Khoroshev // Fundamental research, 2016. – №11 (part 3). – P.558-562.
4. Markevich T.V. On the efficient allocation of available investment resources of the enterprise / T.V. Markevich // Young scientist, 2013. – №1. – P.161-165.
5. Turygin O.M. Efficiency of use of investment resources of the Russian economy / O.M. Turygin // Economy of region, 2014. – №4(40). – P.254-260.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ Принадлежность к организации

Людмила Николаевна Сотникова – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита, ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I», почтовый адрес: 394087, Россия, г. Воронеж, ул. Мичурина, д.1, тел. 8-473-253-82-63, e-mail: lyusotn@yandex.ru

Людмила Игоревна Кукуш – магистрант, экономический факультет, ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I», E-mail: kukushluda@mail.ru.

AUTHOR CREDENTIALS Affiliations

Lyudmila N. Sotnikova – Cand.Econ.Sci., associate professor of chair of the finance and the credit, Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great, e-mail: lyusotn@yandex.ru

Lyudmila I. Kukush – master student, economic faculty, Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great, e-mail: kukushluda@mail.ru.

ИССЛЕДОВАНИЕ СУЩНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ «ПРИБЫЛЬ»

Ольга Михайловна Алещенко
Екатерина Александровна Тищенко

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I

В статье рассматривается теоретико-экономическое содержание (сущность) категории «прибыль». Авторы исследуют и анализируют существующие концепции и подходы к определению категории «прибыль».

Ключевые слова: прибыль, доходы, расходы, финансовый результат.

THE INVESTIGATION OF PROFIT'S ESSENCE

Olga M. Aleshchenko
Ekaterina A. Tishchenko

Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great

The article considers theoretical-economic content (essence) of the "profit" category. The authors explore and analyze the existing concepts and approaches to the definition of the category "profit".

Keywords: profit, incomes, expenses, financial result.

Слово «прибыль» в современное время является самым употребляемым в сфере бизнеса, экономики и финансов. Это важнейший показатель финансово-экономической деятельности предприятия, ее максимизация – одна из целей развития предприятия. Однако, несмотря на то, что термин «прибыль» достаточно распространен, многие его воспринимают как нечто самообразующееся. На самом деле, сам феномен прибыли не так уж прост, как может показаться на первый взгляд.

С давних времен и по наши дни экономическая сущность прибыли является одной из глобальных и дискуссионных проблем в экономической теории. Споры о ее экономической природе идут на протяжении трех веков, но теория прибыли все еще остается незавершенной и противоречивой, что не может не отразиться на управлении экономикой.

По мере развития экономической теории понятие «прибыль» постоянно менялось и усложнялось. Трактовки категории «прибыли» с позиции многих ученых были и до сих пор остаются довольно спорными.

Первые попытки объяснить экономическое содержание категории «прибыль» были сделаны еще в XVI – XVII вв. В это время появилось направление – меркантилизм. Самыми яркими представителями этой школы являлись Томас Манн и Жан Батист Кольбер. Они утверждали, что возникновение прибыли связано с внешней торговлей, потому как товары за границей можно было продать по более высокой цене, чем внутри самой страны [3]. Таким образом, у меркантилистов не было никакой теории прибыли, согласно их мнению, прибыль возникала в процессе обмена и выступала как разница между закупочной и продажной ценой.

Представители же классической школы политэкономии А. Смит и Д. Рикардо рассматривали источник прибыли в именно самом производстве. По их мнению, при обмене созданного товара на деньги, кроме оплаты всех расходов, возникает «нечто», что является компенсацией за риск предпринимателю, т.е. сама прибыль. При этом величина прибыли не была связана с заработной платой и определялась только величиной капитала.

Теория производительности капитала (Д.Кларк) рассматривала прибыль как некий доход предпринимателя за совершенный им труд. Такое определение прибыли было предложено еще в XIX в. и было более развернуто немецким ученым В. Рашером, который рассматривал прибыль как зарплату предпринимателя [5].

В дальнейшем более развернутое определение прибыли было дано Йосифом Шумпетером в книге «Теория экономического развития».

Й. Шумпетер рассматривал прибыль как вознаграждение за успешную предпринимательскую деятельность и ее усовершенствование, и, утверждал, что «доходы, получаемые с помощью новых технических усовершенствований, и составляют прибыль» [12]. Конечно же, он осознавал, что прибыль не может оставаться постоянной, так как такими же усовершенствованиями начинают пользоваться и другие предприниматели, а кроме того, появляются новые изобретения и усовершенствования, но тем не менее, прибыль все же продолжает существовать. Такая прибыль будет носить лишь временный характер, так как она меняется в связи с появлением новшеств и изобретений.

Иначе рассматривает прибыль Ф. Найт. Он связывает ее происхождение с предпринимательской деятельностью, но подходит к ее анализу со стороны фактора хозяйственного риска. По его мнению, риск – это полная неопределенность, и его несение является функцией предпринимателя [7]. Поэтому риск требует особого вознаграждения, получаемого в виде предпринимательской прибыли.

В конце XIX столетия преобладающей тенденцией буржуазной политической экономии является признание капитала как самостоятельной производительной силы, которая служит источником прибыли.

Так, К. Маркс в «Капитале» видел прибыль как превращенную форму прибавочной стоимости [4]. Источником прибавочной стоимости он считал труд наемных рабочих, занятых в сфере материального производства. Рабочий создавал своим трудом стоимость намного большую, чем стоила его рабочая сила. Эта разница как раз и привлекала капиталиста и ради нее он и развивает свою деятельность. В марксистской школе трактовка прибыли выступала как результат эксплуатации наемного труда капиталом, а отношение «капиталист - наемный рабочий» составляло основное отношение капиталистического общества.

Лауреат Нобелевской премии, экономист Джон Ричард Хикс говорил, что прибыль является суммой, ее можно израсходовать в течение определенного времени и в итоге достаток будет таким же, как и был в начале [11]. Из этого можем сделать вывод, что для социалистов XIX века и представителей классической школы предприниматель являлся капиталистом. Это можно объяснить тем, что в то время чаще всего собственником и управляющим фирмой был один и тот же человек.

Сегодня современная экономическая мысль рассматривает прибыль как доход от использования всех факторов производства, т.е. земли, труда и капитала. Но такое понимание является не совсем четким и ясным. В одной экономической литературе категорию прибыль рассматривают как плату за услуги предпринимательской деятельности [10], в другой – как некую плату на новаторство и талант в управлении фирмой [9], в третьей - как плату за риск и т.д. Все эти определения не дают четкой ясности, а скорее они лишь выражают вознаграждение предпринимателю за его умение эффективно

использовать все факторы производства, соединять и управлять ими. Однако доходы в виде ренты и процента могут получать и те люди, которые сами не участвуют в экономической деятельности, а передают право распоряжения своим капиталом другим лицам. Здесь речь идет о нетрудовых доходах, получаемых законным путем.

Итак, все подходы к интерпретации категории «прибыль» имеют свою логику, и в большей части, они не противоречат друг другу.

Некоторые российские экономисты (Д.С. Моляков и др.) склоняются к марксистскому определению прибыли. Они рассматривают ее с точки зрения теории трудовой стоимости, согласно которой прибыль - денежное выражение части стоимости прибавочного продукта [6].

В рыночной экономике «частью стоимости прибавочного продукта» прибыль быть не может, как с теоретической позиции, так и с хозяйственной практики. Несмотря на то, что зависимость прибыли от объемов реализации прямо пропорциональна, между издержками, количеством и ценой отсутствуют внутренние связи. В рыночных условиях предприниматель сам должен определять уровень цен, условия работы предприятия, т.е. степени загрузки производственных мощностей заказами, уровень издержек предприятия и т.д.

Ануфриев В.Е. характеризует прибыль, как финансовый результат предприятия. Превышение доходов над расходами означает прирост имущества организации - прибыль, если же расходов над доходами - уменьшение имущества - убыток. Полученный организацией за отчетный год финансовый результат в виде прибыли или убытка соответственно приводит к

увеличению или уменьшению капитала организации [1].

Проводя анализ хозяйственной деятельности торгово-закупочных организаций, Семенов В.Г. трактует понятие прибыли как конечный показатель, который характеризует эффективность финансово-экономической деятельности предприятия, определяемый путем сопоставления доходов и расходов отчетного периода [8].

И.Бланк понятие прибыли рассматривает следующим образом: «прибыль - чистый доход предпринимателя, выраженный в денежном эквиваленте, который характеризует его вознаграждение за риск осуществления организацией деятельности, представляющий собой разницу между суммой доходов и суммой расходов» [2].

По нашему мнению, трактовка прибыли И. Бланка наиболее полно излагает сущность категории «прибыль».

Рассмотрев все концепции, также стоит отметить, что наиболее распространенной, как на практике, так и в литературе, на сегодняшний день, является трактовка категории «прибыль», данная на основе законодательных актов РФ. Так, под прибылью понимается разница между доходами и расходами предприятия.

Таким образом, мы считаем, что прибыль - это экономическая категория, представляющая собой обобщенный показатель финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия, который определяется как разница между доходами и расходами, и выраженный в денежном исчислении.

Следует учитывать, что подходы к исчислению прибыли зависят от целей, поставленных заинтересованными пользователями, а так же от оценки доходов и расходов для их внесения в финансовую отчетность.

Библиографический список:

1. Ануфриев В. Е. Микроэкономика: учеб. пособ. / В.Е. Ануфриев, А.И. Попов, С. А. Иванови др. – СПб.: Питер, 2009. – 320 с.
2. Бланк И.А. Управление формированием капитала / И. А. Бланк. – 2-е изд., стер. – М.: Изд-во «Омега-Л», 2008. – 512 с.

3. История экономических учений. Учебное пособие. / под ред. Шмарловской – Мн.: ООО «Новое знание», 2000.
4. Маркс К. Заработная плата, цена и прибыль / К. Маркс. – М.: Политиздат, 1983. – 63 с.
5. Кларк Дж. Распределение богатства/ Дж. Кларк. -М.: Гелиос АРВ, 1989.
6. Моляков Д.С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства: учебник / Д.С. Моляков. – М.: Финансы и статистика, 1996.
7. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Х. Найт. – М.: Дело, 2003. – 352 с.
8. Семенов С.Г. Развитие учетно-аналитического обеспечения управления прибылью торгово-закупочных сельскохозяйственных организаций [Электронный ресурс] /С.Г. Семенов/ Дис. ...- канд. экон. наук: 08.00.12.-М.:РГБ, 2013 (Из фондов Российской Государственной Библиотеки).
9. Словарь финансово-экономических терминов и определений: учеб.-метод. пособ. / сост. Г.А. Трофимов, А.Г. Трофимов. – СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2008. – 122 с.
10. Финансы организаций: менеджмент и анализ: учеб. пособ. / Н.Б. Клишевич. – М.: КНОРУС, 2009. – 304 с.
11. Хикс Дж.Р. Стоимость и капитал: пер. с англ./ Дж. Р. Хикс.- М.:Прогресс, 1993.
12. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Изд-во «Прогресс», 1982. – 401 с.

References:

1. Anufriev V. E. Microeconomics: textbook. manual. / V. E. Anufriev, A. I. Popov, S. A. Ivanova. – SPb.: Piter, 2009. – 320 p.
2. Blank I. A. Management of capital formation / I. A. Blank. – 2nd ed. erased. – M.: Publishing house "omega-L", 2008. – 512 p.
3. History of economic thought. Textbook. ed Shmarlovsky – Mn.: LLC "New knowledge", 2000.
4. Marx, K. Wages, price and profit / K. Marx. – M.: Politizdat, 1983. – 63 S.
5. Clark George. The distribution of wealth]. Clark. -M.: Gelios ARV, 1989.
6. Molyakov DS Finance of the enterprises of branches of a national economy: textbook / D. S. Molyakov. – M.: Finance and statistics, 1996.
7. Knight F. H. Risk, uncertainty and profit / F. H. knight. – M: Business, 2003. – 352 p.
8. Semenov S. G. Development of accounting and analytical support of management profit trading and procurement of agricultural organizations [Electronic resource] /S. G. Semenov/ Dis. ...- candidate. Ekon. Sciences: 08.00.12.-M.:RSL, 2013 (From the funds of Russian State Library).
9. Dictionary of economic financial terms and definitions: ucheb.method. manual. / comp. G. A. Trofimov, A. G. Trofimov. – SPb.: Ivesep, Knowledge, 2008. – 122 S.
10. Finance of enterprises: management and analysis: proc. manual. / N. B. The Klishevich. – M.: KNORUS, 2009. – 304 p.
11. Hicks John.R. Value and capital: per. from English./ John. R. Hicks.- M.:Progress, 1993.
12. Schumpeter, J. A.. The theory of economic development / Th. Schumpeter. – M.: Publishing house "Progress", 1982. – 401 p.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ
Принадлежность к организации

Ольга Михайловна Алещенко - кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита, ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I», почтовый адрес: 394087, Россия, г. Воронеж, ул. Мичурина, д.1, e-mail: arapova1979@mail.ru

Екатерина Александровна Тищенко – магистрант, экономический факультет, ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I», e-mail: t_ekaterina94@mail.ru

AUTHOR CREDENTIALS
Affiliations

Olga M. Aleshchenko - Cand.Econ.Sci., associated professor of chair of the finance and the credit, Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great, e-mail: arapova1979@mail.ru

Ekaterina A. Tishchenko - Master student, Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great, e-mail: t_ekaterina94@mail.ru

МОДЕЛЬ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РОСТА ОРГАНИЗАЦИИ

Дмитрий Сергеевич Клейменов,
Мария Олеговна Прокопенко

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I

В статье рассматривается моделирование финансового обеспечения устойчивого роста современной организации. На современном этапе аккумуляция собственных финансовых средств, в качестве нераспределенной прибыли и использование ее для стабилизации экономического роста компании – практически единственный верный путь, способный обеспечить эффективную финансовую деятельность фирмы перспективе. Кроме того, путям повышения экономического роста фирмы могут стать повышение эффективности операционной деятельности, следствием чего будет рост рентабельности продаж, а также оптимизация доли прибыли, направляемой на выплаты дивидендов и повышение при этом доли нераспределенной прибыли.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, устойчивый рост, моделирование устойчивого финансового роста.

FINANCIAL MODEL FOR SUSTAINABLE GROWTH OF THE ORGANIZATION

Dmitriy S. Kleimenov,
Maria O. Prokopenko

Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great

The article discusses the financial modeling to ensure sustainable growth in the modern organization. At the present stage, the accumulation of own funds as retained earnings and use it to stabilize the economic growth of the company – the only true practical way to ensure effective financial activities of the firm term. In addition, ways of improving economic growth firms may be an increase in operational efficiency, which will result in the increase of profitability of sales, and optimizing the share of profit allocated for payment of dividends and increasing the share of retained earnings.

Keywords: financial security, steady growth, modeling of sustainable financial growth.

Сегодня, когда имеет место замедление темпов роста экономики, значимым является обеспечение экономического роста в течение длительного времени деятельности компании. Такой рост сегодня именуется экономическим ростом.

Категорию «экономический рост» обычно применяют на макроэкономическом уровне, но сегодня авторы все чаще используют указанное понятие и применительно к организациям, исследуя как

объемные, так и количественные показатели развития компании [1].

Характеристиками экономического роста компаний могут служить показатели, анализируя которые в динамическом развитии, можно делать выводы о расширении масштабов организации как экономической системы. Это касается таких показателей, как величина внеоборотных и оборотных активов, собственные и заемные источники финансирования, вы-

ручка от продаж продукции и прибыль, производственная мощность компании и прочее. Вместе с тем, в качестве основного показателя экономического роста компании выступает объем продаж, являющийся важнейшим результирующим показателем ее деятельности. Это – главный показатель моделей финансового обеспечения устойчивого экономического роста организации.

Основу моделей финансового обеспечения устойчивого роста компании составляет следующее положение: устойчивый экономический рост может быть обеспечен только в тех компаниях, где рост продаж обеспечивают необходимые источники финансирования. При этом, если экономический рост даже на протяжении краткосрочного периода не будет обоснован финансовыми источниками, он может вызвать значительные проблемы и даже банкротство компаний [4].

Соответственно, сегодня важно обосновать темпов устойчивого экономического роста компаний посредством их финансовых возможностей на длительный период времени. Для этого нужны специальные инструменты, позволяющие оценить уровень устойчивости экономического роста, диагностировать причины возникновения неустойчивости и обосновать направления обеспечения устойчивого роста. Подобным инструментарием могут стать модели финансового обеспечения устойчивого экономического роста (sustainable economic growth), предложенные исследователями К. Уолшем [5], И. Ивашковской [2], О. Кочковым [3] и прочее.

Как теоретическая база моделей концепции устойчивого экономического роста может выступать и альтернативная теория фирм – теория максимизации роста. Здесь общая цель руководства и менеджмента фирмы – максимизировать ее рост: менеджеры должны стремиться повысить свой личный статус и жалование, а владельцы компании, с целью повысить прибыльность фирмы, стремятся увеличить ее активы, способные длительное

время приносить доход. Также, цель компании обеспечить устойчивый рост дает возможность обеспечить стабильный прирост прибыли, объема продаж и прочее.

Важное базовое положение традиционной теории максимизации роста: использовать в качестве источников финансирования экономического роста только собственные средства компании [6].

Существуют также базовая и модифицированная модели финансового обеспечения устойчивого экономического роста предприятия. Исследование базовых моделей проводят в своих работах К. Уолш [5], И. Ивашковская [2]. Такие модели основаны на следующем: допускается финансирование роста только за счет собственных источников (сюда относится нераспределенная прибыль). Допущение модифицированных моделей устойчивого роста заключено в том, что допускается финансирование роста посредством собственных и заемных источников [5, 2].

Важное место в моделях финансового обеспечения устойчивого роста компании занимают расчеты коэффициентов устойчивого роста – базового и модифицированного:

Расчет базового коэффициент производится по формуле (1):

$$КУРб = \frac{NP}{E} \times b = \frac{NP}{S} \times \frac{S}{A} \times \frac{A}{E} \times b \quad (1)$$

где КУРб – базовый коэффициент устойчивого роста;

NP – чистая прибыль за период;

S – выручка от продаж за период;

A – величина активов на конец изучаемого периода;

E – величина собственного капитала на конец изучаемого периода;

b – доля нераспределенной прибыли (норма накопления) на конец периода.

Расчет модифицированного коэффициента производится в соответствии с формулой (2):

$$КУРм = \frac{b \times \frac{NP}{S} \times \frac{(E+D)}{E}}{\frac{A}{S} - b \times \frac{NP}{S} \times \frac{(E+D)}{E}} \quad (2)$$

где КУРм – модифицированный коэффициент устойчивого роста;

D - величина заемного капитала на конец периода.

Базовой и модифицированной моделями финансового обеспечения устойчивого роста предполагается определить соотношения фактического темпа прироста продаж за год ($T_{\text{ПР}}$) и значений базового (KUP_B) и модифицированного (KUP_M) коэффициентов устойчивого роста. Если темпы прироста выручки от продаж и значение одного из двух коэффициентов равны, то имеет место устойчивый экономический рост компании за рассматриваемый год, обеспеченный различными источниками финансирования. Если темп прироста выручки и значение базового коэффициента устойчивого роста ($T_{\text{ПР}} = KUP_B$) равны, то в том случае говорят об обеспеченности роста за счет собственных источников финансирования. Рассматривая модифицированную модель, можно говорить о том, что, если фактический темп прироста продаж и модифицированный коэффициент устойчивого роста ($T_{\text{ПР}} = KUP_M$) равны, то имеет место ситуация обеспеченности роста продаж как за счет собственных, так и заемных источников финансирования [6].

Если фактический темп прироста продаж и фактические значения коэффициентов устойчивого роста не равны, то имеет место неустойчивый рост, несбалансированный источниками финансирования. Так, если повышен фактический темп прироста выручки от продаж за год в сравнении со значением модифицированного коэффициента устойчивого роста ($T_{\text{ПР}} > KUP_M$), то можно говорить о не обеспеченности роста за счет совокупных (собственных и заемных) источников финансирования. Здесь достижение экономического роста компании происходит за счет того, что в течение года активно используются краткосрочные заемные источники финансирования, при этом, повышается риск неплатежеспособности предприятия и увеличивается опасность банкротства [6].

При обратном соотношении показателей имеет место относительная избы-

точность совокупных источников финансирования: здесь компания не полностью использует свои финансовые возможности, чтобы осуществить экономический рост. Соотнеся данную ситуацию с жизненным циклом компании, можно говорить, что данная ситуация свойственна для организаций, находящихся в стадии зрелости, недостаток же собственных источников финансирования испытывают молодые, растущие компании.

Посредством рассматриваемых моделей финансового обеспечения устойчивого роста компании можно определить количественное значение параметров базового (KUP_B) и модифицированного (KUP_M) коэффициентов устойчивого роста, которые позволяют сбалансировать рост объема продаж и источники финансирования. При этом, в качестве характеристик операционной деятельности компании выступают показатели рентабельности продаж (NP/S) и оборачиваемости активов (S/A), таким образом, финансовую деятельность можно охарактеризовать посредством коэффициента финансовой зависимости $((E+D)/E)$ и нормы накопления (b). Необходимо отметить, что правые части коэффициентов могут быть дезагрегированы уровня детализации показателей, необходимого, чтобы обосновать управленческие решения, направленные на обеспечение устойчивого экономического роста предприятия.

Модифицированная модель финансового обеспечения устойчивого роста будет более предпочтительной, так как на практике предприятиями финансируется рост посредством совокупных источников, к которым относятся как собственные, так и заемные средства. Базовая же модель будет представлять особый интерес в современных условиях, когда снижается возможность привлечения компаниями заемных источников финансирования роста.

Важность моделей финансового обеспечения устойчивого роста можно определить следующим образом:

- она может выступать инструментом планирования в процессе определения максимально возможного темпа увеличения объемов продаж компании при наличии заданных ограничений (ограничениями выступают рентабельность продаж, оборачиваемость активов, соотношение собственных и заемных средств и пр.);

- она позволяет проанализировать и оценить уровень устойчивости экономического роста предприятия;

- с ее помощью можно обосновать управленческие решения, направленные на обеспечение устойчивого экономического роста предприятия [4].

В последнем случае осуществляют выделение операционных и финансовых показателей, наиболее значимых для обеспечения устойчивого экономического роста, и определяют направления их количественного изменения для того, чтобы обеспечить соответствие коэффициента сбалансированного роста и фактического или планируемого значения темпа прироста продаж.

Исследование деятельности современных предприятий показывают, что сегодня аккумулятивное собственных финансовых средств в качестве нераспре-

деленной прибыли и использование ее для стабилизации экономического роста компании – практически единственный верный путь, способный обеспечить эффективную финансовую деятельность фирмы перспективе. Особенно это касается компании, которые осуществляют финансовую деятельность. По этой причине, на наш взгляд, таким организациям для обеспечения экономического роста необходимо:

- повышение эффективности операционной деятельности, следствием чего будет рост рентабельности продаж;

- реализуя инвестиционную программу развития, оптимизировать долю прибыли, которая направляется для выплаты дивидендов, повысив при этом долю нераспределенной прибыли.

Исходя из этого, систематизируя теоретические и методические основы моделирования финансового обеспечения устойчивого роста организации, можно оценить уровень устойчивости экономического роста компаний, диагностировать источники возникновения неустойчивого роста и обосновать направления обеспечения устойчивости роста на перспективу..

Библиографический список:

1. Гельвидес О.С. Модели устойчивого экономического роста компании / О.С. Гельвидес, Е.Б. Федотова // Актуальные вопросы современной финансовой науки. Материалы заочной всероссийской научно-практической конференции. Кубанский государственный университет; Под редакцией А.В. Пенюгальной. - 2017. - С. 516-519.
2. Ивашковская И. Финансовые измерения качества роста / И. Ивашковская // Управление компанией. – 2013. – № 9. – с. 18-22.
3. Кочковой О. Как увязать бюджет со стратегией компании / О. Кочковой // Финансовый директор. – 2013. – № 4. – С. 45-49.
4. Молодцов И.А. Факторы и модели оценки экономического роста предприятия / И.А. Молодцов // Журнал правовых и экономических исследований. - 2016. – №4. – С. 138-143.
5. Уолш К. Ключевые показатели менеджмента. / К.Уолш - М.: Дело, 2012. – 281 с.
6. Филатов Е.А. Факторный анализ модели устойчивого экономического роста предприятия / Е.А. Филатов // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. - 2015. - №3 (221). - С. 312-319.

References:

1. Gelvydas O. S., Fedotova, E. B. Model of sustainable economic growth of the company // Actual problems of modern financial science Materials of all-Russian correspondence scientific-practical conference. Kuban state University; Under the editorship of A. V. Penyugalova. 2017. P. 516-519.
2. Ivashkovskaya I. the Financial measurements of the quality of growth // Management of the company. – 2013. – No. 9. – p. 18-22
3. Cochkovoy O. How to align the budget with company strategy // Financial Director. – 2013. – No. 4. – P. 45-49
4. Molodtsov I. A. Factors and evaluation models of economic growth // Journal of legal and economic studies. - 2016. – No. 4. – P. 138-143.
5. Walsh K. Key management ratios. M: Delo, 2012. – 281 p.
6. Filatov E. A. Factor analysis of a model of sustainable economic growth of the enterprise // Scientific-technical Bulletin of Saint-Petersburg state Polytechnic University. Economic science. - 2015. - № 3 (221). - P. 312-319.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Принадлежность к организации

Дмитрий Сергеевич Клейменов – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита, ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I», почтовый адрес: 394087, Россия, г. Воронеж, ул. Мичурина, д.1, e-mail: dmi248@yandex.ru

Мария Олеговна Прокопенко – магистрант, экономический факультет, ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I», E-mail: marij-el2411@mail.ru

AUTHOR CREDENTIALS

Affiliations

Dmitriy S. Kleimenov – Cand.Econ.Sci., associate professor of chair of the finance and the credit, Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great, e-mail: dmi248@yandex.ru

Maria O. Prokopenko – master student, economic faculty, Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great, e-mail: marij-el2411@mail.ru

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОЗИЦИИ КАК КЛЮЧЕВОЙ ЭТАП РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Анна Леоновна Лавлинская,
Ольга Александровна Токарева

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I

В статье рассматривается вопрос определения стратегической финансовой позиции компании, выступающей исходным этапом в механизме формирования стратегии её роста и развития. Предложено в процессе идентификации финансовой позиции компании использовать таблично-аналитические и графические методы и различные инструменты: матрицу финансовых стратегий Ж. Франшоном и И. Романе, модель внутреннего и устойчивого роста, экономическую добавленную стоимость, методику П. Н. Карпова. В работе проведены сравнительные аналитические исследования стратегической финансовой позиции ПАО «Ростелеком» и его основных конкурентов «МТС» и «Мегафон». Выявлены слабые и сильные стороны функционирования компаний и определены перспективы их развития.

Ключевые слова: финансовая стратегия, стратегическая финансовая позиция, телекоммуникационные компании.

DEFINITION OF STRATEGIC FINANCIAL POSITION AS A KEY STAGE IN THE DEVELOPMENT OF STRATEGY DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATION

Anna L. Lavlinskaya,
Olga A. Tokareva

Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great

The article discusses the definition of the strategic position of the company, serving the initial step in the mechanism of formation of strategy of its growth and development. Proposed in the process of identifying financial position of the company to use tabular-analytical and graphical methods and tools: a matrix of financial strategies J. Frachon and I. Romane, model of internal and sustainable growth, economic value added, the method of P. N. Karpov. A comparative analytical study of strategic financial position of PAO «Rostelecom» and its main competitors «MTS» and «MegaFon». Identified strengths and weaknesses of their operations and perspectives of their development.

Keywords: financial strategy, strategic financial position, the telecommunications company.

На современном этапе развития российской экономики наблюдается тенденция к экономической стабилизации и стремление большинства организаций к переходу на высокотехнологичный, инновационный путь развития. Это обуславли-

вает необходимость постановки перед ними задач долговременного и устойчивого роста, повышения конкурентоспособности продукции, использования промышленных и интеллектуальных ресурсов с максимальной отдачей.

Переход организаций на устойчивый путь развития во многом зависит от рациональности и практической обоснованности стратегии развития, прежде всего, в части финансовых ресурсов. В этой связи целесообразно формирование финансовой стратегии, гарантирующей повышение финансовой устойчивости компании и направленной на его рост и развитие.

Сегодняшнее состояние рынка говорит о том, что большинство организаций в России в сфере телекоммуникационных услуг недооценивают значение формирования финансовой стратегии. Это вызывает сложности в поиске инвесторов на долгосрочную перспективу, которые заинтересованы в длительном и стабильном сотрудничестве. [19]

Неэффективное использование механизмов финансовой стратегии, преимущественная ориентация на краткосрочные результаты, недостаточный учет конъюнктуры рынка, потенциальных партнеров и возможностей компании, низкий уровень стратегического менеджмента – это та совокупность факторов, которая обуславливает имеющийся разрыв между теоретическим обоснованием и практическим применением финансовой стратегии организаций телекоммуникационных услуг.

Следует отметить, что финансовая стратегия – сложная многофакторно-ориентированная модель действий и мер, которые необходимы для достижения поставленных целей в сфере формирования и использования финансово-ресурсного потенциала компании. [14]

Под финансовой стратегией также понимается обобщающая модель действий, необходимых для достижения поставленных стратегических целей в рамках общей миссии на основе образования, распределения, использования и координации финансовых ресурсов компании. [18]

Экономическая сущность финансовой стратегии выражается во взаимодействии организации с различными субъектами экономики и государственными ор-

ганами в вопросах осуществления деловых отношений финансовой сферы. [1]

Исходным этапом разработки финансовой стратегии компании является определение текущей стратегической позиции.

Сфера телекоммуникаций принадлежит к одному из важнейших секторов экономики России, который обеспечивают функционирование и слаженную работу всех государственных и коммерческих систем. Телекоммуникационные компании, которые раньше оказывали только услуги мобильной связи, сейчас модифицировали свою отрасль и предоставляют клиентам услуги интернета и телевидения в цифровом формате, облачные и видеосервисы и т.д. В такой ситуации крайне сложно операторам услуг привлечь новых клиентов и инвесторов, тяжело удерживать уже имеющихся. Поэтому организациям необходимо усилить свою стратегию, в том числе и финансовую. [7]

Перед тем как перейти к формированию финансовой стратегии, стоит провести анализ текущей финансовой позиции компании. Это является основой для определения сильных и слабых сторон, угроз и возможностей и, соответственно, для формирования целей и инструментов финансовой стратегии. [11]

Для примера будем использовать данные одного из лидеров телекоммуникационной отрасли – компании ПАО «Ростелеком». Это одна из крупнейших телекоммуникационных компаний национального масштаба, присутствующая во всех сегментах рынка услуг связи и охватывающая миллионы домохозяйств в России. Основными видами деятельности организации являются предоставление услуг электросвязи, разработка, внедрение, эксплуатация и развитие сетей связи на территории РФ, оказание услуг присоединения сетей электросвязи и услуг по пропуску трафика.

Состав основных игроков телекоммуникационного рынка в 2016 году не изменился: 82 % рынка распределены между

пятью крупнейшими компаниями: МТС, Ростелеком, Мегафон, Вымпелком, Теле 2 (рис. 1).

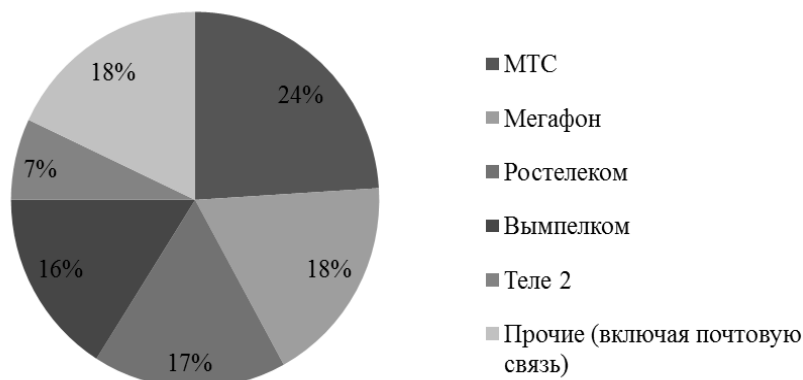


Рис. 1 Структура российского телекоммуникационного рынка 2016 г., %

«Ростелеком» входит в тройку лидеров, а на большинстве рынков своего присутствия остается безусловным лидером по продуктам фиксированной голосовой связи, ШПД, платного ТВ, VAS и облачных продуктов, оптовых услуг связи и др. [22]

Рассматривая финансовое состояние компании, необходимо проанализировать ее основные экономические показатели, представленные в табл. 1. [17] Показатели составлены по данным финансовой отчетности ПАО «Ростелеком» за 2014-2016 гг.

Таблица 1. Основные экономические показатели компании ПАО «Ростелеком»

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Динамика 2016-2014, %
1. Выручка, млн. руб.	290205	283181	282685	97,4
2. Себестоимость, млн. руб.	248705	271307	254601	102,4
3. Валовая прибыль, млн. руб.	41500	32927	28083	67,7
4. Прибыль от продаж, млн. руб.	41500	32927	28083	67,7
5. Прибыль до налогообложения, млн. руб.	35809	25633	14810	41,4
6. Чистая прибыль, млн. руб.	29274	21674	10902	37,2
7. Численность сотрудников, тыс. чел.	158,9	149,9	142,5	89,7

По данным таблицы можно сделать вывод, что компания за последние 3 года демонстрирует отрицательную динамику по основным показателям деятельности.

Выручка за анализируемый период сократилась на 2,6 %, а себестоимость продукции возросла на 2,4 %, вследствие чего наблюдается снижение уровня прибыли от продаж и, как итог – уменьшение чистой прибыли компании в 2016 г. более, чем на 60 % по сравнению с 2014 г, что может быть обусловлено повышением

темпов роста материальных затрат и фонда оплаты труда, а также нестабильной экономической обстановкой в стране, снижением потребительского спроса на данные услуги. Численность сотрудников также продолжает постепенно сокращаться – со 158,9 до 142,5 тыс. человек.

Основными факторами, определяющими эффективность функционирования компании выступает объемы и структура ее капитала (табл. 2). [15].

Таблица 2. Состав и структура активов и источников финансирования компании ПАО «Ростелеком»

Показатель	2014 г.		2015 г.		2016 г.		Динамика 2016- 2014, %
	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	%	
Активы компании							
1.Основные средства	312862	57,0	318351	55,9	320615	55,7	102,5
2.Долгосрочные финансовые вложения	128389	23,4	151390	26,6	144514	25,1	112,6
3.Дебиторская задолженность	49899	9,1	44888	7,9	48210	8,4	96,6
4. Краткосрочные финансовые вложения	2277	0,4	7480	1,3	6193	1,1	272
5.Денежные средства	15553	2,8	3422	0,6	3388	0,6	21,8
6. Совокупные активы	548936	100	569743	100	575191	100,0	104,8
Источники финансирования							
7. Краткосрочные обязательства	119307	21,7	128904	22,6	135917	23,6	113,9
8.Долгосрочные обязательства	167582	30,5	160881	28,2	164855	28,7	98,4
9.Собственный капитал	262047	47,7	279959	49,1	274420	47,7	104,7
10.Заемный капитал	286890	52,3	289785	50,9	300771	52,3	104,8

Преимущественным источником формирования совокупных активов в анализируемом периоде является заемный капитал, доля которого в балансе сохраняет позицию в 52,3 %, также остается неизменной доля собственного капитала – 47,7 %, что свидетельствует о том, что чем больше объем привлекаемых заемных средств, тем больше выплачивается по ним процентов и тем меньше прибыль, следовательно, тем больше сила воздействия финансового левиреджа. [20] Привлечение заемных средств сказывается на временном улучшении финансового положения при условии, что они не замораживаются на длительный период и свое-

временно возвращаются. В обратной ситуации может возникнуть просроченная кредиторская задолженность, уплата штрафов и ухудшение финансового положения. [9]

Основными факторами, влияющими на результаты деятельности компании, являются выполнение плана продаж и уровень цен. Рентабельность продукции имеет положительную тенденцию к росту – с 85,7 % в 2014 до 90,1 в 2016 г. (табл. 3). В свою очередь рентабельность продаж снизилась на 30,8 %, что свидетельствует о снижении конкурентоспособности продукции на рынке, о сокращении спроса на продукцию.

Таблица 3. Показатели эффективности компании ПАО «Ростелеком»

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Динамика 2016-2014, %
1. Затраты на 1 руб. продукции, руб.	0,86	0,96	0,9	104,7
2. Производительность труда на 1 работника, тыс.руб/чел.	1826,3	1889,1	1983,8	108,6
3. Рентабельность продаж, %	14,3	11,6	9,9	69,2
4. Рентабельность продукции, %	85,7	95,8	90,1	105,1

Далее проведем анализ текущей финансовой позиции (табл. 4) ПАО «Ростелеком» и его основных конкурентов «МТС» и «Магафон» для определения специфики их деятельности в рамках формирования финансовой стратегии.

Финансовая позиция – состояние объема и структуры активов, капитала, а также основных финансовых результатов деятельности компании на определенную дату. Финансовая позиция является предметом анализа и оценки с целью выявления реального финансового состояния компании. [2]

Существует множество инструментов для определения текущей финансовой позиции компании, среди которых наиболее известна методика, основанная на построении матрицы Франсона-Романе, матрица И.Я. Лукасевича, методика П.Н. Карпова.

Одним из методов определения текущей финансовой позиции и определения перспектив и направления развития компании выступает матрица финансовых стратегий, разработанная французскими учеными Ж. Франсоном и И. Романе. Основу функционирования этой матрицы составляют три показателя – результат хозяйственной деятельности (РХД), результат финансовой деятельности (РФД) и результат финансово-хозяйственной деятельности (РФХД).

Результат хозяйственной деятельности (РХД) определяется как денежные средства компании после финансирования развития. РХД говорит о ликвидности после финансирования всех расходов, связанных с ее развитием. Положительная величина дает возможность готовиться к реализации масштабных инвестиционных проектов (компания стоит перед скачком постоянных затрат, который в значительной мере может быть компенсирован именно положительным значением РХД).

Результат финансовой деятельности (РФД) характеризует финансовую политику организации (привлекает ли она заемные средства или функционирует без их использования). Для расчета берется только движение финансовых потоков. В фазе привлечения заемных средств РФД становится положительным, отказа – отрицательным.

РФХД находит свое отражение в величине и динамике денежных средств организации после завершения всего комплекса инвестиционно-производственных и финансовых мероприятий. Положительное значение РФХД свидетельствует о превышении доходов фирмы над ее расходами. [4]

Проведем расчет показателей РХД, РФД и РФХД и на их основе определим положение компаний на матрице Ж. Франсоном и И. Романе (табл. 4, 5 и 6).

Таблица 4. Определение результата хозяйственной деятельности телекоммуникационных компаний в 2016 г., млн. руб.

Показатели	Компании		
	Ростелеком	МТС	Мегафон
БРЭИ	82771	152155	103627
Амортизация	51326	58677	37399
Сумма процентов за кредит	16636	31493	19347
Прибыль до налогообложения	14810	61985	46881
ТФП на конец периода	56106	33172	19868
ТФП на начало периода	50213	48235	17667
Изменение ТФП	5893	-15063	2201
Производственные инвестиции	53025	70550	52279
Обычные продажи имущества	6822	12	764
РХД	30676	96681	49911

Во всех телекоммуникационных компаниях РХД имеет положительное значение. Наиболее высокий показатель наблюдается у «МТС». РХД говорит о ликвидности организации после осуществления финансирования всех расходов, направленных на его развитие. Положительное значение этого показателя

дает возможность подготовки организации к реализации масштабных инвестиционных проектов (компания стоит на пути увеличения постоянных затрат, которое в значительном количестве может быть компенсировано именно положительным значением РХД).

Таблица 5. Определение результата финансовой деятельности телекоммуникационных компаний в 2016 г., млн. руб.

Показатели	Компании		
	Ростелеком	МТС	Мегафон
Заемный капитал на конец периода	193858	369349	234761
Заемный капитал на начало периода	189333	395961	220713
Изменение заемного капитала	4524	-26612	14048
Сумма процентов за кредит	16636	31493	19347
Налог на прибыль	3049	9026	8162
Финансовые инвестиции	873	31020	3019
Дивиденды выплаченные	16472	52011	49991
Доходы от финансовых инвестиций	2190	7611	44473
РФД	-30314	-142552	-21998

Результат финансовой деятельности показывает финансовую политику фирмы. В данном случае решающим значением для определения знака РФД является знак изменения заемных средств. С ростом издержек, которые связаны с оплатой заемных средств, РФД начинает снижаться. Таким образом, мы видим, что значение показателя РФД во всех компаниях отрицательное, что говорит о нахождении

компаний на фазе отказа от привлечения заемных средств. [3]

По полученным значениям показателей определим номера квадрантов матрицы Франсона-Романе для компаний телекоммуникационных услуг в табл. 5.

Представим полученные результаты на матрице финансовых стратегий Ж. Франсона и И. Романе (рис. 2).

Таблица 6. Определение основных показателей матрицы Ж. Франшона и И. Романа для телекоммуникационных компаний в 2016 г.

Показатели	Компании		
	Ростелеком	МТС	Мегафон
РХД, млн. руб.	30676	96681	49911
РФД, млн. руб.	-30314	-142552	-21998
РФХД, млн. руб.	361	-45872	27913
Номер квадрата	1	7	4

	РФД<<0	РФД=0	РФД>>0
РХД>>0	1.«Отец семейства» (РФХД=0) Ростелеком (текущее положение)	4.«Рантье» (РФХД>0) Мегафон (текущее положение)	6.«Материнское общество» (РФХД>>0)
РХД=0	7.«Эпизодический дефицит» (РФХД<0) МТС (текущее положение)	2.«Устойчивое равновесие» (РФХД=0)	5.«Атака» (РФХД>0)
РХД<<0	9.«Кризис» (РФХД<<0)	8.«Дилемма» (РФХД<0)	3.«Неустойчивое равновесие» (РФХД=0)

Рис. 2. Положение компаний на матрице Ж. Франшона и И. Романа*

* Критический путь движения (— — —>), желаемый путь развития (—————>)

Проведенные исследования показали, что «Ростелеком» в 2016 г. находился в позиции равновесия – квадрате 1 («Отец семейства»). Он означает, что и при повышенных темпах роста оборота фирма имеет неиспользованные возможности развития. При активизации данных возможностей есть шанс переместиться в квадрат 4 (в случае привлечения заемных средств) или 2 (при росте инвестиций, инвестиционном рывке). [5]

При пониженных темпах роста оборота организация характеризуется как стареющая. Если она не будет переориентирована, то через несколько промежуточных положений с течением времени переместится в нижние квадраты.

Компания «МТС» занимало 7 квадрат, обозначаемый как «Эпизодический дефицит». Он возникает в том случае, когда у фирмы продолжает расти задолженность и не происходит снижение темпов роста инвестиций (за счет денежных по-

ступлений, за счет увеличения капитала в ущерб дивидендам). Если экономическая рентабельность растет быстрее оборота, то происходит перемещение в квадрат 2 или 1. Противоположная ситуация вынудит организацию переместиться в квадрат 8, а затем и в 9.

«Мегафон» на матрице занимает положение 4 квадрата – «Рантье». В данном случае, когда у компании наблюдаются умеренные темпы роста оборота и для него характерен нейтральный уровень задолженности, все зависит от уровня и развития экономической рентабельности. Если экономическая рентабельность невысока или практически неизменна, то компания перемещается в квадрат 1 или 7.

Если же экономическая рентабельность высокая или растет, то осуществляется наращивание оборота фирмы либо дивидендных выплат, что может перенести компанию во 2 квадрат. [12]

В результате исследования факторов внутренней финансовой среды компании выявляются возможности компании в отношении формирования финансовых ресурсов, ее инвестиционные возможности, происходит оценка кадрового потенциала и информационной обеспеченности компании в отношении финансовой деятельности. [10]

Для изучения факторов внутренней финансовой среды компаний телекоммуникационных услуг больше всего подходит построение матрицы финансовых

стратегий, представленной в работах И.Я. Лукасевича. Данная матрица основана на расчете показателя экономической добавленной стоимости (EVA), а также коэффициентов устойчивого (SGR) и внутреннего (SAL) роста. Применение данного инструмента позволяет учитывать внутренние возможности организации.

Произведем расчет показателей для крупнейших российских телекоммуникационных компаний «МТС», «Мегафон» и «Ростелеком» в 2016 г. в табл. 6.

Таблица 6. «Расчет показателей для телекоммуникационных компаний в 2016 г.

Показатели	Компании		
	Ростелеком	МТС	Мегафон
ROA, %	1,90	10,41	7,88
ROE, %	3,97	44,63	24,46
RR, %	49,06	13,550391	36,55
SAL (гвнутр)	0,01	0,01	0,03
SGR (густ)	0,02	0,06	0,10
EVA, млн. руб.	519100	899600	665100

Согласно полученным расчетам, все телекоммуникационные компании («Ростелеком», «МТС» и «Мегафон») в 2016 г. занимают положение правого верхнего квадрата матрицы Лукасевича на рис. 3 (где $EVA > 0$, $SAL > SGR$). Эти организации, как видно из полученных расчетов, предпочитает политику агрессивного развития. Из-за существенных затрат на увеличение активов компания не могла сохранять высокие темпы роста только лишь за счет собственных ресурсов. Руководство данных компаний придерживалось финансовой стратегии, подразумевающей развитие не только за счет нераспределенной прибыли, но и на основе присоединения новых хозяйств, получения бюджетных субсидий и привлечения дополнительных заемных средств. [16]

Достижение цели финансовой стратегии компании происходит при решении

ряда задач: обеспечить повышение рентабельности продаж, активов, собственного капитала; достичь необходимого уровня финансовой безопасности фирмы на основании прогнозирования вероятности и предотвращения наступления банкротства; оптимизировать структуру капитала по критерию минимизации его стоимости (WACC); определить оптимальное значение финансового рычага для обеспечения финансовой устойчивости; обеспечить условие роста рыночной стоимости компании заключается в превышении экономической рентабельности над средневзвешенной стоимостью капитала); достичь роста показателя EVA как критерия создания дополнительной стоимости компании; контролировать его платежеспособность и кредитоспособность. [13]

✓ Использовать избыток денежных средств для ускоренного роста: реализация новых проектов, покупка действующих предприятий ✓ Направить избыток денежных средств на выплату собственникам или выкуп собственных акций	Создание стоимости EVA > 0	✓ Сократить дивиденды и другие удержания из прибыли ✓ Привлечь дополнительный капитал: эмиссия акций, получение займов ✓ Снизить темп роста
Избыток денежных средств $g_{SAL} < SGR$		Дефицит денежных средств $g_{SAL} > SGR$ «Ростелеком», «МТС» и «Мегафон»
✓ Распределить часть денежных средств, остальные направить на повышение рентабельности. ✓ Пересмотреть политику управления капиталом, добиться снижения его стоимости ✓ Если предпринятые меры не дают эффекта, выйти из бизнеса	Разрушение стоимости EVA < 0	✓ Изменить стратегию предприятия ✓ Провести реструктуризацию предприятия ✓ Осуществить реинжиниринг всех бизнес-процессов ✓ Если предпринятые меры не дают эффекта, выйти из бизнеса

Рис. 3. Положение телекоммуникационных компаний на матрице финансовых стратегий И.Я. Лукасевича в 2016 г.

Также известна методика определения типа финансовой стратегии компании, разработанная П.Н. Карповым. Она основывается на расчете показателей:

Стратегическая эффективность (СЭ) = Прибыль до выплаты налогов, процентов и амортизации (EBITDA) / Совокупный инвестированный капитал (ИК)

Рыночная эффективность (РЭ) = Активы (А) / Выручка (SAL)

Финансовая эффективность (ФЭ) = Свободный денежный поток (FCFF) / Собственный капитал (СК).

П.Н. Карпов выделяет следующие типы финансовых стратегий:

1. Стратегия концентрации финансовых ресурсов (СЭ < РЭ < ФЭ). Организация в текущий момент нацелена преимущественно на максимизацию своего финансового потенциала, рост стоимости (генерирование денежных потоков и скорости их прироста) без явного доминирования рыночной стратегии.

2. Стратегия наращивания активов и рыночного потенциала (СЭ < ФЭ < РЭ). Организация на данном этапе больше сосредоточена на улучшении текущей рыночной позиции и аккумулирует свой капитал на реализацию этой цели.

3. Стратегия сбалансированного финансового развития (РЭ < СЭ < ФЭ). Финансовые цели для организации в сложившихся условиях становятся наиболее приоритетными по сравнению с другими. Также компания обращает внимание на стратегические аспекты своего развития, однако при этом вероятен риск частичной потери текущей рыночной позиции.

4. Стратегия долгосрочного устойчивого финансового роста (РЭ < ФЭ < СЭ). Организация активно осуществляет стратегическое инвестирование своих активов, поддерживает финансовую эффективность на стабильном уровне.

5. Стратегия агрессивного финансового роста (ФЭ < СЭ < РЭ). Организация в текущий период сосредоточена на диверсификации своих стратегических рыночных интересов. В долгосрочной перспективе это может вылиться в частичную или полную потерю устойчивости финансового состояния, отток или перераспределение финансовых ресурсов.

6. Стратегия умеренного финансового развития (ФЭ < РЭ < СЭ). Усилия организации в данный момент направлены на улучшение долгосрочных стратегических позиций. Здесь характерно наличие неко-

торого дефицита свободных финансовых средств.

7. Нечеткая (неопределенная) финансовая стратегия (СЭ = РЭ = ФЭ). Компания в некоторой степени предпочитает осторожную финансовую политику без

Таблица 7. Определение типа финансовой стратегии телекоммуникационных компаний по методике П. Н. Карпова

Показатели	Компании		
	Ростелеком	МТС	Мегафон
СЭ	0,18	0,36	0,28
РЭ	2,03	1,55	1,62
ФЭ	0,24	0,89	0,82
Тип финансовой стратегии	2	2	2

Проанализировав полученные результаты, можно заметить, что для всех рассматриваемых в работе компаний сферы телекоммуникационных услуг характерна стратегия наращивания активов и рыночного потенциала, характеризующаяся следующими пропорциями:

Рыночная эффективность < Стратегическая эффективность < Финансовая эффективность

В этом случае наивысшим является показатель рыночной эффективности, из чего следует, что компании сферы телекоммуникационных услуг в текущий момент в большей степени сосредоточены на улучшении текущих рыночных позиций и направляют значительную часть своего капитала на реализацию этой цели, пренебрегая при этом стратегической составляющей развития организации.

Таким образом, анализ текущей финансовой позиции телекоммуникационных компаний по матрице Франсона-Романе показал, что «Ростелеком» в 2016 г. находился в позиции равновесия («Отец семейства»), т.е. при повышенных темпах роста оборота компания имеет неиспользованные возможности развития, для улучшения положения необходимо привлечение инвестиционных ресурсов. Компания «МТС» имеет позицию «Эпизодический дефицит» – у фирмы продол-

явного доминирования конкретных стратегических финансовых целей. [8]

Проведем расчет показателей эффективности для разработки финансовой стратегии за анализируемый период 2014-2016 гг. в табл. 7.

жают расти задолженность и не происходит снижение темпов роста инвестиций. «Мегафон» принадлежит позиция «Рантье». При таком положении, для компании характерны умеренные темпы роста оборота и нейтральный уровень задолженности.

Также анализ текущей финансовой позиции по матрице финансовых стратегий И.Я. Лукасевича был использован для изучения факторов внутренней финансовой среды телекоммуникационных компаний. По итогам исследования все телекоммуникационные компании в 2016 г. занимают положение правого верхнего квадрата матрицы Лукасевича (где $EVA > 0$, $SAL > SGR$), для них характерен дефицит денежных средств. Эти организации предпочитают политику агрессивного развития. Из-за существенных затрат на увеличение активов компании не могут сохранять высокие темпы роста лишь за счет собственных ресурсов. Они привлекают дополнительные ресурсы из внешних источников. [21]

По результатам использования методики П.Н. Карпова было выявлено, что для всех компаний сферы телекоммуникационных услуг характерна стратегия наращивания активов и рыночного потенциала, характеризующаяся следующими пропорциями: Рыночная эффективность < Стратегическая эффективность < Финансовая эффективность. Это говорит о том,

что в текущий момент организации сосредоточены на улучшении текущих рыночных позиций и направляют на это большую часть капитала, в свою очередь пренебрегая стратегической составляющей развития.

В итоге можно выделить основные преимущества ПАО «Ростелеком» по сравнению с его конкурентами «МТС» и «Мегафон»:

- Уникальная техническое развития магистральная сеть;
- Сильная финансовая позиция, обеспечивающая гибкость в конкурентной среде;
- Эффективное использование экономических ресурсов, позволяющих поддерживать высокий уровень рентабельности;
- Достаточный уровень платежеспособности, ликвидности;
- Обладание крупными запасами активов (политика поддержания высокой ликвидности);
- Рост рентабельности продукции;
- Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала среднеотраслевого значения, повышение конкурентоспособности фирмы, увеличение финансовой устойчивости;
- Нахождение на позиции финансового равновесия;
- Наименьшие объемы заемных источников финансирования;
- Самый высокий показатель рыночной эффективности.

Недостатки финансовой позиции в текущем периоде ПАО «Ростелеком»:

- Компания не занимается инновациями в области информационных технологий, прикладных сервисов и спутниковой связи;
- Сложная и дорогая в обслуживании магистральная сеть связи;
- Кредитные риски;
- Высокий показатель текучести кадров;
- Отсутствие звеньев, занимающихся вопросами стратегического планирования;
- Высокий уровень дебиторской задолженности;
- Основной источник финансирования - заемный капитал;
- Снижение выручки от продаж, чистой прибыли;
- Недостаточный уровень РФХД;
- Дефицит денежных средств;
- Самый низкий показатель финансовой эффективности.

Компании телекоммуникационных услуг придерживаются разработки корпоративной финансовой стратегии и стратегии макрорегиональных филиалов на долгосрочную перспективу, период которой составляет 3-5 лет, зачастую игнорируя формирование краткосрочных программ развития функционального и операционного уровня. [6]

Библиографический список

1. Ананидзе М. Г. Виды, цели и процесс разработки финансовой стратегии организации / М.Г. Ананидзе // Молодой ученый. – 2015. – №7. – С. 336–338.
2. Артюхова А. В. Анализ финансового состояния предприятия: сущность и необходимость проведения / А. В. Артюхова, А. А. Литвин // Молодой ученый. — 2015. — №11. — С. 744-747.
3. Браун К. И. Методики разработки финансовой стратегии организации / К. И. Браун // Новинфо. – 2017. – № 66-1. – С. 92–96.
4. Гениберг Т. В. Сущность и методические основы разработки финансовой стратегии фирмы / Т. В. Гениберг, Н. А. Иванова, О. В. Полякова // Издания НГУЭУ. – 2009. – №4. – С. 68–88.

5. Зайцева А. С. Специфика финансовых стратегий ведущих телекоммуникационных компаний России / А. С. Зайцева // Экономика и социум. – 2014. – №3. – С. 7–23.
6. Зуева И. Е. Уровни разработки стратегий ОАО "Ростелеком" / И. Е. Зуева // Т-Comm. – 2012. – №10. – С.136–138.
7. Каримов М. К. Услуги в сфере телекоммуникации и их продвижение / М. К. Каримов // Молодой ученый. – 2015. – №13. – С. 35–37.
8. Карпов П. Н. Оценка риска финансовых ожиданий в стратегии развития коммерческой организации / П. Н. Карпов // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2013. – № 1-1 (163). – С.27-30.
9. Круш З. А. Финансовая политика управления оборотным капиталом предприятий: проблемы формирования и использования / З.А. Круш, А.Л. Леванова // Известия Орел ГТУ. – Орел, 2009 – №6. – С. 106–110.
10. Кулахметова З. С. Теоретические аспекты разработки финансовой стратегии предприятия / З. С. Кулахметова // Концепт. – 2015. – №5. – С.31–35.
11. Кузнецова О. А. Формирование финансовой стратегии организации / О. А. Кузнецова, И. А. Ишеева, Ю. В. Дворникова // Научно-методический журнал «Концепт». – 2013. – №4. – С.1–5.
12. Лавлинская А. Л. Стратегия управления оборотными активами как основа успешного развития сельскохозяйственных предприятий / А. Л. Лавлинская // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2017. – №2. – С. 42–46.
13. Павлив А. И. Теоретические аспекты финансовой стратегии предприятия / А. И. Павлив // Евразийский Научный Журнал. – 2015. – №8. – С. 1–6.
14. Петрова А. И. Финансовая стратегия как инструмент управления стоимостью предприятия в современных экономических условиях [Электронный ресурс] / А. И. Петрова, А. И. Заруднев // Современные научные исследования и инновации: Интернет-портал. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2013/10/26684> (дата обращения: 02.06.2017).
15. Подкосова П. Д. Формирование и разработка долгосрочной финансовой стратегии организации / П. Д. Подкосова // Научно-методический журнал «Концепт». – 2016. – Т. 6. – С. 186–190.
16. Решетько Н. И. Формирование конкурентной финансовой стратегии предприятия в период кризиса / Н. И. Решетько, Ю. И. Башкатова // Науковедение. – 2015. – №1 (26). – С.35–53.
17. Садыков О. В. Финансовый анализ и его роль в формировании финансовой стратегии предприятия / О. В. Садыков // Инновационная наука. – 2016. – №3-1 (15). – С.198–202.
18. Соколова Н. Н. Финансовая стратегия как важная составляющая общей стратегии компании / Н. Н. Соколова, Т. Н. Егорова // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2-12. – С. 2701–2704.
19. Степаненко А. В. Теоретические аспекты разработки финансовой стратегии предприятия / А. В. Степаненко // Успехи современного естествознания. – 2010. – № 4. – С. 95–97.
20. Финансовый менеджмент : учебник / [А.М. Ковалева [и др.] ; под ред. А. М. Ковалевой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва.: Инфра-М, 2013. — 336 с.
21. Щукина Т.В. Особенности формирования структуры источников финансирования российских телекоммуникационных компаний / Т.В. Щукина // Аудит и финансовый анализ. – 2014. – №1. – С. 146-149.

22. Годовой отчет 2016 ПАО "Ростелеком" : [сайт] [Электронный ресурс]. – URL: https://www.rostelecom.ru/ir/disclosure/annual_reports/ (дата обращения: 05.10.2017).

References

1. Ananidze M. G. The types, purpose and process of developing a financial strategy organization / M. G. Ananidze // Young scientist. – 2015. – №7. – p. 336-338.
2. Artyuhova A. V. Analysis of the financial condition of an enterprise: essence and necessity of / A.V. Artyukhov, A. A. Litvin // Young scientist. – 2015. – №11. – p. 744-747.
3. Brown K. I. Methodology for the development of the financial strategy of the organization / K. I. brown // Novainfo. – 2017. – №66-1. – p. 92-96.
4. Heiberg T. V. The essence and methodological bases of the development of the financial strategiapeli / T. V. Genberg, N. A. Ivanova, O. V. Polyakova // Edition NSUEM. – 2009. – №4. – p. 68-88.
5. Zaitsev A. S. The specifics of the financial strategies of the leading telecommunications companies of Russia / A. S. Zaitseva // Economy and society. – 2014. – №3. – S. 7-23.
6. Zueva I. E. Levels of strategy development of OJSC "Rostelecom" / I. E. Zuev // T-Comm. – 2012. – №10. – p. 136-138.
7. Karimov M. K. Services in the field of telecommunications and the promotion / M. K. Karimov // Young scientist. – 2015. – №13. – p. 35-37.
8. Karpov P. N. Risk assessment financial expectations in the development strategy of the commercial organization / P. N. Karpov Scientific-technical Bulletin of Saint-Petersburg state Polytechnic University. Economic science. – 2013. – №1-1 (163). – p. 27-30.
9. Krush Z. A. Financial management policy working capital of enterprises: problems of formation and use / Z. A. Krush, A. L. Levanova // proceedings of Orel GTU. – Orel, 2009. – № 6. – p. 106-110.
10. Kulakhmetova, S. Z. Theoretical aspects of development of the financial strategy of the company / Z. S. Kulakhmetova Considered. – 2015. – №5. – p. 31-35.
11. Kuznetsova O. A. Formation of financial strategy of the organization / O. A. Kuznetsova, I. A. Isaeva, Y. Dvornikov V. // Scientific-methodical journal "Concept". – 2013. – №4. – p. 1-5.
12. Lavlinskaya A. L. Strategy of management of circulating assets as a basis for successful development of agricultural enterprises / A. L. Lavlinskaya // Economics of agricultural and processing enterprises. – 2017. – №2. – p. 42-46.
13. Pavlov A. I. Theoretical aspects of the financial strategy of the enterprise / A. I. Pavlov // Eurasian Scientific Journal. – 2015. – №8. – p. 1-6.
14. Petrova I. A. Financial strategy as a tool for cost management of the enterprise in modern economic conditions [Electronic resource] / A. I. Petrov, A. I. Zarudnev // Modern scientific researches and innovations: the Internet portal. – Mode of access: <http://web.snauka.ru/issues/2013/10/26684> (date accessed: 02.06.2017).
15. Podkosova P. D. The formation and development of long-term financial strategy of the organization / P. D. Podkosova // Scientific and methodical journal "Concept". – 2016. – №6. – p. 186-190.
16. Reshetko, N. I. Formation of a competitive financial strategy of the company in the period of crisis / N. E. Reshetko, I. Bashkatova]. – 2015. – №1 (26). – p. 35-53.
17. Sadykov O. V. Financial analysis and its role in shaping the financial strategy of the enterprise / O. V. Sadykov // Innovative science. – 2016. – №3-1 (15). – p. 198-202.

18. Sokolova N. N. Financial strategy as an important component of the overall strategy of the company / N. N. Sokolova, T. N. Egorova // Fundamental research. – 2015. – №2-12. – p. 2701-2704.
19. Stepanenko A. V. Theoretical aspects of development of the financial strategy of the enterprise / A. V. Stepanenko // Successes of modern natural science. – 2010. – №4. – p. 95-97.
20. Financial management : textbook / [A. M. Kovalev [and others] ; under the editorship of A. M. Kovaleva. – The 2 nd. Ed. – Moscow.: Infra-M, 2013. – 336 p.
21. Shchukina T. V. features of formation of structure of sources of financing of the Russian telecommunication companies / T. V. Shchukina // Audit and financial analysis. – 2014. – №1. – p. 146-149.
22. Annual report 2016 PAO "Rostelecom" : [site] [Electronic resource]. – URL: https://www.rostelecom.ru/ir/disclosure/annual_reports/ (accessed: 05.10.2017).

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ Принадлежность к организации

Анна Леоновна Лавлинская - к.э.н. доцент кафедры финансов и кредита, ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I», e-mail: anna_levonovna@mail.ru

Ольга Александровна Токарева - магистрант программы «Корпоративный финансовый менеджмент» экономического факультета, ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I», e-mail: ole4ka775@mail.ru

AUTHOR CREDENTIALS Affiliations

Anna L. Lavlinskaya – Cand.Econ.Sci, associated professor of chair of finance and credit, Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great, e-mail: anna_levonovna@mail.ru

Olga A. Tokareva - master student, program Corporate Financial Management, Economic Faculty, Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great, e-mail: ole4ka775@mail.ru

УДК 65:336

К ВОПРОСУ О ПРЕДУПРЕЖДЕНИИ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИЙ: ЮРИДИЧЕСКИЙ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТЫ

Татьяна Сергеевна Савинкова

(Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита Анна Леоновна Лавлинская)

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I

Статья посвящена юридическим и экономическим аспектам финансового оздоровления несостоятельных организаций. Рассматриваются вопросы целесообразности введения системы финансового оздоровления, его цели и задачи.

Ключевые слова: финансовое оздоровление, антикризисное управление финансами организаций, банкротство, финансовый кризис.

THE QUESTION OF THE PREVENTION OF BANKRUPTCY OF ORGANIZATIONS: LEGAL AND ECONOMIC ASPECTS

Tatyana S. Savinkova

(Scientific adviser - Candidate of Economic Sciences, associate professor of the chair of Finance and Credit Anna L. Lavlinskaya)

Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great

The article is devoted to legal and economic aspects of financial rehabilitation of insolvent companies. The author considers the expediency of introduction of financial rehabilitation, its goals and objectives.

Keywords: financial rehabilitation, crisis management of enterprises, bankruptcy, financial crisis.

По данным судебной статистики по делам о несостоятельности ежемесячно в России признаются банкротами около 1 тыс. предприятий. Для сравнения в США этот показатель составляет около 25 тыс., в Японии – 700 тыс., а в Китае – 200 тыс.

Средняя длительность процедур банкротства, завершенных в 2016 г. составила 2,4 лет, в 2015 г. - 2,2 года.

В 1 полугодии 2017 года подано 35 тыс. заявлений о банкротстве (2016 год – 68 тыс., 2015 год – 51 тыс., 2014 год – 42 тыс.), восстановили платежеспособность в процедурах финансового оздоровления и внешнего управления 25 должников, мировое соглашение заключили 515 должников. Соответствующая динамика введе-

ния процедур банкротства прослеживается за период с 1 кв. 2015 г. по 3 кв. 2017 г. (рис. 1.)

По оценке Всемирного банка в последнем рейтинге Doing Business, опубликованном в октябре 2016 г., Россия по индикатору «разрешение неплатежеспособности» заняла 51 место из 190 стран, годом ранее - 49 место.

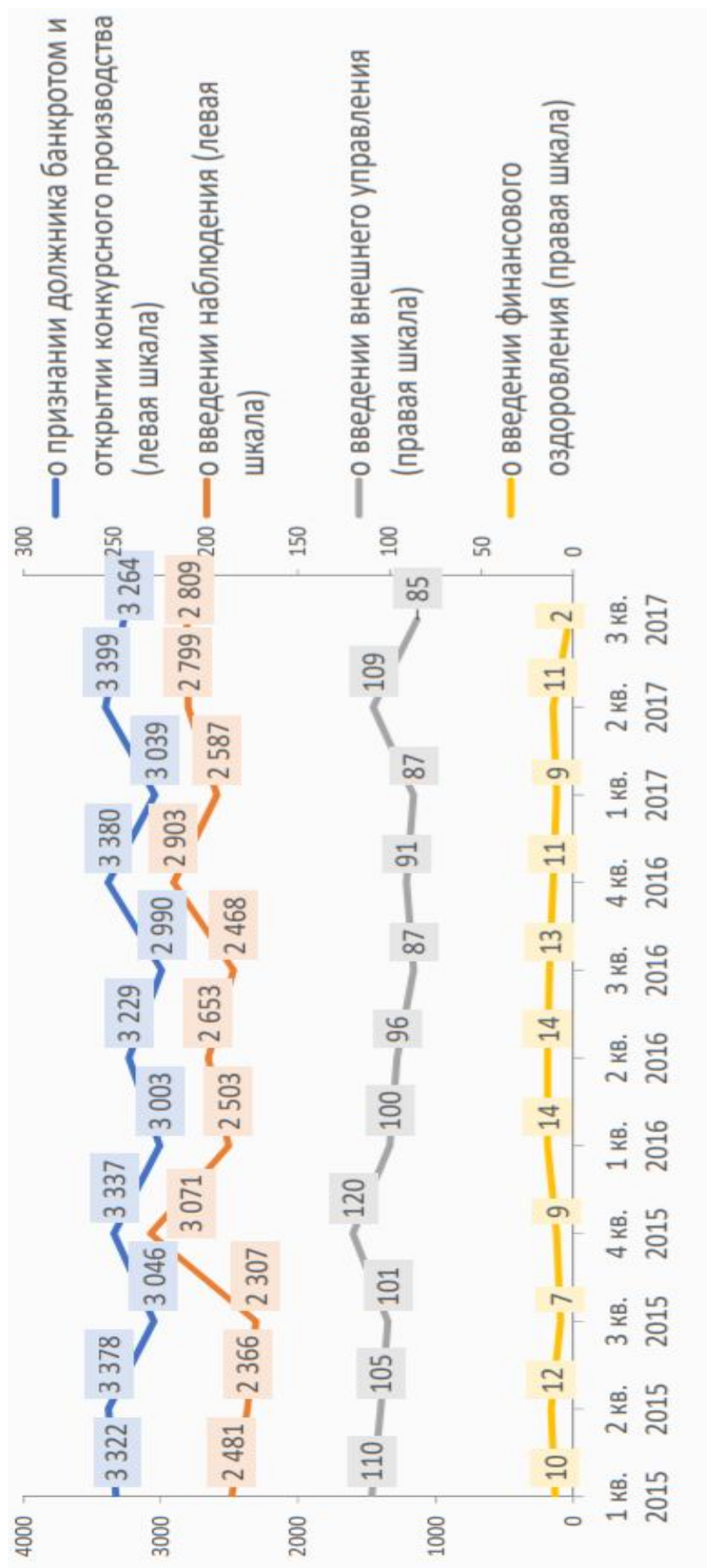


Рис. 1. Количество решений арбитражных судов в отношении несостоятельных предприятий ¹

¹ Источник: сообщения и отчеты арбитражных управляющих, раскрытые в Федресурсе (bankrot.fedresurs.ru) по состоянию на 30.09.2017 г.

Всемирный банк отмечает, что современные реформы института несостоятельности акцентируются на расширении практики применения реабилитационных процедур и повышении их доступности для должников и кредиторов. Так, во Франции введение в 2005 г. процедуры реструктуризации сегодня позволяет предупредить банкротство и сохранить действующий бизнес в трех из четырех начатых дел [5].

В целом доля оздоровлений предприятий по итогам процедур банкротства за рубежом достигает 30%. Успешное проведение реформ несостоятельности, вдохновляют аналогичные усилия в других странах, в том числе и в России.

На фоне сохраняющихся проблем в регулировании и правоприменении в последние 15 лет законодательные инициативы продолжительной направленности активно обсуждаются в деловых кругах только в последние годы.

Если проанализировать, что сделано за 2017 г. в плане реформирования отечественного института несостоятельности, то наибольшего внимания заслуживает законопроект, подготовленный Минэкономразвития 23.04.2010 г., «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» и иные законодательные акты РФ в части совершенствования реабилитационных процедур». Внесен данный проект Правительством в Госдуму только в августе 2017 г. Ожидается, что этот закон вступит в силу 1 октября 2018 г. [6].

По замыслу кредиторы, должник, уполномоченные органы и работники смогут инициировать не только заявления о признании должника банкротом, но и заявления о введении процедуры реструктуризации долгов.

В течение четырех месяцев с даты введения процедуры реструктуризации долгов должник будет обязан предложить план восстановления платежеспособности на срок до 4 лет (может быть продлен по решению собрания кредиторов, но не более чем еще на 4 года).

Представляется, что в сложившейся экономической ситуации для эффективной реализации мер, направленных на восстановление платежеспособности должника и осуществление расчетов с кредиторами, предложенный срок оправдан.

Однако следует отметить, что в большинстве экономически развитых стран для реализации процедур, направленных на восстановление платежеспособности должника, используются значительно более продолжительные сроки. Например, срок реализации плана финансового оздоровления во Франции может составлять до 10 лет, а для некоторых должников – 15 лет. В США, Испании, Бельгии нормативный срок финансового оздоровления (не учитывая продлений) составляет до 5 лет.

Действительно, опыт реструктуризации задолженности уже не является неприемлемым подходом со стороны профессиональных кредиторов в лице банков и налоговых служб, которые уже лояльнее относятся к практике восстановления платежеспособности несостоятельных предприятий, отказываясь в некоторых случаях от инициирования банкротства.

Следует отметить, что реабилитационные подходы нацелены не только на сохранение бизнеса, но и на отстранение неэффективных собственников, менеджеров и контролирующих лиц должника от управления неплатежеспособным предприятием, в том числе через ужесточение их субсидиарной и иных видов ответственности.

За период с 01.10.2015 по 31.08.2017 суды удовлетворили 25% поданных заявлений о привлечении к ответственности в виде возмещения убытков на сумму 12 млрд руб., 16% заявлений о привлечении к субсидиарной ответственности на сумму 136 млрд руб. (рис. 2).

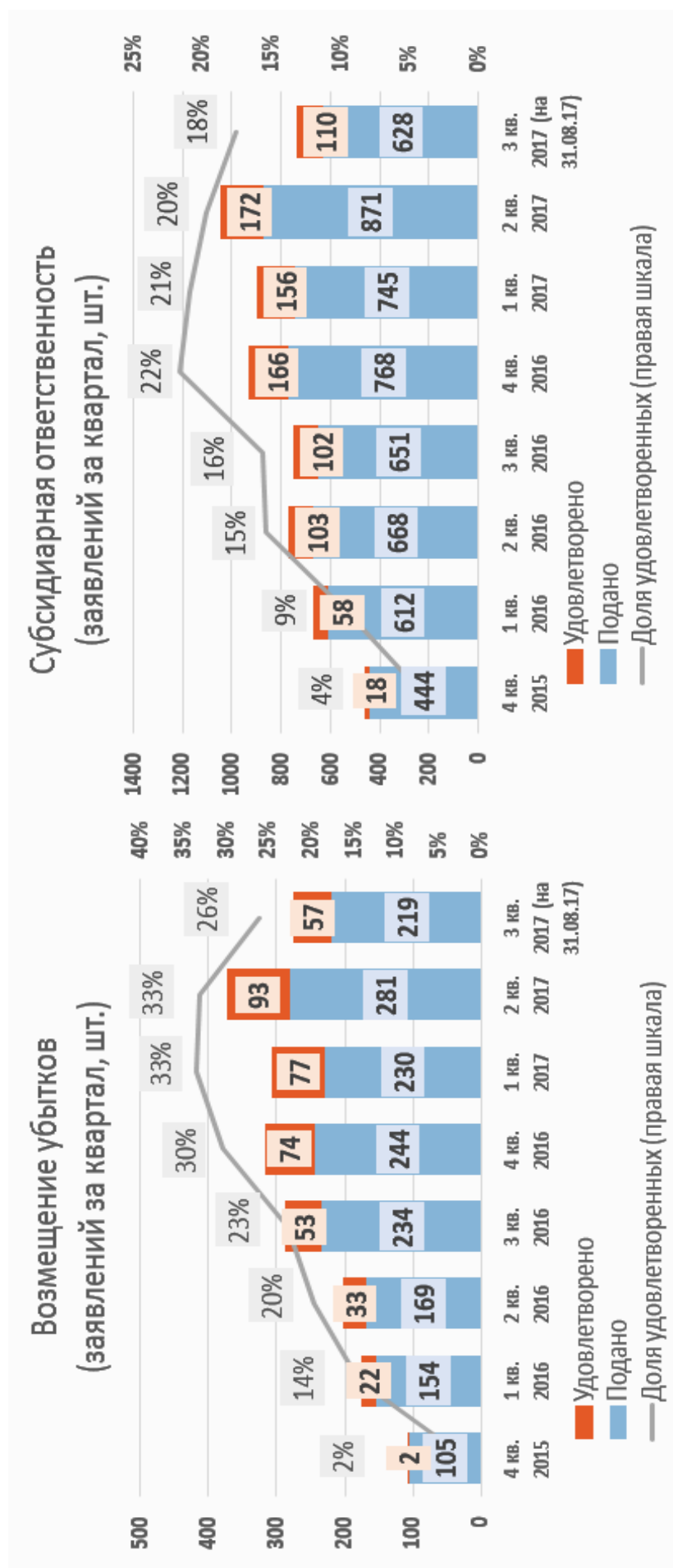


Рис. 2 Количество заявлений о привлечении контролирующих должника лиц к ответственности ²

² Источник: данные, раскрытые в Федресурсе (bankrot.fedresurs.ru) по состоянию на 04.10.2017 г.

При этом фактически уголовная ответственность за преднамеренное банкротство не работает в принципе: в 2016 году в суд направлено только 79 дел, по которым более двух третей лиц получили наказание, не связанное с реальным лишением свободы.

Для достижения таких результатов собственники и менеджеры несостоятельных организаций, заинтересованные в эффективной системе предупреждения банкротства, самостоятельно развивают подходы к управлению на основе внедрения системы финансового оздоровления в рамках антикризисного финансового менеджмента. Это обусловлено тем, что другие системные аспекты менеджмента (производственного, коммерческого, маркетинга, персонала и т.п.) в конечном итоге, отражаются на финансовых отношениях предприятия.

Количество банкротств российских компаний в 2017 году достигло 13,4 тыс., увеличившись по сравнению с 2016 годом на 7%. Число новых банкротств обновило восьмилетний максимум и достигло уровня 1166 банкротств в месяц. В данном случае важен не столько темп роста (весьма умеренный), сколько сам его факт в условиях, когда, по официальной статистике, экономика России выходит из кризиса, и, казалось бы, жизнь должна налаживаться.

По мнению экспертов, рост числа банкротств объясняется затяжным характером кризиса, особенно в секторах, ориентированных на инвестиционный спрос, дефляцией в ряде секторов, сопровождающейся снижением прибыли, а также сложностями с рефинансированием из-за высокой ставки по кредитам банков [7].

В этой связи особое значение приобретает необходимость финансового оздоровления несостоятельных и неплатежеспособных предприятий. Большое внимание, уделяемое государством и экономистами понятию финансового оздоровления, подтверждает важность рассматриваемого вопроса.

Проведенные исследования позволяют выделить два подхода к определению

содержания финансового оздоровления: юридический и экономический. Первый трактует данное понятие с узкой точки зрения, как одну из процедур системы банкротства предприятия, в рамках которой должник с согласия и под контролем кредиторов и суда на основании особых документов (плана финансового оздоровления и графика погашения задолженности) осуществляет погашение требований кредиторов. Фактически при таком подходе финансовое оздоровление рассматривается как пассивная процедура, нацеленная на удовлетворение требований кредиторов посредством реализации отдельных мероприятий по формированию дополнительного положительного денежного потока, описываемых без их систематизации и взаимосвязи друг с другом.

В рамках второго – экономического – подхода финансовое оздоровление чаще всего определяется как процесс разработки мероприятий в области финансового менеджмента, направленных на восстановление платёжеспособности предприятия.

Изучение существующих мнений в отношении сущности финансового оздоровления в рамках второго подхода, позволил сделать вывод о том, что их общим недостатком является акцентирование внимания лишь на инструментах финансового менеджмента, ориентированных только на восстановление платёжеспособности предприятия. Полагаем, что восстановление платёжеспособности является целью лишь начального этапа оздоровления предприятия, позволяющего не допустить развития ситуации банкротства. На наш взгляд, финансовое оздоровление предприятия подразумевает создание условий для стабильного поддержания его финансового равновесия и финансовой устойчивости на длительную перспективу. Необходимый базис для поддержания долгосрочной финансовой состоятельности предприятия создаёт лишь максимально эффективное использование всех его ресурсов, позволяющее наиболее пол-

но реализовать потенциальные возможности предприятия.

Таким образом, в узком смысле финансовое оздоровление – это система финансовых мер в отношении отдельного предприятия, попавшего в состояние кризиса, что обычно выражается в неплатежеспособности, которая в случае ее затяжного непреодолимого характера нейтрализуется через механизм банкротства, регламентируемый законодательно.

В широком смысле, финансовое оздоровление - это система финансовых, технических, технологических, структурно-экономических мер, направленных на предупреждение, предотвращение и смягчение кризисов, возможных в любой фирме, и выведение ее из кризисного состояния с минимальными потерями.

Мы поддерживаем более широкое трактование финансового оздоровления и солидарны с позицией Бланка И.А., Ендовицкого Д.А., Гончарова А.И., Барулина С.В., Терентьевой М.В., которые рассматривают финансовое оздоровление хозяйствующего субъекта «как комплекс форм, моделей и методов приведения финансовых обязательств и требований данного

юридического лица в состояние, которое позволяет своевременно и в полном объеме исполнять денежные обязательства и платежи, обеспечивать надлежащий оборот потоков финансовых ресурсов, исключая их дисбаланс и проявление признаков неплатежеспособности» [1,2,7,8].

Особое внимание следует уделить определению целей и задач финансового оздоровления предприятия и его места в системе антикризисного управления предприятием.

Учитывая характер проявления всех видов кризисов и особый механизм их влияния на финансовое состояние предприятия, а также специфику финансового кризиса, выступающего результатом и причиной других видов кризисов, полагаем, что финансовое оздоровление имеет исходное место и играет определяющую роль в системе антикризисного управления.

Проведенные теоретические исследования, оценка мнений специалистов позволили систематизировать цели и задачи финансового оздоровления (рис. 3).



Рис. 3. Декомпозиция целей финансового оздоровления предприятия: экономический аспект

Важно учитывать, что до момента подачи в арбитражный суд заявления о признании должника банкротом, или на досудебной стадии несостоятельности главной целью финансового оздоровления осуществляемого в рамках антикризисного финансового менеджмента выступает недопущение трехмесячной просрочки по денежным обязательствам и обязательным платежам.

Обзор научных публикаций показал, что недостаточно проработанным также является вопрос об оценке целесообразности финансового оздоровления предприятия.

Одни экономисты в качестве критерия определения дальнейшей судьбы предприятия рекомендуют использовать сравнение экономической и ликвидационной стоимости предприятия. Если ликвидационная стоимость предприятия больше его экономической стоимости, то выгоднее ликвидировать предприятие, а если меньше, то реформировать его. Ликвидационная стоимость предприятия представляет собой стоимость имущественного комплекса в момент его ликвидации.

Другие в качестве критерия определения целесообразности (нецелесообразности) финансового оздоровления предлагают рассматривать соотношение неиспользованного финансового потенциала и величины затрат, необходимых для оздоровления кризисного предприятия.

Однако следует заметить, что и первый и второй критерий оценки целесообразности финансового оздоровления имеют один существенный недостаток - их можно использовать только в той ситуа-

ции, когда предприятие получает прибыль.

При этом, как показывают исследования, предприятия, находящиеся в кризисном финансовом положении и для которых необходимо финансовое оздоровление, являются не просто неплатежеспособными, обладающими неустойчивой финансовой базой и/или низко ликвидными активами, но и убыточными [3,4, 9].

В этой связи полагаем, что в таких критических случаях наряду с финансово-экономическими критериями оценки целесообразности финансового оздоровления целесообразно учитывать социальные аспекты функционирования предприятия и использовать наряду с мерами внутреннего финансового менеджмента мероприятия регулируемого характера со стороны государства в лице органов местного самоуправления, кредиторов посредством заключения соглашения о реструктуризации долгов. Целью финансового оздоровления в такой кризисной ситуации выступает сохранение рабочих мест, обеспечение эффективного использования биологических активов, и поэтапное восстановление непрерывности и эффективности производственно-коммерческого процесса.

Таким образом, приведенные доводы свидетельствуют о том, что финансовое оздоровление является важной и необходимой частью внутреннего антикризисного финансового менеджмента на предприятии (экономический аспект) и перспективной реабилитационной юридической процедурой в рамках системы банкротства коммерческих организаций.

Библиографический список:

1. Бланк И. А. Антикризисное финансовое управление предприятием / И.А. Бланк. - К: Эльга, Ника-Центр, 2006. – 672 с.
2. Ендовицкий Д. А. Диагностический анализ финансовой несостоятельности организации : учебное пособие / Д. А. Ендовицкий. – М. - 2007.- 287 с.
3. Круш З. А. Финансовая политика управления оборотным капиталом предприятий : проблемы формирования и использования / З. А. Круш, А. Л. Леванова // Экономические и гуманитарные науки. 2009. - №6 (212). - С. 106 - 110.

4. Лавлинская А. Л. Рациональное структурирование оборотного капитала как путь повышения финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий / А. Л. Лавлинская, З. А. Круш // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2014. - № 8. – С. 40 - 43
5. Несостоятельность (банкротство) и финансовое оздоровление : [сайт] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/CorpManagment/bankruptcy>
6. О приоритетных направлениях совершенствования законодательства о банкротстве на круглом столе в Госдуме. 13.11.2017: [сайт] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bankrot.fedresurs.ru/NewsCard.aspx?ID=1210>
7. Пшеничников В. В. Финансовые составляющие экономического кризиса: сущность, элементы и взаимосвязи / В. В. Пшеничников, Е. Е. Бичева // Финансовый механизм решения глобальных проблем: предупреждение экономических кризисов : матер. I междунар. науч.-практ. конф. - 2012. - С. 10 - 15.
8. Финансовое оздоровление предприятий. Теория и практика / А. И. Гончаров, С. В. Барулин, М. В. Терентьева. - М. : Осъ-89, 2009. – 544 с.
9. Zhurkina T.A. Analysis of risks associated with the use of fixed assets / T.A. Zhurkina, L.N. Izmaylova, N.N. Mezheritskaya // Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences. - 2017. - Т. 64. - № 4. - С. 53 - 57.

References:

1. Blank I.A. Anticrisis financial management / I.A. Blank – K. Elga, Nika-Center, 2006. – 672 p.
2. Endovitsky D.A. Diagnostic analysis of the financial insolvency of the organization: a textbook / D.A. Endovitsky. - М.- 2007.-287 p.
3. Krush Z.A. Financial policy of managing the working capital of enterprises: the problems of formation and use / Z.A. Krush, A.L. Levanova // Economic and humanities. 2009. - No. 6 (212). - P. 106 -110.
4. Lavlinskaya A.L. Rational structuring of working capital as a way to increase the financial stability of agricultural enterprises / A.L. Lavlinskaya, Z.A. Krush // Economics of agricultural and processing enterprises. - 2014. - No. 8. – P. 40 – 43
5. Insolvency (bankruptcy) and financial recovery: [website] [Electronic resource]. – Access mode: <http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/CorpManagment/bankruptcy>
6. About priority directions of perfection of the legislation on bankruptcy at a round table in the State Duma. 13.11.2017 : [website] [Electronic resource]. – Access mode: <http://bankrot.fedresurs.ru/NewsCard.aspx?ID=1210>
7. Pshenichnikov V.V. Financial components of the economic crisis: essence, elements and relationships / V.V. Pshenichnikov, E.E. Bicheva // Financial mechanism for solving global problems: preventing economic crises: mater. I intern. scientific-pract. conference. - 2012. – P. 10-15
8. Financial recovery of enterprises. Theory and practice / A.I. Goncharov, S. V. Barulin, M. V. Terent'eva. - Moscow: Os'-89, 2009. - 544 p.
9. Zhurkina T.A. Analysis of risks associated with the use of fixed assets / T.A. Zhurkina, L.N. Izmaylova, N.N. Mezheritskaya // Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences. - 2017. - Т. 64. - № 4. - С. 53 - 57.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ
Принадлежность к организации

Татьяна Сергеевна Савинкова – магистрант 3 курса программы «Корпоративный финансовый менеджмент» экономического факультета, ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I», e-mail: tanyuh_a@mail.ru

AUTHOR CREDENTIALS
Affiliations

Tatyana S. Savinkova - Master student, Corporate Finance Management, Economic Faculty, Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great, e-mail: tanyuh_a@mail.ru

К ВОПРОСУ О ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСАХ ПРЕПРИЯТИЯ

Алексей Анатольевич Орехов,
Юлия Викторовна Фисенко

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I

Представлен обзор трактовок учеными-экономистами понятия финансовые ресурсы, сгруппированных в три подхода. Исходя из исследуемого категориального поля предложено авторское определение финансовых ресурсов.

Ключевые слова: финансовые ресурсы предприятия, финансы, воспроизводственный процесс.

TO THE QUESTION OF FINANCIAL RESOURCES OF THE ENTERPRISE

Aleksei A. Orekhov,
Yuliya V. Fisenko

Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great

Provides an overview of the interpretations of scientists-economists of the notion of financial resources, grouped into three approaches. On the basis of the analyzed categorical fields proposed a definition of financial resources.

Keywords: financial resources, the finances, the reproduction process.

Вопросы эффективного управления финансовыми ресурсами на предприятии трудно переоценить. На каждой стадии воспроизводственного процесса необходимо оптимально использовать имеющиеся в распоряжении организации средства с тем, чтобы в конце каждого цикла неизменно получать больший объем финансовых ресурсов, чем был затрачен на этот цикл, что в конечном итоге будет означать прибыльность предприятия.

В настоящее время существует множество трактовок понятия «финансовые ресурсы». Ученые, представляющие разные научные школы, отдельные исследователи не находят консенсуса в подходах к сущности финансовых ресурсов как экономической категории.

На наш взгляд все определения современных ученых-экономистов так или иначе можно сгруппировать в три больших подхода: финансовые ресурсы как капитал, финансовые ресурсы как источник деятельности, финансовые ресурсы

как процесс. Конечно, такая попытка систематизации не свободна от недостатков, однако как нам кажется отнесение любой трактовки исследуемой дефиниции к предлагаемым подходам целесообразно, так как раскрывает наиболее значимые ее характеристики.

И.А. Бланк, И.Т. Балабанов, Г.Б. Поляк, Н.В. Колчина, Н.В., Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, В.Г. Золотоголов, Сенчагов В.К., Бирман А.М., Левчаев П.А., Леонтьев В.Е., Круш З.А., Родионова В.М., Грязнова А.Г., Ухина О.И., Шохина Л.С., Запорожцева Л.А. [3, 19, 1, 8, 15, 6, 17, 2, 10, 11, 9, 14, 16, 21, 20] на первое место в определении финансовых ресурсов относят их материально-вещественное состояние, характеризуя их как капитал, или как капитал в денежной форме, или как денежные доходы и накопления.

Д.С. Моляков, Л.Н. Павлова, Л.И. Абалкин, Егорова М.В. – в своих трудах определяют финансовые ресурсы скорее как источник финансирования расширен-

ного воспроизводства как на уровне государства, так и на уровне предприятия [12, 13, 22, 5].

Заслуживает особого внимания трактовка финансовых ресурсов В.В. Бочарова [4], который понимает их как процесс распределения и перераспределения стоимости продукта, опосредованное движением денежных средств. Безусловно, автор, пытаясь обозначить финансовые ресурсы, в своем определении сближает их с финансами, что на наш взгляд не верно. Вместе с тем, мы полагаем, что неперменной характеристикой финансовых ресурсов является их постоянное движение, что характеризует их как процесс перемещения стоимости.

Необходимо отметить, что определяя «финансовые ресурсы» некоторые авторы в своих трактовках сочетают элементы нескольких подходов к исследуемой дефиниции. Так, Н.В. Колчина, В.Г. Золотогоров, Дробозина Л.А., Левчаев П.А., Леонтьев В.Е., Грязнова А.Г., Ухина О.И., Шохина Л.С., Запорожцева Л.А., Барашьян В.Ю., Нешитой А.С. [1, 16, 18] видят в финансовых ресурсах не только денежные доходы и накопления как таковые, но ресурсы имеющие четкую целевую направленность. На наш взгляд, такой подход дает понимание, что без ограничений в использовании финансовые ресурсы перестают ими являться, превращаясь в обычные денежные средства. Напротив деньги, имеющиеся в распоряжении государства и предприятия, идущие на финансирование расширенного воспроизводства непременно можно рассматривать как финансовые ресурсы.

Л.А. Кабардокова в своих работах уходит от определения финансовых ресурсов, делая упор на их классификации по различным признакам, детерминируя таким образом уже финансово-производственные, финансово-кредитные, финансово-инвестиционные и финансово-инновационные ресурсы [7].

Интересен и подход Левчаева П.А. и Леонтьева В.Е. [10], которые к финансовым ресурсам относят не только имеющи-

еся в распоряжении предприятия денежные средства, но и потенциально имеющиеся и возможные фонды денежных средств. На наш взгляд, такая трактовка интересна с точки зрения поиска исследования потенциала предприятия в привлечении финансовых ресурсов. Однако в целях нашего исследования мы к финансовым ресурсам отнесем только имеющиеся в распоряжении предприятия денежные средства и накопления.

Исходя из проведенного нами исследования мы предлагаем понимать под финансовыми ресурсами предприятия основополагающий источник осуществления его деятельности предприятия, образуемый в форме денежных доходов, поступлений и накоплений, находящийся в распоряжении предприятия и способный временно переходить в прочие виды ресурсов для достижения целей деятельности предприятия.

В данном вопросе наши взгляды согласовываются с позицией многих авторов, что финансовые ресурсы имеют денежную форму. Однако, мы считаем что эта дефиниция не только имеет форму денежных средств, имеющих целью финансирования различных затрат предприятия, но и выполняет функцию источника воспроизводственного процесса на предприятии. Таким образом, мы отказываемся от конкретного перечисления направлений использования финансовых ресурсов, так как более широкое их понимание позволяет нивелировать уязвимость многих трактовок, не в полной мере раскрывавших характер использования финансовых ресурсов. Мы полагаем, они – ресурс, вырабатывающийся в процессе функционирования предприятий, переходящий из первоначальной формы денежных средств в момент авансирования капитала в форму основных и оборотных активов, и в конечном итоге трансформирующийся в материально-вещественную форму.

Проблемы организации финансов и финансовый менеджмент

Таблица 1. Категориальное поле понятия «финансовые ресурсы

Ученый	Капитал	Источник деятельности	Процесс
И.А. Бланк	Совокупность дополнительно привлекаемого и реинвестированного им собственного и заемного капитала в денежной форме, предназначенного для финансирования его предстоящего развития в детерминированном плановом периоде, формирование и использование которого контролируется им самостоятельно в соответствии с предусмотрительным целевым предназначением с учетом фактора риска.		
Д.С. Моляков		Основным источником формирования финансовых ресурсов на общегосударственном уровне является национальный доход, а на уровне субъекта хозяйствования – валовый доход и амортизация как часть национального богатства, используемая на инвестиции.	
В.В. Бочаров			Распределение и перераспределение стоимости производного продукта (дохода) с помощью финансов, сопровождающийся движением денежных средств.
И.Т. Балабанов	Денежные средства, находящиеся в распоряжении хозяйствующего субъекта		
Л.Н. Павлова		Собственные источники финансирования расширения воспроизводства, остающиеся в распоряжении предприятия после выполнения текущих обязательств по платежам и расчетам	
Л.И. Абалкин		Составная часть экономических ресурсов, представляющая собой средства денежно-кредитной и бюджетной систем, которые используются для бесперебойного функционирования и развития народного хозяйства, расходуются на социальнотехнологические мероприятия, нужды управления и обороны	
Н.В. Колчина	Совокупность собственных денежных доходов и поступлений извне (привлеченные и заемные средства), предназначенные для выполнения финансовых обязательств предприятия, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с расширением производства		

Проблемы организации финансов и финансовый менеджмент

Продолжение таблицы 1

Ученый	Капитал	Источник деятельности	Процесс
Г.Б. Поляк	Денежные доходы, накопления и поступления, формируемые в руках субъектов хозяйствования и государства и предназначенные на цели расширенного воспроизводства, материальное стимулирование работающих, удовлетворение социальных потребностей, нужд обороны и государственного управления.		
Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский	Совокупность всех видов денежных средств, финансовых активов, которыми располагает хозяйствующий субъект, находящиеся в его распоряжении. Финансовые ресурсы являются результатом взаимодействия поступления и расходов, распределения денежных средств, их накопления и использования		
В.Г. Золотов	Денежные доходы, накопления и поступления, находящиеся в распоряжении субъекта хозяйствования и предназначенные для выполнения финансовых обязательств, осуществления затрат по расширенному воспроизводству, экономическому стимулированию и удовлетворению социальных и других нужд работающих.		
Сенчагов В.К.	Совокупность денежных накоплений и амортизационных отчислений и других денежных средств, функционирующих в процессе создания, распределения и перераспределения общественного продукта		
Нешиной А.С.	Совокупность целевых фондов денежных средств .Финансовые ресурсы используются для финансирования расходов, осуществления целевых из бюджетной системы, внебюджетных фондов и собственных средств предприятий.		
Бирман А.М.	Денежные средства, обеспеченные материальными ценностями, которые остаются после того, как возмещены затраты, связанные с простым воспроизводством .		
Левчаев П.А.	Финансовые ресурсы - текущие и потенциально возможные средства, которые при необходимости могут быть приняты и использованы экономическими субъектами как знаки распределяемой стоимости с целью поддержания желаемых пропорций функционирования.		
Леонтьев В.Е.	Следовательно, финансовые ресурсы — это вся совокупность существующих и возможных фондов и средств организации, имеющих денежную оценку, которые могут быть использованы на микроуровне в процессе воспроизводства .		
Круш З.А.	Совокупность целевых денежных фондов, образованных за счет собственных денежных доходов и поступлений извне и предназначенных для выполнения финансовых обязательств предприятий и финансирования расширенного воспроизводства		
Родионова В.М.	Денежные доходы и поступления, находящиеся в распоряжении субъекта хозяйствования и предназначенные для выполнения финансовых обязательств, осуществления затрат по расширенному воспроизводству и экономическому стимулированию работающих»		
Грязнова А.Г.	Финансовые ресурсы — совокупность денежных доходов, накоплений и поступлений, имеющихся в распоряжении хозяйствующих субъектов и государства в определенном периоде и предназначенных на расширение производства, материальное стимулирование работающих, удовлетворение социальных и военных потребностей, а также нужд государственного управления» .		
Егорова М.В.	Денежные доходы, поступления и накопления, находящиеся в распоряжении организаций и государства, предназначенные для осуществления затрат по простому и расширенному воспроизводству, выполнения обязательств перед финансово-кредитной системой .		
Ухина О.И., Шохина Л.С., Запорожцева Л.А.	Денежные доходы, накопления и поступления, находящиеся в собственности или распоряжении субъектов хозяйствования или органов государственной власти и местного самоуправления и используемые на цели расширенного воспроизводства, социальные нужды, материальное стимулирование работающих, удовлетворение других общественных потребностей		

Библиографический список:

1. Антикризисное управление финансовыми ресурсами коммерческой организации / Барашьян В.Ю., Бджола В.Д., Журавлёва О.Г., Чирская М.А., Лапоногова А.А., Пронникова В.Ю. Под научной редакцией В.Ю. Барашьян. - Saint-Louis, Missouri, USA, 2017.
2. Бирман А.М. Экономические рычаги повышения эффективности производства / А. М. Бирман. — М. : Мысль, 1980. — 202 с.
3. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами / И.А. Бланк. — М.: Издательство «Омега-Л» : ООО «Эльга», 2011. — 768 с.
4. Бочаров, В.В. Корпоративные финансы: учебник / В.В. Бочаров. — СПб.: Питер, 2008. — 272 с.
5. Егорова М.В. Проблема обеспечения финансовыми ресурсами коммерческих предприятий / М.В. Егорова. // В сборнике: Социально-экономические проблемы в современной России Сборник научных трудов преподавателей и магистрантов. Научный редактор Н.П. Белотелова. Москва, 2017. С. 54-58.
6. Золотогоров В.Г. Инвестиционное проектирование: Учебник / В.Г. Золотогоров. - Мн.: Книжный Дом, 2005. - 368 с.
7. Кабардокова Л.А. Управление финансовыми ресурсами обществ с ограниченной ответственностью в условиях экономической и финансовой нестабильности / Л.А. Кабардокова. — М.: Издательство «Перо», 2016. — 64 с.
8. Колчина Н.В. Финансы организаций (предприятий): учебник для студентов вызов, обучающиеся по экономическим специальностям, специальности «Финансы и кредит» / Н.В.Колчина. — 5-е изд., пераб. и доп. — М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2012. — 407 с.
9. Круш З.А. Собственный капитал и финансовые ресурсы: управленческий аспект / З.А. Круш // Финансовый вестник. — 2002. - №9. — с.42-46.
10. Левчаев П.А. Финансовый менеджмент и налогообложение организаций: учебное пособие / П.А. Левчаев. - Саранск: Мордовский гуманитарный институт, 2010 г. — 362 с.
11. Леонтьев В.Е. Финансовые ресурсы организаций (предприятий) / В.Е. Леонтьев. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. — 89 с.
12. Моляков Д.С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства : учебное пособие для студентов экономических специальностей вузов / Д.С. Моляков. - М.: Финансы и статистика, 2002. - 198 с.
13. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент в предприятиях и коммерческих организациях. Управление денежным оборотом. / Л.Н. Павлова - М.: Финансы и статистика, 1993. - С. 159.
14. Родионова В.М. Становление и развитие научной школы финансов / В.М. Родионова // Вестник финансовой академии, №1 (49), 2009.
15. Современный экономический словарь Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш. Экономика и образование сегодня. 2013. С. 29.
16. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под общ. ред. А. Г. Грязновой. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 1165 с.
17. Финансовые ресурсы народного хозяйства: (Пробл. формирования и использ.) / [Сенчагов В. К., Волков А. М., Авдиянц Ю. П. и др.]; Под ред. В. К. Сенчагова. - М.: Финансы и статистика, 1982. - 255 с.
18. Финансы. Учебник для бакалавров / Нешитой А.С. - Москва, 2016.
19. Финансы, денежное обращение и кредит Романовский М.В., Балабанов И.Т., Белоглазова Г.Н., Беляева Т.П., Бочаров В.В., Воронова Н.С., Врублевская О.В., Диченко Е.В., Евдокимова Н.А., Иванова Н.Г., Иванькова Т.П., Кроливецкая Л.П., Лебедева М.Е., Назаров Н.Н., Наумова Л.П., Писклюкова Е.В., Попова М.И., Попова Р.Г.,

Самонова И.Н., Соловьев К.А. и др. Учебник / Москва, 2006. Сер. Университеты России

20. Финансы: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, специальности «Финансы и кредит» (080105) / Под ред. Г.Б. Поляка. — 3-е изд., перераб. и доп. — М: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. — 703 с.

21. Финансы: учебное пособие/ Ухина О.И., Шохина Л.С., Запорожцева Л.А. – Воронеж: ФГБОУ ВПО Воронежский ГАУ, 2012. – 230с.

22. Экономическая энциклопедия / Науч.-ред. совет изд-ва «Экономика», Ин-т экономики РАН; [Александрова Е. И. и др.]; Гл. ред. Л. И. Абалкин и др. - М.: Экономика, 1999. – 1054 с.

References:

1. Crisis management of financial resources of commercial organizations Barashian V. Yu., Bdzhola V. D., Zhuravleva O. G. Chirskaya M. A., Laponogov A. A., V. Y. Bronnikov Under the scientific editorship of V. Yuri Barashian. Saint-Louis, Missouri, USA, 2017.

2. Birman, A. M. Economic factors of increase of efficiency of production / A. M. Birman. — Moscow : Mysl', 1980. — 202 p.

3. Blank I. A. financial Management / I. A. Blank. – М.: Publishing house "omega-L" : "Elga", 2011. – 768.

4. Bocharov, V. V. Corporate Finance: the textbook / V. V. Bocharov. – SPb.: Peter, 2008. – 272.

5. Egorova M. V. the Problem of providing financial resources to commercial enterprises / M. V. Egorova. // In the book: the Socio-economic problems in modern Russia, Collection of scientific works of teachers and masters. Scientific editor N. P. Belotelova. Moscow, 2017. S. 54-58.

6. Zolotogorov V. G. Investment planning: the Textbook / V. G. Zolotogorov. - М.: Book House, 2005. - 368 p

7. Kabardokova L. A. financial Management of limited liability companies in terms of economic and financial instability / L. A. Kabardokova. – М.: Publishing House "Pero", 2016. – 64 p.

8. Kolchina N. V. Finances of organizations (enterprises): the textbook for students of the challenge of studying in Economics, specialty "Finance and credit" / N.V.Kolchina. – 5th ed. – М.: YUNITI-DANA, 2012. – 407 p.

9. Krush Z. A. Own capital and financial resources: management aspect / Z. A. Krush // Financial Vestnik. – 2002. No. 9. – p. 42-46.

10. Levchaev P. A. Financial management and taxation of organizations: textbook / P. A. Levchaev. - Saransk: Mordovian humanitarian Institute, 2010 – 362 с.

11. Leont'ev V. E. the Financial resources of the organizations (enterprises) / V. E. Leont'ev. - SPb.: Izd-vo Spbguef, 2001. — 89 S.

12. Molyakov D.S. Finance of the enterprises of branches of a national economy : textbook for students of economic specialties of higher educational institutions / D. S. Molia-kov. - М.: finances and statistics, 2002. - 198 p.

13. Pavlova, L. N. Financial management in enterprises and commercial organizations. Management of money circulation. / L. N. Pavlova - Moscow: finances and statistics, 1993. - S. 159.

14. Rodionova V. M. Formation and development of scientific school of Finance / V. M. Rodionova, // Bulletin of financial Academy, No. 1 (49), 2009.

15. The dictionary of modern Economics / Raizberg B. A., Lozovskiy L. sh., the Economy and education today. 2013. P. 29.

16. Financial and credit encyclopedic dictionary / under the General editorship of A. G. Gryaznova. — M.: finances and statistics, 2002. — 1165 S.
17. Financial resources of the national economy: (Probl. formation and use.) / [Senchagov V. K., Volkov A. M., Avdianc U. P. and others]; Under the editorship of V. K. Senchagov. - M.: finances and statistics, 1982. - 255 p.
18. Finance a Textbook for bachelors / Neshitoy A. S. - Moscow, 2016.
19. Finance, money circulation and credit Romanovsky M. V., Balabanov I. T., Beloglazova G. N., Belyaeva T. P., Bocharov V. V., Voronova N., Vrublevskaya O. V., Dychenko E. V., Evdokimova N. A. Ivanova N. G., Ivan'kova T. P., Krolevetsky L. P., Lebedev M. E., Nazarov N. N., Naumova L. P., Pisklakova E. V., Popov M. I., Popov R. G., Samonov, I. N., Solovyov K. A. et al. Textbook / Moscow, 2006. Ser. University of Russia
20. Finance: a textbook for students enrolled on economic specialties, specialty "Finance and credit" (080105) / edited by G. B. Polyak. — 3rd ed., Rev. and DOP. — M: YUNITI-DANA, 2008. — 703 p.
21. Finances: textbook/ O. I. Ukhina, L.S. Shokhina , L.A. Zaporozhtseva. – Voronezh: FGBOU VPO Voronezh state agricultural UNIVERSITY, 2012. – 230s.
22. Economic encyclopedia.-ed Board of ed-VA "Economy", Institute of Economics, RAS; [Alexandrov E. I., etc.]; GL. ed. by L. I. Abalkin and others - M.: Economics, 1999. – 1054 p.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ Принадлежность к организации

Алексей Анатольевич Орехов - кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита, ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I», г. Воронеж, Российская Федерация, e-mail: alex.orekhov@yandex.ru

Фисенко Юлия Викторовна – магистрант, экономический факультет, ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I», г. Воронеж, Российская Федерация.

AUTHOR CREDENTIALS Affiliations

Aleksei A. Orekhov - Ph.D. in Economics, associated professor of the chair of finance and credit, Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great, e-mail: alex.orekhov@yandex.ru

Yuliya V. Fisenko - Master student, Economic Faculty, Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great

ОСОБЕННОСТИ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ ОКАЗАНИЯ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ НА ТЕРРИТОРИИ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Ольга Михайловна Алешенко,
Надежда Владимировна Никишина

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I

В статье рассмотрено состояние определения тарифов на медицинские услуги на территории Воронежской области. Исследовано распределение финансирования медицинской помощи, оказываемой в разных условиях на территории Воронежской области. Авторами представлены существующие подходы к финансированию медицинской помощи и обоснована необходимость их совершенствования.

Ключевые слова: обязательное медицинское страхование, финансирование медицинской помощи, тарифная политика.

FEATURES OF THE TARIFF POLICY OF PROVIDING MEDICAL CARE ON THE VORONEZH REGION AREA

Olga M. Aleshchenko,
Nadezhda V. Nikishina

Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great

The article describes the state of tariffs definition for medical services on the Voronezh region area. We investigated the distribution of funding for health care provided under different conditions on the Voronezh region area. The authors present existing approaches to financing health care and the necessity of their improvement.

Keywords: compulsory medical insurance, financing of the medical assistance, tariff policy.

Одной из актуальных задач обязательного медицинского страхования (ОМС) было и остается распределение переданных в регион финансовых средств между медицинскими организациями наиболее рациональным способом, учитывающим соответствие качества и объемов оказываемой медицинской помощи.[9]

Успешная реализация задачи распределения утверждаемого финансирования и структуры оказания медицинской помощи гражданам, вне зависимости от места проживания, во многом связана с определением оптимальных объемов ме-

дицинской помощи, оказываемой в рамках территориальной программы обязательного медицинского страхования, с разбивкой по видам, условиям оказания медицинской помощи, профилям отделений и врачебным должностям, планированием распределения финансирования медицинской помощи на эти объемы.[7]

Основой проводимой в Воронежской области тарифной политики является единство требований к системе тарифов.[8]

В соответствии с этим дальнейшее совершенствование тарифной политики на ближайшую перспективу должно быть

направлено на оптимизацию распределения финансирования медицинской помощи, оказываемых в разных условиях, что требует [5]:

- уточнения соотношения величин территориальных нормативов финансовых затрат на единицу объема медицинской помощи по условиям ее оказания в перспективе;

- внедрения способов оплаты амбулаторно-поликлинических учреждений, стимулирующих усиление роли профилактики заболеваний, повышение качества и своевременности амбулаторной помощи и помощи в дневных стационарах и сокращение в связи с этим направления прикрепленного населения на лечение в круглосуточные стационары;

- оплаты медицинской помощи, оказываемой в условиях дневных стационаров за законченный случай лечения;

- оплаты за законченный случай обращения (посещение, совокупность посещений) в амбулаторно-поликлинических учреждениях (подразделениях).

Совершенствование тарифной политики на территории Воронежской области в соответствии с Концепцией развития системы здравоохранения в Российской Федерации до 2020 г. связано с переходом на экономически обоснованные полные тарифы медицинской помощи и одноканальное финансирование, что потребует глубокой проработки стандартов медицинской помощи для стационаров, разработки стандартов медицинской помощи для дневных стационаров и амбулаторно-поликлинических учреждений и проведения анализа постатейных затрат медицинских учреждений.[4]

В настоящее время определение тарифов на медицинские услуги на территории Воронежской области осуществляется следующим образом:

- рабочей группой по разработке Программы государственных гарантий оказания гражданам РФ бесплатной медицинской помощи определяются объемы медицинской помощи, в том числе по территориальной программе обязательного

медицинского страхования, с разбивкой по условиям оказания, которые утверждаются постановлением органов государственной власти области на планируемый год;

- Областной Думой утверждается бюджет Территориального фонда ОМС на текущий год.

- в приложениях к инструктивным письмам «О формировании и экономическом обосновании территориальных программ государственных гарантий оказания гражданам РФ бесплатной медицинской помощи» приводятся относительные коэффициенты стоимости одного койко-дня госпитализации по профилям коек и уровням оказания медицинской помощи и относительные коэффициенты стоимости одного посещения по специальностям.[6]

- из величины финансовых средств, утвержденных бюджетом Территориального фонда ОМС вычитаются расходы на ведение дела страховой медицинской организации и содержание аппарата управления Территориального фонда ОМС. Полученная сумма распределяется на оплату медицинской помощи, оказанной в условиях стационаров, в условиях дневных стационаров, амбулаторно-поликлинических условиях. Полученные суммы делятся на объемы соответствующей медицинской помощи. Итоговые значения и являются базовыми тарифами, из которых, умножая их на относительные коэффициенты стоимости единиц медицинской помощи, получаются тарифы на медицинские услуги.

Использование при расчете тарифов относительных коэффициентов стоимости, и то, что, например, для медицинской помощи, оказываемой в условиях стационаров, для клинко-статистических групп устанавливаются различный уровень оказания медицинской помощи в зависимости от сложности курации, что тарифы дифференцированы по детям и взрослым и т.п., принципиально не меняет того факта, что они рассчитываются не из нормативной потребности в финансировании на оказание медицинской помощи, а из

утвержденного финансирования и утвержденных объемов.[6]

Таким образом, при определении тарифов их величина отражает возможности оплаты медицинской помощи на террито-

рии области. Утвержденная и фактическая стоимость территориальной программы обязательного медицинского страхования Воронежской области (ТП ОМС) на 2014 - 2017 годы представлена в таблице 1.

Таблица 1. Утвержденная и фактическая стоимость территориальной программы обязательного медицинского страхования, млн. руб.

Условия оказания медицинской помощи	2014 год		2015 год		2016 год		2017 год
	Утверждено	Факт	Утверждено	Факт	Утверждено	Факт	Утверждено
Расходы на медицинскую помощь в рамках ТП ОМС в том числе:							
на скорую медицинскую помощь	17607,9	16816,3	19746,5	18960,1	19700,4	19076,7	20571,4
в амбулаторно-поликлинических условиях	1039,7	1036,7	1268,3	1267,5	1224,0	1210,1	1272,3
в условиях стационаров	6296,0	5765,2	6879,0	6310,3	7213,3	6928,2	7554,3
в дневных стационарах	8420,7	8613,9	9550,8	9639,0	9322,4	8991,9	9888,3
затраты на содержание административно-управленческого персонала и ведение дела страховой медицинской организации	1574,0	1073,5	1706,9	1405,6	1600,9	1610,1	1667,1
	397,5	327,0	341,5	337,7	339,8	336,4	189,3

Анализируя показатели таблицы 1, следует сделать вывод, что финансирование территориальной программы государственных гарантий оказания населению бесплатной медицинской помощи для граждан Воронежской области по фактической стоимости с 2014 года по 2017 год увеличивается. Имеет место тенденция к увеличению финансирования амбулаторно-поликлинической помощи и медицинской помощи, оказываемой в дневном стационаре. Это указывает на то, что одной из приоритетных задач становится ранняя диагностика заболеваний на амбулаторном уровне.

Теоретически правильнее было бы использовать несколько другой подход. Сначала определять нормативные затраты на оказание единицы медицинской помощи в соответствии с медицинскими стан-

дартами или по сложившимся во всем, или в ряде избранных в качестве представителей, медицинским учреждениям. В последнем случае расходы на медикаменты должны определяться по листкам назначений и следует проследить, чтобы данные по медицинским учреждениям – представителям охватывали все имеющиеся стандарты.

Затем, методом итеративных приближений, рабочей группой определяется на какие объемы каких профилей медицинской помощи по условиям оказания будут направлены средства обязательного медицинского страхования при условии, что сумма произведений нормативной стоимости на установленные объемы совпадает с финансовыми возможностями системы обязательного медицинского страхования. Именно определенные таким

образом объемы и должны утверждаться территориальной программой ОМС.[3]

Указанный подход приобретает особое значение и является единственно возможным при переходе на оплату медицинской помощи по медико-экономическим стандартам.[9]

В Концепции развития системы здравоохранения в Российской Федерации до 2020 года прописана возможность перехода на подушевое финансирование амбулаторно-поликлинической помощи с применением частичного или полного фондодержания.[4]

Несмотря на определенные преимущества этого способа финансирования, который в определенной степени использовался при внедрении нового хозяйственного механизма, его применение в условиях ОМС вызывает некоторые сомнения.[4]

Во-первых, при такой системе финансирования оплата производится не за страховой случай, но за прикрепленное население.

Во-вторых, возможны случаи искусственного сдерживания больных на этапе оказания медицинской помощи в амбулаторно-поликлинических условиях, от поступления в круглосуточные стационары, и связанное с этим утяжеление течения заболеваний. Впрочем, имеются наработки по преодолению этого недостатка: либо за счет штрафных санкций (что менее действенно), либо поликлиники (врачебные практики) делегируют страховым медицинским организациям функции финансирования стационарной помощи и контроля качества ее оказания.

В-третьих, одной из основных задач страховой медицинской организации является осуществление роли осведомленного посредника между продавцом и покупателем медицинских услуг. О необходимости такого посредника упоминается в любой работе, посвященной маркетингу в здравоохранении или упоминающей о нем. При применении подушевого финансирования медицинской помощи эта функция полностью ликвидируется, так

как сведений об услугах не будет и определить их необходимость и достаточность будет невозможно.

Кроме того, этот метод ориентирован на сильную экономическую заинтересованность амбулаторно-поликлинического звена в расходовании средств на профилактику заболеваний. Но, как известно здоровье населения только на десять процентов зависит от здравоохранения. Также сложно создать реальную экономическую заинтересованность на территориях, в которых считают каждую копейку для поддержания здравоохранения в работоспособном состоянии.

Величина фактических затрат медицинских организаций, прежде всего, определяется объективными факторами: уровнем - чем выше уровень, тем более тяжелые заболевания должны лечиться, в какой-то степени связанным с этим квалификационным составом медицинского персонала, уровнем используемого оборудования и т.п.[2]

Величина затрат зависит от перечня профилей медицинской помощи, оказываемых медицинскими организациями. Величина доходов, фактически получаемого финансирования зависит от кадрового потенциала и технологической оснащенности медицинских организаций.

Поэтому дифференциация финансирования должна зависеть от этих факторов в первую очередь. Следовательно, возникает необходимая потребность в модернизации амбулаторно-поликлинических учреждений путем современной технической оснащенности.[1]

Эта задача может быть решена только на базе повышения эффективности оказания медицинской помощи, рационального использования ограниченных финансовых ресурсов здравоохранения, что приводит к поискам ресурсосберегающих моделей оказания медицинской помощи как путем реструктуризации организационной структуры здравоохранения через усиление акцента на амбулаторную помощь и использование дневных стациона-

ров, так и путем сокращения сроков лечения больных, т.е. затрат на лечение конкретного больного в условиях стационара. При этом качество лечения больного не должно, по меньшей мере, снижаться. Такой результат достижим за счет использования новых или современных медицинских технологий, используемых в медицинских организациях территории, включающая в себя комплекс организационных, диагностических и лечебных мероприятий, способствующих сокращению сроков лечения и реабилитации пациентов, ведущий к более быстрому восста-

новлению нормальных функций организма.[1]

Внедрение в лечебную практику новых методов лечения заболеваний должно приводить к сокращению сроков интенсивного лечения, либо периода реабилитации больного, либо к более точному и раннему выявлению патологии. В последнем случае оказание медицинской помощи возможно на более ранних стадиях заболевания. Одной из приоритетных задач становится ранняя диагностика заболеваний на амбулаторном уровне.

Библиографический список:

1. Захаров А.А. К вопросу о состоятельности финансирования здравоохранения в современной России / А.А. Захаров // *European science*. – 2015. - № 3 (4), - С. 46-48
2. Инструкция по группировке случаев, в том числе правил учета дополнительных классификационных критериев и подходов к оплате медицинской помощи в амбулаторных условиях по подушевому нормативу финансирования: письмо ФФОМС от 27.12.2016 № 12708/26-2/и [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: справочно-правовая система.
3. Кадыров Ф.Н. Сочетание различных источников финансирования здравоохранения: правовые и организационные аспекты / Ф.Н. Кадыров // Конференция «Финансирование системы здравоохранения: проблемы и решения. Москва. – 07.12.2015 г.
4. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: справочно-правовая система.
5. О методических рекомендациях по способам оплаты медицинской помощи за счет средств обязательного медицинского страхования: письмо Минздравсоцразвития России №11-8/10/2-8266, ФФОМС №12578/и от 22.12.2016 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: справочно-правовая система.
6. О формировании и экономическом обосновании территориальной программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов: письмо Минздрава России от 23.12.2016 N 11-7/10/2-8304 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: справочно-правовая система.
7. Об обязательном медицинском страховании Российской Федерации: федеральный закон от 29.11.2010 № 326-ФЗ [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: справочно-правовая система.
8. Об установлении Требований и структуры содержания тарифного соглашения: приказ ФФОМС от 18.11.2014 №200 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: справочно-правовая система.
9. Об утверждении Правил обязательного медицинского страхования: приказ Минздравсоцразвития России от 28.02.2011 № 158н [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: справочно-правовая система.

References:

1. Zakharov A. A. To the question about the viability of health care financing in modern Russia / A. A. Zakharov // European science. – 2015. - № 3 (4), - S. 46-48
2. Instructions for the grouping of cases, including accounting rules additional classification criteria and approaches to health care payment to ambulatory conditions of per capita financing: letter FFOMS from 27.12.2016 No. 12708/26-2/[Electronic resource] // Consultant Plus: background legal system.
3. Kadyrov F. N. The combination of different financing sources of health care: legal and institutional aspects / F. N. Kadyrov // Conference "Financing of the health system: problems and solutions. Moscow. – G. 07.12.2015
4. The concept of long-term socio-economic development of the Russian Federation for the period till 2020: decree of the RF Government from 17.11.2008 No. 1662-R [Electronic resource] // Consultant Plus: background legal system.
5. About methodical recommendations on the methods of payment for medical care at the expense of means of obligatory medical insurance: letter from health Ministry of Russia №11-8/10/2-8266, FFOMS No. 12578/и 22.12.2016 [Electronic resource] // Consultant Plus: background legal system.
6. On the formation and economic justification of territorial programs of state guarantees of free rendering to citizens of medical aid in 2017 and the planning period of 2018 and 2019: letter from the Ministry of health of Russia from 23.12.2016 No. 11-7/10/2-8304 [Electronic resource] // Consultant Plus: background legal system.
7. On mandatory medical insurance of the Russian Federation: the Federal law of 29.11.2010 No. 326-FZ [Electronic resource] // Consultant Plus: background legal system.
8. The establishment of Requirements and structure of the content of a collective agreement: the order FFOMS from 18.11.2014 No. 200 [Electronic resource] // Consultant Plus: background legal system.
9. About approval of Rules of obligatory medical insurance: the order of the Health Ministry of Russia dated 28.02.2011 No. 158н [Electronic resource] // Consultant Plus: background legal system.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ Принадлежность к организации

Ольга Михайловна Алещенко - кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита, ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I», почтовый адрес: 394087, Россия, г. Воронеж, ул. Мичурина, д.1, e-mail: arapova1979@mail.ru

Надежда Владимировна Никишина – магистрант, ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I», e-mail: s.n.v.01@mail.ru

AUTHOR CREDENTIALS

Affiliations

Olga M. Aleshchenko - Cand.Econ.Sci., associated professor of chair of the finance and the credit, Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great, e-mail: arapova1979@mail.ru

Nadezhda V. Nikishina – student of master degree, Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great, e-mail: s.n.v.01@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

**Ирина Николаевна Маслова,
Надежда Юрьевна Михайлова,
Диана Николаевна Денисова,
Виктория Николаевна Пилипчук**

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I

В статье рассматриваются современные проблемы и перспективы развития налогообложения малого бизнеса в России. В данной работе отмечены цели налоговой системы в сфере развития малого бизнеса, а также отмечены специальные режимы на которых базируется налогообложение. Проведен анализ по числу зарегистрированных и прекративших свою деятельность малых предприятий. В современном обществе налогообложение играет важную роль, которая отражается в проведении налоговой политике.

Ключевые слова: налог, налогообложение, налоговая политика, налоговая система, малый бизнес.

PROBLEMS OF TAXATION OF SMALL BUSINESS IN RUSSIA

**Irina N. Maslova,
Nadezhda Yu. Mikhailova,
Diana N. Denisova,
Victoria N. Pilipchuk**

Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great

The article deals with modern problems and prospects of taxation of small business in Russia. In modern society, the taxation plays an important role, which is reflected in the conduct of fiscal policy.

Keywords: tax, taxation, tax policy, tax system, small businesses.

Проблема налогообложения в Российской Федерации на сегодняшний день является одной из самых острых и нерешенных. Так же немаловажным элементом устойчивого роста национальной и мировой экономики является развитие малого бизнеса. Налоговое регулирование в области малого бизнеса является очень сложным процессом, этим и обусловлена актуальность выбранной темы.

Налоговая система в свою очередь является важнейшим звеном решения данной проблемы, через которую осуществляется регулирование экономиче-

ской деятельности. В сфере развития малого бизнеса налоговая система имеет две противоречащие друг другу цели:

- 1) Пополнение государственного бюджета за счет повышения процентной ставки налога;
- 2) Стимулирование роста предпринимательской активности путем предоставления налоговых льгот.

Малый бизнес в России обеспечивает рабочими местами 25% занятого населения и производит 20% внутреннего валового продукта. За несколько лет количество занятого населения в сфере малого

предпринимательства в России сократилось на 3,2 млн. рабочих мест. [3]

Введенные поправки в законодательство призваны стимулировать производство. В России же малое предпринимательство пока занимается, в основном, торговлей, в 2014 году общее число предприятий данной сферы выросло на 2% и составило 813593.

По объемам оборота в малом бизнесе также первое место занимают предприятия оптовой и розничной торговли - свыше 15 трлн рублей за 2014 год. На втором месте - предприятия, занимающиеся операциями с недвижимостью - почти 3 трлн рублей.[2].



Рис. 1. Число зарегистрированных малых предприятий по видам экономической деятельности за 2013-2014 гг.

Это уменьшение связано с прекращением функционирования малых предприятий. К одной из причин ликвидации предприятий можно отнести высокий уровень налогообложения. Рост предприятий, которые прекратили свою деятельность представлен ниже на рисунке 2.

Система налогообложения малого бизнеса базируется в основном на двух видах специальных налоговых режимов:

- 1) Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД), который рассчитывается по формуле $ЕНВД = (\text{налоговая база} * \text{ставка налога}) - \text{страховые взносы}$. Сумма данного налога зависит от физических показателей предприятия.
- 2) Упрощенная система налогообложения, при котором налог рассчитывается по формуле $\text{Сумма налога} = \text{ставка}$

налога * налоговая база. При применении данного налогового режима, в зависимости от объекта налогообло-

жения, налог взимается по ставкам 6% и 15%. [4].

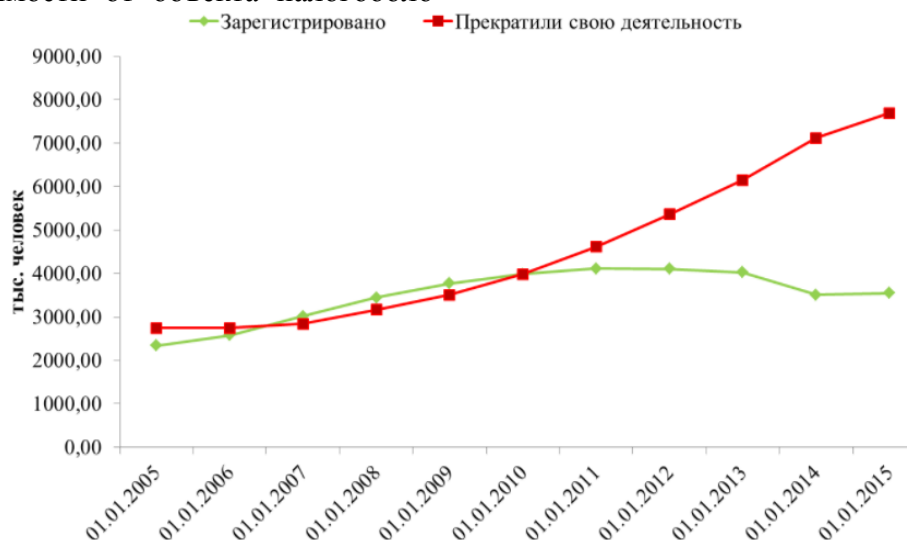


Рис. 2. Число зарегистрированных и прекративших деятельность малых предприятий за 2005-2015 гг.

У малых предприятий, работающих на специальных режимах, произошло увеличения налога на имущество начиная с 2015 года. Еще одной причиной, которая влияет на рост прекращения предприни-

мательской деятельности, стало увеличение коэффициентов, применяемых в УСН и ЕНВД. [1] Динамика налогов и количество предпринимателей представлены на рисунке 3.

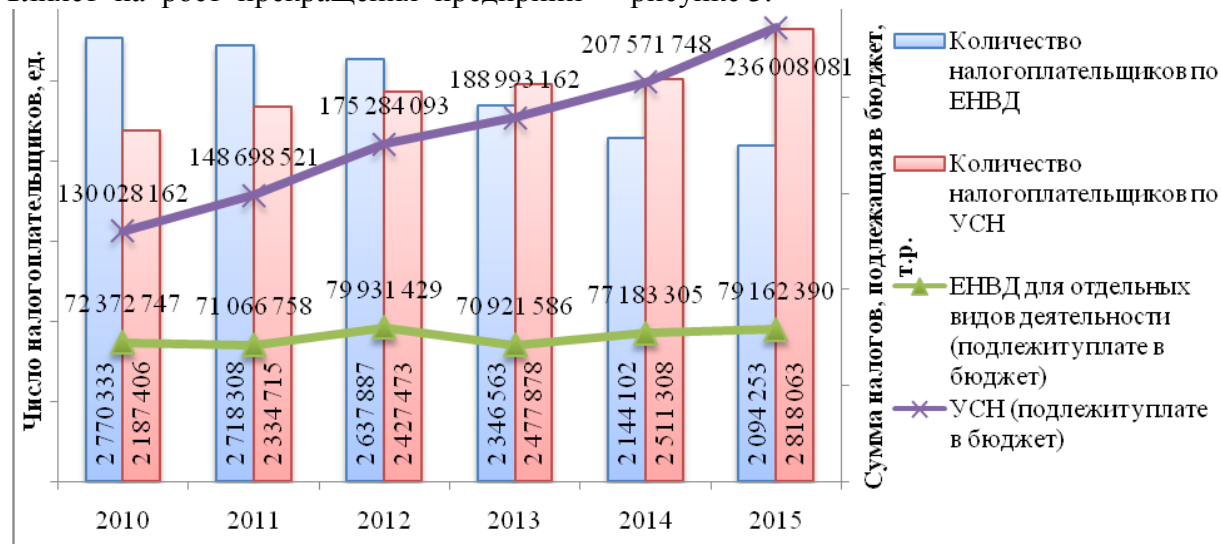


Рис. 3. Динамика налогов для малого бизнеса и количество предпринимателей в 2010-2015 гг.

По данным рисунка 3, можно отметить, что количество налогоплательщиков по УСН растет намного медленнее, чем отчисления в бюджет. Число предприятий, которые применяют ЕНВД, снижается, но при этом растут отчисления в бюджет.

Исходя из вышеприведенных исследований, можно полагать, что малый бизнес нуждается в встречных шагах со стороны государства. Наиболее эффективным шагом будет снижение налоговой нагрузки. Налоговая политика также является неотъемлемой частью для решения данной проблемы. [5]

В заключении можно отметить, что проведение налоговой политики в области налогообложения малого бизнеса имеет высокую необходимость. Данная полити-

ка поможет не только избежать роста закрытия малых предприятий, но и будет стимулировать производственную деятельность, в том числе и развитие.

Библиографический список

1. Глущенко Я.С. Проблемы налогообложения на современном этапе развития РФ/ Я.С. Глущенко, М.С. Егорова //Молодой ученый. — 2015. —№11.4. —С.72-74.
2. Корнева Е.В., Анализ существующих подходов к определению предпринимательской активности/ Е.В. Корнева, А.В. Корень // Науковедение. - 2013 – №6 .- с.50.
3. Митрофанова И. А. Налогообложение малого предпринимательства в России и за рубежом: реалии и прогнозы / И. А. Митрофанова, А. А. Эрнтраут // Молодой ученый. — 2012. — №1. Т.1. — С. 130-135.
4. Смогина И. А. Налогообложение малых предприятий / И. А. Смогина // Право и экономика. – 2012. – № 11. - с.74 – 79.
5. Улезько О.В. Развитие агропродовольственного комплекса: экономика, моделирование и информационное обеспечение//Сборник научных трудов/ О.В. Улезько, И.Н. Маслова / Воронеж— 2016. — С.281-286.

References

1. Gluschenko Y. S. Taxation Issues at the present stage of development of the Russian Federation/ Y., Glushchenko, M. S. Egorova //Young scientist. — 2015. No. 11.4. — p. 72-74.
2. Korneva, E. V., Analysis of existing approaches to the definition of entrepreneurial activity/ E. V. Korneva, and A. V. Koren // Naukovedenie. - 2013 – №6 .- p.50.
3. Mitrofanova I. A. Taxation of small entrepreneurship in Russia and abroad: realities and forecasts / I. A. Mitrofanova, A. A. Ehrentraut // Young scientist. — 2012. — No. 1. Vol. 1. — p. 130-135.
4. Smogina I. A. Taxation of small enterprises / I. A. Smogina // Law and Economics. – 2012. – № 11. 74 – 79p.
5. Ulezko, O. V. The development of the agroindustrial complex: Economics, modelling and informational security//Collection of scientific works/ O. V., Ulezko, I. N. Maslova / Voronezh— 2016. — P. 281-286.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Принадлежность к организации

Ирина Николаевна Маслова– кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I», почтовый адрес: 394087, Россия, г.Воронеж, ул. Мичурина, д.1, e-mail: irimslv@mail.ru

Надежда Юрьевна Михайлова – студент бакалавриата, ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I», e-mail: nadezhda.mihaylova.98@mail.ru

Диана Николаевна Денисова – студент бакалавриата, ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I», e-mail: dianka.denisova.1997@mail.ru

Виктория Николаевна Пилипчук – магистрант, ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I», e-mail: vikapil2010@mail.ru

AUTHORS CREDENTIALS

Affiliations

Irina N. Maslova - candidate of economic Sciences, associate Professor, Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great, e-mail: irimslv@mail.ru

Nadezhda Yu. Mikhailova – bachelor student, Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great, e-mail: nadezhda.mihaylova.98@mail.ru

Diana N. Denisova – bachelor student, Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great, e-mail: dianka.denisova.1997@mail.ru

Victoria N. Pilipchuk – master student, Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great, e-mail: vikapil2010@mail.ru

ЗЕМЛЯ В «ОБЛАКЕ» ДАННЫХ ИЛИ УСЛУГИ, КОТОРЫЕ УХОДЯТ В «ОБЛАКО» (НА ПРИМЕРЕ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА)

Елена Евгеньевна Бичева,
Вероника Вячеславовна Безногих

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I

В статье раскрывается актуальность перехода банковских данных и услуг в «облачные технологии». Приведены основные факторы и положительные последствия, которые способствуют такому процессу.

Ключевые слова: «облако»; облачные технологии; банковские услуги; банковские операции; банковские продукты; Интернет-технологии; Интернет-банкинг; транзакции.

EARTH IN THE "CLOUD" OF DATA OR SERVICES, WHICH LEAVE TO "CLOUD" (ON THE EXAMPLE OF THE INTERNET-BANKING)

Elena E. Bicheva,
Veronika V. Beznogikh

Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great

The article reveals the urgency of the transition of banking data and services to "cloud technologies". The main factors and positive consequences that contribute to such a process are given.

Keywords: "cloud"; cloud technologies; Banking services; Bank operations; bank products; Internet technologies; Internet banking; transactions.

Современный банковский бизнес во всех странах мира характерен непрерывным процессом роста уровня конкуренции, что побуждает банки совершать процессы по внедрению инноваций. Как правило, инновации касаются создания новых продуктов, которые кардинальным образом меняют воображения клиентов банков. Но, многие банки забывают об основном, о том, что помимо банковских продуктов, стоит уделить острое внимание уровню сервиса и скорости предоставления услуг, что так ценится людьми.

Время – это бесценный актив, который важен и для физических клиентов, и для представителей сектора бизнеса. Более того, если вести речь о сервисе и скорости предоставления услуг, то выгода будет не только в минимизации затрат на количество время банковской операции, но и в минимизации финансовых затрат, в

первую очередь, для клиентов. В случае если те же самые банковские продукты, которыми клиенты пользуются уже столетия, станут дешевле – это побудит их увеличить свое потребление, за счет роста покупательной способности.

Важнее всего эта выгода в минимизации финансовых затрат для сектора бизнеса, где оборот транзакций равняется не сотни, тысячи долларов, а миллионы и миллиарды, что делает выгоду от экономики даже в 0,01% снижения затрат колоссально значимой. В чем же польза такой выгоды клиентов для самих банков? Это, скорее всего требование к развитию своей бизнес-модели, согласно которой, основное потребление на рынке банковских операций и услуг исходит из состояния уровня конкурентоспособности банковских продуктов. Чем быстрее и экономнее будут транзакции – тем соответ-

ственно будет выше уровень и конкурентоспособности банка. Исходя из этого, доля рынка может увеличиваться, а объем продаж и выручки ускорят темпы своего роста.

Учитывая спрос банковского сектора на развитие своего бизнеса, им приходится прибегать к новой модели транзакций, где платежные терминалы и банкоматы уходят в прошлое, а на первый план выходят мобильные приложения, Интернет-банкинг и другие IT-решения, с помощью которых можно сделать оплату в магазине или перевести деньги своим поставщикам ресурсов. В любом случае, ключевая тенденция современности – это постоянный двигатель революции в области информационных технологий, где гиганты, как Google, Amazon, Apple и Microsoft начинают выходить на рынок банковских услуг, с помощью своих разработок в сфере «облачных технологий» [2].

Облачные технологии – это удобная среда для хранения и обработки информации, объединяющая в себе аппаратные средства, лицензионное программное обеспечение, каналы связи, а также техническую поддержку пользователей. Работа в «облаках» направлена на снижение расходов и повышение эффективности работы предприятий [1].

Особенностью облачных технологий является не привязанность к аппаратной платформе и географической территории, а возможность быть глобально масштабной. Клиент может работать с облачными сервисами с любой точки планеты и с любого устройства, имеющего доступ в Интернет, а также оперативно реагировать на изменяющиеся бизнес-задачи предприятия и потребности рынка.

На сегодняшний день, все большее количество банков начинают использовать облачные технологии для усовершенствования своих услуг. В первую очередь, речь идет о транзакциях, переводах денег и услуге Интернет-банкинга, которые могут перейти в «облако» полностью.

Стоит выделить 3 ключевых фактора развития «облачных технологий» в банковском секторе:

- наличие традиционных инструментов транзакций и конкуренция с их стороны;

- отсутствие информативности об облачных технологиях для многих банков стран с развивающейся экономикой, включая и Россию;

- осторожность в вопросе безопасности и доступа не публичной информации клиентов.

Говоря о первом факторе, стоит отметить, что на данный момент существуют традиционные инструменты, с помощью которых функционируют банковские услуги. В первую очередь, речь идет об огромных информационных архивах банков, деятельность которых начинается с 20-го века. Вложения в размере миллиардов долларов окупались, но, просто так распрощаться со столь большими усилиями хочется единицам. Переход же банков к «облаку» данных предполагает ликвидацию этих информационных архивов, ведь вся доступная информация будет находиться в «облаке», что облегчит ее обмен между всеми банками и другими финансовыми институтами, участвующих в банковских операциях.

Помимо этого, существуют банки, менеджмент которых считает переход к облачным технологиям угрозой для своего бизнеса. Не отстают в этом вопросе и ведущие платежные системы мира – Visa и Master Card, бизнес которых построен на старой модели транзакций [2].

Говоря о безопасности клиентских счетов и информации – эти опасения изрядны. На сегодняшний день, не существует ни одного практического примера, который продемонстрировал бы утечку информации с «облака» данных до мошенников и недобросовестных организаций. Кроме того, защита данных на уровне организационной структуры «облака» имеет выше качество, чем старые традиционные архивные центры.

Примером развития облачных технологий выступает сервис API, благодаря которому создается шаблон при создании новых информационных данных и инструментов. Примером использования данной технологии в России выступает Сбербанк, который имеет три продукта, касающихся этой инновации [3]:

- API СББОЛ (набор инструментов для онлайн-бизнеса);

- API Интернет-эквайринг (подключение мобильного приложения или сайта к работе с банком и его инструментами);

- API DomClick (Набор инструментов для интеграции агентств недвижимости и застройщиков с помощью платформы Сбербанка).

Подводя итоги, можно подтвердить наличие, как целесообразности использования этих технологий, так и их экономической эффективности для банков и его клиентов (физических и юридических лиц).

Переход данных к «облачным технологиям» сулит банкам новый вектор развития, в котором будет минимизация не только затрат на время транзакций и обмена данных, но и минимизация финансовых издержек. Потребность банков в виде физических офисов и количества рабочего персонала снизиться, а конкурентоспособность банковских продуктов возрастет, что оставит банки не следующих за «модой инноваций» позади «уходящего тренда».

Библиографический список

1. Efsol. Облачные технологии. URL: <http://efsol.ru/technology/cloud-technology.html> (дата обращения 25.04.2017).
2. Бретт Кинг. Банк 3.0. Почему сегодня банк – это не то, куда вы ходите, а то, что вы делаете. – М.: Олимп-Бизнес, 2014. – 520 с.
3. Сбербанк API. URL: <https://developer.sberbank.ru> (дата обращения 25.04.2017).

References

1. Efsol. Cloud technologies. URL: <http://efsol.ru/technology/cloud-technology.html> (circulation date April 25, 2017).
2. Brett King. Bank 3.0. Why is today the bank - this is not where you go, but what you do. - Moscow: Olimp-Business, 2014. - 520 p.
3. Sberbank API. URL: <https://developer.sberbank.ru> (circulation date is April 25, 2017).

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Принадлежность к организации

Елена Евгеньевна Бичева – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I», e-mail: elenabicheva@yandex.ru

Вероника Вячеславовна Безногих – магистрант программы Корпоративный финансовый менеджмент, ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I», e-mail: jokingly64@rambler.ru

AUTHOR CREDENTIALS

Affiliations

Elena E. Bicheva – Cand. Econ. Sci, associated professor of chair the finance and credit, Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great, e-mail: elenabicheva@yandex.ru

Veronika V. Beznogikh – master student, course program Corporate Financial Management, Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great, e-mail: jokingly64@rambler.ru

Информация для авторов

Журнал «Финансовый вестник» принимает к публикации материалы, содержащие результаты оригинальных исследований в форме статей, кратких сообщений и обзоров. Полные статьи принимаются объемом до 10 страниц и 6 рисунков, краткие статьи – до 5 страниц и 3 рисунков. Предлагаемая к опубликованию статья должна соответствовать основным научным направлениям журнала: «Проблемы организации финансов и финансовый менеджмент», «Проблемы предпринимательства в аграрной сфере», «Фондовый рынок», «Государственные и муниципальные финансы», «Бухгалтерский учет, анализ, налоги», «Банковский сектор».

Статья должна быть оригинальной, не опубликованной ранее и не представленной к печати в других изданиях. Процент оригинальности текста статьи (по ЕТХТ, Антиплагиат.ру) должен быть не менее 75% для преподавателей, не менее 65% для статей со студентами. Рукописи статей должны быть тщательно выверены и отредактированы, текст должен быть изложен ясно и последовательно.

Материалы статей должны содержать:

- индекс УДК; - название статьи на русском языке (должно быть кратким и четким); - имя, отчество, фамилию автора / авторов на русском языке (по каждому автору с новой строки); - полное название организации, где работает (-ют) или учится (-атся) автор (-ы), на русском языке; - аннотация на статью объемом до 600 знаков (с пробелами); - ключевые слова на русском языке (5-7 слов или словосочетаний).

Далее приводится следующая информация на **английском** языке:

- название статьи; - имя, отчество, фамилия автора / авторов (по каждому автору с новой строки); - полное название организации, где работает (-ют) или учится (-атся) автор (-ы); - аннотация (непроверенные машинные переводы аннотаций не принимаются); - ключевые слова.

Текст статьи должен быть набран с абзацным отступом 1,25 см, кегль 12, через одинарный интервал, выравниванием по ширине и иметь следующий размер полей: левое, правое, верхнее, нижнее – 2,5 см (формат А4). Рисунки (графический материал) должны быть выполнены в форме jpg или tif с разрешением не менее 200 dpi, обеспечивать ясность передачи всех деталей (только черно-белое исполнение) и представлены на электронном носителе. Таблицы являются частью текста и не должны создаваться как графические объекты. Таблицы, рисунки, а также уравнения нумеруются в порядке их упоминания в тексте.

Каждая публикация должна иметь библиографический список, оформленный в соответствии с ГОСТ 7.1-2003 (с изменениями), сгруппированных в **алфавитном** порядке, самоцитирование – не более 50% списка. На каждый источник должна быть ссылка в тексте. Примеры библиографического описания: http://library.vsau.ru/?page_id=4324 . Библиографический список приводится на русском и английском языках.

В конце статьи приводятся сведения об авторе (-ах) и принадлежность к организации на русском и английском языках (Author Credentials; Affiliation): имя, отчество и фамилия, ученая степень, ученое звание, должность, полное название места работы или учебы (с указанием кафедры или подразделения организации или учреждения), а также полный почтовый адрес и контактная информация (телефон, E-mail). Информация о каждом авторе приводится с нового абзаца на русском и английском языках.

Материалы предоставляются в электронном виде (адрес электронной почты **finvestnikvsau@yandex.ru**), подготовленном в редакторе MS Word.

Все научные статьи, поступившие в редакцию, подлежат обязательному рецензированию. Все рецензенты должны являться признанными специалистами по тематике рецензируемых материалов и иметь в течение последних 3 лет публикации по тематике рецензируемой статьи.

<http://finance.vsau.ru/nauka/finansovyi-vestnik.html> <https://tinyurl.com/finvestnik>

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ
ФИНАНСОВЫЙ ВЕСТНИК
4 (39) 2017



Издается в авторской редакции.

Подписано в печать 24.12.2017г. Формат 60х80 1/8.
Бумага кн.-журн. П.л. 10,37. Гарнитура Таймс.
Тираж 50 экз. Заказ № **17319**.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Воронежский государственный аграрный университет
имени императора Петра I».

Типография ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ.
394087, Воронеж, ул. Мичурина, 1.