

**НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ "GLOBUS"  
ЭКОНОМИКА И ЮРИСПРУДЕНЦИЯ  
СБОРНИК НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ**

**XXVII МЕЖДУНАРОДНАЯ  
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ  
«ЭКОНОМИКА И ЮРИСПРУДЕНЦИЯ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА»  
(19 января 2018г.)**

г. Санкт-Петербург- 2018  
© Научный журнал "Globus"

УДК 330  
ББК У65

Сборник публикаций научного журнала "Globus" по материалам XXVII международной научно-практической конференции: «Экономика и юриспруденция: теория и практика» г. Санкт-Петербурга: сборник со статьями (уровень стандарта, академический уровень). – С-П. : Научный журнал "Globus", 2018. – 44с.

Тираж – 300 экз.

УДК 330  
ББК У65

Издательство не несет ответственности за материалы, опубликованные в сборнике. Все материалы поданы в авторской редакции и отображают персональную позицию участника конференции.

**Контактная информация организационного комитета конференции:**

Научный журнал "Globus"

*Электронная почта:* [info@globus-science.ru](mailto:info@globus-science.ru)

*Официальный сайт:* [www.globus-science.ru](http://www.globus-science.ru)

## СОДЕРЖАНИЕ

### **БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ**

Елизарова М.А. РЕГУЛИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ .....	4
--	---

### **УГОЛОВНОЕ ПРАВО, КРИМИНОЛОГИЯ И ПРОЦЕСС**

Гараева Т.Б. ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕЖИМА ИНЫХ МЕР УГОЛОВНО- ПРОЦЕССУАЛЬНОГО ПРИНУЖДЕНИЯ .....	9
--	---

### **ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ**

Ефимова А.А. ПОРЯДОК ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ МОНИТОРИНГА ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ .....	16
Яунземе С.Ю. ВЛИЯНИЕ ЛЕВЕРИДЖА НА СТОИМОСТЬ ФИРМЫ .....	20

### **ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ**

Вайсман Е.Д., Никифорова Н.С. К ВОПРОСУ О ДИНАМИЧЕСКИХ СПОСОБНОСТЯХ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	28
Рузаева А.В. К ВОПРОСУ О ПРЕИМУЩЕСТВАХ ФУНКЦИОНАЛЬНО- СТОИМОСТНОГО АНАЛИЗА (ФСА) НАД ТРАДИЦИОННЫМИ МЕТОДАМИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ .....	37
Беляев М.Д., Иванов И.Н., Беляев Е.Д. О ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ И ТЕНДЕНЦИЯХ В ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ РОССИИ.....	41

# БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

## РЕГУЛИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

**Елизарова Марина Анатольевна**

*Студент магистратуры Института открытого образования  
(при Государственном университете управления),  
109542, РФ, Москва, Рязанский проспект, 99*

**Аннотация.** В статье рассмотрена действующая система регулирования бухгалтерской отчетности в Российской Федерации. Рассмотрены изменения после вступления в силу приказа «О формах бухгалтерской отчетности организаций» от 2 июля 2010 г № 66н. Рассмотрены основные формы бухгалтерской отчетности. Выявлены недостатки введенных форм бухгалтерской отчетности.

**Abstract.** The article considers the current system of regulation of accounting reporting in the Russian Federation. Examines changes after the entry into force of the order "On forms of accounting statements of organizations" dated 2 July 2010 No. 66n. Describes the main forms of financial statements. Identified shortcomings of the forms of financial statements

**Ключевые слова:** бухгалтерская отчетность, формы бухгалтерской отчетности, состав бухгалтерской отчетности, порядок раскрытия информации, аудиторское заключение, нормативно–правовой акт.

**Key words:** accounting, forms of accounting statements, composition of the accounting reporting, disclosure, audit opinion, legal act.

В соответствии со статьей 13 Федерального закона от 6 декабря 2011 г. №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» экономический субъект составляет годовую бухгалтерскую (финансовую) отчетность, если иное не установлено другими федеральными законами, нормативными правовыми актами органов государственного регулирования бухгалтерского учета [1].

В условиях рынка возрастает значимость достоверной и объективной информации бухгалтерской (финансовой) отчетности, так как анализ ее показателей позволяет определить реальное имущественное и финансовое положение организации. В связи с этим ФЗ №402 предъявляет требования к бухгалтерской (финансовой) отчетности — она должна давать достоверное представление о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, необходимое пользователям этой отчетности для принятия экономических решений. Бухгалтерская (финансовая) отчетность должна составляться на основе данных, содержащихся в регистрах бухгалтерского учета, а также информации, определенной федеральными и отраслевыми стандартами [1].

Согласно пункту 4 ПБУ 4/99. «Бухгалтерская отчетность организации», бухгалтерская отчетность — единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам [4]. Традиционно используется понятие «бухгалтерская отчетность», однако в ФЗ №402, а также в Федеральном законе от 26.12.1995 №208-ФЗ «Об акционерных обществах» применяется термин «бухгалтерская (финансовая) отчетность» [2].

Федеральный закон от 30.12.2008 №307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» также определяет отчетность организаций как финансовую (бухгалтерскую) отчетность аудируемых лиц [3]. Как видно из данных нормативно-правовых актов, акцент делается не только на бухгалтерскую, но и на финансовую отчетность, что соответствует ее назначению, а именно раскрывать финансовое положение, финансовые результаты и движение денежных средств организации. Финансовая отчетность — это только один из видов отчетности. В компаниях существуют еще такие виды отчетности как: налоговая, финансовая, статистическая, управленческая и оперативная.

Таким образом, под бухгалтерской (финансовой) отчетностью понимается система показателей, которые характеризуют условия и результаты работы организации за отчетный период; собственно, это особый вид учетных записей, являющихся кратким извлечением из текущего учета, отражающих сводные данные о состоянии и результатах деятельности организации за определенный период.

В последнее время у российского бизнеса чувствуется острая нехватка источников финансирования. В связи с этим особую значимость приобретает привлечение инвесторов на отечественный рынок, в том числе и иностранных. По этой причине предприятиям необходимо и целесообразно формировать, и представлять свою финансовую отчетность в соответствии с требованиями МСФО. Система бухгалтерского учета в России не стоит на месте, а развивается в соответствии с рыночными требованиями, наметилось сближение российского учета с международными стандартами. Является чрезвычайно важным, чтобы реформа продолжалась более высокими темпами и приобрела законченный характер. В первую очередь это касается регулирования бухгалтерского учета, а также более активного участия бизнеса в разработке новых стандартов учета. Данная цель может быть достигнута путем внедрения в процесс адаптации международных стандартов профессиональных объединений бухгалтеров.

В целях совершенствования регулирования в сфере бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности российских организаций (за исключением кредитных организаций, государственных (муниципальных) учреждений) Минфином РФ разработаны новые формы бухгалтерской отчетности. Реформирование отчетных форм имеет целью приведение их в соответствие с требованиями международной принятой практики учета и отчетности (МСФО).

Формы бухгалтерской отчетности, по которым организации отчитываются, начиная с годовой бухгалтерской отчетности за 2011 год, утверждены Приказом Минфина России «О формах бухгалтерской отчетности организаций» от 2 июля 2010 г. № 66н.

Состав отчетности следующий:

- бухгалтерский баланс;
- отчет о прибылях и убытках;
- отчет об изменениях капитала;
- отчет о движении денежных средств;
- отчет о целевом использовании полученных средств (для общественных организаций (объединений), не осуществляющих предпринимательской деятельности и не имеющих, кроме выбывшего имущества, оборотов по продаже товаров (работ, услуг)).

С отчетности за 2011 год, организации самостоятельно определяют детализацию показателей по статьям форм отчетности, а дополнительное раскрытие информации излагают в соответствующих пояснениях.

Для субъектов малого предпринимательства предусмотрен упрощенный порядок формирования бухгалтерской отчетности. При этом за малыми предприятиями остается право формировать отчетность в общем порядке, без каких-либо сокращений.

Структура отчетности малых предприятий четко отражается в п.1 ст.14 в статье №402 ФЗ где обозначен перечень документов, входящих в состав отчетности для малых предприятий:

- бухгалтерский баланс,
- финансовые результаты,
- пояснительная записка
- приложения. Это может быть информация об изменениях капитала и другие показатели. Приложения для субъектов малого бизнеса необходимы лишь в тех случаях, когда основные документы не отражают в полной мере финансовую картину предприятия.

Для малого бизнеса допустим упрощенный вариант: бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах. Они могут быть расписаны по основным статьям, нет необходимости делать детализацию.

В целом в формы бухгалтерской отчетности не внесено каких-либо кардинальных изменений. Нами рассмотрены наиболее существенные из них, заслуживающие особого внимания бухгалтеров.

#### 1. Бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках.

В данные формы отчетности добавляется еще одна графа «Код», где указываются соответствующие коды показателей. Обновленный перечень кодов содержится в приложении № 4 к приказу № 66н

Начиная с отчетности за 2011 год, сведения в бухгалтерском балансе и отчете о прибылях и убытках будут приводиться за три отчетных периода. Состав статей бухгалтерского баланса сократился. Из состава внеоборотных активов бухгалтерского баланса исключено незавершенное строительство.

В то же время появилась новая строка «Результаты исследований и разработок».

## 2. Отчет об изменениях капитала.

В отчете об изменениях капитала поменялась структура показателей: расшифровка строки «Изменения в Учетной политике» выведена в отдельный раздел «Корректировки в связи с изменением учетной политики и исправлением ошибок». Раздел «Резервы» исключен. Показатель «Чистые активы» переведен из Справки в отдельный раздел, и данные по нему приводятся аналогично данным баланса, в сопоставимости за три отчетных периода. Кроме того, в форму добавлена еще одна графа «Собственные акции, выкупленные у акционеров»

## 3. Отчет о движении денежных средств.

Претерпела незначительные изменения структура показателей отчета о движении денежных средств: остаток денежных средств на начало и конец периода, результат движения денежных средств выведены в конец формы. Строки «Чистые денежные средства от \_\_\_\_\_ деятельности» переименован в «Результат движения денежных

средств от \_\_\_\_\_ деятельности».

## 4. Пояснения к Бухгалтерскому балансу и Отчету о прибылях и убытках.

Примерная форма Пояснений в виде таблицы приведена в приложении № 3к приказу № 66н, при этом организация может выбрать рекомендованный вариант формы или разработать свою форму, но с обязательным условием, чтобы в Пояснениях была раскрыта вся существенная информация для заинтересованных пользователей. Пояснения, это, по сути, ныне действующая форма № 5

Некоторые вводимые изменения имеют спорный характер: например, формы бухгалтерской отчетности лишатся своих уже привычных номеров:

форма № 1 станет просто «Бухгалтерским балансом», форма № 2 – «Отчетом о прибылях и убытках», форма № 3 – «Отчетом об изменениях капитала», форма № 4 – «Отчетом о движении денежных средств». Форма № 5 будет называться «Пояснением к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках», которое можно оформлять как в табличной форме согласно образцам из приложения к проекту приказа, так и в текстовом виде. Отчет о целевом использовании полученных средств также утратит свое «второе имя» – форма № 6 – и будет являться скромным приложением к приказу об утверждении новых форм отчетности. Возможно, данное новшество и не имеет принципиального характера, однако большинство бухгалтеров еще долго «по старой памяти» будут именовать отчетные формы по-старому – по номерам. Имеются в новом документе также некоторые нестыковки с уже действующими документами, которые могут рассматриваться в качестве недоработок. Так, например, в составе бухгалтерской отчетности не указано аудиторское заключение, подтверждающее достоверность бухгал-

терской отчетности организации, а также и сопроводительное письмо организации о составе представляемой бухгалтерской отчетности. В соответствии со ст. 3 Закона «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ целью аудита является выражение мнения о достоверности бухгалтерской отчетности аудируемого лица.

На наш взгляд, в документе все же необходимо указание на включение в состав бухгалтерской отчетности аудиторского заключения рядом субъектов, подпадающих под обязательный аудит, поскольку это обусловлено требованием Федерального закона «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ. В ПБУ 4/99 также аудиторское заключение по-прежнему приведено в составе отчетных форм. В целом по результатам реформирования бухгалтерской отчетности можно сказать, что она станет более сжатой, менее подробной. Возможно, для мелких организаций это удобно, поскольку позволяет им вести учет в сокращенном объеме, использовать меньше хозяйственных операций, применять объединенные синтетические счета, что в целом упрощает учет. Плюсом является и то, что малым предприятиям можно использовать упрощенную систему формирования бухгалтерской отчетности. Что же касается средних и крупных предприятий, то подобные сокращения в бухгалтерской отчетности вряд ли можно назвать преимуществом. Сокращение показателей в разделах бухгалтерского баланса, на наш взгляд, вряд ли способствует обеспечению цельного представления об имущественном и финансовом положении хозяйствующего субъекта, то есть реализации назначения баланса как центральной формы бухгалтерской отчетности.

#### **Список литературы:**

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» №402-ФЗ от 06.12.2011 г. // Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации.
2. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» №307-ФЗ от 30.12.2008 г. // Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации.
3. ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» // Официальный сайт компании Консультант Плюс.
4. Приказ Министерства финансов РФ «О формах бухгалтерской отчетности организаций» от 2 июля 2010 г. №66н // Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации.
5. Бухгалтерская отчетность организации: Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 4/1999, утверждено приказом Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н, с изменениями от 18.09.2006 № 115н.
6. Цубикс И. Утверждены новые формы бухгалтерской отчетности // Практическая бухгалтерия. – 2010, <http://www.buhgalteria.ru>



# УГОЛОВНОЕ ПРАВО, КРИМИНОЛОГИЯ И ПРОЦЕСС

## ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕЖИМА ИНЫХ МЕР УГОЛОВНО-ПРОЦЕССУАЛЬНОГО ПРИНУЖДЕНИЯ

Гараева Татьяна Борисовна

*Владивостокский филиал*

*Дальневосточного юридического института МВД России,  
преподаватель кафедры общеправовых дисциплин, г. Уссурийск*

Несмотря на то, что понятие «правовой режим» принадлежит к основополагающим правовым понятиям, которые достаточно часто используются как в теоретических исследованиях, так и в правоприменительной практике, ее определение отсутствует в нормативно-правовых актах. Обращение к толковым словарям свидетельствует о том, что само по себе значение понятия «режим» трактуется по-разному. Так, с одной стороны данное понятие привязывается к французскому *«regime»*, понимаемому как управление и дается его определение как «совокупности правил, мероприятий, норм для достижения какой-либо цели» [4, с.253]. С другой стороны «режим» раскрывается через «распорядок дел, действий, условия деятельности, работы, существования чего-нибудь» [12, с.696].

Существующие разночтения в определении понятия режим вызывают и различные трактовки понятия «правовой режим». Так В.Б. Исаковым «правовой режим» определен «как социальный режим некоторого объекта, закрепленный правовыми нормами и обеспеченный совокупностью юридических средств» [6, с.258-259]. В свою очередь Н.И. Матузов и А.В. Малько раскрывают сущность правового режима как особого порядка правового регулирования, выражающегося «в определенном сочетании юридических средств и создающий желаемое социальное состояние и конкретную степень благоприятности либо неблагоприятности для удовлетворения интересов субъектов права» [10]. Но следует указать на то, что для настоящего исследования адекватным может быть признано понятие правового режима данное С.С. Алексеевым: «порядок регулирования, выраженный в комплексе правовых средств, которые характеризуют особое сочетание взаимодействующих между собой дозволений, запретов, а также позитивных обзываний и создают особую направленность регулирования» [2, с.185].

Затрагивая проблему правового режима иных мер уголовно-процессуального принуждения, следует указать, что принуждение выступает в качестве регулируемого нормами уголовно-процессуального права одного из видов влияния на поведение определенных участников уголовного процесса, в основе которого лежит возможность применения специальными субъектами государственного принуждения к лицам, которыми не исполняются требования законодательства или для предупреждения подобного неисполнения. Поэтому говоря о правовом режиме уголовно-процессуального принуждения, следует исходить из того, что оно обусловлено определенными

процессуальными обязанностями участников уголовного судопроизводства, получившими нормативное закрепление, благодаря чему и формируется необходимая модель их поведения в уголовном судопроизводстве, определяя вид, объем и содержание необходимого и возможного принудительного воздействия. Это и выступает в качестве гарантии соблюдения установленного законодательством порядка уголовного судопроизводства. При этом каждой части уголовного судопроизводства (досудебной, судебной) соответствует своя совокупность процессуальных обязанностей участников и, следовательно, свой объем и содержание необходимого принудительного воздействия, обеспечивающего их надлежащее исполнение.

Процессуальное принуждение с теоретических позиций выступает как некая научная теория (концепция), объясняющая указанный феномен с точки зрения его социальной значимости и необходимости, изучающей его форму, содержание, структуру, систему и, как итог, выражающей определенное видение данного феномена на определенном этапе развития общества. В свою очередь нормативно-правовой уровень отражает процессуальное принуждение как форму правового образования, содержащее определенную совокупность правовых норм и регламентирующее вид, объем и порядок принудительного воздействия в уголовном процессе, организованных в строгом соответствии с общими закономерностями механизма правового регулирования и соответствующих логической структуре нормы права. И уже в правоприменительной практике процессуальное принуждение выступает как определенная совокупность мер принуждения, которые реально применяются в уголовном судопроизводстве, и содержание которых состоит, во-первых, действия и (или) решения должностных лиц, связанных с применением мер принуждения, а, во-вторых, — процессуальные права и обязанности участников процесса, подвергаемых принудительному воздействию.

Как отмечает Б.Т. Безлепкин, в качестве мер уголовно-процессуального принуждения выступают «решения и действия дознавателя, следователя, прокурора, суда (судьи), которые принимаются и совершаются в отношении подозреваемого, обвиняемого, свидетеля, потерпевшего и других участников уголовно-процессуальных отношений в целях обеспечения процесса доказывания по уголовному делу, гражданскому иску и осуществления функций уголовного преследования и справедливого разрешения уголовного дела» [3, с.65].

В свою очередь, для В.Н. Махова в качестве мер уголовно-процессуального принуждения выступают «процессуальные средства принудительного характера, применяемые в сфере уголовного судопроизводства уполномоченными на то должностными лицами и государственными органами при наличии оснований и в порядке, установленном законом, в отношении обвиняемых, подозреваемых и других лиц для предупреждения и пресечения неправомерных действий этих лиц в целях успешного расследования и

разрешения уголовного дела и выполнения иных задач уголовного судопроизводства» [13, с. 26].

Основным отличием мер уголовно-процессуального принуждения от других мер государственного принуждения является то, что их применение производится только в период производства по уголовному делу и носит процессуально-правовой характер. Исходя из этого следует согласиться с В.М. Корнуковым, что «уголовно-процессуальное принуждение, являясь видом государственного принуждения, должно обеспечиваться теми же средствами правового принуждения, что и последнее» [8, с. 20]. Это следует из того, что меры принуждения в уголовном процессе подлежат применению должностными лицами или государственными органами исключительно в пределах их полномочий и только к участвующим в уголовном процессе лицам. При этом применение мер принуждения должно обладать конкретными целями, происходить при наличии определенных в законодательстве оснований и условий в соответствии с установленным порядком, который гарантирует их обоснованность и законность.

Поэтому достаточно отчетливо проявляются свойства мер уголовно-процессуального принуждения, раскрывающие их связь с порядком судопроизводства, установленным УПК РФ, и, как следствие, с надлежащим исполнением участниками процессуальных обязанностей. Именно эта связь раскрывает юридическую природу мер процессуального принуждения и обуславливает необходимость и целесообразность их применения в каждом случае возможного или реального неисполнения процессуальных обязанностей.

Среди мер процессуального принуждения особая роль принадлежит так называемым иным мерам уголовно-процессуального принуждения, которые обладают определенными отличиями от мер пресечения:

- иным мерам уголовно-процессуального принуждения свойственен менее строгий в сравнении с мерами пресечения характер, благодаря чему они обладают меньшими правоограничениями;

- иным мерам уголовно-процессуального принуждения свойственны различные основания их применения;

- допускается применение иных мер уголовно-процессуального принуждения как к подозреваемому и обвиняемому, так и к иным участникам уголовного процесса;

- к лицу одновременно могут быть применены несколько иных мер уголовно-процессуального принуждения. При этом ряд данных мер может применяться только по отношению к подозреваемому или обвиняемому, а ряд других — в отношении иных участников уголовного процесса. Так, на основании положений ч. 1 ст. 111 УПК РФ [1], в отношении подозреваемого и обвиняемого возможно применение следующих мер процессуального принуждения:

- 1) привод;
- 2) обязательство о явке;
- 3) наложение ареста на имущество;
- 4) временное отстранение от должности. В определенных УПК РФ случаях в отношении потерпевшего, гражданского ответчика, гражданского истца, эксперта, специалиста, переводчика, свидетеля или понятого возможно применение:
  - 1) обязательства о явке;
  - 2) привода;
  - 3) денежного взыскания.

При этом следует указать на то, что в отношении подозреваемого и обвиняемого указанные иные меры могут применяться наравне с мерами пресечения.

По своей сути меры уголовно-процессуального принуждения отличаются ярко выраженным принудительным характером и отнесены к индивидуальным пресекательным средствам. Учитывая, что совокупность закрепленных в Конституции РФ прав и обязанностей представляет собой неотъемлемую часть правового статуса гражданина, сам факт применения к нему уголовно-процессуального принуждения предполагает нанесение определенного вреда. Следует учитывать, что согласно ч. 3 ст. 55 Конституции РФ и признанных норм международного права, которые посвящены правам и свободам вовлекаемого в уголовное судопроизводство человека, существует запрет в отношении произвольного применения ограничивающих право на свободу и личную неприкосновенность действий. При этом меры уголовно-процессуального принуждения, применяемые при производстве по уголовному делу, обладают превентивным воздействием, направленным «на обеспечение надлежащего поведения перечисленных в законе участников уголовного судопроизводства при наличии обстоятельств, вызывающих необходимость применения этого воздействия» [5, с.16].

Говоря об основаниях применения иных мер уголовно-процессуального принуждения, следует сказать о том, что они выступают в качестве основных признаков, отражающих их юридическую природу. В данном случае основания применения иных мер принуждения должны гарантировать законность и обоснованность в ограничении прав определенного участника процесса, которые вызваны избранной мерой процессуального принуждения в отношении него. Сущность процессуально-правовых оснований может быть раскрыта через возникновение принятого уполномоченным лицом или органом решения относительно правоограничения прав и интересов определенного лица. К основаниям могут быть отнесены «наиболее существенные и необходимые обстоятельства, при отсутствии которых исключается возможность применения принуждения» [7, с.61], «которые являются фактической предпосылкой принудительного воздействия, характеризуют

его с точки зрения обоснованности» [9, с. 39], а также определенные причины, наличие которых достаточно для принятия решения относительно применения иной меры пресечения.

Согласно существующей в российском уголовно-процессуальном праве доктрине в качестве основания избрания меры принуждения определяется наличие противоправного поведения участника процесса либо наличие с высокой степенью вероятности возможности такого поведения. Однако противоречивость в понимании значения понятия «поведение» является причиной неверного толкования в правоприменительной практике положений законодательства об уголовно-процессуальных основаниях. Отрицательным моментом этого может явиться принятие незаконного и необоснованного решения. Исходя из этого, применение иных мер принуждения должно предполагать наличие достаточного объема оснований, совокупность которых обладает необходимой полнотой и достоверностью. Фактически указанный объем оснований должен подтвердить, во-первых, ненадлежащее поведение лица, угрожающего установленному порядку уголовного процесса и, во-вторых, следствием ненадлежащего поведения должны стать нарушения в ходе расследования по уголовному делу.

Гарантии применения реальных мер принуждения, которые могут быть применены к участникам процесса, играют особую роль при отсутствии законопослушности участников и угрозе неисполнения или ненадлежащего исполнения ими процессуальных обязанностей требование об обязательности порядка. Поэтому при регламентации любого следственного действия возникает правовая триада: полномочия должностных лиц корреспондируют процессуальным обязанностям участников, а последние обеспечиваются мерами принудительного исполнения.

Как следует из положений УПК РФ, возможность применения иных мер уголовно-процессуального принуждения является правом, а не обязанностью должностного лица или судебного органа. Для применения иных мер принуждения является достаточным обоснованный вывод следователя или дознавателя относительно предполагаемого или возможно незаконного поведения участника процесса. При этом вероятность вывода можно объяснить тем, что это является предположением относительно будущего, которое нельзя заранее признать ни ложным, ни истинным до момента превращения его в действительность.

Для применения иных мер уголовно-процессуального принуждения общим основанием являются определенные жизненные обстоятельства, которые согласно законодательству являются юридическими фактами, определяющими применение иных мер принуждения. При этом они не могут быть признаны качественным признаком, т.к. являются индивидуальными для каждой меры принуждения. При этом, разрешая вопрос о возможности применения иных мер принуждения ключевое место по отношению к основаниям приобретают условия их применения, что выступает как первоначальный гарант законности и обоснованности их применения.

Возможность применения определенной иной меры принуждения обусловлена возникновением правовой ситуации, с которой законом связана возможность ее использования и существованием пределов ее применения. Поэтому применение иной меры должностными лицами при отсутствии подобной ситуации может повлечь признание соответствующего решения как незаконное и необоснованное. Как указывает Н.Г. Нарбикова, существуют четыре основных правила, которые играют существенную роль при определении пределов применения процессуального принуждения, а именно: «недопустимость ограничения прав и свобод личности, не вызываемого обстоятельствами дела и законной необходимостью; недопустимость недооценки охраняемых законом интересов других лиц и связанного с этим неприятия должных мер уголовно-процессуального принуждения путем ограничения соответствующих прав и свобод подозреваемого, обвиняемого; соблюдение баланса охраняемых законом интересов личности, общества и государства при применении мер уголовно-процессуального принуждения» [11, с.157].

Исходя из этого с целью надлежащего обеспечения прав и свобод участвующих в процессе лиц, факту применения иных мер процессуального принуждения должна предшествовать серьезная проверка существующей информации для формирования вывода о необходимости применения иных мер принуждения и его отражения в соответствующем процессуальном документе. Это является значимым моментом правового режима в силу того, что нарушение закона при применении иных мер процессуального принуждения может проявляться в нарушении оснований, целей или порядка применения, т.е. в нарушениях уголовно-процессуальных норм, регулирующих данные требования.

Таким образом, особенности правового режима иных мер уголовно-процессуального принуждения проявляются в том, что, во-первых, они представляют собой специальный вид государственного принуждения, применяемый в сфере уголовно-процессуального производства, во-вторых, для их применения требуется наличие нормативно определенных оснований, отражающих соразмерность в объеме ограничения прав участника процесса действительной необходимости при оценке влияния на успешность хода уголовного процесса и, в-третьих, их применение обеспечивает восстановление или создает предпосылки для недопущения нарушений правового порядка уголовного судопроизводства.

### **Список литературы**

1. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 № 174-ФЗ // Собрание законодательства РФ, 24.12.2001, № 52 (ч. I), ст. 4921.
2. Алексеев С.С. Общие дозволения и общие запреты в советском праве. – М., 1989.
3. Безлепкин Б.Т. Уголовный процесс России : учебное пособие. – М. : Проспект, 2004.

4. Большой энциклопедический словарь: В 2 т. / Гл. ред. А.М. Прохоров. – М.: Советская энциклопедия, 1991. Т. 2.
5. Гуляев А., Зайцев О. Заключение под стражу на предварительном следствии // Законность. – 2003. – № 4.
6. Исаков В.Б. Механизм правового регулирования и правовые режимы // Проблемы теории государства и права. – М., 1987.
7. Коврига З.Ф. Уголовно-процессуальная ответственность. – Воронеж, 1984.
8. Корнуков В. М. Меры процессуального принуждения в уголовном судопроизводстве. – Саратов, 1978.
9. Кудин Ф.М. Принуждение в уголовном судопроизводстве. – Красноярск, 1985.
10. Матузов Н.И., Малько А.В. Правовые режимы: вопросы теории и практики // Известия высших учебных заведений. Правоведение. – 1996. – № 1 [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.law.edu.ru/artide/artide.asp?artideID=141915>.
11. Нарбикова Н.Г. Меры пресечения связанные с ограничением свободы: дис....канд. юрид. наук. – Оренбург, 2005.
12. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка / РАН. Ин-т рус. яз.; Российский фонд культуры. – М.: Азъ, 1992.
13. Уголовный процесс в США (досудебные стадии): учеб. пособие / В.Н. Махов, П.А. Пешков. – М., 1998.

## **ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ**

### **ПОРЯДОК ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ МОНИТОРИНГА ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Ефимова Алена Алексеевна**

Данная наука занимается исследованием различного рода тенденций, изучает человека во всех его особенностях и проявлениях, а также занимается соотношением двух начал, таких, как: наука и ее применение на практике.

Хочется отметить, что многие ученые зачастую пытаются более подробно исследовать эти понятия и сделать их интерпретацию в истории менеджмента и так далее.

Можно сказать о том, что развитие информации о порядке осуществления мониторинга внутреннего контроля – это часть культурного наследия, от которого берут свои начала основные виды человеческой деятельности, еще не противоречащие закону.

Нельзя не отметить, что в отечественной и зарубежной литературе авторы по-разному соотносят понятие «информация о мониторинге внутреннего контроля».

Например, один ученый думает, что информация - это уже знание, другой автор предполагает, что информация – знание прошлых веков, сформированное первобытным обществом, как обособившейся от природы части материального мира.

Одно только едино: и то, и другое являются частью процесса глобализации.

Многие специалисты-экономисты утверждают, что в те далекие времена знаний по менеджменту не было, их аналогом была мифология, создающее общее представление о человеке, о добре и зле и так далее.

Информация как основа менеджмента затрагивает социум и дает представление людям о жизни, о природе, об обществе во всех формах его проявления.

Знания по информационным вопросам люди накапливают с годами, а потом стараются их применить. Ведь именно знания по таким дисциплинам, включающие навыки передаются из одного поколения в другое, именно с помощью них движется научно-технический прогресс, таким образом, менеджмент напрямую зависит от условий глобализации.

Тем самым, мы с точностью можем сказать, что соотношение менеджмента и информации о порядке осуществления мониторинга внутреннего контроля – это вопрос, касающийся не только общества, но и других междисциплинарных дисциплин. Ученые до сих пор ведут споры о соотношении этих двух понятий.



По-другому, можно сказать, что развитие мониторинга – это своего рода, толкование действительности, а знание по основам – человеческое постижение в чем-либо.

В настоящее время для современного человека стоит ближе понятие «информация», нежели «мониторинг», в силу того, что с первым термином человек встречается постоянно; в свою очередь, изучением исследования мониторинга, занимаются либо только на уроках, либо выдающие ученых, знатоки своего дела.

Порядок осуществления мониторинга внутреннего контроля представляет собой тонкий и гибкий инструмент и одновременно мощный рычаг по управлению экономикой.

Важную роль при этом играет процесс глобализации, которые способствуют быстрому обмену необходимой информацией. Они делают условия обмена простыми, ясными и стандартизированными для всех участников отношений.

Основными тенденциями развития порядка осуществления мониторинга внутреннего контроля можно назвать:

- общественную значимость информации;
- состояние отношений в стране;
- соотношение понятия «контроля и менеджмента»;
- прямое и косвенное регулирование.

Вся деятельность отношений подчиняется нормативным актам, правилам.

На рынке действует много разновидностей отношений и они между собой тесно взаимосвязаны.

Объяснить это можно тем, что для всех организаций применяется одинаковый процесс формирования глобализации; взаимосвязаны все субъекты; тесно взаимосвязаны элементы механизма основных тенденций развития информации.

На практике сама фирма выбирает и разрабатывает схемы разработки порядка осуществления мониторинга внутреннего контроля. Эти схемы формируются не без учёта целей и задач, поставленных фирмой и на основе её структуры организации, методах управления отношениями.

Основные тенденции развития информационной деятельности в условиях глобализации может ставить краткосрочные цели своей политики.

Среди них, следующие:

- по стабилизации ситуации;
- по снижению влияния изменения;
- по сохранению своего лидерства;
- по ограничению потенциальной конкуренции между дисциплинами.

Российский рынок разработки информационных аспектов о порядке осуществления мониторинга внутреннего контроля, переживая бурный рост, столкнулся с проблемами.

В частности с необходимостью выбора стратегии дальнейшего развития, дефицитом хороших экономистов и административными барьерами.

В ходе выполнения работы были решены поставленные задачи.

Остановлено внимание на стратегиях организации и выборе метода информации данного мониторинга.

Наша страна, стремясь преодолеть ряд реформ, старается преодолеть трудности и сложности развития общества, как обособившейся от природы части материального мира.

Обязательным условием является построение правового государства, как политической организации данной страны.

Для всего это необходимы высокие технологии в разнообразных отраслях экономики, которая представляет собой рационально-организованную деятельность большой группы людей, связанных между собой, как правило, производственными отношениями.

В свою же очередь мониторинг внутреннего контроля несет в себе новые возможности для достижения поставленных целей.

Таким образом, укрепляются права и интересы человека, что и составляют основы отношений в современном мире.

Государство, как политическая организация данной страны зарекомендовала себя, как надежный партнер, продолжая политику интеграции.

Для нас важно, чтобы данные интересы были уравновешены и конкурентноспособны, как на международном уровне, так и внутри страны.

Преимуществом осуществления мониторинга внутреннего контроля - это реформа его базовых договоров.

Всё это необходимо для эффективности и прозрачности деятельности нашей страны.

Другим преимуществом разработки порядка осуществления мониторинга внутреннего контроля – это процесс расширения, который является одним из наиболее удачных направлений.

Положительным в данном случае является:

- увеличение спокойствия в стране;
- стабильность положения;
- благосостояние населения.

Положительным моментом в данном случае является то, что условия разработки стратегии организации отражены не условно, а в полном объеме, то есть достаточно широко.

Согласно прогнозу, к 2030 году зависимость России от внутреннего контроля возрастет до 98%.

Одним словом, важно сказать, что страны должны всерьез задуматься об экономии стратегий деятельности, об использовании неисчерпаемых источников и об уменьшении негативного со стороны человека на общество.

Таким образом, мониторинг внутреннего контроля - это яркий пример развитых стран, которые борются за перспективу своего развития.

Важно сказать, что информация признаёт общеевропейские ценности.

Как показали статистические данные, в информационной деятельности больше положительных тенденций, которые оказывают влияние на экономику, как рационально-организованную деятельность большой группы людей, связанных между собой, как правило, производственными отношениями, нежели отрицательных.

Одним словом, можно сказать, что те страны, которые исследуют информацию о порядке осуществления мониторинга внутреннего контроля не пожалели об этом, так как в связи с этим у них повысилось экономическое и социальное благосостояние государства, как политической организации страны, повысился жизненный уровень населения, что так важно для обычного человека, проживающего на данной территории.

Ученые сравнивали информацию о контроле с живым существом.

Они отмечали, что каждый организм, который живет на нашей планете, постоянно нуждается в притоке энергии, благодаря которой они впоследствии осуществляют свою жизнедеятельность, и человек здесь - не исключение. Люди потребляют огромное количество информации, чтобы поддерживать свои функции, активность, благодаря менеджменту.

Как показывают статистические данные, за последние три века, потребление информации во всем мире значительно возросло, в среднем, на три процента в год.

Как показывают математические исследования, это в десять тысяч раз больше, чем триста лет назад.

Большинство людей, особенно тех, кто занимается изучением данной проблематики, экономисты, политики, надеются, что процесс разработки информации о порядке осуществления мониторинга внутреннего контроля будет продолжаться бесконечно и с помощью новейших технологий и инноваций наш мир станет богаче.

Возможно, это будет «зеленая революция», которая ознаменуется получением энергии из синтеза.

Но важно отметить тот факт, что в долгосрочной перспективе использование большого количества информации может стать рискованным.

К отрицательным последствиям разработки такой деятельности мы также можем отнести:

- ухудшение состояния общества;
- перенаселенность больших городов;
- необходимость переквалификации кадров и рост интенсивности труда;
- усиление разрыва в жизненном уровне населения;
- нагрузка на психику людей.

Таким образом, мы можем не позволить, чтобы всё это произошло, как минимум с нашей необъятной родиной, Россией.

## Список литературы

- 1 Акулов В.Б Экономика: Учебное пособие / В.Б. Акулов. - М.: Флинта, МПСУ, 2016. – 219 с.
- 2 Бабаева З.Д. Менеджмент: методология, задачи, ситуации, тесты: учеб.пособие / З.Д. Бабаева, В.А. Терехова, Т.Н. Шеина. - М.: Финансы и статистика, 2015. - 544 с.
- 3 Бочаров В.В. Экономика предприятия: учебник / В.В. Бочаров. – Питер: Юрист, 2013. - 240 с.
- 4 Вахрушина М.А. Анализ финансовой отчетности: учеб.пособие / М.А.Вахрушина. - М.: Вузовский учебник, 2016. - 367 с.
- 5 Ивашкевич В.Б. Стратегический менеджмент: учебник для вузов / В.Б. Ивашкевич. - М.: Юрист, 2016. - 225 с.
- 6 Ковалев В.В. Менеджмент в вопросах и ответах: Учебное пособие / В.В. Ковалев, В.В. Ковалев. - М.: Проспект, 2017. - 304 с.
- 7 Палий В.Ф. Менеджмент: учеб.пособие / В.Ф. Палий, В.В. Палий. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФБК - ПРЕСС, 2016. - 672 с.
- 8 Самохвалова Ю.Н. Стратегический менеджмент: практикум: учеб. пособие / Ю.Н. Самохвалова. - М.: ФОРУМ - ИНФРА, 2017. - 224 с.
- 9 Титов В.И. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.И. Титов. - М.: Дашков и КО, 2017. - 352 с.
- 10 Чернов В.А. Менеджмент: учеб.пособие для вузов / В.А.Чернов. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2015. - 686 с.

## ВЛИЯНИЕ ЛЕВЕРИДЖА НА СТОИМОСТЬ ФИРМЫ

**София Юстина Яунземе**

*магистр по международному бизнесу, докторант  
Балтийской Международной Академии,  
Латвия, г. Рига, улица Ломоносова 1/4*

## INFLUENCE OF LEVERAGE ON THE VALUE OF FIRM

**Sophia Justine Jaunzeme**

*Master in International Business, PhD student at Baltic International  
Academy,  
Latvia, Riga, 1/4 Lomonosova street*

## АННОТАЦИЯ

В своих работах, которые опубликованы в 1958 и 1963 годах, Франко Модильяни и Мертон Миллер доказали, что структура капитала компании не влияет на стоимость компании. В этой статье автор модифицирует модель Франко Модильяни и Мертон Миллера, чтобы показать, что утверждениям двух знаменитых авторов может быть и исключения. Автор этой статьи рассматривает значение мер риска - стандартного отклонения и коэффициента вариации - в принятии инвестиционных решений и их влияние на стоимость фирмы.

## ABSTRACT

In their works, which were published in 1958 and 1963, Franco Modigliani and Merton Miller proved that capital structure of company does not influence its value. In this paper, the author modifies the model offered by Franco Modigliani and Merton Miller in order to demonstrate that the conclusions of the two famous authors, however, might not always be valid. The author of this paper considers the role of risk measures – expected value and standard deviation – in the investment decision making and their possible influence on the value of the company.

**Ключевые слова:** леверидж, стоимость фирмы, ожидаемая прибыль, меры риска.

**Keywords:** leverage, value of firm, expected profit, measures of risk.

### Введение в основах модели

В этой статье влияние левериджа на нынешнюю стоимость активов фирмы изучается, учитывая стохастические показатели доходов фирмы и предпочтения инвесторов. Влияние левериджа на стоимость фирмы рассматривается в рамках классических исследований Франко Модильяни и Мертон Миллера “Стоимость капитала, корпоративные финансы, и теория инвестиций” (на английском - “The cost of capital, corporation finance and the theory of investment”) в 1958-ом году и “Корпоративные подоходные налоги и стоимость капитала: коррекция” (на английском - “Corporate income taxes and the cost of capital: a correction”) в 1963-ом году.

Для проведения исследования автор статьи рассматривает гипотетические компании, которые существуют только один год. Для анализа используются показатели характеризующие стохастический доход – ожидаемое значение, стандартное отклонение и коэффициент вариации. Уровень риска измеряется с помощью стандартного отклонения и коэффициента вариации. Автор также предполагает, что в рынке абсолютной конкуренции существует возможности арбитражи.

С целью создать модель исследования, автор предполагает, что все физические активы принадлежат компаниям. Источник корпоративного финансирования – эмиссия акций, облигаций или иного долгового инструмента. Финансирование компаний с помощью эмиссии обязательств или иного долгового инструмента определяются как финансовый леверидж.

Автор рассматривает две компании. Предполагает, что активы первой компании освоены за средства акционеров, а активы второй компании приобретены и за средства акционеров, и за заемные средства.

Если инвестор намерен освоить первую фирму, он должен купить все акции первой фирмы. Текущую рыночную стоимость акций первой фирмы обозначают с  $s_1$ .

Если инвестор намерен приобрести вторую фирму, он должен купить все акции и облигации второй фирмы. Текущую рыночную стоимость акций второй фирмы обозначают с  $s_2$ , и текущую рыночную стоимость облигаций этой фирмы - с  $d_2$ . Процентная ставка на облигации обозначаются как  $r$ .

Текущая рыночная стоимость активов первой и второй компании обозначается соответственно с  $v_1$  и  $v_2$ . В отношении первой компании выполняется равенство  $v_1 = s_1$ , и в отношении второй компании в силе равенство  $v_2 = s_2 + d_2$ .

Отношение между рыночной стоимости облигаций и акций  $\frac{d_2}{s_2}$  обозначают как левверидж.

Стохастический денежный поток перед погашением долгов, произведенный первой и второй компанией, является  $(0, X_1)$  и  $(0, X_2)$  соответственно. Стохастическая прибыль перед погашением долгов  $X_1, X_2$  одинаково распространена и выражается в форме  $X_1 \sim X_2$ .

Из  $X_1 \sim X_2$  можно сделать вывод, что:

- ожидаемое значение стохастической прибыли (перед погашением долгов) обеих компаний одинаково:  $E(X_1) = E(X_2) =: \mu$ ,
- стандартное отклонение стохастической прибыли (перед погашением долгов) обеих компаний одинаково:  $SD(X_1) = SD(X_2) =: \sigma$ ,
- коэффициент вариации стохастической прибыли (перед погашением долгов) обеих компаний совпадает:  $VC(X_1) = VC(X_2) =: \nu$ .

#### Обзор модели Франко Модigliани и Мертон Миллера

Франко Модigliани и Мертон Миллер (1958, 1963) доказали, что при предыдущих условиях (которые описаны в главе “Введение в основы модели”) стоимость активов двух компаний совпадает:  $v_1 = v_2$ . Авторы также сделали вывод, что стоимость компаний зависит только от ожидаемой прибыли перед погашением долгов  $\bar{X}$  и ставки капитализации  $r$ , но не зависит от структуры капитала компаний. Стоимость компаний вычисляется согласно равенству № 1.

Равенство № 1.

Стоимость компании

$$V_j = S_j + D_j = \frac{1}{\rho_k} \bar{X}_j$$

в котором

$V_j$  – стоимость компании  $j$ ,

$D_j$  – стоимость облигаций компании  $j$ ,

$S_j$  – стоимость акций компании  $j$ ,

$k$  – категория компании,

$j$  – обозначение компании,

$\bar{X}$  – ожидаемая прибыль перед погашении долгов,

$\rho$  – ставка капитализации.

Модифицированная модель

Автор предлагает модифицировать модель Франко Модigliани и Мертона Миллера (1958, 1963). Важно уточнять стохастическую денежную сумму, которая остается в распоряжении акционеров компаний после погашения долга.

У первой компании нет заемного капитала, поэтому стохастической суммой денег  $X_1$  полностью располагают акционеры. Выполняются следующие равенства:

- денежная сумма, которая причитается акционерам, равна:  $E(X_1) = \mu$ ;
- стандартное отклонение денежной суммы, которая причитается акционерам, равно:  $SD(X_1) = \sigma$ ;
- коэффициент вариации денежной суммы, которая причитается акционерам, определяется как:  $VC(X_1) = \frac{\sigma}{\mu} = v$ .

Вторая компания обязана погасить долг, поэтому акционерам после уплаты долговых обязательств  $(1 + r) d_2$  достается стохастическая сумма денег  $X_2 - (1 + r) d_2$

В силе последующие равенства:

- денежная сумма, которая причитается акционерам, равна:  $E(X_2 - (1 + r) d_2) = \mu - (1 + r) d_2$ ;
- стандартное отклонение денежной суммы, которая причитается акционерам, равно:  $SD(X_2 - (1 + r) d_2) = \sigma$ ;
- коэффициент вариации денежной суммы, которая причитается акционерам, определяется как:  $VC(X_2 - (1 + r) d_2) = \frac{\sigma}{\mu - (1 + r) d_2}$ .

Чтобы изучать влияние левериджа на стоимость фирмы, автор намерена искать ответ на вопрос - может ли стоимость активов второй фирмы превышать стоимость активов первой фирмы? Каковы последствия предположения об исполнении неравенства  $v_1 < v_2$ ?

В начале инвестору принадлежит часть акций второй компании, чья рыночная стоимость равна  $\alpha s_2$  ( $0 < \alpha \leq 1$ ). Через год инвестор получит стохастическую прибыль которую определяют равенством № 2.

Равенство № 2.

Стохастическая прибыль, которую получит инвестор от акций второй компании

$$Y_2 = \alpha [X_2 - (1 + r) d_2] = \alpha X_2 - \alpha (1 + r) d_2,$$

в которой

$r$  – процентная ставка,

$X_2$  – прибыль перед погашением долгов,

$d_2$  – стоимость облигаций второй компании,

$\alpha$  - доля акций второй компании которая принадлежит инвестору,

$Y_2$  – доля прибыли после погашения долгов, которая достается инвестору.

Автор предполагает, что инвестор продает свои вклады в акции второй компании за денежную сумму  $\alpha s_2$ , берет в займы сумму  $\alpha d_2$  с процентной ставкой  $r$  и покупает акции первой компании за  $\alpha s^2 + \alpha d^2$ . Сколько инвестор заработает через один год?

Второму инвестору принадлежит доля  $\frac{\alpha (s_2 + d_2)}{s_1}$  из общей рыночной стоимости акций первой фирмы  $s_1$ .

После погашения долгов инвестор получает стохастическую сумму денег, которую определяет согласно равенству № 3:

Равенство № 3.

Стохастическая прибыль, которую получит инвестор от акций первой компании

$$Y_1 = \frac{\alpha (s_2 + d_2)}{s_1} X_1 - (1 + r) \alpha d_2 = \alpha \frac{v_2}{v_1} X_1 - (1 + r) \alpha d_2,$$

в которой

$r$  – процентная ставка,

$X_1$  – прибыль первой компании перед погашением долгов,

$d_2$  – стоимость облигаций второй компании,

$\alpha$  - доля акций второй компании которая, принадлежала инвестору,



$Y_1$  – доля прибыли первой компании после погашении долгов, которая достается инвестору,

$s_2$  – стоимость акций второй компании,

$s_1$  – стоимость акций первой компании,

$v_1$  – стоимость активов первой компании,

$v_2$  – стоимость активов второй компании.

Которую сумму предпочитает инвестор – стохастическую прибыль  $Y_1$  или стохастическую прибыль  $Y_2$ ? Чтобы прогнозировать поведение инвестора, автор вычисляет и сравнивает ожидаемое значение, стандартное отклонение и коэффициент вариации стохастической прибыли  $Y_1$  и стохастической прибыли  $Y_2$ .

Ожидаемое значение, стандартное отклонение и коэффициент вариации стохастической прибыли  $Y_1$  представляются равенствами № 4, № 5, и № 6, соответственно. Равенства № 7, № 8 и № 9 предоставляют ожидаемое значение, стандартное отклонение и коэффициент вариации стохастической прибыли  $Y_2$  соответственно.

Равенства № 4-9 содержат следующие обозначения:

$r$  – процентная ставка,

$X_1$  – прибыль первой компании перед погашением долгов,

$d_2$  – стоимость облигаций второй компании,

$\alpha$  – доля акций второй компании, которая принадлежала инвестору,

$Y_1$  – доля прибыли первой компании после погашения долгов, которая достается инвестору,

$s_2$  – стоимость акций второй компании,

$s_1$  – стоимость акций первой компании,

$v_1$  – стоимость активов первой компании,

$v_2$  – стоимость активов второй компании,

$\mu$  – ожидаемое значение стохастической прибыли перед погашением долгов,

$\sigma$  – стандартное отклонение стохастической прибыли перед погашением долгов.

Равенство № 4.

Ожидаемое значение стохастической прибыли  $Y_1$

$$E(Y_1) = \alpha \frac{v_2}{v_1} \mu - \alpha (1 + r) d_2$$

Равенство № 5.

Стандартное отклонение стохастической прибыли  $Y_1$

$$SD(Y_1) = \alpha \frac{v_2}{v_1} \sigma$$

Равенство № 6.

Коэффициент вариации стохастической прибыли  $Y_1$

$$VC(Y_1) = \frac{\alpha \frac{v_2}{v_1} \sigma}{\alpha \frac{v_2}{v_1} \mu - (1+r)\alpha d_2} = \frac{\frac{v_2}{v_1} \sigma}{\frac{v_2}{v_1} \mu - (1+r)d_2} = \frac{\sigma}{\mu - (1+r)d_2 \frac{v_1}{v_2}}.$$

Равенство № 7.

Ожидаемое значение стохастической прибыли  $Y_2$

$$E(Y_2) = \alpha \mu - \alpha (1+r) d_2$$

Равенство № 8.

Стандартное отклонение стохастической прибыли  $Y_2$

$$SD(Y_2) = \alpha \sigma$$

Равенство № 9.

Коэффициент вариации стохастической прибыли  $Y_2$

$$VC(Y_2) = \frac{\alpha \sigma}{\alpha \mu - (1+r)\alpha d_2} = \frac{\sigma}{\mu - (1+r)d_2} \cdot \frac{v_1}{v_2}.$$

Учитывая, что  $(v_1 < v_2) \Leftrightarrow (v_2 < 1) \Leftrightarrow (v_1 > 1)$ , из равенств № 4-9 можно сделать вывод:

$$v_1 < v_2 \Leftrightarrow E(Y_1) > E(Y_2), SD(Y_1) > SD(Y_2), VC(Y_1) < VC(Y_2).$$

**Выводы**

Если инвестор продает акции второй компании, которые принадлежали ему, берет займы и покупает акции первой компании; тогда ожидаемое значение и стандартное отклонение стохастической прибыли увеличивается. Коэффициент вариации однако снижается.

Поведение инвестора зависит от его системы предпочтений; невозможно прогнозировать его поведение однозначно. Если инвестор измеряет риск с помощью стандартного отклонения, он может предпочесть либо прибыль  $Y_1$ , либо прибыль  $Y_2$ . Влияние решений инвестора на стоимость акций первой и второй компании в таком случае неоднозначное. Если инвестор для измерения риска использует коэффициент вариации, он решит продать акции второй компании, которые принадлежали ему, брать займы и

покупать акции первой компании. Инвестор воспользуется этими возможностями. В результате цена акций второй компании снизится и цена акций первой компании увеличится.

В результате этого исследования автор делает вывод, что утверждения Франко Модильяни и Мертон Миллер (1958, 1963) о независимости стоимости компаний от ее структуры капитала может и не исполниться. Обоснованность этого утверждения зависит от показателя, которого инвестор выбирает для измерения риска.

#### **Список литературы:**

1. Модильяни Ф., Миллер М.Х. Корпоративные подоходные налоги и стоимость капитала: коррекция.//Американский экономический обозреватель -1963 - № 53 - С. 433-443.
2. Модильяни Ф., Миллер М.Х. Сколько стоит фирма? Теорема ММ. Перевод с английского./Академия народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации. - Москва: "Дело" - 2001. ISBN 5-7749-0152-1.
3. Модильяни Ф., Миллер М.Х. Стоимость капитала, корпоративные финансы, и теория инвестиций.//Американский экономический обозреватель – 1958 - № 48 - С. 261-297.

#### **References:**

1. Modigliani F., Miller M. H. Corporate income taxes and the cost of capital: a correction. The American Economic Review, v. 53, 1963, pp. 433-443.
2. Modigliani F., Miller M. H. How much does firm cost? M&M theorem. Translated from English. Academy of National Economy of the Government of Russian Federation. Moscow: "Delo", 2001. ISBN 5-7749-0152-1.
3. Modigliani F., Miller M. H. The cost of capital, corporation finance and the theory of investment. The American Economic Review, v. 48, 1958, pp. 261-297.

# ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

## К ВОПРОСУ О ДИНАМИЧЕСКИХ СПОСОБНОСТЯХ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

**Вайсман Елена Давидовна**

*доктор экономических наук, профессор кафедры «Финансы,  
денежное обращение и кредит», ФГАОУ ВО «Южно-  
Уральский государственный университет (НИУ)», Челябинск*

**Никифорова Наталья Сергеевна**

*аспирант кафедры «Финансы, денежное обращение и кредит»,  
ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный  
университет (НИУ)», Челябинск*

### АННОТАЦИЯ

Концепция динамических способностей оказала определенное влияние на теорию и практику стратегического управления, но, несмотря на ее достаточно активное развитие, до настоящего времени еще не сформировался ее единый понятийный аппарат, существуют противоречия в исследованиях, представленных российскими и международными учеными. В статье предпринята попытка исследования сути динамических способностей в контексте ее ключевых понятий и категорий.

**Ключевые слова:** концепция динамических способностей, динамические способности, ординарные способности.

Скорость изменений факторов внешней среды, с которыми сталкиваются современные предприятия в последние десятилетия, неуклонно растет. Среди основных причин такой динамики можно отметить сокращение входных барьеров и радикальное изменение границ между рынками, частые появления новых технологий, изменение потребительского поведения, сокращение жизненных циклов продуктов и агрессивное поведение конкурентов, кризисы и политические изменения. Все это существенно усложняет процессы управления предприятием, в том числе потому, что в этих условиях преимущества рыночных игроков чаще всего могут быть только временными. В связи с этим теория и практика стратегического менеджмента нацелены на постоянный поиск системы управления, способной отвечать на вызовы современной рыночной ситуации. Результатом этого поиска является появление все новых концепций, улучшающих, либо кардинально меняющих предыдущие модели и технологии управления.

Так, переход от более или менее однотипных стратегий управления к оригинальным связан с переходом от концепции позиционирования к ресурсной концепции. В первом случае менеджеры формировали барьеры для

входа на рынок, во втором – осуществляют поиск уникальных ресурсов. Переломным стало понимание того, что компания должна сама быть инновационной, а не имитировать изменения, уже возникшие на рынке.

Развитие ресурсной концепции, с одной стороны, и теории организационного обучения, с другой, привело к появлению в конце XX века концепции динамических способностей предприятия (далее – концепция ДС). Считается, что автором этой концепции явился профессор государственного исследовательского университета в Беркли (штат Калифорния, США) Д. Тис [12]. Так же, как и ресурсная теория, концепция ДС использует такие категории как «активы» и «способности», однако если в качестве источника устойчивого конкурентного преимущества, обеспечивающего длительную жизнеспособность предприятия в изменяющихся условиях, ресурсная теория рассматривает материальные и нематериальные активы, концепция ДС концентрируется, прежде всего, на трудно имитируемых активах и бизнес-процессах, на нематериальных активах (например, брендах, репутации предприятия, ноу-хау и т. п.). Эта идея является важным шагом вперед по сравнению с ресурсной концепцией. Контекст концепции предполагает бизнес-среду, где существует сильная глобальная инновационная конкуренция. Д. Тис сформулировал гипотезу, согласно которой динамические способности и хорошая стратегия на основе трудно имитируемых ресурсов и опыта предприятия являются основой для получения устойчивого конкурентного преимущества. При этом понятие трудно имитируемых бизнес-процессов конкретизируется введением категории «сильный режим соотношения» (*strong appropriability regime*), что характеризует условия, при которых бизнес-процессы трудно / невозможно имитировать, поскольку технология, лежащая в основе, либо защищена правом на интеллектуальную собственность (патентами, авторским правом, товарными знаками и т.п.), либо лежит в сфере неявного знания (например, ноу-хау).

Целью настоящей работы явилось исследование современных подходов к определению сути динамических способностей предприятия в контексте их ключевых категорий.

Понятно, что одной из фундаментальных категорий концепции ДС является понятие «способность», наиболее часто определяемое как способность предприятия представлять совокупность текущих и/или потенциальных направлений деятельности, в которых используются его ресурсы для производства и/или поставки продуктов и услуг.

Различают два класса способностей: ординарные и динамические. Ординарные предполагают выполнение административных, оперативных и управленческих функций, технически необходимых для выполнения стоящих перед предприятием задач.

Способности, ординарные или динамические, могут быть использованы в целях преодоления или использования внешних угроз или возможностей для получения желаемых результатов деятельности предприятия. Способности не есть цель его деятельности, способности являются тем, с

помощью чего оно могло бы достичь своих целей, но не всегда использует в настоящее время. По мнению Д. Тиса, способности возникают из обучения, из организационных ресурсов, а также из корпоративной истории [11, 12]. Способности являются независимыми от конкретных целей или продуктов.

Тис Д. [11,12] в своих работах характеризует понятия ординарных и динамических способностей как способности первого и второго порядка. Ординарные способности также называют статическими, способностями нулевого уровня, первого порядка, и основными [6,13,14]. Способности нулевого, первого и второго порядка – типология, используемая Эстрби-Смитом и Прието и Шилке [10]. В ряде исследований способности первого порядка приравнивают к ординарным.

Ординарные способности позволяют предприятию получить некоторую степень достаточности, и, возможно превосходства, в исполнении хорошо сформулированной задачи. Они, как правило, делятся на три категории [11]: управление, операционные процедуры и лидерство. По мнению исследователей, ординарные способности зависят от таких составляющих как квалифицированный персонал, в том числе, независимые подрядчики; инструменты и оборудование; процессы и процедуры, в том числе каких-либо вспомогательных технических процедур; административные (управленческие) процедуры, координационные действия, необходимые для выполнения работ.

Ординарные способности могут быть измерены определёнными показателями в соответствии с требованиями конкретных задач, такими как, например, производительность труда, оборачиваемости запасов, трудоемкость отдельных бизнес-процессов и, таким образом, могут быть оценены относительно передовой отраслевой практики. Лучшие операционные практики – это те, которые увеличивают скорость, качество и эффективность процессов. Лучшие управленческие практики включают те, которые «постоянно собирают и анализируют информацию о производительности, которые устанавливают сложные и взаимосвязанные краткосрочные и долгосрочные цели, и которые вознаграждают высоко квалифицированных сотрудников и заставляют переквалифицироваться низко квалифицированных сотрудников» [5].

Ординарные способности считаются сильными, когда фирма добилась наилучшей практики; когда ее базовый персонал представлен кадрами соответствующей квалификации в совокупности с оборудованием, отвечающим самым современным требованиям.

Тем не менее, только одних лучших операционных практик, как правило, недостаточно для формирования устойчивого конкурентного преимущества. Это объясняется тем, что большая часть знаний, находящаяся вне ординарных способностей, можно приобрести через консультантов или через инвестиции в обучение [4]. Как следствие, хорошие и даже «лучшие»

практики довольно быстро распространяются в отраслях, открытых для глобальной конкуренции, где фирмы имеют доступ к сопоставимым данным для бенчмаркинга (benchmarking), конкурентоспособным готовым технологиям, а также обучению. Кроме того, консультанты по вопросам организационного управления представляют предприятиям новейшие, но, как правило, не собственные разработки, а «лучшие» практики лидеров отрасли, что позволяет организационным инновациям стабильно распространяться от лидеров отрасли к их конкурентам и предприятиям в других отраслях экономики. Эта модель распространения наблюдалась, например, в отношении внедрения мультидивизиональных организационных структур (М-формы) в крупных корпорациях в середине 20го века.

Следует отметить, что наличие сильных и даже дифференцированных ординарных способностей не гарантируют эффективности текущей модели деятельности предприятия в будущем. Предприятие, при выходе на новый рынок настраивается на требования последнего, и сильные ординарные способности могут быть достаточными для достижения конкурентного преимущества, но только до тех пор, пока неизменны рыночные условия.

Кроме того, следование передовой практике может стать ловушкой, так как целенаправленное стремление к эффективности может вытеснить потенциал для осуществления изменений, что делает предприятие недостаточно гибким. Эффективность легче всего достигается, если задачи не меняются со временем, а стремление поддерживать наилучшую на настоящий момент практику и высокую производительность может отвлечь топ-менеджеров предприятия от осуществления перемен.

Таким образом, ординарные способности можно рассматривать как достижение технической эффективности – «делать вещи правильно» – в основных операционных бизнес-процессах, администрировании и управлении. Такие способности часто имеют национальную специфику, но даже и в условиях отсутствия такой специфики, ординарные способности достаточно легко воспроизводимы и поэтому могут быть приобретены.

Тем не менее, важность ординарных способностей нельзя недооценивать; они часто являются фундаментальными и могут поддерживать конкурентное преимущество десятилетиями. В самом деле, в развивающихся странах, а также в условиях, когда конкуренция является слабой, например, из-за наложенных правительствами барьеров для конкуренции или в результате других институциональных и культурных барьеров, освоение существующих технологий и методов может быть более важным, чем инновации. Но сами по себе, ординарные способности не принесут успеха в долгосрочной перспективе в условиях быстро меняющегося внешнего окружения.

В отличие от ординарных, динамические способности связаны с деятельностью более высокого уровня, они могут позволить предприятию развиваться в направлении, дающем устойчивое конкурентное преимущество, за счет адаптации своих ресурсов к условиям быстро меняющегося окружения.

Динамическими способностями также называют способности более высокого порядка, в частности, в соответствии с методологией Коллиса [6], конкурентное преимущество состоит в обучении тому, как научиться учиться. Коллис предполагает, что актуальность динамических способностей или способностей высокого порядка зависит от конкурентной среды; так, некоторые отрасли требуют более быстрого, более гибкого обучения и преобразования.

Группа европейских ученых во главе с Петерафом [10] представила результаты исследования, посвящённого теме динамических способностей, разделив свои изыскания на два направления: динамические способности как производственная функция, динамические способности как способности высокого порядка.

Золло и Уинтер указывают, что в условиях быстроменяющейся внешней среды «даже подходы к обучению высшего порядка сами должны обновляться несколько раз» [15].

Как уже отмечалось, Тис Д. [11, 12] в своих работах определяет понятия первого и второго порядка как ординарные и динамические способности. В соответствии с его теорией, динамические способности проявляются в умении распознавать слабые сигналы рынка, фокусироваться на наиболее значимых для предприятия сигналах и трансформировать свои VRIN-ресурсы в соответствии с этими сигналами.

Однако только сильные динамические способности не могут обеспечить устойчивое конкурентное преимущество предприятию. Необходимы трудно имитируемые ресурсы и хорошая стратегия. Таким образом, сила динамических способностей фирмы определяет скорость и степень, с которой трудно-имитируемые ресурсы фирмы могут быть приведены в соответствие и перестроены в соответствии со стратегией фирмы.

Концепция динамических способностей требует выхода за рамки организационной эффективности и финансовых отчетов об устойчивости предприятия и перехода к определению процессов, управленческого потенциала и характеристик, которые могут помочь предприятию определить скрытые потребности клиентов и наиболее перспективные технологические возможности, а затем организовать ресурсы, необходимые для инноваций, или соинноваций.

Таким образом, можно считать, что эффективность лежит в основе ординарных способностей; а адаптация к изменившимся условиям среды, распределение активов и инновации – это основа динамических способностей. И с этой точки зрения вполне объяснимо сопротивление российских предприятий инновационным изменениям. Понятно, что любые изменения, а тем более, инновационные, приводят, во всяком случае, в краткосрочном периоде, к снижению устойчивости функционирования и, как следствие, снижению эффективности деятельности. Поэтому в традиционных отраслях, с относительно невысокой скоростью изменений, проблема формирования и



развития динамических способностей предприятий не столь актуальна. Однако в отраслях, действующих в условиях гиперконкуренции, этот процесс – единственное, что позволит предприятиям выжить.

Подчеркнем еще раз – наличие динамических способностей еще не гарантирует формирование конкурентного преимущества предприятия. В связи с этим представляется обоснованным ввести понятие «сила динамических способностей» как показатель, характеризующий скорость, с которой трудно имитируемые ресурсы предприятия могут быть перестроены и приведены в соответствие с выбранной стратегией предприятия.

Сильные динамические способности позволяют фирмам остаться соответствующими рынку и технологическому развитию, а также более широкими общественно-социальным целями.

Динамические способности помогают предприятию эффективно строить и обновлять ресурсы и активы, которые находятся как внутри, так и за пределами предприятия, реконфигурировать их по мере необходимости в инновациях, и реагировать на инновации или производить отраслевые рыночные преобразования [11, 12]. Динамические способности позволяют предприятию и его высшему руководству проводить разработки и инициативы, связанные с изменениями потребительских предпочтений, бизнес-моделей и технологий; апробировать и адаптировать их; а затем осуществлять стратегические действия, перенаправляя активы и внедряя инновации, а также вводя политику непрерывных изменений. Кроме того, успешно выстроенные сильные динамические способности позволяют противостоять конкурентам, поглощенным управлением собственными текущими ресурсами и активами, игнорирующим быстроменяющиеся потребности клиентов, которые не в состоянии идентифицировать предпринимательские риски и возможности, проводящие политику приоритета эффективности перед инновациями.

Сравнение ординарных и динамических способностей по ряду параметров представим в таблице 1.

Проведенный сравнительный анализ позволяет сформулировать ряд выводов.

1. Динамические способности неразрывно связаны с ординарными, в связи с чем можно считать, что они проявляются в случае существенного развития ординарных и, по сути, являются более высоким уровнем последних.

2. Существенным признаком наличия динамических способностей является умение предприятия осуществлять постоянный рыночный мониторинг, по результатам которого не только прогнозировать изменение среды, но и распознавать слабые рыночные сигналы.

3. В современных условиях в ряде отраслей, характеризующихся ускоряющимися изменениями среды, динамические способности должны позво-

лять предприятию не только отвечать на рыночные сигналы, но и предугадывать эти изменения и принимать упреждающие решения по трансформации своих ресурсов.

Таблица 1.

**Некоторые различия между ординарными и динамическими способностями**

<b>Параметры сравнения</b>	<b>Ординарные способности</b>	<b>Динамические способности</b>
Цель использования	Техническая эффективность бизнес-функций	Достижение согласованности с потребностями клиентов и с технологическими и бизнес-возможностями
Режим достижения	Купить или построить (научить)	Создать (научить)
Область действия	Операционное управление, администрирование, руководство	Идентификация, фокусировка, трансформация
Ключевые рутины	Лучшие практики, инструменты	Уникальные процессы
Управленческий упор	Контроль затрат	Распределение активов предприятия, лидерство
Приоритеты	Делать вещи правильно	Делать правильные вещи
Возможность имитации	Относительно имитируемы	Трудно имитируемы
Результат	Техническая производительность. Эффективность.	Развитие (Инновации)

Опираясь на результаты проведенного нами обзора подходов к определению сущности понятия «Динамические способности (ДС)» [в частности, 1,5,6,7,12,13,15] и сравнительный анализ, будем считать, что динамические способности предприятия – это высший уровень его организационных способностей, проявляющийся в умении распознавать слабые рыночные сигналы и своевременно принимать и реализовывать упреждающие решения по преобразованию ключевых, с точки зрения получения конкурентных преимуществ, ресурсов (VRIN ресурсов) в соответствии с прогнозируемыми изменениями среды.

Для более полного понимания сути исследуемой категории следует уточнить вполне закономерный вопрос относительно различия таких понятий как, во-первых, «Динамические способности» и «Инновационные способности» предприятия, а во-вторых, «Динамические способности» и «Способность к адаптации».

Нам представляется, что понятия динамические и инновационные способности во многом идентичны, однако первое является более широким, поскольку если наличие инновационных способностей предполагают, что предприятие в принципе способно разработать тот или иной вид инноваций, то динамические способности – это постоянная работа над приведением в соответствие ресурсов предприятия к особенностям внешней среды, причем как в настоящем, так и в будущем. Кроме того, динамические способности – это способность не только разрабатывать инновации, но и изменять рынок. Предприятия, обладающие сильными динамическими способностями, не только адаптируются к бизнес-среде, но также формируют ее с помощью инновационных товаров и услуг, которые продвигают на рынок.

В отличие от адаптационных способностей, проявляющихся в умении предприятия адаптироваться к изменившимся условиям среды, динамические способности дают возможность не только адаптироваться, но и принимать, на основе слабых рыночных сигналов, упреждающие решения, по изменению своих ресурсов к будущим условиям функционирования.

Авторы концепции динамических способностей [11] выделяют три, характеризующих их сущность, элемента:

- способность распознавать возможности среды (sense) – это способность предприятия непрерывно проводить мониторинг, анализ, оценку своих внутренних ресурсов (материальных, человеческих, интеллектуальных и др.) и внешних возможностей и угроз, и реагировать на технологические, маркетинговые, организационные инновации с целью как удовлетворения, так и формирования потребностей рынка;

- возможность фокусироваться на изменениях (seize) – возможность предприятия использовать время, которое «дает» быстроменяющаяся внешняя бизнес-среда для трансформации ресурсов;

- способность трансформироваться (transformation) – способность фирмы быстро, скоординировано проводить изменения и обновление ресурсов и активов, реконфигурировать их [12].

Таким образом, в соответствии с теорией, динамические способности проявляются в умении распознавать слабые сигналы рынка, фокусироваться на наиболее значимых для предприятия сигналах и трансформировать свои стратегические, то есть VRIN-ресурсы в соответствии с этими сигналами. Напомним, стратегические ресурсы, в соответствии с ресурсной концепцией управления должны обладать такими свойствами или критическими факторами успеха: ценность ресурсов (Valuable), редкость ресурсов (Rare), неидеальная воспроизводимость (imperfectly imitable), незаменимость (Non-substitutable).

### Список литературы:

1. Орехова С.В., Попова И.Н., Шаехова Ю.В. Разработка стратегии банка на базе его динамических способностей // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2013. – № 5 (49). – С. 46-53.
2. Чупандина, Е.Е. Комплексный анализ в системе фармацевтического менеджмента: методология, методики и модели : автореф. дис. д-ра фармацевт. наук. М., 2009.
3. Barreto, I. Dynamic capabilities: A review of past research and an agenda for the future // *Journal of Management*, 2010. - 36(1): 256-280.
4. Bloom, N., Eifert, B., Mahajan, A., McKenzie, D. Does management matter? Evidence from India // *Quarterly Journal of Economics*, 2013. - 128(1), 1–51.
5. Bloom, N., Genakos, C., Sadun, R. Management practices across firms and countries // *Academy of Management Perspectives*, 2012. - 20(1), 12–33.
6. Collis, D. J. Research note: How valuable are organizational capabilities? // *Strategic Management Journal*, 1994. - 15(S1), 143–152
7. Eisenhardt, K. Dynamic capabilities: What are they? / K. Eisenhardt, J. Martin // *Strategic Management Journal*, 2000. - 21(10/11): 1105-1121
8. Macher J.T. Measuring Dynamic Capabilities: Practices and Performance in Semiconductor Manufacturing/ Jeffrey T. Macher, David C. Mowery // *British Journal of Management*, 2009. - Vol. 20, 41–62
9. Martin B. Research Foresight and the exploitation of science base. HSMO, London, 1993.
10. Peteraf, M., Di Stefano, G., & Verona, G. The elephant in the room of dynamic capabilities: Bringing two diverging conversations together // *Strategic Management Journal*, 2013. - 34(12), 1389 –1410
11. Teece, D. J. A dynamic capabilities-based entrepreneurial theory of the multinational enterprise//*Journal of International Business Studies*, 2014. - 45(1), 8 –37.
12. Teece, D. J. Dynamic capabilities and strategic management./ Teece, D., Pisano, G., Shuen // *Strategic Management Journal*, 1997. - 18(7): 509-533.
13. Winter S.G. Understanding dynamic capabilities / S.G. Winter // *Strategic Management Journal*, - 2003. - Т. 24. №10. – P. 991-995.
14. Zahra, S. A., Sapienza, H. J., & Davidsson, P. Entrepreneurship and dynamic capabilities: A review, model and research agenda // *Journal of Management Studies*, 2006. - 43(4), 917–955.
15. Zollo M, Winter SG. Deliberate learning and the evolution of dynamic capabilities // *Organization Science*, 2002. - 13: 339–351.

# К ВОПРОСУ О ПРЕИМУЩЕСТВАХ ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОГО АНАЛИЗА (ФСА) НАД ТРАДИЦИОННЫМИ МЕТОДАМИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ

**Рузаева Антонина Викторовна**

*студентка Академии строительства и архитектуры Самарского государственного технического университета, 443001, Самарская область, г. Самара, ул. Молодогвардейская, д. 194*

## TO THE QUESTION OF THE ADVANTAGES OF FUNCTIONAL-VALUE ANALYSIS (FSA) OVER TRADITIONAL METHODS OF COST MANAGEMENT

**Ruzaeva Antonina Viktorovna**

*student of the Academy of Construction and Architecture of the Samara State Technical University, 443001, Samara Region, Samara, ul. Molodogvardeyskaya, 194*

### АННОТАЦИЯ

В данной статье представлены преимущества и недостатки функционально-стоимостного анализа – метода управления затратами. Также в ней прописаны существенные отличия ФСА от традиционных методов управления затратами.

**Ключевые слова:** ФСА, функционально-стоимостной анализ, управление затратами, подходы в управлении затратами.

### ANNOTATION

In this article, the advantages and disadvantages of functional and cost analysis - the cost management method - are presented. It also spells out the essential differences between FSA and traditional methods of cost management.

**Key words:** FSA, functional-cost analysis, cost management, approaches to cost management.

Функционально - стоимостной анализ (ФСА, ABC) – метод, который позволяет дать оценку реальной стоимости продукции не зависимо от организационной структуры компании. [1]

Целью функционально-стоимостного анализа является обеспечение верного распределения ресурсов, которые выделяются на производство продукции, по прямым или косвенным затратам. Что позволяет правильно оценивать затраты организации. [2]

Применение этого метода даст возможность быстро и наиболее точно определить размер дохода, который ожидается от реализации данной продукции. [3]

К тому же, если оценка расходов выполнена верно, то прибыль будет равна разнице между ценой и затратами, рассчитанными по функционально-стоимостному методу. [4] Кроме того, станет понятно, производство какой продукции будет наиболее затратной. Основываясь на этих данных, будет возможность быстро принять корректирующие меры, также пересмотреть стратегии управления организацией на ближайшее время.

У традиционных методов оценки затрат существует два существенных недостатка: [5]

1. Отсутствие возможности точной передачи величины затрат на производство единицы продукции.

2. Нет возможности обеспечить обратную связь, которая необходима для эффективного управления.

Проблемы традиционных методов решает метод ФСА, к тому же, метод ФСА является одним из самых важных нововведений в управлении за последние несколько лет.

ФСА – инструмент управления процессами, который измеряет реальную стоимость услуги. [6] Оцениваются как функции, которые увеличивают ценность продукции, так и те, которые не меняют ценность продукта. Традиционные методы, напротив, производят расчет функциональной единицы вне зависимости от того, приносит ли она пользу клиенту организации. Цель традиционных методов – вычислить затраты на некоторый вид деятельности лишь по категориям затрат, ФСА, напротив, рассматривает стоимость исполнения всех этапов процесса. Функционально-стоимостной анализ рассматривает все возможные функции, чтобы более точно определить расходы на производство продукции и обеспечить возможность совершенствования процессов.

Далее представлены основные различия между ФСА и традиционными методами: [7]

1. Традиционный анализ предполагает, что ресурсы являются источником затрат, ФСА считает, что функции – источники затрат.

2. Традиционный методы основываются на количественных показателях, ФСА использует в своем анализе источника издержек на различных стадиях.

3. В основу традиционных методов входит структура производства, а в ФСА – процессы (функции).

Традиционные методы ориентируются на продукт. Все затраты приписываются товару, так как полагается, что на производство единицы продукции требуется определенное количество ресурсов. Исходя из этого, количественные характеристики продукта (рабочее время, цена сырья и т.д.) применяются в качестве затрат для расчета накладных расходов. Но, количественные показатели не дают возможности учесть разнообразие товара по размеру и сложности его производства. Кроме того, они не рассматривают прямую зависимость между уровнем затрат и объемом продукции. [8]

В ФСА применяется другой подход. В начале, определяются расходы на выполнение отдельных процессов. После, затраты, в зависимости от степени влияния различных процессов на производство единицы продукции, соотносятся с производством всей продукции. При таком способе при вычислении накладных расходов в издержки включаются такие параметры как: время настройки оборудования, число процессов обработки и количество конструкторских поправок, и т.д. Из вышесказанного следует, что чем больше параметров, тем подробнее будет охарактеризована производственная цепочка, и, следовательно, правильнее оценена стоимость товара. Так же ФСА полагает, что рассчитывая стоимость продукции, нужно учитывать весь ее жизненный цикл (производство, разработку технологии, логистику, сервисное обслуживание и общее управление), традиционные методы рассчитывают только внутренние производственные расходы.

Традиционная экономическая система рассматривает расходы в качестве переменных только в случае кратковременных изменений объемов производства. Теория ФСА полагает, что большинство ценовых категорий изменяются и в течение длительного времени (несколько лет), когда меняется дизайн, состав и диапазон товаров и потребителей. [9]

В заключении приводится итоговый перечень преимуществ и недостатков ФСА: [10]

Преимущества:

1. Более точное знание цены изделия предоставляет возможность принять верное стратегическое решение по:

- назначению стоимости товара;
- верному сочетанию товаров;
- выбору между самостоятельным изготовлением и приобретением;
- вложению денежных ресурсов в модернизацию процессов.

2. Большая осведомленность в отношении выполняемых процессов, что дает организациям:

- уделить больше внимания управленческим функциям;
- определить и сократить объем операций, не прибавляющих ценности изделию.

Недостатки:

- Процесс описания функций может оказаться очень подробным, и это только усложнит операцию по управлению затратами.

- Для эффективной детализации требуются специальные программы.
- Разработанная модель часто устаревает из-за организационных изменений, происходящих в компании.

**Список литературы:**

1. Васильева Л.И. Управление качеством: Конспект лекций по дисциплине «Управление качеством» – НГПУ, 2013. - 97-100 с.
2. Гиссин В.И. Управление качеством продукции: Учебное пособие / В.И. Гиссин. - Феникс, 2005. – 256 с.

3. Гомонко Э.А. Управление затратами на предприятии: учебник / Э.А. Гомонко, Т.Ф. Тарасова. – М.: Кнорус, 2010. – 320 с.

4. Гордашникова О.Ю. Функционально-стоимостной анализ качества продукции и управления маркетингом на предприятии. – М.: Издательство «Альфа-Пресс». 2006. – 88 с.

5. Деминг, Джуран и другие / Сост. Г.Е. Герасимова. – М. : НТК «Трек», 2000. – 33 с. (Серия : Все о качестве. Зарубежный опыт; Вып. 15) – 33с.

6. Керимов В.Э. Методы управления затратами на качество / В.Э. Керимов. – М.: Маркетинг, 2005. – 112 с.

7. Кузьмина, Е.А. Функционально-стоимостный анализ. Экскурс в историю / Е.А. Кузьмина, А.М. Кузьмин // Методы менеджмента качества. – 2002. – № 7. - 106 с.

8. Методы управления затратами и качеством продукции: учебное пособие / В.Э. Керимов, Ф.А. Петрище, П.В. Селиванов, Э.Э. Керимов. – М. : Изд.-торг. центр «Маркетинг», 2002. - 89 с.

9. Николаева Н.Г. Функционально-стоимостный анализ в управлении качеством продукции и процессов жизненного цикла: Учеб. пособие. – М.: Издательство КНИТУ, 2013. -204 с.

10. Шестакова А.С. Классификация затрат в управленческом учете для предприятий малого бизнеса // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе, 2015. – 106-114 с.

#### **References:**

1. Vasilyeva L.I. Quality management: Lecture notes on discipline "Quality management" - NGPU, 2013. - 97-100 p. (In Russian).

2. Gissin V.I. Product Quality Management: Textbook / В.И. Gissin. - Phoenix, 2005. - 256 p. (In Russian).

3. Gomonko E.A. Cost management in the enterprise: a textbook / Э.А. Gomonko, TF Tarasova. - Moscow: Knorus, 2010. - 320 p. (In Russian).

4. Gordashnikova O.Yu. Functional and cost analysis of product quality and marketing management in the enterprise. - Moscow: Alfa-Press Publishing House. 2006. - 88 p. (In Russian).

5. Deming, Juran and others / Comp. G.E. Gerasimova. - M.: STC "Track", 2000. - 33 p. (Series: All about quality, Foreign experience, Issue 15) – 33 p. (In Russian).

6. Kerimov V.E. Methods for managing the cost of quality / V.E. Kerimov. - Moscow: Marketing, 2005. - 112 p. (In Russian).

7. Kuzmina, E.A. Functional-cost analysis. Excursus in history / E.A. Kuzmina, A.M. Kuzmin // Methods of quality management. - 2002. - No. 7. - 106 pp. (In Russian).

8. Methods of cost management and product quality: a manual / V.E. Kerimov, F.A. Petrische, P.V. Selivanov, E.E. Kerimov. - M.: Ed.-bargaining. Center "Marketing", 2002. - 89 p. (In Russian).



9. Nikolaeva N.G. Functional and cost analysis in the management of product quality and life cycle processes: Proc. allowance. - Moscow: Publishing House KNITU, 2013. -204 p. (In Russian).

10. Shestakova A.S. Classification of costs in management accounting for small businesses // Models, systems, networks in economics, technology, nature and society, 2015. - 106-114 p . (In Russian).

## **О ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ И ТЕНДЕНЦИЯХ В ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ РОССИИ**

**Беляев Михаил Дмитриевич;**

*Аспирант;*

*Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования*

*«Государственный университет управления»,*

*Россия, Москва, Рязанский проспект 99;*

*кафедра международного производственного бизнеса*

**Иванов Игорь Николаевич;**

*Доктор экономических наук, Профессор;*

*Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования*

*«Государственный университет управления»,*

*Россия, Москва, Рязанский проспект 99;*

*кафедра Международного производственного бизнеса*

**Беляев Егор Дмитриевич;**

*Аспирант;*

*Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования*

*«Государственный университет управления»,*

*Россия, Москва, Рязанский проспект 99;*

*кафедра международного производственного бизнеса*

С одной стороны, российская сталелитейная отрасль преодолевает спад. В текущем году прогнозируется увеличение металлопотребления в России на 5,5% по сравнению с 2016 г. - прежде всего, благодаря положительным изменениям в отечественной экономике. Рост промышленного производства в целом составит 1,1%, практически прекратилось сокращение инвестиций в основной капитал [1].

В 2017 г. наибольшее увеличение спроса на стальную продукцию произошло в производстве машин и оборудования — на 14% по сравнению с прошлым годом. На 9% нарастили закупки металла российские автомобилестроители. Но в абсолютных значениях максимальный прирост отмечен в строительстве, на которое приходится более 40% потребления проката в России. Здесь прибавка составила 4% [2].

Значительного прогресса добились в этом году и российские трубники. Спрос на трубы нефтегазового сортамента (ОСТГ) прибавил 18% по сравнению с прошлым годом. До 20% составил рост потребления трубной продукции в машиностроении, примерно на 10% увеличились поставки труб в сектора строительства и ЖКХ. [3].

В то же время, в своей работе отрасль продолжает сталкиваться с рядом рисков и вызовов. В частности, ухудшается ситуация с экспортом российской стали. Крупные высокомаржинальные рынки закрыты для российских поставщиков либо там в ближайшем будущем могут быть введены новые ограничения. Вследствие этого не удастся полностью реализовать экспортный потенциал отрасли.

Российский рынок остается одним из наиболее открытых для импорта металлопродукции. В связи с этим необходимо совершенствовать защитные механизмы взяв за образец антидемпинговую политику США и Евросоюза, которые достигли высокой степени эффективности в защите собственных рынков. В частности, нужно бороться с субсидированием производства металлопродукции иностранными компаниями, в том числе с территории Казахстана.

С наиболее значительными рисками российские металлурги сталкиваются внутри страны. Их можно разделить на две категории. Во-первых, это неблагоприятные экономические факторы, которые ограничивают потребление металлопродукции в России, в частности, препятствуя принятию новых инвестиционных решений. К ним можно отнести дороговизну кредитов, дефицит оборотного капитала у многих компаний, нестабильность фискальной политики, особенно в части изобретения новых сборов и доначисления налогов. На каждые 100 руб. инвестиций в основной капитал в нашей стране приходится 54 руб. различных попутных платежей [4].

Российские производители черных и цветных металлов наряду с компаниями других отраслей ощущают усиление налогового давления на бизнес. Но помимо этого они сталкиваются с повышением тарифов на электроэнергию и железнодорожные перевозки, темпы роста которых опережают инфляцию. Требования энергетиков и железнодорожников становятся все более обременительными для металлургов. Отрасль нуждается в долгосрочных механизмах ценообразования с прозрачными и понятными правилами.

Минпромторг ведет работу и с энергетиками, и с РЖД, выступая против ряда их инициатив, которые считает несвоевременными и не способствующими развитию промышленности. Министерство рассчитывает на конкретные доказательства, цифры и примеры, с помощью которых можно будет оценить реальное воздействие новых тарифных инициатив на инвестиционные проекты металлургов.

Еще одна проблема российской металлургической отрасли связана с доступностью сырья и расходных материалов, в частности, резким скачком цен на графитированные электроды. По мнению производителей, единственный российский производитель данной продукции злоупотребляет

своим монопольным положением, так что к решению этой проблемы нужно подключать ФАС.

Значительно подорожал в этом году и металлолом. Вследствие этого ряд сталелитейных компаний выступают за ограничение экспорта данного сырья, хотя это в принципе нарушает обязательства России в рамках ВТО и вообще представляет собой весьма противоречивую меру [5].

### Список литературы

1. Министерство экономического развития: Еженедельный экономический мониторинг [Электронный ресурс]. – URL: [http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/d802ac54-cc7d-40e3-83e3-a56d077c0030/monitorweekly13\\_19.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=d802ac54-cc7d-40e3-83e3-a56d077c0030](http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/d802ac54-cc7d-40e3-83e3-a56d077c0030/monitorweekly13_19.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=d802ac54-cc7d-40e3-83e3-a56d077c0030) (Дата обращения: 31.08.2017)

2. Интернет-портал «Металлоснабжение и сбыт»: Итоги сентября на мировом рынке стали [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.metalinfo.ru/ru/metalmarket/analytics/921.html> (Дата обращения: 01.09.2017)

3. Специализированная издательская компания «Металл Эксперт»: ежемесячный отчет «Рынки стальных труб СНГ» [Электронный ресурс]. – URL: <https://metalexpert.com/ru/products/Rynki-stalnykh-trub-SNG&RelevantIssue=6A60277BB7358588C2257FD400312C7E> (Дата обращения: 31.08.2017)

4. Росстат: Эффективность экономики России [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/#) (Дата обращения: 31.08.2017)

5. Интернет-портал «Металлоснабжение и сбыт»: Рынки продавцов. Мировой рынок металлургического сырья [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.metalinfo.ru/ru/metalmarket/analytics/961.html> (Дата обращения: 01.09.2017)