



Прогрессивная



ЭКОНОМИКА

Международный
научно-исследовательский
журнал

№8 / 2021

Главный редактор журнала:

Куликова Ирина Викторовна, кандидат экономических наук (08.00.05), доцент кафедры «Международная торговля и таможенное дело», Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Члены редакционной коллегии:

Хапилин Станислав Анатольевич, доктор экономических наук (08.00.14), доцент кафедры «Международная торговля и таможенное дело», Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Азиева Раиса Хусаиновна, кандидат экономических наук (08.00.05), профессор кафедры «Экономическая теория и государственное управление» Института цифровой экономики и технологического предпринимательства, Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщиков, Чеченская Республика, Россия

Магомаева Лейла Румановна, доктор экономических наук (08.00.10), заведующая кафедрой «Информационные системы в экономике», директор института цифровой экономики и технологического предпринимательства», Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщиков, Чеченская Республика, Россия

Токаев Нох Хасанбиевич, доктор экономических наук (08.00.10), профессор, заведующий кафедрой «Финансы и кредит» факультета экономики и управления, Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова, Владикавказ, Россия

Токаева Татьяна Ивановна, доктор экономических наук (08.00.01), профессор, профессор кафедры «Экономика факультета экономика и управления», Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова, Владикавказ, Россия

Лопастейская Людмила Геннадьевна, кандидат экономических наук (08.00.05), доцент кафедры «Экономика, налогообложение и бухгалтерский учет», Ульяновский государственный технический университет, Ульяновск, Россия

Лазарев Владимир Николаевич, доктор экономических наук (08.00.05), профессор, заведующий кафедрой «Экономика и менеджмент», Ульяновский государственный технический университет, Ульяновск, Россия

Сигунова Татьяна Анатольевна, кандидат экономических наук (08.00.05), профессор, профессор кафедры «Финансовый учет и контроль», МИРЭА – Российский технологический университет, Москва, Россия

Джандарова Луиза Хусановна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экология и природопользование» (08.00.05), Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщиков, Чеченская Республика, Россия

Власова Екатерина Яковлевна, доктор экономических наук (08.00.05), профессор кафедры «Природообустройство и водопользование», Уральский государственный горный университет, Екатеринбург, Россия

Цыдыпова Алена Викторовна, кандидат экономических наук (08.00.10), Бурятская государственная сельскохозяйственная академия им. В.Р. Филиппова, Улан-Удэ, Россия

Стоянова Инна Анатольевна, доктор экономических наук (08.00.05), профессор кафедры промышленного менеджмента, заместитель директора, Центр стратегического менеджмента и конъюнктуры сырьевых рынков Горного института НИТУ «МИСиС», Москва, Россия

Яндыганов Яков Яныбаевич, доктор географических наук, профессор, заслуженный деятель науки и образования, профессор кафедры «Сервисная экономика», Уральский государственный экономический университет, Екатеринбург, Россия

Бекмурзаева Рашия Хамзатовна, кандидат экономических наук (08.00.05), доцент кафедры «Экономика и экономическая безопасность предприятий и отраслей», Чеченский государственный университет имени А.А. Кадырова, Грозный, Россия

ИНН / ОГРНИП: 310263101740 / 321312300063333

ISSN электронной версии: 2713-1211

Регистрационный номер СМИ: Эл № ФС77-82380 выдан 23.12.2021 Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

Префикс DOI: 10.54861

E-mail: progressive-science@yandex.ru

Сайт: <https://progressive-economy.ru>

© Прогрессивная экономика, 2021 г.

Подписано к публикации: 20.08.2021

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Шуплецов А.Ф.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ COVID-19..... 5

Мусийчук И.В., Фоломьев А.Н.

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ
РАЗВИТИЯ НА ПРИМЕРЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ..... 14

Синькова Ю.Н., Куприянова Л.М.

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОВЕДЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО
АНАЛИЗА АССОРТИМЕНТНОЙ И ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ..... 27

Гао Lupин, Сабитов Р.А.

ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА В УСЛОВИЯХ
РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ..... 42

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

DOI: 10.54861/ 27131211_2021_8_5

УДК 338.1

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ COVID-19

Шуплецов А.Ф., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики предприятия и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Россия

Аннотация. В данной статье анализируются глобальные экономические последствия пандемии коронавирусной инфекции COVID-19, начавшиеся в 2020 году. Показано, что пандемия становится причиной затяжного экономического кризиса, вызванного одновременным сокращением совокупного предложения и совокупного спроса в глобальном масштабе: мировой ВВП сократился более чем на 4,9% во втором квартале 2020, а мировая торговля в этот же период сократилась на 3,5%. На основе проведенного анализа автором предлагаются потенциальные направления государственной политики в условиях пандемии. Исследование показывает, что эффективное противодействие негативным последствиям и антикризисное регулирование требует современных государств реализации политики по следующим направлениям: денежно-кредитная, макропруденциальная и фискальная политика. Одновременная реализация данной политики позволит смягчить неблагоприятные экономические последствия пандемии COVID-19 и в наиболее краткие сроки восстановить докризисные макроэкономические показатели.

Ключевые слова: экономический кризис, антикризисная политика, пандемия COVID-19, макроэкономическая политика.

ECONOMIC CONSEQUENCES OF COVID-19

Shupletsov A.F., Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Enterprise Economics and Entrepreneurship, Baikal State University, Irkutsk, Russia

Abstract. This article analyzes the global economic consequences of the COVID-19 coronavirus pandemic, which began in 2020. It is shown that the pandemic is causing a protracted economic crisis caused by a simultaneous reduction in aggregate supply and aggregate demand on a global scale: world GDP decreased by more than 4.9% in the second quarter of 2020, and world trade decreased by 3.5% in the same period. Based on the analysis, the author suggests potential directions of state policy in the context of a pandemic. The study shows that effective counteraction to negative consequences and anti-crisis regulation requires modern states to implement policies in the following areas: monetary, macroprudential and fiscal policy. The simultaneous implementation of this policy will mitigate the adverse economic consequences of the COVID-19 pandemic and restore pre-crisis macroeconomic indicators in the shortest possible time.

Keywords: economic crisis, anti-crisis policy, COVID-19 pandemic, macroeconomic policy.

JEL classification: G01, G18, F01.

Для цитирования: Шуплецов А.Ф. Экономические последствия COVID-19 // Прогрессивная экономика. 2021. № 8. С. 5–13.

Введение

Пандемия коронавирусной инфекции, начавшаяся в 2020 году, помимо масштабного и глобального социально-психологического воздействия, становится причиной затяжного экономического кризиса и кризиса в области здравоохранения. Кроме того, пандемия оказывает неравномерное воздействие на различные слои общества: наименее материально обеспеченные представители общества испытывают бремя кризиса больше, чем их более богатые коллеги. Кроме того, последствия пандемии остаются неопределенными из-за отсутствия прогнозируемой модели ее дальнейшего развития. Таким образом, анализ экономических последствий пандемии обуславливает актуальность исследования.

Результаты и обсуждение

Экономические последствия пандемии COVID-19 можно в широком смысле разделить на эффекты спроса и предложения. Эффект предложения обусловлен сокращением рабочего времени, а снижение совокупного спроса – снижением доходов из-за растущей безработицы, связанной с особенностями государственного регулирования, направленного на противодействие распространения инфекции.

Согласно исследованию, представленному на сайте Всемирного Банка, пандемия влияет на экономику по следующим направлениям:

1. прямой эффект сокращения занятости;
2. увеличение расходов на международные транзакции;
3. резкое сокращение поездок;
4. снижение спроса на услуги, требующие контакта между людьми

[6].

Во-первых, сокращение занятости приводит к снижению спроса на капитал, что приводит к спаду в сфере производства. Во-вторых, растущие затраты на импорт и экспорт товаров и услуг приводят к сокращению международной торговли и снижению производительности факторов производства. В-третьих, резкое сокращение международного туризма

оказывает негативное влияние не только на туристические отрасли, но и на предприятия из смежных отраслей, таких как транспортные перевозки, общественное питание и др. В-четвертых, снижение спроса со стороны домашних хозяйств, которые покупают меньше услуг, значительно снижает потребление товаров и услуг, что в рамках кейнсианской модели имеет долгосрочные негативные последствия [6].

Кроме того, сокращение прямых иностранных инвестиций, реальные последствия финансовых потрясений и падение цен на нефть увеличивают экономические издержки, связанные с противодействием пандемии COVID-19 в странах, зависимых от экспорта углеводородов, к числу которых относится Россия.

Пандемия COVID-19 привела к беспрецедентному снижению глобальной экономической активности. В развитых и развивающихся странах пандемия и ограничительные меры по противодействию привели к крупным сбоям в экономической деятельности: мировой ВВП сократился более чем на 4,9% во втором квартале 2020 года из-за экономических потрясений. Мировая торговля сократилась на 3,5% во втором квартале 2020 года из-за одновременного сокращения спроса и предложения [1].

Потребление товаров и услуг заметно сократилось из-за резкого снижения доходов и опасений со стороны потребителей, которые неохотно потребляли определенные товары и услуги ввиду риска заражения COVID. Фирмы были вынуждены сократить инвестиции из-за резкого снижения спроса на выпускаемую продукцию, перебоев в поставках и неопределенности будущих доходов.

Страны с формирующейся рыночной экономикой испытали значительный отток капитала, что привело к сокращению инвестиций и снижению производства. В период COVID-19 нефтяная война между Россией и Саудовской Аравией снизила стоимость цен на нефть с 31,05 доллара за баррель 8 марта 2020 года до 19,23 доллара за баррель 30 апреля 2020 года. Аналогичным образом, фондовые рынки по всему миру начали падать с 25

февраля. Например, Уолл-стрит стала свидетелем значительного однодневного падения цен на акции во вторую неделю марта 2020 года из-за отсутствия доверия инвесторов после объявления запрета на поездки в США и неизменной процентной ставки Европейского центрального банка [1]. В заключение следует отметить, что продолжающаяся пандемия негативно сказалась на мировой экономике, эти последствия могут быть более серьезными в будущем, учитывая, что распространение пандемии не удастся прекратить.

Рассмотрим далее возможности применения макроэкономической политики, направленной на смягчение негативного влияния пандемии.

1. Денежно-кредитная политика.

Денежно-кредитная политика может сыграть решающую роль в смягчении последствий COVID-19. Однако характер принятия денежно-кредитной политики может различаться в разных странах с точки зрения их экономического состояния во время продолжающейся пандемии. С точки зрения некоторых исследователей, принятие денежно-кредитной политики развивающимися экономиками в ответ на пандемию COVID-19 может оказаться неэффективным из-за чрезмерной волатильности валютных курсов и потоков капитала. Однако страны с формирующейся рыночной экономикой могут использовать сочетание таргетирования инфляции, макропруденциальной политики (политики, направленной на повышение устойчивости финансовых институтов и снижение системных рисков), а также накопление валютных резервов в качестве основы своей политики для решения проблем, связанных с изменениями потоков капитала и обменных курсов [4].

Учитывая, что данная политическая основа способствует финансовой стабильности, страны с формирующейся рыночной экономикой могут принять такую же комбинацию стратегий для реагирования на нестабильность, вызванную пандемией. Таргетирование инфляции может помочь смягчить влияние обменного курса на инфляцию. Макропруденциальные инструменты

способствуют повышению устойчивости финансовой системы. Кроме того, накопление резервов может помочь смягчить потрясения и облегчить финансовую нагрузку на развивающиеся экономики, поскольку центральные банки способны справиться с обесцениванием валюты, риском дефолта по внешним заимствованиям и оттоком капитала.

Страны с большими валютными резервами смогут управлять обесцениванием своей валюты путем вмешательства на валютном рынке во время пандемии. В этом контексте центральные банки развивающихся экономик должны проводить денежно-кредитную политику с учетом внутренней ликвидности и состояния валютного рынка [2].

Поскольку COVID-19 связан с более низкой инфляцией в странах с развитой экономикой, экспансионистская денежно-кредитная политика может способствовать более высокому экономическому росту и увеличению инвестиций в производственный сектор. Принятие денежно-кредитной политики с макропруденциальными мерами может повысить эффективность экономической политики [5].

2. Макропруденциальное регулирование.

Макропруденциальное регулирование снижает чувствительность внутреннего кредитования к глобальным финансовым потрясениям. Кроме того, макропруденциальное регулирование стабилизирует номинальные и реальные обменные курсы как более безопасную финансовую систему, которая снижает волатильность валютных премий. Макропруденциальное регулирование поможет контролировать колебания валютных курсов и потоки капитала, которые могут подорвать финансовую стабильность. В этой ситуации денежно-кредитная политика наряду с макропруденциальным регулированием может уменьшить негативные последствия COVID-19 и способствовать более высокому экономическому росту [5].

3. Налогово-бюджетная политика (фискальная).

Налогово-бюджетная политика может эффективно стабилизировать спрос и способствовать восстановлению экономики во время

продолжающейся пандемии, а также после ее окончания. Налогово-бюджетная политика должна быть направлена на поддержку домашних хозяйств и фирм, кроме того, меры по поддержке занятости могли бы способствовать восстановлению докризисного уровня занятости и способствовать структурным сдвигам для быстрого восстановления экономики после пандемии.

Как только пандемия замедлится, решающего значения примут фискальные стимулы для систем здравоохранения, а также физической и цифровой инфраструктуры. В случае ограниченных возможностей бюджетов, целесообразно поощрять производственные инвестиции.

Некоторые авторы указывают на необходимость в национальных, а также глобальных усилиях по смягчению последствий COVID-19. В настоящее время существует необходимость в глобальной координации между правительствами разных стран в области здравоохранения и медицинской инфраструктуры, а также в области торговли, финансов и макроэкономической политики [3].

Заключение

В контексте мероприятий, направленных на сокращение негативных последствий пандемии COVID-19, на национальном уровне координация государственной политики по трем вышеуказанным направлениям, то есть денежно-кредитной, макропруденциальной и фискальной политикой позволит достичь наиболее благоприятных результатов.

Основной целью макропруденциальной политики в условиях пандемии является обеспечение финансовой стабильности и предотвращение систематических рисков, в то время как антикризисная денежно-кредитная политика направлена на поддержание стабильности цен и управление ликвидностью. Цель бюджетной политики состоит в том, чтобы стимулировать совокупный спрос.

Одновременная работа по указанным направлениям позволит смягчить негативные последствия пандемии, такая политика является наиболее

эффективной в период после окончания пандемии и позволит экономикам современных государств в кратчайшие сроки позволить восстановить докризисные макроэкономические показатели.

Литература

1. Годовой отчёт Международного Валютного Фонда 2021 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2021/eng/downloads/imf-annual-report-2021-ru.pdf> (дата обращения: 13.07.2021).
2. Исмайлова Ф.Э. Особенности денежно-кредитного регулирования в период глобального кризиса в развитых странах и в странах СНГ // УЭКС. 2017. №9 (103). С.1–17.
3. Каракетова Л.Т. Социально-экономические последствия пандемии COVID-19 // Вестник КазНМУ. 2021. №2. С.285–289.
4. Кулаков А.О. Макропруденциальное регулирование – ключ финансовой стабильности государств // Юридическая наука. 2020. №6. С.72–75.
5. Международная конференция по экономическим исследованиям на тему «Эффективность макропруденциальной политики: теория и практика» // Банк России [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.cbr.ru/about_br/activity/030719 (дата обращения: 11.07.2021).
6. Maliszewska M., Mattoo A., Van Der Mensbrugge D. The potential impact of COVID-19 on GDP and trade: A preliminary assessment // World Bank Research Working Paper [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/33605/The-Potential-Impact-of-COVID-19-on-GDP-and-Trade-A-Preliminary-Assessment.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (дата обращения: 14.07.2021).

References

1. Godovoi otchet Mezhdunarodnogo Valyutnogo Fonda 2021 goda [Elektronnyi resurs]. Rezhim dostupa: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2021/eng/downloads/imf-annual-report-2021-ru.pdf> (data obrashcheniya: 13.07.2021).
2. Ismailova F.E. Osobennosti denezhno-kreditnogo regulirovaniya v period global'nogo krizisa v razvitykh stranakh i v stranakh SNG // UEkS. 2017. №9 (103). S.1–17.
3. Karaketova L.T. Sotsial'no-ekonomicheskie posledstviya pandemii COVID-19 // Vestnik KazNMU. 2021. №2. S.285–289.
4. Kulakov A.O. Makroprudentsial'noe regulirovanie – klyuch finansovoi stabil'nosti gosudarstv // Yuridicheskaya nauka. 2020. №6. S.72–75.
5. Mezhdunarodnaya konferentsiya po ekonomicheskim issledovaniyam na temu «Effektivnost' makroprudentsial'noi politiki: teoriya i praktika» // Bank Rossii [Elektronnyi resurs]. Rezhim dostupa: https://www.cbr.ru/about_br/activity/030719 (data obrashcheniya: 11.07.2021).
6. Maliszewska M., Mattoo A., Van Der Mensbrugge D. The potential impact of COVID-19 on GDP and trade: A preliminary assessment // World Bank Research Working Paper [Elektronnyi resurs]. Rezhim dostupa: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/33605/The-Potential-Impact-of-COVID-19-on-GDP-and-Trade-A-Preliminary-Assessment.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (data obrashcheniya: 14.07.2021).

УДК 658

**ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ
РАЗВИТИЯ НА ПРИМЕРЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

*Мусийчук И.В., соискатель - кандидат экономических наук,
Российская академия народного хозяйства и государственной
службы при Президенте Российской Федерации (РАНХиГС), г. Москва,
Россия*

*Фоломьев А.Н., доктор экономических наук, профессор,
заслуженный экономист России, Российская академия народного
хозяйства и государственной службы при Президенте Российской
Федерации (РАНХиГС), г. Москва, Россия*

Аннотация. Тесная взаимосвязь между инновационным вектором развития и комплексной долгосрочной стратегией становится ведущей тенденцией современной инновационной политики в международных предпринимательствах на пути увеличения их потенциала. Такая ситуация объясняется тем, что инновации и стратегия инновационного развития являются движущими факторами конкурентоспособности и стабильности мирового рынка. В статье исследуются вопросы разработки стратегии инновационного развития в системе международного предпринимательства, дается подробное описание моделей управления разработкой стратегии инновационного развития в рамках повышения потенциала международного предпринимательства. Определены основные составляющие стратегии инновационного развития предпринимательства. Предложен механизм взаимодействия инновационной политики в предпринимательской деятельности при разработке стратегии. Выделена управленческая

последовательность формирования инновационной политики в системе международного предпринимательства в виде логических и структурных этапов.

Ключевые слова: инновационное развитие, инновационная стратегия, предпринимательство, международные предприятия.

FEATURES OF THE APPLICATION OF INNOVATIVE DEVELOPMENT STRATEGIES ON THE EXAMPLE OF INTERNATIONAL ENTERPRISES

*Musiychuk I.V., Candidate of Economic Sciences,
Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration
(RANEPA), Moscow, Russia*

*Folomyev A.N., Doctor of Economics, Professor, Honored Economist of Russia,
Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration
(RANEPA), Moscow, Russia*

Abstract. The close relationship between the innovative vector of development and a comprehensive long-term strategy is becoming the leading trend of modern innovation policy in international businesses towards increasing their potential. This situation is explained by the fact that innovations and the strategy of innovative development are driving factors of competitiveness and stability of the world market. The article examines the issues of developing an innovative development strategy in the system of international entrepreneurship, provides a detailed description of management models for developing an innovative development strategy within the framework of increasing the potential of international entrepreneurship. The main components of the strategy of innovative development of entrepreneurship are defined. The mechanism of interaction of innovation policy in entrepreneurship in the development of strategy is proposed. The managerial sequence of the formation of innovation policy in the system of

international entrepreneurship in the form of logical and structural stages is highlighted.

Keywords: innovative development, innovative strategy, entrepreneurship, international enterprises.

JEL classification: O32, L2, F23.

Для цитирования: Мусийчук И.В., Фоломьев А.Н. Особенности применения инновационных стратегий развития на примере международных предприятий // Прогрессивная экономика. 2021. № 8. С. 14–26.

Введение

Инновационные стратегии относятся к группе функциональных стратегий предприятия и являются основным фактором развития. Характерной особенностью теории стратегического управления является сочетание стратегических и инновационных аспектов в деятельности предприятия, где инновации определяют ведущие перспективы улучшения конкурентных позиций, а стратегии инновационного развития служат основой для таких изменений [2].

Инновационное развитие предприятий в координатах стратегического управления целесообразно рассматривать как комплекс стратегий, мер, методов и подходов достижения целей инновационной деятельности, которые позволят реализовать их в максимально возможной степени с учетом интересов конкретного предприятия. Выбор рациональных стратегий и приоритетов в развитии инновационной деятельности предприятия формирует процессы внедрения критических технологий и инновационных проектов, которые оказывают решающее влияние на повышение уровня эффективности производства и конкурентоспособности продукции [6].

Результаты и обсуждение

В рамках нашего исследования были предложены следующие уровни разработки стратегии инновационного развития международного предпринимательства, представленные на рис. 1.

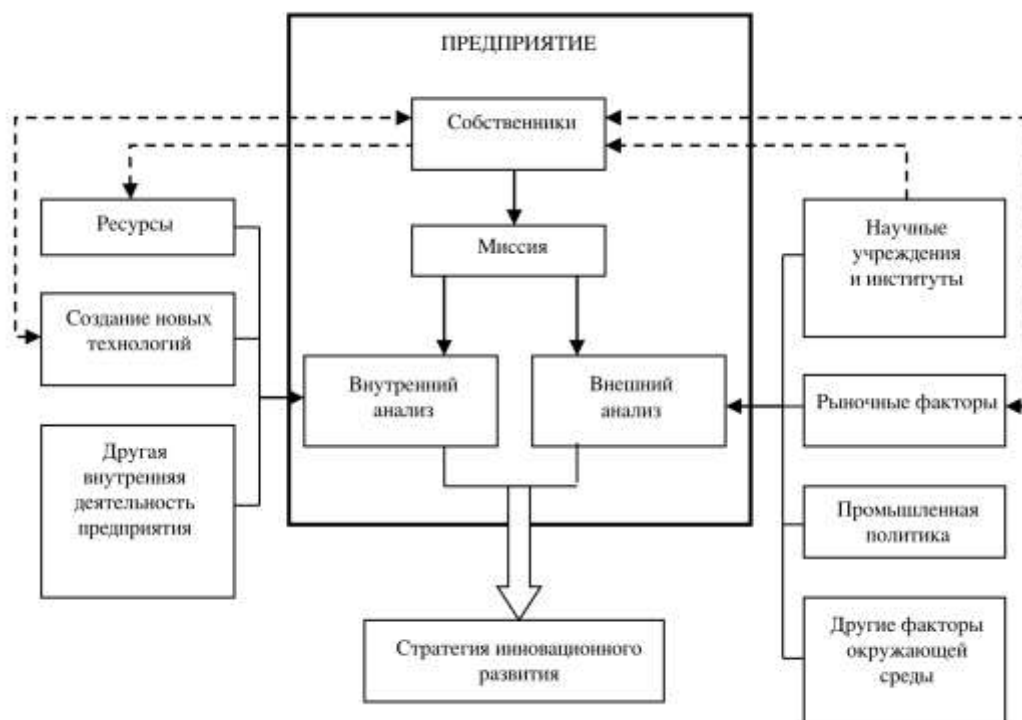


Рис. 1. Основные элементы стратегии инновационного развития международного предпринимательства

Источник: составлено авторами на основе [1]

Представленная модель предназначена для преобразования целей и задач инновационного развития предприятия, которые естественным образом дают соответствующие результаты на основе ее концепции. Сама концепция стратегии инновационного развития предприятия должна быть базовой частью общей концепции развития и определять цели, задачи, принципы и направления инновационного развития.

В результате изучения научных источников можно выделить несколько базовых моделей инновационного развития предприятий.

1. *Рационалистическая модель* основана на полной осведомленности и сознательном интересе руководства предприятия к прорывным

инновационным мероприятиям и проектам. При этом мы исходим из предположения, что руководство предприятия будет принимать активное участие в разработке, внедрении и оценке этих инновационных мер, обеспечении систематического контроля и формировании точек отчетности и корректировки. Такая модель должна включать прозрачные процедуры принятия управленческих решений, их фактическую и быструю реализацию, линейный контроль и поддержание эффективной системы организационных и управленческих коммуникаций [4].

2. *Поведенческая модель* управления формированием стратегии инновационного развития включает аспект первоочередного учета социальных и психологических потребностей персонала предприятия при разработке и реализации этапов стратегии инновационного развития. В этой модели мы можем рассматривать предприятие как самоорганизующуюся систему, которая включает в себя:

- аспект децентрализации при принятии управленческих решений на всех уровнях управления предприятием;
- фактор концентрации организационной деятельности на уровне отделов и проектных групп (если таковые имеются);
- плюрализм определения и корректировки стратегических целей развития промышленного предприятия [4].

3. *Системная модель* управления стратегиями инновационного развития определяет предприятие как «техносоциальную систему», в рамках которой разработка таких стратегий и сам проект инноваций могут быть реализованы не в кругу определенных условий, а как процесс, основанный на предварительном анализе организационных проблем и поиске решений в организации стратегии инновационного развития. Особое внимание уделяется объектам стратегии, а не субъектам (отдельным лицам) [4].

На основе аналитического исследования моделей управления формулированием стратегии инновационного развития была построена сравнительная таблица (табл. 1).

Сравнительный анализ стратегий инновационного развития

Модель	Преимущества	Недостатки
Рационалистическая модель	Наличие четких процедур создания стратегии инновационного развития и строгого контроля за их реализацией. Эффективная система коммуникации.	Частое несоответствие стратегии ее реальной реализации. Неопределенность в достижении результатов.
Поведенческая модель	Организация рассматривается как единая самоорганизующаяся система. Ориентация на человеческий фактор.	Разделение ответственности при реализации стратегии инновационного развития.
Системная модель	Предварительный анализ организационных проблем, связанных с разработкой стратегии.	Самостоятельная работа отдельных лиц, участвующих в формализации стратегий инновационного развития, не учитывается.

Источник: составлено авторами на основе [1]

Основываясь на данной теоретической основе, можно предложить следующий организационный механизм управления формулированием стратегии инновационного развития в международном предпринимательстве, который показан на рис. 2.

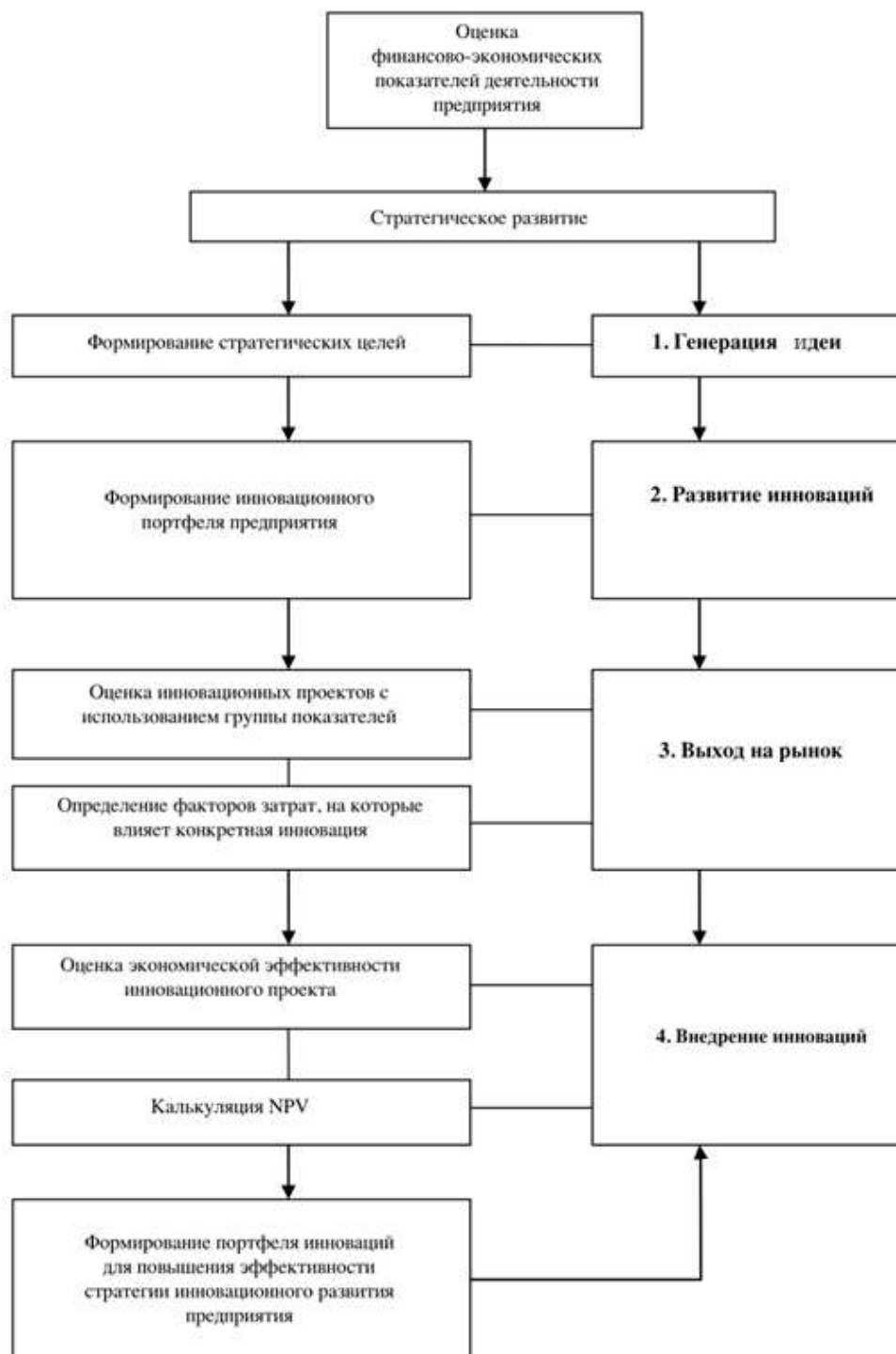


Рис. 2. Механизм управления стратегиями инновационного развития

Источник: составлено авторами на основе [2; 4]

Данный механизм включает в себя четыре основных этапа жизненного цикла инноваций:

- 1) генерация идей;
- 2) инновационное развитие (с поддержкой НИОКР);

- 3) выход на рынок;
- 4) внедрение инноваций.

Для каждого из данных шагов существуют необходимые цели, выполнение которых приведет к эффективному управлению разработкой стратегии инновационного развития в международном предпринимательстве.

В контексте данного исследования предлагается выделить четыре ведущих основных этапа и один нулевой этап в форме «оценки финансово-экономических показателей предприятия». Формирование стратегических целей стратегии осуществляется на этапе «генерации идей». Формирование инновационного портфеля в международном предпринимательстве осуществляется на этапе «развитие инноваций».

Инновационный портфель – это совокупность реальных или финансовых выражений инноваций, совокупность инноваций в международном предпринимательстве разного рода, разной продолжительности и степени ликвидности. На данном этапе учитывается индекс высокотехнологичной активности в международном предпринимательстве. Этап «выход на рынок» включает оценку инновационных проектов с использованием набора показателей и определение факторов затрат, на которые влияет конкретная инновация.

Последним и определяющим этапом является «внедрение инноваций». Этот этап включает оценку экономической эффективности инновационной деятельности и проектов и расчет NPV. Выполнение этих задач приводит к формированию окончательного портфеля инноваций, который будет определять скорость и качество роста уровня эффективности стратегии инновационного развития промышленного предприятия. В процессе коммерциализации целесообразно придерживаться основных экономических параметров эффективности инноваций, которые были определены при формулировании стратегии инновационного развития. В то же время важно помнить о необходимости непрерывного инновационного развития и важности своевременного перехода к развитию и инновациям (новые

продукты и услуги, системы, процессы и т.д.). Практика показывает, что наиболее эффективным является параллельный переход от стадии внедрения одной и стадии разработки другой инновации. Поэтому при принятии решения о формировании новой стратегии инновационного развития важно проанализировать достигнутые результаты и использовать накопленный опыт при разработке новой стратегии инновационного развития.

Далее целесообразно представить более подробную модель формулирования стратегии инновационного развития. Эффективная реализация целей и задач инновационной стратегии зависит от инновационной политики в международном предпринимательстве. Это, в свою очередь, является частью общей корпоративной политики, которая предусматривает выявление и выбор наиболее эффективных стратегий инновационного развития и их своевременную реализацию. При разработке стратегии инновационного развития промышленного предприятия инновационная политика может быть представлена в рамках трех основных элементов:

- постановка целей и задач инновационного развития;
- разработка эффективных методов и средств достижения поставленных целей;
- подбор и расстановка кадров, способных решать поставленные перед ними задачи [5].

В этой связи важно, чтобы стратегии инновационного развития, которые составляют основу инновационной политики промышленного предприятия, отвечали ряду фундаментальных требований, а именно:

1. Инновационное развитие тесно связано с миссией и основной целью предприятия.
2. Новые технологии в функциональных областях предприятия должны быть нацелены на организационный и экономический результат.
3. Реальность сроков достижения запланированных параметров с учетом результатов SWOT-анализа внешней и внутренней среды предприятия.

4. Возможность корректировки и управленческой гибкости параметров под влиянием изменений факторов внешней и/или внутренней среды предприятия.

5. Согласованность достигнутых и запланированных целей в соответствии со стратегическим инструментом – «деревом целей предприятия» [6].

Механизм взаимодействия инновационной политики при разработке будущей стратегии инновационного развития промышленного предприятия представлен на рис. 3.



Рис. 3. Механизм взаимодействия инновационной политики при разработке стратегии инновационного развития

Источник: составлено авторами на основе [3; 5]

Последовательность формирования инновационной политики на промышленном предприятии может быть представлена в контексте ряда этапов:

1. Формирование конкурентоспособной и эффективной инновационной политики на долгосрочную перспективу.

2. Оценка динамики инновационной активности и текущего состояния инновационной инфраструктуры на предприятии. На этом этапе создается перечень перспективных технологий производства и производится их оценка с точки зрения стоимости и окупаемости их внедрения.

3. Разработка вариантов реализации инновационных стратегий и их согласование в координатах «срок реализации → ресурсная база → исполнители». Данный этап реализуется на основе перспективных и обоснованных альтернатив разработки и реализации долгосрочных инновационных проектов на предприятии на основе гибкости ресурсного обеспечения [3].

Заключение

Таким образом, в рамках проведенного исследования была сформирована теоретическая и методическая основа формулирования стратегии инновационного развития в международном предпринимательстве, основанная на изучении ее соответствия корпоративной стратегии. Определены факторы и условия инновационного развития предприятия, управление которыми позволяет мобилизовать дополнительные ресурсы, повысить эффективность управления внутренними потоками, а также качество стратегических и оперативных решений на всех уровнях предприятия с приоритетной ориентацией на инновационный тип развития.

Использование комплексного подхода к формированию стратегии инновационного развития было обосновано исходя из альтернативности достижения целей инновационного развития предприятий в процессе разработки и реализации управленческих решений с учетом непредвиденных изменений внутренних и внешних факторов.

Литература

1. Drobyazko S., Okulich-Kazarin V., Rogovyi A., Goltvenko O., Marova S. Factors of Influence on the Sustainable Development in the Strategy Management of Corporations // *Academy of Strategic Management Journal*. 2019. Vol. 18(1). pp.1–18.
2. Drobyazko S., Barwińska-Małajowicz A., Ślusarczyk B., Zavidna L., Danylovych-Kropyvnytska M. Innovative entrepreneurship models in the management system of enterprise competitiveness // *Journal of Entrepreneurship Education*. 2019. Vol. 22(4).
3. Durmanov A., Bartosova V., Drobyazko S., Melnyk O., Phillipov V. Mechanism to ensure sustainable development of enterprises in the information space // *Entrepreneurship and Sustainability*. 2019. Vol. 7(2). pp. 1377–1386.
4. Metelenko N.G., Kovalenko O.V., Makedon V., Merzhynskyi Y.K., Rudych A.I. Infrastructure security of formation and development of sectoral corporate clusters // *Journal of Security and Sustainability*. 2019. Vol. 9(1). pp. 77–89.
5. Tetiana H., Karpenko L., Fedoruk O., Shevchenko I., Drobyazko S. Innovative methods of performance evaluation of energy efficiency project // *Academy of Strategic Management Journal*. 2018. Vol. 17(2). pp. 112–110.
6. Theodore J. The necessity of strategic leadership in corporate sustainability // *Journal of Sustainability Management*. 2014. Vol. 2(1). pp. 23–30.

References

1. Drobyazko S., Okulich-Kazarin V., Rogovyi A., Goltvenko O., Marova S. Factors of Influence on the Sustainable Development in the Strategy Management of Corporations // *Academy of Strategic Management Journal*. 2019. Vol. 18(1). pp.1–18.
2. Drobyazko S., Barwińska-Małajowicz A., Ślusarczyk B., Zavidna L., Danylovych-Kropyvnytska M. Innovative entrepreneurship models in the

management system of enterprise competitiveness // *Journal of Entrepreneurship Education*. 2019. Vol. 22(4).

3. Durmanov A., Bartosova V., Drobyazko S., Melnyk O., Phillipov V. Mechanism to ensure sustainable development of enterprises in the information space // *Entrepreneurship and Sustainability*. 2019. Vol. 7(2). pp. 1377–1386.

4. Metelenko N.G., Kovalenko O.V., Makedon V., Merzhynskyi Y.K., Rudych A.I. Infrastructure security of formation and development of sectoral corporate clusters // *Journal of Security and Sustainability*. 2019. Vol. 9(1). pp. 77–89.

5. Tetiana H., Karpenko L., Fedoruk O., Shevchenko I., Drobyazko S. Innovative methods of performance evaluation of energy efficiency project // *Academy of Strategic Management Journal*. 2018. Vol. 17(2). pp. 112–110.

6. Theodore J. The necessity of strategic leadership in corporate sustainability // *Journal of Sustainability Management*. 2014. Vol. 2(1). pp. 23–30.

УДК 330

**ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОВЕДЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО
АНАЛИЗА АССОРТИМЕНТНОЙ И ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ**

*Синькова Ю.Н., бухгалтер-эксперт, аспирант, Департамент учета,
анализа и аудита,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.
Москва, Россия*

*Куприянова Л.М., кандидат экономических наук,
доцент, доцент Департамента учета, анализа и аудита, заместитель
заведующего кафедрой «Экономика интеллектуальной собственности»,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.
Москва, Россия*

Аннотация. Актуальность исследуемой темы заключается в том, что существующий сегодня метод проведения управленческого анализа ассортиментной и ценовой политики построен исключительно на теоретических положениях, требующих практической реализации с целью оптимизации деятельности организации. В статье поднята и описана проблема проведения управленческого анализа ассортиментной и ценовой политики на примере компании «Градиент». При решении исследовательских задач эффективно использовался комплекс существующих фундаментальных методов исследования, в том числе анализ расчета потенциала организации, числовые (формальные) методы. Цель исследования – применить на практике разработанный метод проведения управленческого анализа ассортиментной и ценовой политики на примере деятельности компании «Градиент». Научная новизна заключается в использовании нескольких подходов при реализации

данной методики, в число которых входит составление функции и использование современного программного обеспечения как зарубежного, так и отечественного происхождения. В результате определено, что наиболее эффективным инструментом проведения анализа ассортиментной и ценовой политики является автоматизация управленческого учета и анализа посредством специальных программ. Практическая значимость заключается в возможности реализации настоящей разработки применительно к деятельности любой организации.

Ключевые слова: управленческий анализ, ассортиментная политика, ценовая политика, программное обеспечение, система, планирование, учет.

PRACTICAL ASPECTS OF THE MANAGEMENT ANALYSIS OF ASSORTMENT AND PRICING POLICY

Sinkova Yu.N., accountant-expert, postgraduate student, Accounting, Analysis and Audit Department, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

Kupriyanova L.M., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting, Analysis and Audit, Deputy Head of the Department «Economics of Intellectual Property», Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

Abstract. The relevance of the topic under study lies in the fact that the current method of conducting managerial analysis of assortment and pricing policy is based solely on theoretical provisions that require practical implementation in order to optimize the organization's activities. The article raises and describes the problem of conducting a management analysis of assortment and pricing policy on the example of the Gradient company. When solving research problems, a set of existing fundamental research methods was effectively used, including analysis of the

calculation of the organization's potential, numerical (formal) methods. The purpose of the study is to apply in practice the developed method of conducting a management analysis of assortment and pricing policy on the example of the company «Gradient». The scientific novelty lies in the use of several approaches in the implementation of this methodology, which include the compilation of functions and the use of modern software of both foreign and domestic origin. As a result, it was determined that the most effective tool for analyzing assortment and pricing policy is the automation of management accounting and analysis through special programs. The practical significance lies in the possibility of implementing this development in relation to the activities of any organization.

Keywords: management analysis, assortment policy, pricing policy, software, system, planning, accounting.

JEL classification: E64, M11, M15.

Для цитирования: *Синькова Ю.Н., Куприянова Л.М. Практические аспекты проведения управленческого анализа ассортиментной и ценовой политики // Прогрессивная экономика. 2021. № 8. С. 27–41.*

Введение

Ассортиментная политика представляет собой формирование товарной номенклатуры организации в соответствии с потребностями рынка сбыта, финансовым состоянием организации, ее производственными возможностями и стратегическими целями.

Оптимальная ассортиментная политика организации позволяет не только в лучшей мере удовлетворить потребности потребителей на рынке продукции, но и улучшить финансовые показатели организации за счет оптимизации затрат [6, с.55] и выбора ценовой политики, обеспечивающей достижение целевых показателей выручки [5, с.190].

Ценовая политика представляет собой принципы ценообразования, которых придерживается фирма исходя из соображений получения прибыли от ведения деятельности. В экономической практике выделяют различные методы ценообразования, в которых важное место занимает затратный подход [5, с.192]. В настоящее время существует достаточно большое число методов ценообразования, использующих затратный подход, где каждое предприятие выбирает оптимальные методы исходя их особенностей производственного процесса и соотношения постоянных, то есть не зависящих от объема выпуска, и переменных затрат, величина которых напрямую зависит от объема выпускаемой продукции и ее ассортимента [4, с.467].

Маржинальный подход к ценообразованию является одним из наиболее простых в реализации, поскольку не подразумевает полной калькуляции себестоимости продукции, а основан на определении величины маржинального дохода, то есть разности цены и величины переменных затрат, приходящихся на единицу продукции [1]. Маржинальный доход вычисляется как разность между выручкой и величиной переменных затрат. Удельный маржинальный доход вычисляется как разность между ценой единицы продукции и величиной удельных переменных затрат [2]. Рассмотрим в данной статье особенности применения маржинального подхода к формированию ценовой и ассортиментной политике организации.

Методы исследования

В качестве метода исследования примечется затратный метод, который позволяет разделить все расходы организации на переменные и постоянные. Одним из основных начальных шагов методологии исследования выступает следующее действие: разграничить все затраты организации на постоянные и переменные, посредством вычислений привести их к формуле (1).

$$y = a + b * x, \quad (1)$$

y – совокупные затраты;

a – постоянные затраты, не зависящие от уровня деятельности

компании в аспекте общей базы;

b – переменные затраты в расчете на единицу продукции;

x – общий объем продаж.

Выбранный метод исследования основывается на следующих двух предположениях [3]:

1. Величина удельных, то есть приходящихся на единицу продукции, переменных издержек в течение отчетного периода не изменяется и остается фиксированной.

2. На динамику затрат организации влияет только поведение хозяйственной деятельности организации, а именно выбор ассортимента и объемов выпуска.

На основе этих допущений возможна линейная зависимость между поведением деловой активности и наличием переменных и фиксированных компонентов в структуре затрат. Для условных переменных затрат это предположение означает, что поведение можно объяснить с помощью линейной функции, представленной в виде формулы (1).

Результаты и обсуждение

Для того, чтобы продемонстрировать возможности применения затратного метода, основанного на вычислении маржинального дохода для определения ценовой и ассортиментной политики нами была проанализирована структура затрат ООО «Градиент». Структура затрат представлена в таблице 1.

Таблица 1

Структура затрат ООО «Градиент»

Категория затрат	Сумма, руб.	Удельный вес в общих затратах, %
Переменные затраты:	40 262 880	30,18
Затраты организации на приобретение сырья	40 262 880	
Постоянные затраты:	92 091 000	69,03
Затраты на амортизацию ведущих средств и нематериальных активов	2 024 000	

Затраты на выдачу заработной платы	90 067 000	
Условно-переменные затраты, в том числе:	1 050 000	0,79
Премии рабочим	620 000	
Электроэнергия	290 000	
Текущий ремонт оборудования	140 000	
Общие затраты	133 403 880	100,00

Источник: составлено авторами

По данным таблицы 1 видно, что у рассматриваемой организации имеются затраты смешанного типа, которые относятся к условно-переменным: затраты на электроэнергию, текущий ремонт оборудования и премиальные выплаты рабочим. Данные затраты изменяются в зависимости от объемов выпуска, но состоят из переменной и фиксированной частей.

Таким образом, можно сделать вывод, что соотношение смешанных затрат в конечной стоимости составляет 0,79%, что ниже уровня существенности, установленного в учетной политике общества с ограниченной ответственностью «Градиент» (5% от соответствующих данных – общая стоимость). Таким образом, данные затраты занимают относительно небольшую долю в структуре затраты и могут быть отнесены как к переменным, так и к постоянным, что не повлияет на результаты анализа и выбора ассортиментных групп.

Поскольку ООО «Градиент» является промышленной организацией, в ее номенклатуре находится значительное число наименований продукции, что затрудняет поредение анализа ассортиментной продукции на основе исчисления себестоимости, поскольку данный подход требует перераспределения постоянных затрат. Более простым в использовании является метод маржинального дохода, пример которого представлен в табл. 2.

Таблица 2

Расчет маржинального дохода по укрупненным товарным группам

Товарная группа	Цена единицы, руб.	Удельные переменные затраты, руб.	Объем продаж, шт.	Маржинальный доход, руб.	Удельный маржинальный доход, руб.
А	57000	34050	4500	103275000	22950
В	48500	39800	2800	24360000	8700
С	32000	28400	3750	13500000	3600
Д	17900	10500	3500	25900000	7400

Источник: составлено авторами

Из представленных данных мы видим, что товарные позиции типа А, В и Д демонстрируют более высокие показатели маржинального дохода. Каждая проданная единица товара А приносит 22 950 рублей, которые покрывают постоянные затраты организации. Товарная единица типа В вносит 8 700 рублей в покрытие постоянных затрат фирмы. Товарная единица типа Д – 7 400 рублей. Однако товарная единица типа С приносит 3 600 рублей маржинального дохода, что существенно ниже показателя других товарных единиц.

Таким образом, необходимо рассмотреть вопрос о целесообразности продажи товара типа С. Однако исключение ее из ассортимента ухудшит финансовые показатели фирмы. Таким образом, целесообразно увеличить объемы продаж товарных групп А, В и Д, что позволит существенно улучшить финансовые результаты деятельности за счет отказа от продаж продукции с низкой маржинальностью и ориентации на товарные позиции, приносящие высокий маржинальный доход.

Отказ от производства товара С позволит сэкономить время работы оборудования и перенаправить его на производство товара А, обладающего наиболее высоким маржинальным доходом. Как было выявлено, отказ от производства товара С позволит увеличить производство товара А на 30% и увеличить финансовый результат организации на 6,622 млн. рублей. Данные представлены в табл. 3.

Новая производственная программа

	Маржинальный доход	Постоянные затраты	Прибыль
Текущая программа	167 035 000	93 141 000	73 894 000
Исключение товара С	153535000	93 141 000	60 394 000
Повышение продаж товара А на 30%	173657500	93 141 000	80 516 500

Источник: составлено авторами

Рассмотрим далее особенности применения маржинального подхода в случаях, когда условно-переменные затраты превышают уровень существенности и не могут быть отнесены к переменным или постоянным затратам предприятия без искажения структуры затрат и результатов анализа.

Как уже было показано ранее, процесс реализации методологии объёма и ценовой политики при наличии ограничений может быть основан на применении маржинального подхода, который заключается в разделении смешанных затрат на переменные и постоянные компоненты с распределением переменной части пропорционально объёму проданной продукции. Следуя этой методике управленческий анализ по части ассортимента и ценовой политики должен быть осуществлен в несколько этапов так для фирм, которые выпускают широкий круг товаров.

Предприятие имеет ограниченные материальные ресурсы и время работы существующего оборудования, которое не представляется возможным изменить за ограниченный срок, следовательно, эти ресурсы можно рассматривать как внутренние ограничения организации. Итак, в данном случае информация об ограниченном рабочем времени сотрудника не важна при принятии решения о формировании политики многообразия с учетом определенных стеснений.

Управленческий анализ по предложенной методике – это трудоемкий процесс обработки исходных данных о продажах, расходах организации с учетом не только экспертной оценки маркетинговых услуг, но и информации

других подразделений компании о потенциале и фактических производственных мощностях компании. Аналитические процедуры могут выполняться периодически, временно или постоянно в зависимости от потребностей руководства. Поэтому информационная база анализа менеджмента должна характеризоваться открытой системой, предоставляющей возможность сбора необходимых данных разнообразными методами группировки и обработки.

Для автоматизации управленческого учета и анализа используются следующие классы инструментов:

- непрофессиональный программный комплекс с функцией анализа;
- специальное программное обеспечение для создания баз управленческого учета и анализа;
- объединенный тип управления организацией.

Microsoft Excel – непрофессиональное программное обеспечение, составляющая пакета Microsoft Office – выступает в качестве одного из широко применяемых в практике анализа. Электронные таблицы программы могут быть адаптированы под расчет высокой сложности. Microsoft Excel снабжен инновационными математическими устройствами, специализированными методами проведения анализа и инструментами, отображающими графические показатели.

Программные обеспечения MATLAB применяются с целью решения динамических и инженерных расчетов. Это диалоговое программное пространство с открытым исходным кодом с высокопроизводительными вычислительными возможностями.

Наиболее широко используемые профессиональные инструменты для создания хранилищ данных и оперативной аналитики – это продукты от SAS Institute, Oracle, Microsoft и Business Objects.

В качестве отечественных программных обеспечений выделяют наиболее развитые пакеты целевого анализа, реализующие конкретные

методы управленческого анализа: Инек-Аналитик, Олимп, Эксперт по маркетингу, Альт-Инвест, Эксперт проектов, Галактика (блок финансового анализа).

Эволюция систем планирования ресурсов привела к развитию информационных систем планирования ресурсов предприятия (ERP). Отличительной чертой планов ERP является соответствие требованиям систем управления предприятием на разных уровнях во взаимодействии всех бизнес-процессов.

В контексте диалоговой системы управления сведениями осуществление задач управленческого учета состоит из следующих блоков: менеджмент в сфере продаж, менеджмент в сфере персонала, бухгалтерские отделы. Также решается еще одна проблема создания системы управленческого учета и аналитической информации организации – ее взаимодействие с системой финансового учета.

Для создания единой информационной системы существует ряд ведущих принципов:

- система должна быть непрерывной и прозрачной с точки зрения информационного потока;
- файловый интерфейс должен быть максимально доступным для пользователя;
- система должна иметь возможность предоставить пользователю сравнение двух документов разных временных периодов;
- правила и процессы анализа должны быть постоянными;
- сведения, хранящиеся в системе, должны быть защищены от несанкционированного изъятия.

Таким образом объединение программного обеспечения должно включать как создание общего классификатора и каталога для всех систем, так и разработку правил, по которым между системами могут пересылаться данные с целью сравнения или передачи от одного пользователя к другому. В результате самым важным качеством такой системы является синергия.

Реализация функции, связанной с управленческим учетом, включает в себя не только модуль менеджмента, но и финансовые модули, касающиеся менеджера. Так же взаимодействуют системы финансового учета, что является проблемой построения информационных систем для бухгалтерского учета и управленческого анализа внутри данной организации.

Существуют продукты зарубежных компаний, которые могут удовлетворить требованиям российской системы управления предприятием класса ERP: SAP AG (система R / 3), Oracle (система приложений Oracle), компания Baan (система Baan IV), Navision АХАРТА. Разработка систем отечественной компании представлена следующими программными пакетами: «Галактика», «Флагман», «Парус Предприятие 8.х», «1С: Бухгалтерия 8», «Инфо-бухгалтер».

Самый распространенный вид российских программных продуктов — это программа 1С: Бухгалтерия 8. Единая база данных позволяет получать самые свежие данные для принятия управленческих решений с минимальными трудозатратами. В то же время принцип модульной конструкции предоставляет сотрудникам разных отделов возможность распределять полномочия для ввода, редактирования и ограничения доступа к информации.

По результатам исследования подготовлен перечень полномочий на разработку типовой конфигурации программного продукта «1С: Бухгалтерия 8», используемого в бухгалтерии торговой компании ООО «ИмЭкс». Стандартный каталог дополнен необходимой подробной информацией, отражающей детали дела организации, содержащей информацию об ограничивающих рост ее возможностей факторах. Анализируя и обрабатывая необработанные данные, можно создать окончательную форму отчета.

В этом случае необходимо внести определенные коррективы в модуль анализа – выбрать основу распределения переменной части переменных затрат, тип максимально возможной цены, создающей поведенческую функцию спроса и т. д.

В процессе управленческого анализа разработка данных о доходах и расходах организации привела к последовательному созданию трех независимых форматов отчетности:

- «Структура затрат»;
- «Маржинальный доход»;
- «Оптимальный план продаж».

Алгоритм обработки состоит из расчета нормы изменения дохода в определенных кварталах отчетного года как отношения темпов роста этих показателей и сравнения ее со стандартным значением (фиксированная стоимость – 0, переменная – 1). При этом берется во внимание постоянство коэффициента, то есть сохранение его значения во времени. Этот набор условных переменных затрат включает статьи расходов, которые не удовлетворяют условию равного фактора отклика 1, но отношение увеличения затрат к доходу является стабильным, что означает, что общие затраты имеют переменный и смешанный характер. Статьи расходов, не принадлежащие ни к какой группе, относятся к условно фиксированной категории, и их изменения зависят от факторов, отличных от продаж.

Посредством расчета «Маржинального дохода» возможно создать список позиций, основанный на степени уменьшения предельного дохода или конкретного предельного дохода за период времени. Алгоритм отчетности включает в себя расчет предельного дохода, который не только учитывает переменные затраты, но также учитывает переменную часть условных переменных затрат и использует линейный регрессионный анализ для распределения.

Планирование оптимального плана классификации и продажной цены достигается посредством составления «Оптимального плана продаж». Поскольку использование на практике алгоритма симплекс-метода, применимого для решения задач математического программирования, очень сложна, данные загружаются из базы данных на первую страницу MS Excel в базе данных.

Заключение

Таким образом, реализация предложенного метода анализа объема организации и управления ценовой стратегией на компьютере значительно ускорит выполнение сложных и трудоемких расчетов. В то же время автоматизация процесса анализа позволяет повторять его много раз, но при этом необходимо изменить определенные параметры, настройки и циклы анализа. Для фактической реализации предложенного метода, при многих внутренних и внешних ограничениях и с учетом реализации нескольких продуктов, целесообразно использовать методы линейного и нелинейного программирования в качестве методов анализа управления. Задача состоит в том, чтобы за короткий период времени создать оптимальный ассортимент и ценовую политику, чтобы максимизировать линейную функцию предельного дохода и нелинейную функцию неограниченного дохода (если организация является ценовым лидером).

Чтобы решить эту проблему, следует задать алгоритм распределения затрат при реализации на рынке нескольких категорий продуктов, причём данный порядок действий должен основываться на распределении долей переменных затрат по всей номенклатуре продукции, которая должна быть пропорциональной выбранной базе распределения. Необходимо также учитывать, что изменение во времени переменных расходов, к которым относятся выручка от продажи сумма дохода и другие, в процессе выбора базы распределения может зависеть от разных факторов, поэтому перед тем, как отнести переменные затраты к конкретному диапазону номенклатуры, необходимо проанализировать всю структуру смешанных затрат, а также выделить определяющие факторы:

– во-первых, деятельность компании иллюстрирует классическую методику управления ценовой политикой, расчеты при этом показывают, что реализация предложенной методики позволит увеличить прибыльность предприятия без дополнительных ресурсов или введении других инвестиционных проектов;

– во-вторых, использование современного программного обеспечения позволяет ускорить выполнение сложных математических расчетов.

Таким образом, применение метода маржинального дохода позволяет оценить вклад каждой из единиц номенклатуры в покрытие постоянных издержек и улучшить финансовые результаты за счет перераспределения структуры выпуска и повысить финансовые результаты за счет отказа от производства товаров с низкой маржинальностью и ориентации на производства высокодоходных товаров.

Литература

1. Ворожбит Е.Г., Выхребенцева А.С., Ласкина М.В. Управление ассортиментом и прибылью на основе маржинального анализа // Вестник евразийской науки. 2016. №1 (32). С.1–9.
2. Саранцева Е.Г. Обоснование управленческих решений на основе маржинального анализа // Вестник ВУиТ. 2017. №2. С.1–9.
3. Старостина Т.Г. Практические аспекты оценки доходов и расходов торговой организации // Вестник УлГТУ. 2017. №3 (79). С.57–59.
4. Хромова И.Н., Чамара Д.А. Использование маржинального анализа при обосновании управленческих решений по оптимизации затрат и прибыли в аграрных формированиях // Вестник Академии знаний. 2020. №5 (40). С.467–472.
5. Шулико Е.В., Ковалева И.П. Современная ценовая политика организации: теоретические аспекты // Вестник Академии знаний. 2019. №1 (30). С. 186–193.
6. Эргардт О.И., Герман О.И. Методы анализа ассортиментной политики предприятия // Экономика и бизнес: теория и практика. 2017. №9. С. 55–58.

References

1. Vorozhbit E.G., Vyskrebentseva A.S., Laskina M.V. Upravlenie assortimentom i pribyl'yu na osnove marzhinal'nogo analiza // Vestnik evraziiskoi nauki. 2016. №1 (32). S.1–9.
2. Sarantseva E.G. Obosnovanie upravlencheskikh reshenii na osnove marzhinal'nogo analiza // Vestnik VUiT. 2017. №2. S.1–9.
3. Starostina T.G. Prakticheskie aspekty otsenki dokhodov i raskhodov trgovoi organizatsii // Vestnik UIGTU. 2017. №3 (79). S.57–59.
4. Khromova I.N., Chamara D.A. Ispol'zovanie marzhinal'nogo analiza pri obosnovanii upravlencheskikh reshenii po optimizatsii zatrat i pribyli v agrarnykh formirovaniyakh // Vestnik Akademii znanii. 2020. №5 (40). S.467–472.
5. Shuliko E.V., Kovaleva I.P. Sovremennaya tsenovaya politika organizatsii: teoreticheskie aspekty // Vestnik Akademii znanii. 2019. №1 (30). S. 186–193.
6. Ergardt O.I., German O.I. Metody analiza assortimentnoi politiki predpriyatiya // Ekonomika i biznes: teoriya i praktika. 2017. №9. S. 55–58.

УДК 330.332

**ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА В УСЛОВИЯХ
РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ***Гао Лупин, магистрант, Казанский приволжский федеральный
университет, г. Казань, Россия**Сабитов Р.А., кандидат технических наук, доцент, Казанский
приволжский федеральный университет, г. Казань, Россия*

Аннотация. В настоящее время для каждого из предприятий, которое занимается инвестиционной деятельностью, включая инвесторов, тема оценки эффективности проекта с учетом кризисных и посткризисных экономических условий является достаточно актуальной. С учетом постоянно меняющихся экономических и политических условий необходимо совершенствовать подход к оценке инвестиционных проектов и контроль за показателями эффективности при реализации подобных проектов. В данной статье авторами осуществляется анализ особенностей оценки эффективности инвестиционных проектов и обосновывается необходимость внесения изменений в условиях кризиса. Также проанализированы современные методы оценки инвестиционных проектов и критерии эффективности, позволяющие сделать наиболее объективные оценки эффективности инвестиционного проекта. В данной статье была выявлена проблема необходимости поддержания инвестиционной деятельности крупных компаний, являющихся дочерними предприятиями корпораций в период спада в экономике за счет поиска оптимального механизма привлечения финансовых ресурсов. Сделан обоснованный вывод о предпочтительности

проектного финансирования в сравнении с традиционными для российского рынка инструментами. Данная статья представляет интерес для управленческого персонала крупных компаний и исследователей, изучающих механизм проектного финансирования в условиях кризиса и нестабильности экономики.

Ключевые слова: инвестиционный проект, оценка эффективности, ставка дисконтирования, неопределенность, критерии эффективности.

FORMATION OF AN INVESTMENT PROJECT IN RISK AND UNCERTAINTY CONDITIONS

Gao Lupin, Master's student, Kazan Volga Federal University, Kazan, Russia

*Sabitov R.A., Candidate of Technical Sciences, Associate Professor, Kazan
Volga Federal University, Kazan, Russia*

Abstract. Currently, for each of the enterprises engaged in investment activities, including investors, the topic of evaluating the effectiveness of the project taking into account the crisis and post-crisis economic conditions is quite relevant. Taking into account the constantly changing economic and political conditions, it is necessary to improve the approach to evaluating investment projects and monitoring performance indicators for the implementation of such projects. In this article, the authors analyze the features of evaluating the effectiveness of investment projects and substantiate the need to make changes in a crisis. Modern methods of evaluation of investment projects and performance criteria are also analyzed, which make it possible to make the most objective assessments of the effectiveness of an investment project. In this article, the problem of the need to support the investment activities of large companies that are subsidiaries of corporations during a downturn in the economy by searching for the optimal mechanism for attracting financial resources has been identified. A reasonable conclusion is made about the preference of project financing in comparison with traditional instruments for the Russian

market. This article is of interest to the management staff of large companies and researchers studying the mechanism of project financing in conditions of crisis and instability of the economy.

Keywords: investment project, efficiency assessment, discount rate, uncertainty, efficiency criteria.

JEL classification: G01, G32, D25.

Для цитирования: Гао Лупин, Сабитов Р.А. Формирование инвестиционного проекта в условиях риска и неопределенности // *Прогрессивная экономика. 2021. № 8. 42–61.*

Введение

В условиях рыночной экономики каждый хозяйствующий субъект вынужден сохранять и повышать свою конкурентоспособность, что требует не только уменьшения затрат, но и обнаружения новых источников дохода. Одним из таких способов получения доходов является инвестиционная деятельность [5].

Осуществляя свою основную деятельность, предприятие получает прибыль, которую может направить на личное потребление (например, дивиденды акционерам), либо вложить в расширение своего производства, какой-либо другой бизнес, ценные бумаги и увеличить её размер в несколько раз. Инвестиционная деятельность является не только залогом сохранения высокой конкурентоспособности предприятия, но также лежит в основе расширения и обновления производства, служит движущей силой для разработки и внедрения инноваций [1].

Инвестиционная деятельность представляет собой сложный и рискованный процесс, что обуславливается возможностью получения убытков при вложении средств в какой-либо проект. Для того чтобы инвестиционная деятельность имела положительный результат, на

предприятия разрабатывают собственную инвестиционную политику, которая является методикой эффективного вложения капитала. В инвестиционной политике закрепляются цели, задачи, формы инвестиционной деятельности, критерии оценки рискованности и эффективности инвестиционного проекта, способы борьбы с рисками.

Инвестиционная политика способствует выживанию предприятия в сложных непредсказуемых условиях рынка, достижению финансовой устойчивости и стабильности предприятия, созданию условий для его успеха в будущем. От того, насколько грамотно составлена эта политика, насколько она хорошо подходит к данному предприятию и специфике его деятельности, зависит успешность проведения инвестиционной деятельности, эффективность деятельности предприятия в целом.

Обзор литературы

Прежде чем приступить к характеристике понятия «инвестиционной политики» предприятия, необходимо выделить значение термина «инвестиции». На данный момент отсутствует единообразный подход к формированию термина, в связи с чем рассмотрим несколько существующих вариантов.

Современный экономический словарь определяет понятие «инвестиции» как «долгосрочные вложения государственного или частного капитала в собственной стране или за рубежом с целью получения дохода в предприятия разных отраслей, предпринимательские проекты, социально-экономические программы, инновационные проекты» [12, с. 167].

Д. Кейнс характеризовал инвестиции как прирост ценности капитального имущества, невзирая на то, состоит ли оно из оборотного, ликвидного и основного капитала [7, с. 59].

Д.Е. Линдсей определяет понятие «инвестиции» как увеличение объема капитала, функционирующего в экономической системе [11, с. 110]. Исследователь Е.Ф. Борисов описывает инвестиции как вложение капитала [2, с. 44].

Так, У. Шарп, Г. Александер и др. полагают, что под инвестициями следует понимать расходование средств ради получения будущих выгод [15, с. 238].

В нашем исследовании под инвестициями будем понимать материальные и нематериальные ресурсы (земля, труд, знания), которые направляются в ту или иную сферу деятельности для получения дополнительной прибыли [5].

Инвестиции – это свободные денежные средства компании, создающие дополнительные средства. Процесс круговорота производства, дохода, инвестирования и прибыли непрерывно повторяется, создавая всё новую и новую прибыль, увеличивая размер и значение предприятия. Полученный доход от вложения инвестиций затем может быть опять вложен в какой-либо другой проект [3].

Инвестиционная политика должна быть основана на следующих принципах:

- принцип законности: инвестиционная политика должна быть осуществлена в рамках закона и должна соблюдать все принятые нормы и стандарты;

- принцип эффективности (выбор такого инвестиционного проекта из множества альтернатив, который обеспечит наибольшую результативность, в том числе будет отвечать условию оптимальности использования ресурсов);

- принцип системности (при выборе инвестиционной политики необходимо проводить анализ условий и возможностей предприятия в целом);

- предприятие может самостоятельно выбрать инвестиционный проект (принцип независимости) [6; 9].

Инвестиционная политика как бы очерчивает границы инвестиционной деятельности предприятия, прописывает формы инвестиционной деятельности.

В инвестиционной политике также должны быть прописаны критерии, по которым оценивается результативность инвестиционной деятельности,

анализируются достижения и проблемы в реализации данного вида деятельности [13; 14].

В качестве критериев результативности инвестиционной деятельности обычно выступают:

- изменение объёма основных средств и его структуры;
- изменение уровня доходности и рентабельности основных средств;
- достижения целей и задач инвестиционной деятельности, установленных в политике и стратегии;
- полученная прибыль и рост финансов компании;
- повышение ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности и рентабельности предприятия в целом [3; 4].

Если предприятие эффективно реализует инвестиционную политику, то увеличивается его конкурентоспособность, растёт стоимость, то есть инвестиции – это вложения в будущее компании, а инвестиционная политика – это стандарт организации инвестиционной активности для достижения запланированных целей.

Грамотно разработанная инвестиционная политика является неким гарантом возвращения инвестора своих средств и получения прибыли от их использования. Кроме того, она позволяет распределить ресурсы таким образом, чтобы получить максимально возможную прибыль. Инвестиционные решения, разрабатываемые на основе инвестиционной политики, всегда более обоснованы и продуманны [8].

Таким образом, роль инвестиционной политики на предприятии велика. От инвестиционной политики зависит успешность проведения инвестиционной деятельности, размер полученной прибыли, финансовые результаты предприятия в целом. Поэтому в разработке инвестиционной политики должно принимать участие множество специалистов различных профилей и экспертов. Также разработка инвестиционной политики предполагает анализ деятельности предприятия, конкурентов, региона, страны.

Материалы и методы исследования

Материалами исследования выступают труды отечественных и зарубежных исследователей; данные и показатели компании ООО «Газпром подземремонт Уренгой», взятые за основу для выявления ключевых проблем в инвестиционной политике компании и последующей разработке сценариев изменения инвестиционной привлекательности проекта.

В качестве методов были использованы такие, как анализ, синтез, обобщение, методы оценки эффективности и критериев оценки проекта.

Результаты

По результатам исследования необходимо выделить ключевые проблемные аспекты деятельности ООО «Газпром подземремонт Уренгой» необходимо выделить зависимость компании от основного филиала, который выступает в качестве значимого подрядчика в рамках проведения работ исследуемого предприятия. Данная тенденция определяет не только высокий уровень зависимости компании при осуществлении деятельности, но также и бюрократизация, которая усложняет управляемость организации, соответственно данные препятствия необходимо преодолеть.

На рис. 1 представлена структура расходов ООО «Газпром подземремонт Уренгой». Увеличение расходов наблюдается сразу по нескольким направлениям, при этом рост расходов на ведение основной деятельности подтверждается анализом бухгалтерской отчетности за несколько лет, что определяет необходимость совершенствования выявленной проблемы с техническим парком исследуемого предприятия.

Таким образом, необходимо разработать мероприятия для повышения управляемости основных средств, оптимизации структуры используемых основных средств, а также внедрение информационной системы для повышения оборачиваемости основных средств ООО «Газпром подземремонт Уренгой».

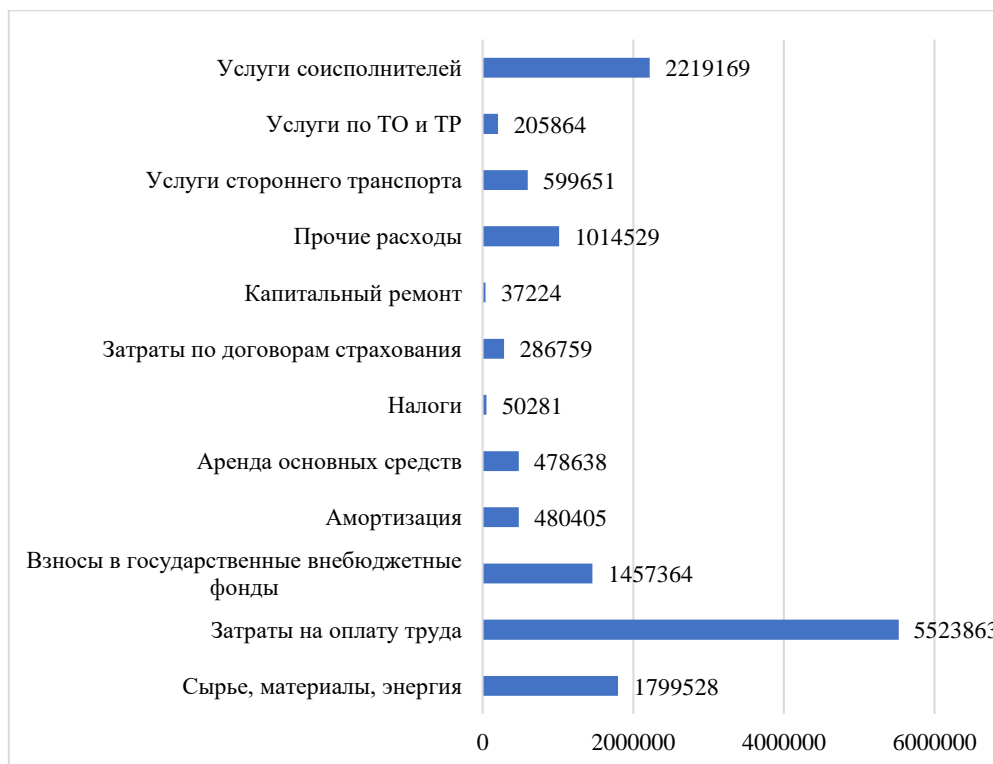


Рис. 1. Структура расходов ООО «Газпром подземремонт Уренгой» в 2020 г., %

Источник: составлено авторами на основе [10]

Предприятию необходимо обеспечивать материально-техническую базу через перечень выбранных поставщиков, которые согласуются с ПАО «Газпром», соответственно значительно сокращаются возможности для выбора оптимального контрагента для сотрудничества, при этом горизонт планирования ограничен трехлетним периодом, что также определяется политикой сотрудничества ПАО «Газпром».

Следующей значимой проблемой компании ООО «Газпром подземремонт Уренгой» является старение кадров: для молодых компаний трудоустройство в компании имеет более низкую приоритетность, так как в добывающих компаниях более высокий уровень оплаты труда и социальная обеспеченность в сравнении с сервисным предприятием ООО «Газпром подземремонт Уренгой». Данная тенденция сопровождается кадровым оттоком высококвалифицированных сотрудников, что также снижается эффективность ведения деятельности.

Несмотря на широкий перечень проблем, необходимых для решения, наиболее значимой является устаревание техники для ведения текущей деятельности, поскольку средний срок службы составляет 10 лет, некоторые объект работают более 25 лет, что приводит к росту вероятности наступления производственных рисков, вызванных ограниченностью парка технических средств, соответственно необходимо дополнительно привлекать услуги сторонних организаций для ведения деятельности.

ООО «Газпром подземремонт Уренгой» вынужден обращаться за помощью в выполнении части работ к другим техническим подрядчикам, имеющим более современное оборудование. Часть транспорта предприятия находится в постоянной аренде, что влечет за собой значительные траты и расходы, увеличивая производственные риски.

Устаревший парк оборудования приводит к многочисленным поломкам оборудования, приводящим к простоям, увеличению расходов предприятия на ведение основной деятельности и нанесению ущерба компаниям-заказчикам, в частности, ПАО «Газпром».

В табл. 1 выделены ключевые проблемы, снижающие эффективность инвестиционной политики компании.

Таблица 1

Ключевые проблемы в инвестиционной политике компании

№	Проблема	Характеристика	Пути решения
1	Устаревший парк техники	Около 50 % техники устарело, что определяет рост затрат на обслуживание техники, а также возможные простои при ремонте техники	Обновление парка техники
2	Необходимость в привлечении основных средств (буровых установок, колтюбингов и прочей техники)	Нехватка машин для реализации текущих проектов Некоторые подрядчики указывают, что техника должна быть не старше 5 лет	
3	Необходимость в привлечении субподрядчиков на смежные работы	Нет возможности выполнять все работы под ключ, необходимо привлекать сторонних подрядчиков	Выделение в качестве одной структурной единицы всего парка специальной техники и оптимизация управления
4	Разрозненность управления	Работы выполняют разрозненные филиалы, которые имеют несообщающиеся структуры, что снижает возможности	

		управления и общего использования парка	
--	--	--	--

Источник: составлено авторами на основе [10]

Таким образом, для решения данных проблем необходимо повысить эффективность управления имеющимся парком основных средств, а также обновить парк основных средств для увеличения экономической эффективности от ведения деятельности.

Обновление парка основных средств позволит достичь следующих результатов: сокращение расходов на привлечение подрядчиков; снижение затрат на ведение основной деятельности из-за уменьшения количества поломок; уменьшение расходов на аренду техники; повышение прибыли компании ООО «Газпром подземремонт Уренгой», благодаря повышению ритмичности ведения деятельности и росту прибыльности за счет привлечения новых заказчиков.

В первую очередь, рассмотрим обновление основных средств компании ООО «Газпром подземремонт Уренгой», включая стратегию и расходы на реализацию проекта. Оптимальным шагом для решения проблем является приобретение собственного подвижного состава в лизинг для выполнения срочных доставок сырья и оборудования заказчиком по территории РФ.

Представленный парк обеспечит конкурентоспособность деятельности компании ООО «Газпром подземремонт Уренгой», так как уровень сервиса является весомым конкурентным преимуществом.

Собственный автопарк позволит выполнять сервисные заказы с максимальной оперативностью. В данной связи рекомендуется наличие как минимум нескольких машин для работы с поставщиками и заказчиками (запасные части для нефтегазового оборудования, детали и прочие материалы на основе принципа «точно-в-срок»).

Следующей значимой проблемой является отсутствие транспортного или логистического отдела, обеспечивающего выстраивание и соблюдение цепочек поставок и перемещения техники между объектами для достижения

необходимого уровня оборачиваемости с заданным уровнем экономической эффективности. Выделение отдельного логистического отдела повысит управляемость техническим парком, максимизацию его использования и выстраивания логистических потоков.

Отличительной особенностью функционирования предприятия и его инвестиционной политики является предполагаемое расширение рынка сбыта и расширение потока заказчиков, поскольку выполнение заказов исключительно ПАО «Газпром» приводит к возникновению простоев и ухудшения финансовых показателей предприятия. Формирование отдела логистики и расширение сети надежных партнеров даст возможность снижать себестоимость услуг предприятия и действовать в режиме жесткой рыночной конкуренции.

На рис. 2 представлена организационная структура предлагаемого подразделения логистики.

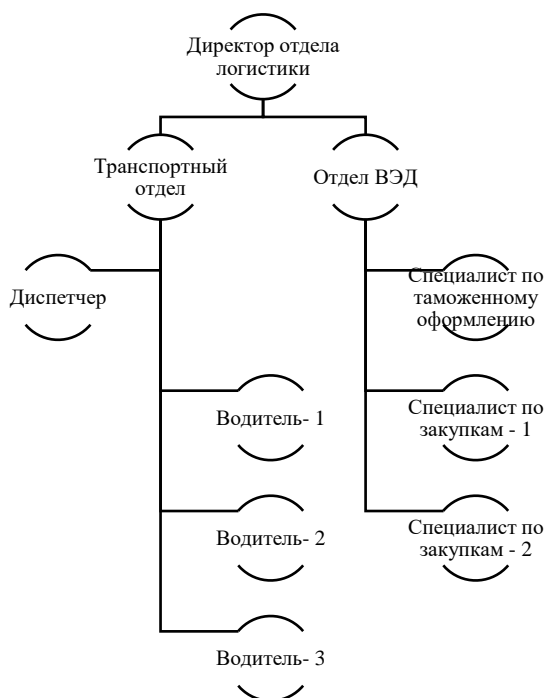


Рис. 2. Организационная структура предлагаемого подразделения логистики ООО «Газпром подземремонт Уренгой»

Источник: составлено авторами на основе [10]

Планируется последовательное внедрение подразделения: первоначально передать в ведение директора отдела логистики подбор и заключение контрактов с партнёрами по грузоперевозкам и складированию, а также контроль работы других структурных подразделений отдела.

Следующим этапом реализации будет принятие в штат специалиста по управлению базой транспорта, поскольку планируется расширение базы заказчиков, что повлечет за собой увеличение объема работы.

Для оценки эффективности и системы качества обслуживания сотрудников подразделения логистики необходимо на основании выделенных целей, задач и полномочий сформировать систему KPI.

Завершающим мероприятием будет внедрением ERP-системы для оптимизации системы управления парком и существующей материально-технической базой, который будет включать следующие отдельные этапы:

- прием заявки на реализацию проекта;
- оказание услуг;
- формирование отчетов по результатам проведенных работ.

Позитивными аспектами данной рекомендации являются следующие направления:

- минимизация издержек для осуществления логистики, так как затраты на содержание работников в штате будут ниже в сравнении с расходами на услуги аутсорсинговой компании;
- создание стратегической компетенции компании;
- контроль работы сотрудников.

Данный подход позволит сотрудникам сконцентрироваться на управлении сырьем и материалами, выстраивании цепочек поставок и логистических потоков, а также формировании оптимальной стратегии коммуникации между отдельными подразделениями.

За период 2019-2020 гг. нагрузка на предприятие по его основной деятельности возросла; увеличившийся объем закупок, а также рост затрат в процессе обращения с сырьем и материалами требует принятия кардинальных

решений. Пандемия COVID-2019 нарушила стандартные цепи поставок, в 2020 году поставщики сырья и материалов были вынуждены приостановить свою деятельность, ООО «Газпром подземремонт Уренгой» столкнулся с комплексно обрывающимися связями в поставках, а также нарушением срока поставок сырья и оборудования, что увеличивает затраты на складскую логистику и снижает предполагаемый объем прибыли.

Таким образом, были выделены все основные проблемы логистической деятельности компании, которые можно исправить в текущих условиях. Представляется, что организация высокоспециализированного отдела логистики, приобретение транспортных средств и совершенствование функциональных подсистем компании даст возможность повысить эффективность деятельности предприятия, снизить издержки и будет способствовать увеличению прибыли исследуемого предприятия.

Обсуждение

В табл. 2 рассчитаем экономическую эффективность проекта совершенствования инвестиционной политики компании ООО «Газпром подземремонт Уренгой».

Таблица 2

Оценка эффективности реализации проекта

Показатель	Ед. изм.	Значение
Чистая прибыль	руб.	34 371 838
Выручка за 3 года работы	руб.	108 377 288
Необходимые инвестиции	руб.	42 943 200
NPV	руб.	9 186 141
IRR месячная	%	3%
IRR годовая	%	40%
Период окупаемости	мес.	24
Дисконтированный период окупаемости	мес.	36

Источник: составлено авторами

Изобразим результаты реализации инвестиционного проекта графически (рис. 3-4).

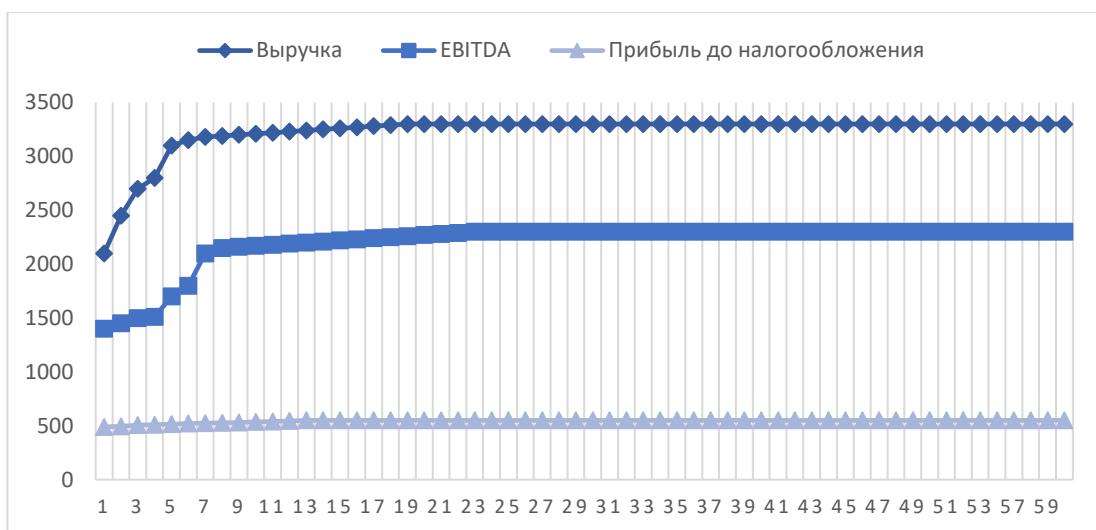


Рис. 3. Динамика выручки, ЕБИТДА, ЕБИТ на протяжении эксплуатационной стадии проекта, млн. руб.

Источник: составлено авторами

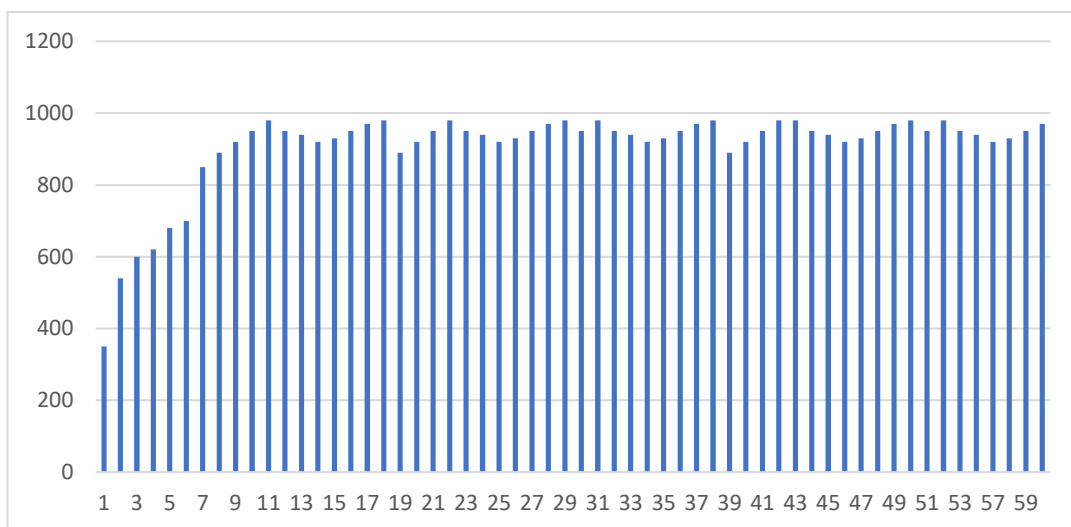


Рис. 4. Динамика чистой прибыли проекта на протяжении эксплуатационной стадии, руб.

Источник: составлено авторами

При расчете NPV ежемесячная ставка дисконтирования принималась на уровне 3 %, годовая – 40 %. Период планирования – 5 лет. NPV равна 9 186 141 руб.

В результате можно сделать следующие выводы (представлены в табл. 3).

Таблица 3

Основные финансовые показатели проекта

NPV	руб.	9 186 141
IRR месячная	%	3%
IRR годовая	%	40 %
Окупаемость проекта	мес.	24
Окупаемость проекта (дисконтированная)	мес.	36

Источник: составлено авторами

Учитывая заданные риски проекта, чистый приведенный доход реализации проекта равен 9 186 141 руб., внутренняя норма рентабельности месячная равна 3 %, годовая 40 %.

Далее проанализируем показатели экономической эффективности и инвестиционной привлекательности проекта при изменении исходных данных. Основными влияющими факторами в результаты проведения анализа рисков инвестиционного проекта являются изменение переменных затрат на реализацию проекта, изменение инвестиционных вложений в осуществление инвестиционного проекта и изменение ставки дисконтирования.

При пессимистичном сценарии больше всего от планового значения отклоняется чистая приведенная стоимость проекта на 59% в сторону уменьшения. Меньшие, чем ожидалось, денежные потоки привели также и к снижению месячной внутренней нормы рентабельности на 1% в абсолютном измерении или же на 31 п. п. в относительном.

Уменьшился также показатель чистой прибыли проекта – на 28, а выручка – на 12%. Вместе с тем увеличился период окупаемости проекта, что позволило ему выйти на безубыточность на 3 месяца, позже запланированного срока.

Далее рассмотрим возможные отклонения от плановых показателей при воздействии негативных внешних факторов влияния (табл. 4).

Сценарии изменения инвестиционной привлекательности проекта

Показатель	Реалистичный сценарий	Пессимистичный сценарий	Абсолютное отклонение	Относительное отклонение
Чистая прибыль	34 371 838	24 747 723	-9 624 115	-28%
Выручка за 4 года работы	108 377 288	95 372 013	-13 005 275	-12%
Необходимые инвестиции	42 943 200	42 943 200	0	0%
NPV	9 186 141	3 766 318	-5 419 823	-59%
IRR месячная	3%	2%	0	-31%
IRR годовая	40%	32,00%	-8	-22%
Период окупаемости	24	27	3	8%
Дисконтированный период окупаемости	36	39	3	11%

Источник: составлено авторами

Причины отклонения от запланированных показателей:

1) увеличение непредвиденных затрат – на наем персонала с частотой, выше за предположенную, а также издержки на поиск новых партнеров (сюда включаются дополнительные затраты на связь, транспорт, ведение переговоров).

2) Снижение предполагаемой выручки от реализации проекта.

Эти причины во многом привели также к тому, что значительно снизилась годовая внутренняя норма рентабельности – на 9,1%. Хотя значение этого показателя осталось на допустимом уровне – 32,06%, – так как превышает ставку дисконта.

Заключение

Инвестиционная политика способствует максимизации прибыли от осуществления инвестиционных проектов; увеличению объема производства и создание высокого уровня спроса; снижению рисков, связанных с реализацией инвестиционного проекта; росту конкурентоспособности предприятия и улучшение его деловой репутации; захвату большей доли рынка; росту эффективности и производительности всего предприятия.

Перспективой развития ООО «Газпром подземремонт Уренгой» можно считать поддержание соответственного уровня качества ремонтных работ, этому способствуют такие факторы, как: открытие новых мест поставки газа. Это в дальнейшем приведет к безусловной потребности в устранении неполадок и совершенствовании скважин; высокая потребность потребления газа.

Выявленными проблемами предприятия являются устаревший технический фонд, который влечет за собой увеличение расходов на ведение основной деятельности, отсутствие транспортного парка, что приводит к необходимости прибегать к услугам компаний-подрядчиков, а в условиях пандемии и возможного локдауна это грозит увеличением рисков из-за сбоя логистических цепочек. Кроме того, на предприятии отсутствует собственная служба логистики. Представляется, что организация высокоспециализированного отдела логистики, приобретение транспортных средств и совершенствование функциональных подсистем компании даст возможность повысить эффективность деятельности предприятия, снизить издержки и будет способствовать увеличению прибыли исследуемого предприятия. Учитывая заданные риски проекта, чистый приведенный доход реализации проекта равен 9 186 141 руб., внутренняя норма рентабельности месячная равна 3 %, годовая 40 %.

При пессимистичном сценарии больше всего от планового значения отклоняется чистая приведенная стоимость проекта на 59% в сторону уменьшения. Меньшие, чем ожидалось, денежные потоки привели также и к снижению месячной внутренней нормы рентабельности на 1% в абсолютном измерении или же на 31 п. п. в относительном. Уменьшился также показатель чистой прибыли проекта – на 28, а выручка – на 12%. Вместе с тем увеличился период окупаемости проекта, что позволило ему выйти на безубыточность на 3 месяца, позже запланированного срока.

Таким образом, разработанный проект позволит повысить инвестиционную привлекательность проекта, соответственно может быть

рекомендован для реализации и совершенствования инвестиционной политики компании ООО «Газпром подземремонт Уренгой».

Литература

1. Агаева Л.К., Анисимова В.Ю. Инвестиционная деятельность предприятия. Самара: Изд-во Самарского университета, 2018. 423 с.
2. Борисов Е.Ф. Экономика. М.: Издательство Юрайт, 2019. 383 с.
3. Ендовицкий Д.А. Инвестиционный анализ в реальном секторе / под ред. Л.Т. Гиляровской. М.: Финансы и статистика, 2003. 351 с.
4. Закиров Р.Ш. Управление риском в процессе инвестиционной деятельности // Экономика и бизнес: теория и практика. 2016. № 3. С. 63–67.
5. Иваницкая И.П., Яковлев А.Е. Введение в экономику недвижимости. М.: Палеотип, 2016. 184 с.
6. Кантор Е.Л., Кантор А.В. К вопросу формирования инвестиционной политики предприятия // Проблемы и пути социально-экономического развития: город, регион, страна, мир. Спб., 2016. С. 210–215.
7. Кейнс Д.М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: АСТ, 2013. 402 с.
8. Лапыгин Ю.Н., Лапыгин Д.Ю., Лачина Т.А. Стратегическое развитие организации. М.: Кнорус, 2014. 284 с.
9. Нецымайло К.В., Стовбыра Т.В. Инвестиционный риск-менеджмент: виды рисков и методы управления // Казанская наука. 2015. № 2. С. 72–74.
10. Официальный сайт ООО «Газпром подземремонт Уренгой» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://urengoy-podzemremont.gazprom.ru/> (дата обращения: 04.07.2021).
11. Рынок: микроэкономическая модель / Д.Е. Линдсей. СПб.: Печатный Двор, 1992. 496 с.
12. Современный экономический словарь / Под ред. Б.А. Райзберга, Л.Ш Лозовского, Е.Б. Стародубцевой. 6-е изд. М: ИНФРА-М, 2008. 512 с.

13. Темирбулатова М.О., Магомедова Э.Г. Методика количественной оценки инвестиционных рисков // Международный студенческий научный вестник. 2017. № 4–4. С. 569–571.

14. Трифонова Ю.В. Проблемы формирования и реализации эффективной инвестиционной политики предприятия в современных экономических условиях // Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации. Пенза, 2016. С. 103–107.

15. Шарп У., Александер Г., Бэйли Д. Инвестиции / Пер. А.Н. Буренина, А.А. Васиной. М.: ИНФРА-М, 2018. 1028 с.

References

1. Agaeva L.K., Anisimova V.Yu. Investitsionnaya deyatel'nost' predpriyatiya. Samara: Izd-vo Samarskogo universiteta, 2018. 423 s.

2. Borisov E.F. Ekonomika. M.: Izdatel'stvo Yurait, 2019. 383 s.

3. Endovitskii D.A. Investitsionnyi analiz v real'nom sektore / pod red. L.T. Gilyarovskoi. M.: Finansy i statistika, 2003. 351 s.

4. Zakirov R.Sh. Upravlenie riskom v protsesse investitsionnoi deyatel'nosti // Ekonomika i biznes: teoriya i praktika. 2016. № 3. S. 63–67.

5. Ivanitskaya I.P., Yakovlev A.E. Vvedenie v ekonomiku nedvizhimosti. M.: Paleotip, 2016. 184 s.

6. Kantor E.L., Kantor A.V. K voprosu formirovaniya investitsionnoi politiki predpriyatiya // Problemy i puti sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya: gorod, region, strana, mir. Spb., 2016. S. 210–215.

7. Keins D.M. Obshchaya teoriya zanyatosti, protsenta i deneg. M.: AST, 2013. 402 s.

8. Lapygin Yu.N., Lapygin D.Yu., Lachinina T.A. Strategicheskoe razvitie organizatsii. M.: Knorus, 2014. 284 s.

9. Netsymailo K.V., Stovbyra T.V. Investitsionnyi risk-menedzhment: vidy riskov i metody upravleniya // Kazanskaya nauka. 2015. № 2. S. 72–74.

10. Ofitsial'nyi sait OOO «Gazprom podzemremont Urengoi» [Elektronnyi resurs]. Rezhim dostupa: <https://urengoy-podzemremont.gazprom.ru/> (data obrashcheniya: 04.07.2021).
11. Rynok: mikroekonomicheskaya model' / D.E. Lindsei. SPb.: Pechatnyi Dvor, 1992. 496 s.
12. Sovremennyyi ekonomicheskii slovar' / Pod red. B.A, Raizberga, L. Sh Lozovskogo, E.B. Starodubtsevoi. 6-e izd. M: INFRA-M, 2008. 512 s.
13. Temirbulatova M.O., Magomedova E.G. Metodika kolichestvennoi otsenki investitsionnykh riskov // Mezhdunarodnyi studencheskii nauchnyi vestnik. 2017. № 4–4. S. 569–571.
14. Trifonova Yu.V. Problemy formirovaniya i realizatsii effektivnoi investitsionnoi politiki predpriyatiya v sovremennykh ekonomicheskikh usloviyakh // Sovremennaya ekonomika: aktual'nye voprosy, dostizheniya i innovatsii. Penza, 2016. S. 103–107.
15. Sharp U., Aleksander G., Beili D. Investitsii / Per. A.N. Burenina, A.A, Vasinoi. M.: INFRA-M, 2018. 1028 s.