

Описанные выше отрицательные факторы, по одиночке или в комплексе, влияют на промышленные предприятия России, затормаживая их развитие.

В свою очередь, динамичное развитие промышленности играет важнейшую роль в обеспечении населения как доступными и качественными товарами отечественного производства, так и дополнительными рабочими местами. Отечественная промышленность, имея высокий потенциал развития, должна стать не только источником импортозамещения, но одной из точек роста национальной экономики, превратив страну в экспортера не только углеводородов и военной техники, но и других промышленных товаров.

Учитывая все вышеописанные факторы, своевременная разработка финансово – инвестиционной стратегии как комплексной системы прогнозных целевых индикаторов результативности деятельности организации с необходимой детализацией и обоснованием объема и структуры финансово-экономических ресурсов и их источников, а также направлений их эффективного использования является более чем актуальной. Наличие подобного стратегического плана позволит наиболее эффективно нивелировать отрицательное влияние неблагоприятных экономических факторов, а так же планировать и реализовывать проекты совершенствования производственной, маркетинговой, социальной и управленческих сфер.

Финансово-инвестиционная стратегия является неотъемлемой составляющей генеральной стратегии, представляющая собой формализованную комплексную систему прогнозных целевых индикаторов результативности деятельности организации с необходимой детализацией и обоснованием объема и структуры финансово-экономических ресурсов и их источников, а также направлений их эффективного использования для повышения потенциальной рыночной стоимости бизнеса.

Специфика бизнес-развития промышленных предприятий, на которой строится финансово – инвестиционная стратегия, определяется характерными отраслевыми особенностями и меняется от отрасли к отрасли и в данной статье мы не будем проводить подробный анализ данного вопроса.

Исследование особенностей современного этапа развития предприятий реального сектора экономики позволило выделить его наиболее приоритетные направления развития, такие как создание конкурентоспособного продукта; наращивание количества выпускаемой продукции с высокой добавленной стоимостью; использование возможностей для выхода на зарубежные рынки; использование внутренних источников экономического развития; увеличение инвестиционного потенциала с пропорциональным увеличением доли инновационных технологий в производственном процессе хозяйствующих субъектов и др.. Достижение этих целей обеспечит появление новой стратегии долгосрочного и среднесрочного бизнес-развития, и обеспечит конкурентные преимущества с помощью политики направленной на обновление и модернизацию производственных мощностей предприятий.

Что в свою очередь поможет предприятиям достичь: повышения конкурентоспособности, расширения производственной деятельности, выхода на новые рынки, увеличения социальной ответственности и общественной значимости предприятия в регионе.

В процессе улучшения системы управления инвестируемым производственной модернизации и внедрения инновационных технологий на промышленных предприятиях, необходимо выработать процесс,

который кроме интересов предприятия будет учитывать наиболее важные области развития региона в котором находится конкретное предприятие.

Исходя из вышесказанного, можно отметить, что для промышленных предприятий России необходимо разработать финансово – инвестиционную стратегию с особым акцентом на:

- Реализацию реальных инвестиционных стратегий в рамках технического перевооружения и внедрения инновационных технологий.

- Специализацию (модернизацию и частичную или полную замену продукта).

- Организационное структурирование.

При этом для формирования финансово – инвестиционной стратегии проекта необходимо учесть объемы финансовых ресурсов направленных на технологическое переоснащение и освоение инновационных технологий. Кроме классических показателей (внутренняя норма доходности, бюджетный эффект инвестиционного проекта, чистый дисконтированный доход, срок окупаемости, индекс доходности), в финансовых результатах реализации финансово – инвестиционной стратегии, необходимо учесть эффективность инвестирования направленное на производственное переоснащения и освоения высоких технологий.

В данном исследовании, во-первых были определены факторы, затормаживающие инвестиционную деятельность промышленных предприятий; во-вторых, рассмотрена возможность применения на предприятиях финансово – инвестиционной стратегии, для решения проблем связанных с трудностями ведения инвестиционной деятельности, в третьих, описаны проблемы и направления развития с учетом которых должна разрабатываться финансово – инвестиционная стратегия.

Исследование показало, что при условии применения на промышленных предприятиях финансово – инвестиционной стратегии, разработанной с учетом как региональных, так и отраслевых особенностей хозяйствующего субъекта, можно значительно повысить конкурентоспособность выпускаемой продукции по целому ряду факторов, укрепить экономическую безопасность и повысить социальную значимость компании в регионе.

#### **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ИНВЕСТИЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

Петрушкан К.С.

*Ростовский государственный экономический университет «РИНХ», Ростов-на-Дону, Россия, kristya.twil@gmail.com*

Инвестиционный менеджмент является важнейшей составной частью системы финансового управления деятельностью предприятия. Без организации должного управления инвестиционной деятельностью предприятие не сможет достичь высокого уровня развития, потому как решения о вложении капитала требуют максимального внимания со стороны менеджмента и должного технико-экономического обоснования.

Актуальность исследования связана с повышением важности рынка инвестиций в свете последних событий, особенно, в части модернизации и расширения предприятием собственного производства, то есть инвестиции в основные фонды. Уровень инвестиционной активности и диапазон инвестиционной деятельности определяет устойчивое развитие предприятия в долгосрочной перспективе.

Исходя из функций инвестиционного менеджмента, рассматривающегося как управляющая система,

его реализация начинается с создания инвестиционной стратегии предприятия: формирование целей и задач инвестиционной деятельности, то, чего предприятие планирует достичь, реализуя проекты или собирая портфель инвестиций, и какую инвестиционную позицию планирует занимать.

Одним из самых важных моментов, на который будет сделан упор в данной статье, является формирование организационной структуры управления инвестиционной деятельностью на предприятии, которое основывается на подборе соответствующего квалифицированного персонала, способного справиться с возложенными на него обязанностями. Потому как то, насколько инвестиционный менеджер знает свою работу зависит качество любого управленческого решения. Он должен уметь обосновать эффективность вложения в выбранный им проект, или составить инвестиционный портфель таким образом, чтобы эффект от вложений превышал затраты на них, при определенном уровне риска.

Все это приводит к необходимости формирования соответствующего информационного обеспечения инвестиционного менеджмента, что предполагает создание нормативно-методологической базы, позволяющей проводить анализ и оценку инвестиционных проектов, а также создания требований к подготовке технико-экономических обоснований, инвестиционных меморандумов и бизнес-планов инвестиционных проектов. Создание документов, регламентирующих инвестиционный процесс: регламенты и схемы основных функций инвестиционного процесса, графики документооборота, рабочие инструкции.

Зачастую, менеджер при обосновании проекта не использует весь спектр информации, доступный ему, или же вовсе не приводит никаких обоснований, отсюда понижается общая эффективность инвестиционной деятельности. Российские предприятия нуждаются в модернизации, поднятии уровня эффективности, а повышение конкурентоспособности продукции требует значительных капиталовложений. Но значительная часть прибыльных возможностей не реализуется, а несовершенства в системе управления инвестициями не позволяют достичь высоких результатов.

Министерствами Российской Федерации проводятся конкурсы высокоэффективных инвестиционных проектов на предоставление государственной поддержки за счет средств Федерального бюджета в форме кредитования, безвозвратного финансирования, государственных гарантий и др. Опыт экспертизы подобных проектов, накопленный Межведомственным Аналитическим Центром в течение шести лет, позволил выделить типовые ошибки, совершаемые менеджерами при оценке инвестиционных проектов. Которые можно условно подразделить на три группы [5]:

- ошибки, связанные с оценкой рыночных рисков реализации проекта;
- ошибки при выборе методики расчетов по проекту;
- ошибки, допускаемые при проведении финансово-экономических расчетов.

Первая группа сформировалась в следствии недостаточно полного исследования рынка и конкуренции в нем. В результате, планируемые объемы реализации товаров значительно завышаются. В бизнес-плане помимо захвата целевой ниши рынка и установления контроля над ней, необходимо разработать мероприятия по сохранению устойчивых рыночных позиций. А также обязателен анализ различных сценариев как оптимистичных, так и пессимистичных, таким образом закладывается резерв покрытия потерь в случае низких фактических объемов реализации продукции.

Вторая группа ошибок связана с подменой одних результатов на другие, а именно оценка общей выручки от реализации компании, вместо выручки, которую принесло внедрение определенного проекта. В данном случае целесообразнее знать сколько выручки приносит внедренный проект, потому что в структуре затрат он может занимать самую большую долю, а повышение выручки произошло по причинам, не связанным с реализацией конкретного рассматриваемого проекта.

Третья группа ошибок относится именно к определению размера затрат на реализацию инвестиционных проектов, где происходит занижение потребности в финансовых ресурсах и, как следствие, их недостаток в будущем при разработке, внедрении и запуске проекта.

Помимо этого существуют ошибки в расчете амортизационных отчислений. При исчислении затрат не учитывается амортизация ранее введенных основных фондов, а при внедрение новых учитывается первоначальная стоимость оборудования, без учета затрат на установку и пуско-наладочные работы, что завышает показатели эффективности проекта.

Анализ данных ошибок приводит к заключению, что качество работы инвестиционного менеджера зависит от его квалификации и умения видеть все нюансы инвестиционной деятельности, идентифицировать их и направить в нужную сторону. То есть, совершаемые ошибки позволяют повышать показатели эффективности проекта в отчетах о ходе его реализации, но на деле проект, который на этапе оценки был определен как высокоэффективный, будет приносить только убытки. В таком случае, стоит обратить внимание на сотрудников отдела, занимающегося управлением инвестиционной деятельностью, и пересмотреть его состав. Эффективная организационная структура также не обходится без соответствующего распределения должностных обязанностей, где должны быть определены границы ответственности работника того или иного уровня. Несомненно, свобода и инициатива, проявляющаяся в гибкости принимаемых решений в зависимости от конкретной ситуации, должна быть, но только в целях максимизации полезного эффекта от инвестирования и в рамках принятой предприятием инвестиционной стратегии.

На основе анализа принимаемых инвестиционных решений в 9 785 российских компаниях, путем их ранжирования по концепции жизненного цикла организации Энтони и Рамеша по таким параметрам как: возраст компании, рост продаж, доля выплат дивидендов и рост капитальных затрат, были выявлены проблемы недоинвестирования и переинвестирования на каждом этапе жизненного цикла компаний. Проблемы недоинвестирования и переинвестирования появляются в результате переоценки менеджерами своей роли в успешности развития предприятия, над ролью акционеров (собственников). Таким образом, менеджера принимали заведомо рискованные проекты, перенося риск на кредиторов компании путем увеличения размеров привлекаемых ссуд. Получалось, что убытки несла кредиторская компания, недополучив прибыль, так как проект потерпел убытки. Или же другая ситуация, при отсутствии подходящих прибыльных проектов менеджера выбирали заведомо малоприбыльный проект, аргументируя это тем, что средства на инвестирование были выданы, и их надо было использовать. Таким образом, ответственность за отрицательный результат перекладывалась на акционеров предприятия.

Исходя из данного исследования, видится целесообразным поощрять инвестиционную активность персонала, повышая уровень заинтересованности работников в конечных результатах инвестиций. Мотивация менеджеров к прора-

ботке, реализации и контролю решений инвестиционного характера играет одну из ключевых ролей. Наряду с квалификацией, степень тщательного изучения инвестиционного проекта зависит от понимания менеджером целей исполнения возлагаемых на него задач. Иначе говоря, на предприятии, а в частности, при создании структуры управления инвестиционным менеджментом, должна иметь место четкая постановка целей выполняемых задач ясных, как для собственников, так и для менеджмента компании.

Мотивирование персонала может происходить посредством премирования (в денежной и неденежной форме); также не помешает создание здоровой конкуренции среди менеджеров; либо, что более всего соответствует русскому менталитету, но противоречит предыдущему предложению – коллективные задания во главе с надежным лидером, пользующимся авторитетом у группы.

Помимо этого, существует специальная методология обучения персонала, которая зарекомендовала себя в зарубежной бизнес-практике. Сутью коучинга является поиск решения проблем, связанных с эффективностью деятельности персонала совместно с руководителями предприятия, он не содержит жестких предписаний или указаний, а также устремляет работника на поиск мотивирующих целей для успешной и эффективной работы. Российские организации должны регулярно обсуждать концепцию «коучинга как инструмента менеджмента», а также вводить в бизнес-планы «культуру коучинга».

Положительные стороны коучинга [3]:

1. Он отражает изменения, происходящие в современных организациях;
2. Помогает раскрывать и полнее использовать способности людей;
3. Помогает выявить и изменить неэффективное поведение;
4. Результат коучинга – повышение профессиональности и мастерства людей.

Исходя из вышесказанного, очевидно, что организация инвестиционного менеджмента предприятия – процесс трудоемкий, требующий постоянного внимания со стороны собственников и менеджмента компании. Однако, использование его возможностей открывает предприятию новые источники привлечения дополнительного капитала для финансирования его расширенного воспроизводства и, как известно, позволяет наращивать капитал в максимально короткие сроки, а также извлекать социально-благоприятный эффект, который, несомненно, повысит конкурентоспособность и инвестиционную привлекательность предприятия.

#### Список литературы

1. Бычков С. А. Инвестиционный менеджмент как основа системы управления инвестициями на современном предприятии в России [Текст] / С. А. Бычков // Молодой ученый. 2012. №4. С. 99-102.
2. Бочаров В. В. Инвестиционный менеджмент. СПб Питер, 2012.
3. Паркин М. Сказки для коучинга: Как использовать сказки, истории и метафоры в работе с людьми и с малыми группами. М.: ООО «Добрая книга», 2010.
4. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов: Пер. с англ. / Под ред. Л.П. Белых. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2010
5. Какаева Е. А. «Типовые ошибки при оценке инвестиционных проектов».
6. Черкасова В. А. «Исследование проблем недоинвестирования и реинвестирования российских компаний в зависимости от стадии их жизненного цикла» // Аудит и финансовый анализ, № 6. 2013.

#### ФАКТОРЫ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ РЕАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ИНТЕРНЕТ-КОМПАНИЙ

Филиппов Ю. М.

ФГБОУ ВПО «РГЭУ (РИНХ)», Ростов-на-Дону, Россия,  
yura\_filippov1@mail.ru

Эффективно функционирующий рынок Интернет-технологий является составной частью

финансовой инфраструктуры стран. В условиях неопределенности и широкого спектра рисков перед Интернет-компаниями стоит задача в предоставлении надежных услуг и продуктов юридическим и физическим лицам, содействуя их эффективному функционированию и обеспечивая их уверенностью в будущем. Именно в этом контексте финансовая стойкость Интернет-компаний является не только важным условием их функционирования или выживания, но и залогом успешной планомерной реализации их миссии и стратегических целей.

Финансовая устойчивость Интернет-компаний – такое состояние, которое характеризуется способностью на необходимом уровне сохранять количественные и качественные характеристики, которые обеспечиваются сбалансированностью распределенных во времени входящих и исходящих денежных потоков, эффективным и устойчивым функционированием Интернет-компаний и их способностью динамично развиваться под влиянием макроэкономических факторов, не разрушая совокупности взаимосвязей, которые существуют между субъектами рынка Интернет-технологий, при условии определенного уровня единства и координации действий Интернет-компаний, общего механизма контроля и надзора за их функционированием.

Финансовая политика компании отвечает за развитие внутренней среды компании и её структурных элементов. Задачи финансовой политики Интернет-компаний – рациональное управление денежным потоком: распределение его на краткосрочную и долгосрочную по всем расходам и реинвестированию (увеличению оборотных средств, чтобы увеличивать доходы, способствующие развитию компании), а также формирование механизма стратегической устойчивости, используя такие инструменты как депозиты, резервные счета, инвестирование, хранение в различных видах активов и инструментах (акции, драгоценные металлы, валютные запасы, недвижимость, интеллектуальная собственность: патенты, лицензии и прочих финансовых).

Как системы финансовое и стратегическое планирование находятся в соотношении между собой по целому ряду параметров, объективность установления которых, на наш взгляд, выступает важнейшей современной научной задачей.

Проведенное в работе комплексное изучение вопросов, касательно проблематики финансовой устойчивости Интернет-компаний позволило привести теоретическое обобщение и новое решение актуальной научной проблемы, которая состоит в разработке теоретико-методологических положений и формализации научно-методических подходов к оценке и обеспечению финансовой устойчивости Интернет-компаний. Результаты исследования позволили сформулировать такие основные выводы:

1. Финансовая устойчивость Интернет-компаний является основным фактором, с помощью которого рынок Интернет-технологий может полноценно выполнять свою многоплановую роль в процессе экономическо-общественного воссоздания. Необходимость поддержки финансовой устойчивости Интернет-компаний обуславливается заинтересованностью потребителей Интернет-продуктов и услуг к быстрой и достаточной нейтрализации последствий негативных случайных событий, а поставщиков Интернет-продукции – к укреплению их позиций на рынке, удовлетворении интересов владельцев и дальнейшего постепенного развития компании.

2. Существующие теоретико-методологические концепции обеспечения финансовой устойчивости