

2. Внедрение профессиональных стандартов как государственная политика управления трудовым потенциалом организации. Кожухова Н.В., Адыкова Д.Б., Мовсесян В.Э. Региональные проблемы преобразования экономики: интеграционные процессы и механизмы формирования и социально-экономическая политика региона. Материалы IX Международной научно-практической конференции. 2018г. С. 581. <https://elibrary.ru/item.asp?id=37128045>.

3. Влияние миграционных процессов на рынок труда Самарской области. Кожухова Н.В., Адыкова Д.Б. Региональные проблемы преобразования экономики: интеграционные процессы и механизмы формирования и социально-экономическая политика региона. Материалы IX Международной научно-практической конференции. 2018г. С. 578. <https://elibrary.ru/item.asp?id=37128044>.

THE ROLE OF PERSONNEL RESERVE IN THE PERSONNEL MANAGEMENT OF A MODERN ORGANIZATION

© 2020 Shmeleva Natalya Ivanovna

PhD in Economics, Associate Professor of Personnel Management Department

© 2020 Kozhukhova Daryana Aleksandrovna

Undergraduate

Samara State Economic University

E-mail: greben@snpnova.com, darjanak@mail.ru

Keywords: personnel, personnel reserve, personnel management system.

This article is devoted to the role of personnel reserve as an important element of personnel management in maintaining the intellectual capital of a modern organization.

УДК 338

Код РИНЦ 06.00.00

ФИНАНСИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОГРАММ В УСЛОВИЯХ ПАДАЮЩЕГО РЫНКА

© 2020 Шугарёв Игорь Геннадьевич

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: shugarev@trans-sistema.ru

Ключевые слова: финансирование, инвестиционная программа, мультипликатор спроса, рост ВВП, оборотные средства предприятия.

Статья посвящена обзору имеющихся у предприятий возможностей для финансирования текущей инвестиционной программы. Автор статьи находит интересный способ - системное решение, как на государственном уровне решить вопрос дофинансирования предприятий России. В качестве цели ставить рост всей экономики России. Предлагаемый инструмент приведет к росту ВВП не менее чем на 5% в год.

В условиях жесткого сокращения рынков сбыта, в условиях вынужденного простоя производства из-за пандемии, остро встает вопрос: "Где взять финансирование возобновление работы предприятия и дальнейшего стабильного роста?"

Когда не знаешь что делать, надо смотреть закон. Это правило действует и как на юридическом поле так и в экономическом смысле.

Давайте взглянем, что нам говорит экономическая теория.

При изменении спроса одного из участников общественного хозяйства свое поведение на рынке благ изменят и другие участник вследствие взаимозависимости их экономической деятельности. Как в результате этого изменится совокупный спрос, позволяет определить мультипликатор автономных расходов. Действия такого мультипликатора можно описать простым примером: при увеличении расходов в одной из отрасли, увеличиваются доходы у предприятий и работников этой отрасли. Последние в соответствии со сложившейся склонностью к потреблению располагаемого дохода израсходуют часть прибавки на, например, покупку бытовой техники. Получив дополнительный доход, производители бытовой техники потратят часть на продукцию фермеров, доход которых также возрастет и т.д. Общее приращение совокупного спроса определяется по формуле:

$$\Delta y = a(1 + 0.6^1 + 0.6^2 + 0.6^3 + \dots + 0.6^\infty)^1,$$

где а - дополнительные расходы макроэкономических субъектов.

Формула №1. Величина мультипликатора при приращении совокупного спроса на рынке

Получается, что каждый потраченный рубль прирастает с мультипликативным эффектом. В итоге рост экономики показывает значительный процент.

Такой буфер в Российской экономики есть - это оборотный капитал компаний.

Чтобы понять в чем проблема, давайте обратимся к юридической стороне работы коммерческий предприятий в России. Отсрочка платежа по Договору, устанавливается сторонами по договоренности. Согласно в п. 1 ст. 516 ГК РФ говорится, что порядок оплаты, которому стороны должны следовать, устанавливается в тексте заключенного договора. В соответствии со ст. 421,422 ГК РФ стороны договора (граждане и юридические лица) свободны в заключении договора т.е. могут по обоюдному согласию заключать Договора с любой отсрочкой платежа и на любой срок, за исключением случаев, когда такая отсрочка прямо оговорена в Законе (например на продовольственные товары установлены следующие сроки отсрочки платежа: 1.) 8 дней - для продукции, срок годности которой 8 дней; 2). 25 дней - для продукции срок годности которой от 10 до 30 дней; 3). 40 календарных дней - для товаров сроком годности свыше 30 дней;) - Закон о "Торговле".

Если срок оплаты в договоре не предусмотрен, то в этом случае согласно п.1 ст. 488, п.2 ст. 314ГК РФ, по общему правилу срок оплаты 7 дней.

Из анализа действующего законодательства, можем сделать вывод, что ничего не ограничивает срок отсрочки платежа. Совсем ничего. Сейчас наши предприятия работают в условия отсрочки 60 банковских дней (3 календарных месяца), 180 банковских дней (9 календарных месяцев).

Второй вывод, пытаемся понять какой же процент ВВП затрагивает регулирование сроков оплаты в Законе о Торговле.

Из таблицы видно, что 85,6% ВВП никак не регулируется по сроку отсрочки при оплате между контрагентами. На данный момент нет никакого правила и гарантии что

оплата от Контрагента точно поступит Поставщику. На наш взгляд государство должно системно решить этот вопрос.

Доля ВВП нерегулируемая законом о Торговле в части отсрочки платежа

ВВП за 2018г., млрд. руб.	Оборот розничной торговли продовольственными товарами, млрд. руб	Процент строго регулируемой отсрочки в экономики РФ, %
104629	15055	14,4
Источник: http://old.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/# .		

Давайте на примере рассмотрим какой эффект получится для Компании при снижении срока оплаты от Контрагентов. Предположим есть компания с ежемесячной выручкой в 30млн. руб. Средний срок оплаты от клиентов 45 банковских дней (2 месяца). В существующих условиях - схлопывания рынков сбыта, возрастающая социальная нагрузка (из-за не возможности сокращения людей) норма рентабельности по чистой прибыли не больше 5%. Получается что оборотный капитал Компания может заработать только за 40 месяцев. Рассмотрим какие есть у Компании источники для финансирования инвестиционной программы:

1. Собственные средства, прибыль Компании
2. Привлеченные средства, кредит, лизинг
3. Финансовые инструменты для снижения срока отсрочки платежа от Контрагентов, факторинг

Как мы видим использовать собственные средства Компании наименее выгодно в существующей системе координат. При сохранении уровня рентабельности в 5%, каждый вложенный в инвестиции рубль будет возвращаться компании за 3,3 года. Также собственные средства ограниченный инструмент в силу своей природы возникновения. Очень длинные сроки накопления.

Казалось бы второй инструмент финансирования самый очевидный и простой для реализации роста Компании. Но здесь есть подводные камни. Во-первых, резкий рост инвестиционных затрат и выручки организации приведет к аналогичному росту оборотного капитала. Компания привлекая займы и кредиты и вкладывая его в рост компании должна обеспечить наличие оборотного капитала уже из собственных средств. Мы помним, что каждый рубль вложенный в оборотный капитал вернет себя через 40 месяцев. Поэтому вариант использования заемных средств именно в существующей ситуации пандемии и общей не стабильности выглядит не рабочим вариантом.

Третий вариант для Компании профинансировать свою текущую инвестиционную программу за счет нивелирования сроков выплат от Клиентов с помощью факторинга. Факторинг отличный финансовый инструмент для малых и средних предприятий испытывающих нагрузку на оборотный капитал. Но по сложившейся практики банки не со всеми Клиентами хотят подписывать Договора факторинга, даже регрессовые, ссылаясь на надежность Клиента. Либо другая причина отказа от самого Клиента подписать Договор факторинга. Основание: текущие наложенные на страну санкции. Есть примеры отказа Клиента подписать Договора факторинга для ухудшения положения Российских компаний на рынке. Считаем, это крайне возмутительным прецедентом, который государству надо исправить.

Как видим, стандартные варианты финансирования инвестиционной деятельности для Компании в существующих условиях санкций и пандемии не работают. Надо искать и предлагать другие не стандартные решения. И они есть. Это ограничить законодательно срок выплат по Договорам поставок или оказания услуг. Максимум до 20 банковских дней (один календарный месяц). И в будущем пользоваться этим инструментом для реанимации экономики в целом или для стабилизации роста отдельных отраслей.

Давайте посмотрим на цифрах что нам даст сокращение дней оплаты по Договора для экономики России. Мы знаем, что 14,4% ВВП уже регулируется законом. Предположим, что еще в половине случаев срок оплаты до 20 бд. Также предположим, что цепочка из взаимозависимых участников экономической деятельности - 4. Тогда согласно формуле №1 получается рост спроса в целом на рынке России составит 5804 млрд. руб. Это 5,5% роста экономики.

Решение снизить законодательно срок отсрочки по Договора отрицательно скажется на банковской деятельности. Ведь это как раз сектор финансовых услуг, прибыль которого складывается из процентного дохода. Но, отметим, что банки в первой десятки показывают стабильный рост Чистой прибыли даже при сравнении Апрель 2019 г. к апрелю 2020 г. Сумма роста более 64млрд. руб.²

Мы нашли очень простой и понятный способ привлечь финансирование на инвестиционные проекты предприятий. Тем самым увеличив рост экономики в целом по России не менее чем на 5%. Это законодательное ограничение верхней границы отсрочки оплаты по всем Договорам.

¹ Тарасевич Л.С. , Гребенников П.И., Леусский А.И. Макроэкономика Том1// 2016. С. 230-260.

² [https://www.banki.ru/banks/ratings/?PROPERTY_ID=30&search\[type\]=name&sort_param=rating&sort_order=ASC®ION_ID=0&date1=2020-04-01&date2=2019-04-01&IS_SHOW_GROUP=0&IS_SHOW_LIABILITIES=0](https://www.banki.ru/banks/ratings/?PROPERTY_ID=30&search[type]=name&sort_param=rating&sort_order=ASC®ION_ID=0&date1=2020-04-01&date2=2019-04-01&IS_SHOW_GROUP=0&IS_SHOW_LIABILITIES=0).

FINANCING INVESTMENT PROGRAMS IN A FALLING MARKET

© 2020 Shugarev Igor Gennadievich

Graduate Student

Samara State University of Economics

E-mail: shugarev@trans-sistema.ru

Keywords: financing, investment program, demand multiplier, GDP growth, working capital of the enterprise.

The article is devoted to the review of available opportunities for enterprises to Finance the current investment program. The author of the article finds an interesting way, a system solution to solve the issue of additional financing of Russian enterprises at the State level. The goal is to set the growth of the entire Russian economy. The proposed tool will lead to GDP growth of at least 5% per year.