

*Приходько Екатерина Александровна, студентка 2 курса магистратуры  
факультета гостинично-ресторанной, туристической и спортивной  
индустрии,  
ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»*

*Ильина Елена Львовна, научный руководитель, доцент кафедры индустрии  
гостеприимства, туризма и спорта, ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»*

## **ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИИ**

**Аннотация:** В статье рассматриваются финансовые инструменты повышения конкурентной устойчивости предприятий, как фактор влияющий на показатель развития отечественной экономики и рост ее потенциала. Проведен анализ и выявление проблем в имеющихся в современной банковской системе финансовых инструментов для продвижения предприятий, столкнувшихся с угрозой соперничества.

**Ключевые слова:** финансовые инструменты, конкурентоспособность, банковская сфера, конкурентная устойчивость.

**Abstract:** The article discusses financial instruments to increase the competitive stability of enterprises as a factor influencing the development rate of the domestic economy and the growth of its potential. The analysis and identification of problems in the financial instruments available in the modern banking system for the promotion of enterprises facing the threat of rivalry has been carried out.

**Keywords:** financial instruments, competitiveness, banking, competitive stability.

В век глобальных изменений на рынке предприятиям приходится трудиться над повышением собственной конкурентоспособности, что в будущем позволит расширить позиции в мировой экономике с помощью экспорта и открытия филиалов за рубежом. Согласно многочисленным публикациям в научных изданиях можно отметить тенденцию развития глобализации в мировом развитии в целом, что безусловно влияет и на экономические реалии. На современном этапе глобализации в бизнесе можно отметить стремительную скорость появления новых организаций.

Этим, собственно, обусловлена актуальность темы, так как конкурентная устойчивость – один из самых важных факторов развития отечественной экономики и показатель роста ее потенциала.

Целью данной статьи является анализ и выявление проблем в имеющихся в современной банковской системе финансовых инструментов для продвижения предприятий, столкнувшихся с угрозой соперничества.

Объект исследования – финансовые инструменты в системе рыночных отношений. Предметом исследования можно назвать реализацию действий, направленных на повышение конкурентной устойчивости с помощью использования финансовых инструментов.

Проблематика роста конкуренции множество раз была рассмотрена фундаментальными изданиями, отечественными и иностранными финансистами, такими как: Л.И. Абалкин, Е.Г. Есин, С. Майерс, Л.Н. Тэлман и т.д.

Конкурентоспособностью называют определенное качество, которое определяет потенциал объекта к выдерживанию конкуренции относительно аналогичного предприятия. Отличие брендов друг от друга определяется набором дополнительных услуг, которые клиентоориентированны в зависимости от специфичных потребностей потребителей.

В условиях рыночных отношений конкурентоспособность определяет степень функциональности и рост уровня жизни общества, ведь он напрямую связан с ней. С учетом того, что малый и средний бизнес нашего государства

находится на относительно невысоком уровне, необходимо выделить базовые факторы, влияющие на положение дел при конкурировании. К таким можно отнести:

- целостный набор методов по упрощению создания бизнеса, который подразумевает под собой расширение административных барьеров, модификацию в ведении бухгалтерской отчетности;
- ведение инноваций, которые помогают предприятию оставаться «на плаву» в долгосрочной перспективе, принимая во внимание сумасшедший ритм видоизменений на рынке;
- эффективная предпринимательская среда – область, в которой большое влияние оказывают как темпы развития, социальные факторы, демография, так и психология населения страны, менталитет, уровень образования и т.д.;
- взаимоотношения с государством - устойчивые финансовые цепочки, связывающие предприятия с субъектами финансовой среды государства.

Среди факторов, оказывающих общее влияние, на первый план выходит фактор инфраструктуры финансового рынка, инновационной сферы, информационно-консалтинговой и профессионально-образовательной областей, рынков сырья и комплектующих, транспортных услуг и так далее [2; 3, с. 192].

Воздействие финансовых инструментов на все сферы деятельности предприятия может существенно отличаться друг от друга. Увеличить прибыль, сократить издержки и взрастить накопление интеллектуального капитала компаний возможно при регулировании мощности использования финансовых ресурсов на всех уровнях происходящих процессов. Неверный выбор финансового инструмента грозит снижением конкурентной устойчивости даже на самых высокотехнологичных предприятиях. В целом, на потерю предприятием собственных позиций могут оказать влияние следующие факторы:

- большой разрыв между собственным и заёмным капиталом;
- недостаточное накопление интеллектуального капитала;
- большая дебиторская задолженность.

Осуществление всех процессов управления при повышении конкурентных позиций менеджеры осуществляют на базе конкретной стратегии. Обязательным условием при выборе и формировании финансовой стратегии является взаимосвязь между целями компании и согласованность главных направлений финансовой стратегии и базовой стратегии развития предприятия.

Определение «финансовая стратегия» имеет множество трактовок. Р. Дэйнс, Р. Кларк и В. Вильсон определяли финансовую стратегию, как базу финансовых отношений, которая выводит общую картину становления предприятия в будущем [6, с. 461-465]. Также, это понятие можно обозначить как долгосрочный курс финансовой политики, рассчитанный на перспективу, что предполагает решение крупномасштабных задач предприятия [4, с. 1381-1385].

Для того, чтобы сформировать шаги конкурентной финансовой стратегии необходимо принять во внимание количество имеющихся ресурсов, принадлежность предприятия к отрасли, нормативно-правовое регулирование, жизненный цикл компании и товара, финансовое состояние конкурентов.

Важность формирования стратегии обусловлена зависимостью выбора конкурентной стратегии от оценки рисков и преимуществ в соответствии с позицией конкурентов на рынке. Далее в зависимости от выбранной стратегии можно перейти к выбору инструментов, помогающих увеличить конкурентоспособность, с учетом специфики экономики.

Удерживать соответствующий уровень конкурентоспособности и реализовывать своевременно новые идеи помогает денежный поток, необходимый в данных условиях. В качестве примера можно рассмотреть проекты, связанные с инвестициями [10, дата обращения 21.05.2019].

В таком случае можно выступать как инвестором, если человек, допустим хочет, чтобы часть его денег в умноженном количестве работала на него и финансировала другие его проекты, так и создателем проекта. Если брать во внимание вариант, где человек склоняется к тому, чтобы быть инвестором, необходимо рассмотреть преимущества и недостатки всего процесса, особенно с учетом того, что инвестирование иногда представляет собой основной источник дохода.

Если выбирать вариант, где человек - создатель проекта, то можно пойти самым простым путём - путём кредитования. Например, имея восьмилетний кредит с расчетным сроком окупаемости около пяти лет, вполне достаточно будет освоить знания по оценке инвестиционных проектов и успешно представить в банке собственные идеи. В этом случае можно избежать необходимость воспроизводить различные методы при использовании инструментария внешнего финансирования из различных источников. В качестве внутренних факторов можно отнести производственные возможности компании, ресурсные и целевые факторы, себестоимость продукции и др. К внешним факторам можно отнести уровень конкуренции, социально и культурное развитие общества, потребительские предпочтения и др. [9, с. 89].

Важной задачей для создателя инвестиционного проекта является изучение и владение имеющимися в современной банковской системе РФ инструментами, которые могут позволить финансировать инвестиционный проект и при этом минимизируют стоимость данного финансирования. В особенности, если принимать во внимание некий дефицит длительных ресурсов для возможности реализации идей.

Одним из таких инструментов является франчайзинг. Многие компании не пренебрегают идеями по расширению бизнеса, несмотря на нелегкие условия сегодняшней экономики. Но в некоторых отраслях целесообразно сделать выбор между двумя вариациями - открытием еще одного филиала компании либо продажей собственной франшизы постороннему предприятию.

Франчайзинг - это одна из форм предпринимательской деятельности, базирующаяся на системе взаимоотношений, утвержденных порядком соглашений, при которых франчайзер (одна из сторон) предоставляет не безвозмездное право совершать действия от своего имени другой стороне (франчайзи), способствуя тем самым расширению рынка сбыта [11, дата обращения: 21.05.2019].

Наличие очевидных преимуществ для обеих сторон, участвующих в франчайзинге, делает его привлекательным практически для всех форм предприятий. В большей степени, конечно же, для малых предприятий и индивидуальных предпринимателей, так как предоставляет в распоряжение устойчивый доход от ведения бизнеса. Для более известных фирм и компаний - возможность расширения и устойчивости собственных позиций на рынке. Этими преимуществами обуславливается широкая популяризация франшиз за рубежом.

История развития франчайзинга в иностранных государствах длится уже около ста шестидесяти лет – ровно с тех пор, когда Зингер впервые испытал опыт его применения для сбыта швейных машин.

Следующим финансовым инструментом является факторинг. Гражданский кодекс Российской Федерации определяет факторинговые операции следующим образом: «По договору финансирования под уступку денежного требования одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование».

Пакет финансовых услуг представляет собой спонсирование поставок товаров, страхования кредитных рисков, работу с дебиторами по своевременной оплате. Факторинг дает возможность покупателю временно

отсрочить регулярные платежи, а поставщику получить основную часть оплаты за товар в момент его поставки [11, дата обращения: 21.05.2019].

Факторинг – это не что иное, как залоговое финансирование, при котором сумма финансирования напрямую связана со стоимостью долговых требований, переуступаемых факторинговой компании. Этот инструмент можно назвать альтернативой кредита, но опять же таки, необходимо оценить преимущества и недостатки, ведь факторинг, как и любой другой инструмент, не может обойтись них.

Первым и главным плюсом факторинга считается снижение рисков. Снижается риск ликвидности, потому что после отгрузки товара или предоставления услуг предприятие получает средства, которые сразу можно пустить в оборот. Для компаний, работающих с иностранной валютой значительно снижаются валютные риски. Также, используя некоторые виды факторинга, можно избежать риска неуплаты, которая в последствии возлагается на банк, предоставивший эту услугу.

Далее рассмотрим хеджирование. Хеджирование – это открытие сделок на одном рынке для компенсации воздействия ценовых рисков равной, но противоположной позиции на другом рынке. Чаще всего хеджирование производится с помощью изменения цен через заключение сделок на срочных рынках [7, дата обращения: 23.05.2019].

Хеджирование наделено списком достоинств, главными из которых являются:

- максимальная степень требований конкретного клиента на тип товара;
- размер партии и условия поставки;
- высокая ликвидность рынка;
- сравнительно низкие накладные расходы на совершение сделки;
- минимизируются ценовые риски;
- снижаются операционные риски, связанные с деловым циклом;
- повышается стабильность и финансовая устойчивость.

Однако, хеджирование – это не лекарство от всех бед. Для использования преимуществ хеджирования необходимо отказаться от возможной прибыли на спотовом рынке, а также, могут возникнуть лишние траты на исполнение обязательств по хеджируемым сделкам.

Главным риском хеджирования является риск внезапного изменения цен и изменений в налоговом законодательстве, что может привести предприятие к краху. К такому исходу могут привести и так называемые суточные лимиты фьючерсной цены. Поэтому прежде чем выбрать хеджирование в качестве инструмента конкурентоспособности необходимо скрупулёзно изучить рынок его использования, объективно оценить свои силы, выбрать максимально надежного брокера и разработать эффективную стратегию применения этого инструмента.

Для того, чтобы шагать в ногу со временем и быстрее реагировать на внедрение инноваций и сохранение конкурентных позиций, предприятия крайне выгодно брать оборудование в лизинг с целью обновления собственных основных средств.

Суть лизинга подробно описывается в одном из Федеральных Законов. Соответственно, лизинг – это совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга [1].

Договор лизинга – это договор, в соответствии с которым лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование [8, с. 13]. В целом, это позволяет покупать дорогостоящие активы, не отвлекая основные средства из деятельности предприятия. То есть, определенная операция финансируется в полном объеме без моментального осуществления платежей.

Причин, по которым следует выбирать лизинг множество. Сюда можно отнести: разность форм и видов финансового обеспечения; снижение рисков при владении активами и отсутствие оплаты налогов за них; обеспечение



высококвалифицированного обслуживания активов; комфортную схему выплат для лизингодателя и лизингополучателя; сниженный уровень налогооблагаемой прибыли, так как все платежи по договору лизинга относятся к издержкам производства лизингополучателя.

В копилку недостатков лизинговых договоров можно приписать такие моменты как: необходимость дополнительных гарантий либо залогов; юридически сложные формы сделки; все платежи по договору ограничены временными рамками и являются обязательными, в независимости от состояния эксплуатируемого оборудования и результатов деятельности предприятия; получение оборудования в лизинг зачастую стоит дороже, чем его покупка в кредит.

Большое количество форм финансовых инструментов конкурентоспособности – это необходимое условие системы управления финансами организации, присущее развивающейся рыночной экономике. Вторым преимуществом столь обширного выбора являются широкие возможности при принятии решений, связанных с привлечением и вложением средств, которые обеспечивают максимально устойчивую конкурентоспособность и эффективные методы влияния на нее в целом.

Осуществляя операции на финансовом рынке предприятие выбирает соответствующие финансовые инструменты их проведения. Финансовые инструменты представляют собой разнообразные обращающиеся финансовые активы, имеющие денежную стоимость, с помощью которых осуществляются операции на финансовом рынке [5, дата обращения: 23.05.2019].

В условиях активного роста малых и средних предприятий рекомендуется использовать следующие предложения, базирующиеся на вышеупомянутых инструментах:

- использование базовых схем лизинга и факторинга;
- протекция государства малого и среднего бизнеса при получении доступа к выбранным ими финансовым источникам.

Таким образом, правильное использование финансовых инструментов предполагает огромное влияние на общую картину конкурентоспособности как в настоящий момент, так и в будущем.

### **Библиографический список:**

1. Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» от 29 октября 1998 г. №164-ФЗ (с изменениями и дополнениями).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (с изм. и доп., вступ. в силу с 30.12.2018), глава 43, статья 824 «Финансирование под уступку денежного требования».
3. Блинова Н. А. Макроэкономические финансовые инструменты повышения конкурентоспособности промышленных предприятий малого бизнеса –дис., канд. экон. наук : 08.00.10 Москва, 2006. РГБ ОД, 61:06-8/4631, 192 с.
4. Богачева Е.Д., Субхонбердиев А.Ш. Перспективы внедрения модели импортозамещения в экономике России // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2015. Т. 13. С. 1381-1385.
5. Коротченко С., Бухгалтерия и банки // Новые правила учёта финансовых инструментов. [Электронный ресурс] - <http://ivo.garant.ru/#/document/57511836>. [Дата обращения: 23.05.2019].
6. Крымова К.О. К вопросу о применении некоторых методов конкурентного анализа // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2015. Т. 30. С. 461-465.
7. Кухаренко Т.А. Комментарий к Федеральному закону от 30 декабря 2006 г. N 275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций». - Для системы ГАРАНТ, 2014 г.
8. Нуртдинов И.И., Охонина Е.А. Практика страхования финансовых рисков российского лизингового бизнеса: монография / Москва: Русайнс, 2018. — ISBN 978-5-4365-1218-1, 13 с.

9. Сорокина О.Г., Ковалев А.П. Ассортиментная и инновационная политика конверсируемого предприятия // Экономическая безопасность и инновационная политика: монография; под ред. Олейникова Е.А. - М.: РЭА им. Г.В. Плеханова, 2016, 89 с.

10. Экономические дефиниции [Электронный ресурс] - Режим доступа: [http://economic-definition.com/Business/Franchayzing\\_Franchising\\_\\_eto.html](http://economic-definition.com/Business/Franchayzing_Franchising__eto.html) [Дата обращения: 21.05.2019].

11. Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс] - Режим доступа: [https://www.cfin.ru/management/practice/russian\\_factoring\\_1.shtml](https://www.cfin.ru/management/practice/russian_factoring_1.shtml) [Дата обращения: 21.05.2019].