

котором автомат по центру вбивает палочку глубиной 4 см, что также является важным для формирования качественного мороженого.

Окончательное формирование структуры мороженого происходит после его закаливания, в процессе которого влага, оставшаяся после первичного замораживания при фризеровании, превращается в лед. На структуру мороженого влияют скорость замораживания и степень взбитости смеси. При быстром замораживании смеси образуется много мелких кристаллов льда, размер которых незначительно увеличивается во время закаливания мороженого. При медленном замораживании создается мало центров кристаллизации, при закаливании образуются крупные кристаллы льда, мороженое приобретает грубую структуру. Оптимальный размер кристаллов льда - (20-55) мкм.

Проведение закаливания мороженого «Магнат Блондинка» в скороморозильном туннеле при температуре воздуха от минус 38 °С до минус 42 °С на 30 минут со скоростью 16000 порций/час позволяет получить более плотную консистенцию готового продукта без пороков структуры.

С помощью автомата мороженое окунают в жидкую глазурь, затем в станцию сухой напитки, в которой орешки и хлопья прилипают к глазури. Т.к. температура глазури соответствовала устанавливаемым пределам от 32 °С до 38°С, было получено качественное покрытие порций необходимой толщины. Готовый продукт отправляется в упаковочный автомат, который упаковывает в полиэтиленовую пленку продолжительностью 1,5 секунды. Мороженое фасуется в коробки по 24 штуки, на которые наклеивают идентификационный номер с содержанием даты и времени изготовления, количества, названия и срока годности.

Мороженое перемещается в зону хранения на терминал, где хранится до отгрузки потребителю при температуре минус 27 °С не более 3-6 месяцев. Хранение продукта не привело к перекристаллизации влаги и ухудшению структуры продукта [3]. Контроль этапов технологического процесса производства мороженого «Магнат Блондинка» на ООО «Юнилевер Русь» с учетом выделенных факторов позволяет производить продукт стабильно высокого качества, и снижает вероятность появления дефектов.

Литература

1. Технический регламент Таможенного союза «О безопасности молока и молочной продукции» (ТР ТС 033/2013) от 9 октября 2013 г. № 67.
2. Федеральный Закон от 12 июля 2008 года №88-ФЗ «Технический регламент на молоко и молочную продукцию» (ред. от 22.07.2010).
3. ГОСТ Р 52175-2003 Мороженое молочное, сливочное и пломбир. Технические условия.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

М.С. Овсянников, И.А. Сидоровнина,
научный руководитель И.А.Сидоровнина
Россия, г. Новосибирск,
Новосибирский государственный технический университет

В современных условиях рыночных взаимоотношений конкуренция, являясь неотъемлемым компонентом, подразумевает, что требование функционирования каждого субъекта рыночных взаимоотношений вынуждает его (субъект) самостоятельно решать вопрос привлечения денег с целью восстановления нормального процесса функционирования. Как было ранее отмечено в [2, 3], практически все предприятия вынуждены применять в практике своей работы элементы финансового управления, частью которого является кредитование как спо-

соб повысить платежеспособность и/или осуществить нововведения, требующие значительного финансирования. В данном случае предметом рыночных отношений становится кредит, как элемент кредитной политики предприятия. Каждое производственное предприятие, обращаясь за экономической поддержкой к кредиторам, разрабатывает собственную политику отношений с кредиторами, являющуюся разделом/частью кредитной политики предприятия. В этом случае объектом рыночных отношений кредиторов и заемщиков становится кредит. Кредит во многом является условием и предпосылкой развития современной экономики, обязательным компонентом финансового роста и развития промышленных предприятий.

Решаемые проблемы управления хозяйственными процессами на предприятиях помимо обеспечения предприятия привлеченными финансами можно отразить функциями, которые осуществляет кредит. За счет применения финансовых функций кредита руководство предприятия получает возможность достигать большей эффективности хозяйственной деятельности из-за ускорения обращения оборотных средств и увеличения прибыли. В подтверждение данного тезиса можно заметить, что функции кредита выполняют важные роли в рамках возникающих хозяйственных обязательств, при которых они осуществляются более эффективно. Можно выделить три главные функции (роли) кредита: распределительная, эмиссионная и контролирующая [1]. Распределительная роль кредита выявляется как при размещении денег, так и при их аккумуляции. Эмиссионная роль выражается в создании кредитных средств обращения и замещения доступной наличности. Контролирующая роль кредита проявляется вследствие необходимости мониторинга эффективности деятельности участников финансовых сделок.

Для юридических лиц объектами кредитования могут являться в целом оборотные средства предприятия; однако следует помнить о том, что как было отмечено ранее в [2, 4], без грамотного управления с применением системы показателей эффективности при привлечении кредита можно получить обратный эффект финансового рычага, когда кредитование приводит к банкротству.

Главной составной частью краткосрочной финансовой политики компании считается управление оборотным капиталом, которое включает кредитную политику. Кредитная политика предприятия – это неотъемлемая часть политики управления оборотным капиталом, и в целом политики по финансированию предприятия. Таким образом, кредитная политика предприятия – это политика по привлечению денег с целью финансирования текущей работы и размещению временно независимых средств. Главные цели привлечения заемных средств – увеличение рентабельности собственного капитала за счет использования привлеченных денег и размещения собственных временно свободных средств; минимизация цены кредитных денег; снижение кредитных рисков как для заемщика, так и для кредитора [2, 3].

Субъектами кредитования считаются владельцы предприятия и сами кредиторы. Предмет кредитования – экономические отношения, возникающие вследствие предоставления-получения денег в кредит. Общая линия действия производственных предприятий при взаимоотношениях с коммерческими организациями по привлечению заемного капитала, в сущности представляет собой модель управления оборотным капиталом предприятия, которая обуславливается кредитной политикой и находится в зависимости от ряда объективных факторов. Среди основных таких факторов можно отметить масштаб деятельности, этап жизненного цикла компании, отраслевые особенности, длительность производственно-экономического цикла и темпы возврата денежных средств, сезонность и прочие особенности производственно-хозяйственной деятельности конкретного предприятия-заемщика.

Банки-кредиторы традиционно по-разному относятся к крупным и малым заемщикам, так как считается, что малый бизнес менее надежен, и устойчивость его финансового состояния из-за кредита может нарушаться [2]. Несмотря на то что крупные компании наиболее инертны, у них значительный собственный капитал, который является обеспечением кредита. Как правило, при налаженном стабильном бизнесе – легче найти кредиторов, чем на стадии первоначального развития. Также отраслевые особенности оказывают свое влияние на приня-

тие решения кредитором относительно заемщика. В целом структура себестоимости предприятия характеризуют силу/степень/уровень операционного рычага, который непосредственно влияет на риск заемщика, поэтому для кредитных организаций более привлекательны предприятия с низкой себестоимостью и высокой нормой прибыли. Длительность производственно-экономического цикла и темп возврата денежных средств в обращение естественным образом постулирует, что наиболее привлекательны для кредиторов предприятия с быстрым оборотом оборотного капитала и однородным поступлением выручки.

Выбор модели управления оборотным капиталом, то есть степени участия кредитных источников в финансировании работы компании, находится в зависимости от типа и формы кредитования в компании [3].

Финансовые службы предприятий при разработке своей политики кредитования обычно сочетают разные формы доступного финансирования деятельности компании, зависящие от особенностей производственно-коммерческого цикла предприятия. Можно выделить следующие формы кредитования: финансовый кредит, полученный от банковских и/или прочих финансово-кредитных организаций; и коммерческий кредит от поставщиков и подрядчиков. Коммерческий кредит представляет собой допустимый уровень кредиторской задолженности и/или задолженности согласно эмиссии долговых ценных бумаг [1, 3].

Наиболее распространенным типом банковского кредитования являются кредитные линии. Открытие кредитной линии позволяет предприятию покрывать дефицит платежеспособности. Подобная модель кредита предполагает соглашение между предприятием и банком о применении кредита, максимальная сумма (лимит) которого предварительно оговаривается договором на определенный период времени и при определенных условиях. Отдельно можно выделить револьверный (возобновляемый) кредит. Такая формальная кредитная линия часто используется крупными предприятиями. При этом по мере погашения взятых ранее кредитов лимит восстанавливается, то есть можно снова пользоваться кредитными деньгами без заключения дополнительного соглашения.

Кредитная политика банка либо высокий уровень риска порой не позволяют ему в полной мере удовлетворить значительную необходимость компании клиента в кредите. В данном случае банк-посредник, обслуживающий предприятие, способен привлечь к кредитованию предприятия иные банки. Такой тип кредита называют консорциальный или синдицированный кредит. Уже после подписания с руководством предприятия кредитного соглашения банк-посредник аккумулирует ресурсы иных банков и представляет их заемщику, в соответствии с этим распределяя проценты. За организацию консорциального кредита банк-посредник получает определенное комиссионное поощрение.

Бланковый кредит традиционно предоставляется коммерческим банком, ведущим расчетно-кассовое обслуживание (РКО) предприятия. Хотя официально он носит необеспеченный характер, однако по сути обеспечивается размером дебиторской задолженности, а кроме того суммой собственных денежных и иных активов, информацию о которых банк как посредник способен получить, имея возможность проверять отчетные балансы обслуживаемого предприятия. Вариациями предоставления предприятию бланковых кредитов считаются широко распространенные краткосрочные кредиты на временные потребности и сезонные кредиты.

Контокоррентный кредит предоставляется коммерческим банком, обслуживающим расчетный счет предприятия-заемщика, как правило, тоже в виде кредитной линии. Разновидностью данной формы банковского кредита считается и овердрафт. При предоставлении такого кредита банк открывает предприятию контокоррентный счет, на котором ведутся/учитываются как кредитные, так и расчетные операции. То есть эта кредитная линия предполагает такое кредитование текущих производственных нужд заемщика в пределах оговоренного лимита сумм и установленного срока действия соглашения, когда кредиты непрерывно и автоматически выдаются и погашаются. Все поступления и расходы денежных средств предприятия-заемщика отражаются на едином контокоррентном счете, сочетающем в себе свойства

ссудного и расчетного счетов. Таким образом, дебетовое сальдо контокоррентного счета показывает сумму долга заемщика банку, кредитовое — наличие у заемщика свободных средств; лимит при этом каждый раз восстанавливается.

Ролloverный кредит тоже является одной из форм долговременного банковского кредита. Особенность этого вида кредитования в том, что банк может периодически пересматривать процентные ставки. Такой кредит выгоден банку, но может оказаться проблемным для предприятия.

Многообразие конфигураций и условий привлечения банковского кредита предъявляет требования эффективного управления данным процессом на производственных предприятиях. В данном случае цели и стратегия привлечения заемных финансовых средств рассматривается руководством предприятия с учетом специфики банковского предложения.

Помимо рассмотренных выше проблем обеспечения предприятия кредитными финансовыми ресурсами существуют проблемы наращивания выручки от реализации готовой продукции, работ, услуг. Для привлечения новых и удержания постоянных клиентов-заказчиков продукции, выпускаемой производственным предприятием, традиционно используют различные варианты коммерческого кредитования предприятием-производителем своих заказчиков-покупателей. Для грамотного управления этой частью кредитной политики предприятия финансовые службы разрабатывают собственные модели финансового управления дебиторской задолженностью.

Традиционно среди инструментов кредитной политики предприятия рассматривают шаблоны оценки дебиторов, порядок и процедуры работы финансово-коммерческих подразделений, обеспечивающих экономическую стабильность, повышение доходности и конкурентоспособности предприятия.

Для оценки эффективности работы с дебиторами положительный опыт накоплен многими производственными предприятиями при использовании так называемых реестров старения дебиторов. Для построения такого реестра выполняют анализ дебиторской задолженности по каждому клиенту-покупателю. По факту эмпирических и статистических отчетов о датах возникновения/погашения дебиторской задолженности рассчитывают средний период погашения задолженности каждого клиента. По суммам выручки, и доле каждого клиента в общей реализации предприятия оцениваются возможности предоставления скидок или отсрочки платежа. Традиционно рассчитывается сумма оттока денежных средств из-за предоставления скидок и отсрочек, сравнивается с чистым оборотным капиталом, и определяется необходимость (или отсутствие таковой) кредитования оборотных средств на сумму нарастания дебиторской задолженности. По результатам такого анализа принимается решение о допустимых лимитах денежных средств, направляемых на коммерческое кредитование покупателей-заказчиков. Если прирост реализации, сопровождаемый увеличением дебиторской задолженности, является допустимым и не вызывает нарушения экономической деятельности предприятия, а в случае погашения задолженности в оговоренные сроки приводит к росту прибыли, то такой коммерческий кредит можно признать эффективным. Если наоборот, то не следует наращивать дебиторскую задолженность.

Все вышеизложенные алгоритмы расчетов легко выполняются в стандартных электронных таблицах MS-Excel. Грамотно составленные аналитические таблицы позволяют принимать финансовые решения достаточно быстро. В настоящей работе решается подобная задача для предприятия-объекта исследования.

Литература

1. Бригхэм Ю.Ф. Финансовый менеджмент: Экспресс-курс. СПб.: Питер, 2013. 592 с.
2. Сидоровнина И. А. Особенности внедрения технологий управления финансами на промышленных предприятиях // Производственный менеджмент: теория, методология, практика: сб. материалов 1 междунар. науч.-практ. конф. (г. Новосибирск, 14 нояб. 2014 г.). Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2014. С. 43-48.

3. Сидоровнина И.А. Проблемы управления финансами на промышленных предприятиях // Управление инновационным развитием современного общества: тенденции, приоритеты: экономические, социальные, философские, политические, правовые общенаучные закономерности: материалы междунар. науч.-практ. конф. (10 окт. 2014 г.). В 3 ч. Саратов: Академия управления, 2014. Ч. 3. С. 79-82.

4. Сидоровнина И.А., Шаповалова О.С. Система показателей для оценки потенциала экономического развития предприятия // Труды XII Всероссийской научно-технической конференции "Наука. Промышленность. Оборона." Новосиб. гос. техн. ун-т, Новосибирск 2011. С. 637-640.

ИННОВАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ И ИХ РАЗВИТИЕ КАК ОБЛАСТЬ ЗНАНИЙ

В.В. Овчинникова,
научный руководитель Н.С. Нурпеисова
Казахстан, г. Алматы

Казахский национальный технический университет им. К.И. Сатпаева

Ключ к успеху бизнеса в инновациях, которое в свою очередь, рождаются креативностью. Джеймс Гуднайт. Появление концепции формирования экономики, основанной на знаниях, связано с развернувшейся в конце 70-х — начале 80-х годов двадцатого столетия второй волной НТР, которая обозначила переход от индустриального к информационному технологическому способу производства.

Причиной появления этих концепций явилась новая информационная технологическая парадигма, охватившая все сферы и отрасли индустриальной экономики, изменив её масштаб, динамику и внутреннее содержание. Новая теория показала, что смена индустриальной экономики информационной не является историческим эквивалентом перехода от аграрной к индустриальной экономике. В рамках новой парадигмы основные отрасли экономики определяются как информационные, основанные на наукоёмких и компьютерных технологиях, конкурентоспособности и гибкости. Такие изменения структуры современной экономики рассматриваются сегодня как глобальный структурный сдвиг, определивший переход от «материальной» к «интеллектуальной» экономике, «экономике, базирующейся на знаниях» (knowledge-based economy).

Известно, что развитие сектора производства знаний, информации и нововведений характеризуется «непрозрачностью» его рыночного механизма, неразвитостью каналов коммуникаций, которые связывали бы участников деятельности между собой, отсутствием специализированных инструментов финансирования инвестиционных проектов. За последнее время отечественная экономика всё больше ощущает острую нехватку квалифицированных кадров как в сферах, базирующихся на передовых технологиях, так и в традиционных отраслях, от развития которых напрямую зависит благосостояние народа, а также позиция страны на мировом рынке. Решение этих специфических проблем и призвана предложить теория экономики знаний, включая теорию её структуры и инфраструктуры.

Необходимо отметить, что в экономической науке уже сформированы определённые положения в области «информационной экономики», «экономики, основанной на знаниях», «интеллектуальной экономики», дающие представления о процессах и явлениях в данной области исследования. Но эти положения являются пока ещё достаточно фрагментарными, неполными, несистематизированными и, во многом, страдают односторонностью.

Одновременно рассматриваются виды продуктов воспроизводственной деятельности инфраструктуры, которые являются формой проявления знания или результатов его приложения. Основное внимание уделяется понятию инфраструктуры экономики, основанной на зна-