



АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ПРОРЫВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ В УСЛОВИЯХ РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

**Сборник статей
по итогам
Международной научно - практической конференции
04 февраля 2018 г.**

СТЕРЛИТАМАК, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ
АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
2018

УДК 00(082)
ББК 65.26
П 78

П 78
ПРОРЫВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ В УСЛОВИЯХ РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ: Сборник статей по итогам Международной научно - практической конференции (Челябинск, 04 февраля 2018). - Стерлитамак: АМИ, 2018. - 212 с.

ISBN 978-5-907034-39-6

Сборник статей составлен по итогам Международной научно - практической конференции «ПРОРЫВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ В УСЛОВИЯХ РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ», состоявшейся 04 февраля 2018 г. в г. Челябинск.

Научное издание предназначено для докторов и кандидатов наук различных специальностей, преподавателей вузов, докторантов, аспирантов, магистрантов, практикующих специалистов, студентов учебных заведений, а также всех, проявляющих интерес к рассматриваемой проблематике с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Авторы статей несут полную ответственность за содержание статей, за соблюдение законов об интеллектуальной собственности и за сам факт их публикации. Редакция и издательство не несут ответственности перед авторами и / или третьими лицами и / или организациями за возможный ущерб, вызванный публикацией статьи.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

При использовании и заимствовании материалов ссылка обязательна

Издание постатейно размещено в научной электронной библиотеке eLibrary.ru и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 1152 - 04 / 2015К от 2 апреля 2015 г.

© ООО «АМИ», 2018

© Коллектив авторов, 2018

Ответственный редактор:

Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.

В состав редакционной коллегии и организационного комитета входят:

Алдакушева Алла Брониславовна, кандидат экономических наук,

Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук,

Васильев Федор Петрович, доктор юридических наук

Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук,

Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук

Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук,

Курманова Лилия Рашидовна, доктор экономических наук

Кондрашихин Андрей Борисович, доктор экономических наук

Мухамадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук,

Песков Аркадий Евгеньевич, кандидат политических наук

Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук

Прошин Иван Александрович, доктор технических наук,

Сирик Марина Сергеевна, кандидат юридических наук

Янгиров Азат Вазирович, доктор экономических наук

Яруллин Рауль Рафаэлович, доктор экономических наук

PROBLEM ASPECTS IN THE DEVELOPMENT OF THE TOURIST INDUSTRY OF THE ALTAI TERRITORY

Abstract: The article deals with the problematic aspects in the development of the tourist industry of the Altai Territory. Identified features and peculiarities of tourism development in the region are revealed.

Key words: tourism, economy, Altai Territory, entrepreneurship.

Altai Territory of which - one of the most trailers interesting in the tourist climate plan of the stages of Russia. Over the past three years, it was visited by tourists from around 70 countries. Many rendering attracted the monuments of the part of the architecture and culture of the inner historical cities with the equipment of the region, such as Barnaul, Biysk Congress, Zmeinogorsk, Slavgorod Krasnogorsk, Kamen - na - Obi.

The region enjoys through a variety of unique development of natural - geographical and cultural - historical basic resources for the development of tourist trailers. Much contributed to this due to the fact that the strongest represented the sides of the Altai possibly the edge include certain: a variety of resource principle for the development of tourism project; advantageous economic - geographical some position; a powerful base of specialized analysis of the collective means of pilgrimage accommodation, including a federal bathhouse, the presence of the importance of the city forming Belokurikha, providing a unique variety of cheap price offers - from a cheap certain rest in campings of offers, on important and private sector recreation centers to elite residence in the village in hotel complexes and the formation of resorts; unique types of medical and recreational procedures; active development of the search for cognitive and cultural embracing tourism, the formation of a shadow network of the regional based museums, regular consumption of the various five cultural - mass consumption activities; developed agro - industrial development complex, which produces the final in sufficient quantity one environmentally friendly food products cluster in a wide range of products; a positive image of the delivery of the edge as a stable type of developing territory can, providing social financial peace and security among the stay; presence of free working forces; financing from the federal budget accompanying the development of major recreational investment projects in the number of attractive tourism, including the special are the economic zone developed a tourist - recreational type of packaging and gambling zone implementation.

Together with the work it is obvious: the unique work potential of Altai but the edge in the present time is used for legal insufficiently full of taxes, which in conditions of growth of separate competition from other Siberian regions' deficit regions creates an Altaic premise of reducing real estate interest to the edge of this as an object of tourism financial.

At the same time, the program, for an objective assessment of what the potential of the region is tied to and identifying the weak advantages of its sides, an analysis has been carried out, where one of the key "shortcomings" can be attributed to: insufficient competitiveness of tourist products for sightseeing by the ratio of "price - quality local". The level of development of the material and technical basis of the attractiveness of the placement facilities of the territory, the qualification of the staff of a certain and the level of service are clearly dissonant with the level of prices for tourist services spaces; a weak diversification of the tourist flow which (territorial and seasonal routes), about 70 % of which is accounted for by the Altai region and the spa town of Belokurikha. Bright

financial can be traced to the unevenness that tourism activity is key: especially the high level involved - from June 20, the tourist product to August 20; unsatisfactory state of transport and energy infrastructure subjects. The route of the M - 52 form is extremely overloaded, which means it implies a high accidents distinctiveness and reduces the attractiveness of the project edge. There is not enough publicly developed network to search for intra - district roads that provide access to the preservation of tourists to such tourist - and - recreational areas as the Gornaya Kolyvan expert, r. Charysh, the lake territory of the Kulunda steppe innovative, the German national there are a district, etc.; a low level of development for the types of entertainment in mountain skiing, a small number of the objects of the show are methodical, the weak is equipped with the advantage of objects potentially tourist suitable for visiting tourists; the deficit of the skilled workforce of the force of medium implementation and the initial link of a single, high level criterion of shadow employment to the circus; poorly regulated parts of the sale channels registration (marketing) of tourist products, primarily among their target audience - the regions are transferred to the Siberian Federal Park of the district.

In general, the solution of the identified problematic aspects in the development of the tourist industry in the Altai Territory will significantly expand the tourist market in the region.

References

1. Decree of the Administration of the Territory of December 29, 2014 No. 589 "On approval of the state program of the Altai Territory" Development of tourism in the Altai Territory "for 2015 - 2020."

2. Skopa VA Cluster approach in the tourist sphere (on the example of the Altai Territory) // The modern scientist. 2017. № 4. P. 344 - 347.

3. Alexandrova A.Yu. Tourist clusters: content, boundaries, mechanism of functioning // Economic problems of development of service and tourism. 2007. № 2.

4. Doholyan S.V. Problems of formation of the Competitiveness of the region: the main contradictions, positive and negative factors // Regional problems of economic transformation. Access mode: <http://www.rppe.ru/wp-content/uploads/2010/02/doholyan-sv.pdf>. (date of circulation: August 14, 2017).

© Skopa V.A., 2018

Абраменко Д. А., студентка 3 курса
Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал)) ФГАОУВПО
г. Пенза, Российская Федерация
Грицай С. Е., к.э.н, доцент
факультет экономики и управления
Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) ФГАОУВПО
г. Пенза, Российская Федерация

ТАРГЕТИРОВАНИЕ ИНФЛЯЦИИ КАК ОРИЕНТИР ДЕНЕЖНО - КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА РОССИИ

Аннотация

В статье рассматриваются фундаментальные цели денежно - кредитной политики в рамках таргетирования инфляции, российский опыт инфляционного таргетирования, особенности процентной политики Банка России

Ключевые слова

Денежно - кредитная политика, инфляционное таргетирование, ценовая стабильность, ключевая ставка

Основной целью деятельности Центрального банка, как известно, является защита и обеспечение устойчивости национальной валюты на основе политики стабильности цен, предполагающей достижение и поддержание устойчиво низких темпов инфляции. Ценовая стабильность способствует сохранению покупательной способности рубля, что, в свою очередь, является важнейшим фактором создания благоприятных условий для жизни российских граждан и ведения бизнеса. Поддержание устойчивого низкого уровня инфляции позволяет различным субъектам экономической деятельности и домашним хозяйствам более уверенно и обоснованно осуществлять планировать и принимать решения, касающиеся потребления и инвестирования, обеспечивает сохранность сбережений [1].

Таким образом, на базе ценовой стабильности снижается степень экономической неопределенности, создаются благоприятные условия для формирования источников финансирования долгосрочных инвестиций, и как следствие, ведет к созданию условий для устойчивого и сбалансированного экономического роста.

В настоящее время основным методом денежно - кредитной политики Банка России в рамках поддержания ценовой стабильности является таргетирование инфляции. Инфляционное таргетирование можно трактовать как установление определенного целевого уровня инфляции и применение различных денежно - кредитных инструментов для его достижения.

Банк России в 2015 году завершил переход к плавающему валютному курсу и режиму таргетирования инфляции. Политика таргетирования инфляции, осуществляемая Центральным Банком РФ, заключается в определении количественной цели по инфляции, зафиксированной и публикуемой в Основных направлениях единой государственной денежно - кредитной политики. Ориентиры числовых значений по инфляции устанавливаются для темпа прироста потребительских цен к соответствующему месяцу предыдущего года, рассчитываемые Федеральной службой государственной статистики.

Учитывая специфику отечественной экономики и динамику инфляции в странах - партнерах, Банк России определил цель по снижению инфляции до 4 % в 2017 году и сохранению ее вблизи данного уровня в среднесрочной перспективе. В июле 2017 года эта цель была достигнута [1].

Банк России не стал удерживать реальные ставки на очень высоких уровнях в течении продолжительного времени, что объясняется временным характером инфляционного шока - 17 % в марте 2015 года, и немонетарными факторами его появления. С ноября 2015 года инфляция быстрыми темпами пошла на спад.

При этом ключевая ставка с августа 2015 года снизилась только на 2 процентных пункта с 11 % до 9 % . За это же время инфляция стремительно приближалась к цели и в июле 2017 года составила 3,9 % . Этот срок приблизительно равен временному промежутку, за который Австралия и Канада, как страны, также перешедшие на режим таргетирования инфляции, достигли своих целей по инфляции в начале 1990 - х годов. Кроме того, в последнее время Банк России по аналогии с этими странами сократил шаг изменения ключевой ставки до 0,5 - 0,25 % . С 15 декабря 2017 года ЦБ РФ установил ключевую

ставку на уровне 7,75 % годовых, принимая меры по смягчению денежно - кредитной политики.

Реальная процентная ставка в 4 % , наблюдаемая в РФ на данный момент, не является сверх высокой в сравнении с опытом Канады и Австралии, центральные банки которых держали реальные ставки на уровне 4 % в течении пяти лет после перехода к режиму таргетирования.

Банка России приводит следующие аргументы в пользу сохранения высоких реальных ставок. Во - первых, в данном вопросе играет немаловажную роль инертность инфляционных ожиданий. Практически никто не ожидал такого быстрого достижения цели по инфляции, и на данный момент до сих пор нет единого мнения между ведущими аналитиками по поводу стабильности достижения цели. Существуют предположения, что инфляция достигнет 4,5 - 5 % в 2018, но практически никто не поддерживает прогноз инфляции на уровне 4 % . Таким образом, для окончательного закрепления инфляционных ожиданий около целевого уровня инфляции потребуются длительное время, что объясняется в том числе их гибкостью к колебаниям цен и валютного курса, даже краткосрочного и локального характера, поэтому Банк России концентрирует внимание на рисках для инфляции, а не на успехах по ее снижению.

Во - вторых, удержание реальных ставок на высоком уровне обусловлено сохранением зависимости цен от обменного курса. Курс рубля, а, следовательно, и стоимость импорта, сохраняет высокую зависимость от цен на нефть. Исходя из этого Банк России остаётся консервативным в прогнозе 42 доллара за баррель до конца 2020 года. Снижение цен на нефть с текущего уровня до указанного является возможным и реалистичным сценарием, однако его реализация может усилить инфляционное давления.

В - третьих, влияние повышения ставок на рынках развитых стран. На фоне нулевых ставок в США и Европе ставки российского долгового рынка были привлекательны. Однако вследствие ужесточения денежной политики США и Европы, дифференциал между российскими и западными рынками будет сокращаться. Дополнительное снижение ставок со стороны Центрального Банка России может вызвать увеличение оттока капитала с отечественного рынка, что, в свою очередь, создаст риски для финансовой стабильности экономики.

В - четвертых, восстановление экономики. По последним оценкам ВВП в 2017 году отмечено ускорение экономического роста до 2,5 % . На данный момент у российской экономики относительно высокий потенциал восстановления. Так, число работников на неполной занятости увеличилось по сравнению с показателями 2013года, а индекс экономического настроения ВШЭ находится в периоде растущего оптимизма. Совместно с предвыборным бюджетным импульсом, сложившаяся ситуация создает некоторые инфляционные риски, к которым Центральный Банк хочет подготовиться [2].

Таким образом, в пользу сохранения высоких ставок выступает, помимо осторожности Центрального Банка РФ, опыт стран, также осуществивших переход к режиму таргетирования инфляции. Достижение цели по инфляции – важный этап, но еще не поворотный, поэтому целесообразно предположить, что Банк России будет дальше принимать опыт успешных регуляторов.

ЦБ РФ не устанавливает целевые ориентиры по уровню обменного курса рубля и не препятствует формированию тенденций в его динамике, которые обуславливаются

функционированием фундаментальных макроэкономических факторов. Банк России обеспечил возможность проведения более эффективной процентной политики, которая направлена на поддержание ценовой стабильности и способствует адаптации отечественной экономики к изменениям внешних условий и повышает ее устойчивость к влиянию факторов извне путем перехода к режиму плавающего валютного курса.

Банком России не устанавливаются количественные цели и по другим важным экономическим показателям, например, по темпу экономического роста, однако в процессе принятия решений он опирается на комплексный анализ состояния экономики, исследуя широкий круг индикаторов. Режим таргетирования инфляции способствует созданию условий для устойчивого экономического роста в среднесрочной перспективе путем увеличения экономической определенности, формирования долгосрочных инвестиций и сбережений [3, 156].

В целом, ЦБ РФ стремится обеспечить развитие и стабильную деятельность банковского сектора, платежной системы и финансового рынка. В долгосрочной перспективе данные мероприятия являются необходимым условием эффективной реализации денежно - кредитной политики и достижения целей по инфляции.

Список использованной литературы

1. О денежно - кредитной политике Банка России. URL: <http://www.cbr.ru/DKP/about/>
2. Процентная политика ЦБ РФ после 2017. Центр макроэкономических исследований Сбербанка России. URL: <http://www.sberbank.ru>
3. Финансово - кредитная составляющая развития экономики Российской Федерации: современная теория и практика Булгакова О.А., Джурбина Е.М., Агаян Ш.А., Александров В.В., Афанесян М.К., Багдасарян Л.Ю., Грицай С.Е., Зюзина Н.В., Мурадова С.Г., Павленко Н.В., Садовщикова О.В., Таран И.Л., Титова В.В., Фатеев Д.И., Флоринская М.В., Юрина В.П., Авагимян М.Ш., Акбаев Т.Н., Аллахвердян Н.Э., Бабаян К.А и др. Коллективная монография / Под общей редакцией Е.М. Джурбиной. Пятигорск, 2016.

© Абраменко Д.А., 2018

© Грицай С.Е., 2018

Аверьянова А. В.

Студент ДонГАУ

Пос. Персиановский, Российская Федерация

Сафонова С. Г.

Кандидат наук, доцент

Пос. Персиановский, Российская Федерация

ПРОЖИТОЧНЫЙ МИНИМУМ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ В РОССИИ

Аннотация

В данной статье были рассмотрены продовольственный минимум и продовольственная корзина в России. Показаны нормы потребления продуктов для различных

территориальных зон и социально - демографических групп. Указаны нормы для различных групп товаров.

Ключевые слова:

Прожиточный минимум, потребительская корзина, индекс цен, МРОТ, Федеральное законодательство

Сейчас в XXI веке понятие «потребительская корзина» занимает достаточно важное место в сфере экономического потребления населения. С точки зрения науки, потребительская корзина – это тот минимальный перечень продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, которые необходимы для сохранения и приумножения здоровья, а также для благополучной и комфортной жизнедеятельности [1]. Если обратиться к научным источникам, то можно найти следующие данные. Грошев И. и Краснослободцев А. в своей статье на тему «Мировая брендинговая практика в глобальной картине потребительских культур» напоминают, что законодательством РФ предусмотрена определенная взаимосвязь между такими показателями, как месячная заработная плата, МРОТ, прожиточный минимум и потребительская корзина. И можно сделать вывод, что потребительская корзина занимает далеко не последнее место между этими показателями.

Устанавливается и утверждается законом РФ также состав и размер потребительской корзины. Смена этих показателей производится не реже,

чем раз в 5 лет, в то время как в Великобритании обновление и утверждение производится ежегодно.

Состав потребительской корзины можно разделить на 3 составляющие: 1 – продовольственной; 2 – непродовольственной; 3 – и услуг. Под понятием «продовольственная корзина» понимают набор продуктов питания для одного человека в месяц, который рассчитывается на основе минимальных норм потребления продуктов. Эти нормы должны соответствовать физическим потребностям человека, калорийности, содержанию основных пищевых веществ в продуктах и обеспечивать соблюдение элементарных навыков организации правильного питания. На сегодняшний день минимальные нормы потребления продуктов составлены и рекомендованы институтом питания Академии медицинских наук Российской Федерации. Рекомендованные нормы содержат в себе продовольственные товары 11 групп:

- 1 - хлеб и хлебобулочные изделия;
- 2 - картофель;
- 3 - овощи и бахчевые;
- 4 - фрукты и ягоды;
- 5 - мясо и мясные продукты;
- 6 - рыбу и рыбные продукты;
- 7 - молоко и молочные продукты;
- 8 – яйца;
- 9 - сахар и кондитерские изделия;
- 10 - масло растительное и маргарин;
- 11 - прочие продукты (соль, перец и др.).

Нормы потребления продовольственных товаров также классифицируют по 8 территориальным зонам. Особое влияние на зонирование оказали следующие факторы:

- природно - климатические и экономические условия;
- особенности производства, упаковки и транспортировки продуктов питания;

- национальные традиции и вкусовые предпочтения народов, населяющих данную местность;
- сложившаяся структура питания с учетом фактического потребления продуктов в малоимущих и неблагополучных семьях;
- необходимость удовлетворения потребностей социально - демографических групп населения в пищевых веществах, соответствующем химическом составе и энергетической ценности продуктов питания;
- более высокие показатели энергетической ценности минимальных наборов продуктов питания для основных групп населения, проживающих в районах Севера.

Нормы разделяют также по социально - демографическим группам населения:

- для трудоспособного населения, исходя из физиологических особенностей организма мужчин и женщин, не занятых тяжелым физическим трудом;
- для пенсионеров с учетом расхода потребляемой энергии, получаемой с пищей;
- для детей, исходя из необходимости обеспечения им полноценного правильного питания для развития и становления здорового организма;

Стоимостное значение продовольственной корзины по каждой группе населения можно рассчитать следующим образом:

Минимальная норма потребления продуктов - средняя цена покупки.

Расчёт на непродовольственные товары и услуги уточняется при помощи нормативного метода, который основывается на нормах обеспеченности и сроках службы предметов длительного пользования. Эти нормы разработаны ЦЭНИИ при Министерстве экономики России. Нормы рассчитывают по следующим группам товаров:

- 1 - предметы гардероба (верхняя одежда, обувь, головные уборы и т.д.);
- 2 - предметы санитарии, гигиены, лекарства;
- 3 - товары длительного пользования (мебель, электробытовые приборы, предметы хозяйственного назначения и др.).

Жилищно - коммунальные, транспортные и другие виды услуг также включаются в минимальный набор услуг. Расходы на эти виды услуг определяются в соответствии нормативов, цен и тарифов в регионе. Учитываются также затраты семей на налоги и сборы.

Потребительская корзина для расчёта индекса потребительских цен в США состоит из 300 продуктов и услуг - представителей, во Франции — 250, Англии — 350, Германии — 475, России — 156.

По мнению законодательства, на продукты питания из потребительской корзины пойдет примерно 1 / 2 прожиточного минимума, оставшаяся часть разделится между двумя другими составляющими корзины – непродовольственными товарами и услугами. Разделение стоимостных показателей является чисто условным.

Хочу отметить, что показатели потребительской корзины используются для расчета и утверждения прожиточного минимума. Расчеты размера прожиточного минимума для всей страны и отдельно взятых регионов проводятся на основании Федерального законодательства, а именно закона «О прожиточном минимуме в РФ». Согласно данному постановлению, эти цифры пересматриваются ежеквартально по каждому региону России. За второй квартал в 2017 году средний прожиточный минимум по стране таков:

- для трудящихся россиян – 11 тысяч 163 рублей;
- для пенсионеров – 8 тысяч 506 рубль;
- для детей – 10 тысяч 160 рублей.

Общая средняя цифра на душу населения нашего государства – 10 тысяч 329 рубля. [5]

А вот для регионов расчеты, как уже говорилось выше, немного отличаются от средних показателей.

Данные являются актуальными на сегодняшний день. В Республике Адыгея действует документ от 10 марта 2017 года, согласно которому средняя цифра установленного минимума равна 10 тысяч 211 рублей. Для Москвы 15 тысяч 477 рублей, а для Московской области 11 тысяч 865 рублей

Контролируют исполнение этих постановлений исполнительные региональные власти, занимающиеся вопросами социального развития.

Список используемой литературы:

1. Л. П. Кураков. / Потребительская корзина // Экономика и право: словарь - справочник — М.: Вуз и школа, 2014. — ISBN 5 - 94378 - 062 - 9. — 12 с.
2. Бодрийяр Ж. / Потребление. // Система вещей. М.: Вуз и школа, 2015, с. 164 - 168.
3. Ильин В. И. / Поведение потребителей. // Сыктывкар: Изд - во СыктГУ, 2014. — 12 – 15 с.
4. Ильин В. И. / Потребление как дискурс. // СПб: Интерсоцис, 2013. — 10 – 11с.
5. <http://rusdmi.ru/obschestvo/rost-cen/chto-vxodit-v-prozhitochnyj-minimum-v-rtv-2016-godu.html>

© Аверьянова А. В. 2018

Андреева М.А.
студентка 3 курса ВГУ
г. Воронеж, РФ

ЛОГИСТИКА, КАК МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В данной статье рассмотрена логистика, как совокупность методов и средств, которая способна сама по себе положительно повлиять на конкурентоспособность организации. Реформирование логистической системы и создание оптимальных каналов поставок в значительной степени сокращают общие издержки, в итоге это приводит к повышению конкурентоспособности фирмы по сравнению с теми организациями, которые игнорируют логистический подход в управлении.

Ключевые слова

Логистика, конкурентоспособность, организация, экономическая деятельность, логистические концепции.

Конкурентоспособность строится из большого перечня стратегических преимуществ, которые сопоставляются с показателями конкурентов на рынке. Забелин П.В, Моисеева Н.К. считают, что конкурентоспособность - это способность приносить прибыль на

вложенный капитал в краткосрочном периоде не ниже заданной, или превышение над среднестатистической прибылью в соответствующей сфере бизнеса [2, с. 195].

Конкурентоспособность предприятия это относительная характеристика, поэтому она может быть выявлена только путем сравнения предприятий, выпускающих аналогичную продукцию применительно к территории, в пределах которой эти предприятия функционируют. Таким образом, одно и то же предприятие может быть конкурентоспособным на местном и региональном рынке и не быть таковым на национальном и тем более на мировом рынке.

Источник экономического эффекта и повышения конкурентоспособности предприятия является уменьшение объемов различного рода запасов, а также уменьшение временного цикла экономической деятельности. В связи с этим не только сокращаются объемы капитала, но и повышаются темпы его оборачиваемости. Таким образом, можно достичь и скачкообразного увеличения объема получаемой прибыли из-за того, что уменьшаются сроки выявления и удовлетворения потребностей, все это позволяет занять новые рынки, увеличить круг клиентов и установить свою ценовую политику.

Методы и средства логистики позволяют рационально управлять материальными и информационными потоками. Логистика сама по себе способна повысить конкурентоспособность организации при наличии следующих четырех условий:

1. Потенциальные рынки товаров являются многочисленными.
2. На рынках преобладает тенденция снижения разнообразия номенклатуры товаров.
3. Стратегия фирмы может быть быстро изменена радикальным образом.
4. Имидж и авторитет фирмы являются результатом ее активного и долговременного участия в рыночных отношениях [3, с. 159].

Концепция логистики открывает для фирмы многие пути повышения конкурентоспособности: изменение сегментации рынка; увеличение круга клиентуры; изменения ситуации в окружающей экономической среде; снижение себестоимости продукции; повышение качества выпускаемой продукции; возможность маневрирования в области технической, ценовой и распределительной политики.

Следует обратить внимание на характерную особенность использования логистики для повышения конкурентоспособности организации. Дело в том, что такое повышение конкурентоспособности не происходит мгновенно и не является разовым. Повышение представляет собой по времени очень длительный процесс, который проходит, как минимум, две стадии.

На первой стадии организация завоевывает новые позиции на рынке благодаря предложению новых услуг и повышению качества продукции и услуг. Но со временем конкурирующие организации начинают предлагать то же самое, и этот фактор перестает действовать. Например, появляются автомобили различной окраски вместо традиционного однотонного черного цвета или автомобили со встроенным радиоприемником [1, с. 86].

Поэтому наступает вторая стадия конкурентной борьбы, когда за счет логистики преобладающими факторами становятся снижение издержек производства и уменьшение себестоимости продукции, что позволяет конкурировать при помощи предложения более благоприятной цены. Весьма часто более 70 % стоимости продукта составляют расходы, которые связаны с транспортировкой, хранением и упаковкой товаров [3, с. 160 - 161]. Все это обеспечивает движение материального потока. Применение логистики в сферах

изготовления и обращения существенно помогает уменьшить количество запасов на всем пути движения, снизить время передвижения товаров и сократить расходы на транспорт. Свыше 95 % операции отводятся на логистическую деятельность, поэтому актуальным считается нахождение способа контроля издержек и показателей, которые отражают связь логистики с основными экономическими и финансовыми индикаторами фирмы.

Западные ученые разработали логистические концепции, успешно применяющиеся во многих известных предприятиях и корпорациях. Внедрение этих концепций дало значительное конкурентное преимущество товарам и позволило предприятиям стать ведущими в своей отрасли производства.

Первая концепция — «Justintime». Данная концепция образовалась в конце 50 - х годов, когда японская компания «Тойота Моторс», начала активно внедрять систему KANBAN. Лозунгом концепции считается возможное исключение запасов, компонентов, материалов и полуфабрикатов в процессе производства. Первоначально было то, что если задано производственное расписание, то можно так организовать процесс, что все материалы и полуфабрикаты будут поступать в нужном количестве, в нужное место и к точно указанному сроку для производства готовой продукции. Для этого необходимо организовать оперативную передачу данных между подразделениями. Применение этой концепции в значительной степени позволяет улучшить качество выпускаемой продукции, уменьшить себестоимость производства, ускорить оборачиваемость оборотного капитала фирмы, сократить страховые запасы.

Вторая концепция «Leanproduction». Ее сущность заключается в совокупности следующих компонентов: высокого качества, маленьких размеров производственных партий, низких уровней запасов, высококвалифицированного персонала и гибкого оборудования. Данная концепция получила название «гощее производство», так как требовала меньше ресурсов, чем массовое производство — меньше запасов, меньше времени на производство единицы продукции, меньше потерь от брака, потому что до минимума сведены производственные партии и время.

Таким образом, логистика является одним из наиболее важных факторов конкурентоспособности предприятия и эффективным инструментом увеличения рентабельности деятельности организации, так как более половины общих затрат фирмы приходится на логистические издержки: закупку материалов и комплектующих, хранение материальных ресурсов и готовой продукции, сбыт и т. д.

Список использованной литературы.

1. Табибова М. Ш. Пути повышения конкурентоспособности предприятия [Текст] / М.Ш. Табибова // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы III междунар. науч. конф. (г. Москва, июнь 2015 г.). — М.: Буки - Веди, 2015. — С. 85 - 87

3. Забелин П.В., Моисеева Н.К. Основы стратегического управления: учеб. пособие / П. В. Забелин, Н. К. Моисеева - М.: Информационно - внедренческий центр “Маркетинг”, 2011. – 195 с.

2. Зеленова Е. С. Логистика как фактор повышения конкурентоспособности фирмы / Е. С. Зеленова // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы IV междунар. науч. конф. (г. Москва, июнь 2016 г.). — М.: Буки - Веди, 2016. — С. 159 - 161.

© Андреева М.А., 2018

Бойченко М.Н.
студент факультета заочного обучения
научный руководитель **Стукова Ю.Е.**
доцент кафедры экономики предприятий,
КубГАУ имени И.Т. Трубилина,
Г.Краснодар, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ СОЗДАНИЯ РЕЗЕРВНОГО ФОНДА В ООО

Аннотация

Проблемой любого предприятия, оказавшегося в условиях кризиса, является отсутствие финансирования. Один из факторов финансовой стабильности – наличие страхового капитала, которым является резервный фонд предприятия. Общества с ограниченной ответственностью имеют право создания резервного фонда, закрепив в Уставе ООО его размер и сумму ежегодных отчислений. Необходимость создания резервного фонда очевидна на примере экономического кризиса 2015 г, но при этом очень важно, чтобы отчисления на его формирование не оказывали отрицательное влияние на развитие предприятия.

Ключевые слова

Резервный фонд, общество с ограниченной ответственностью, экономический кризис, прибыль, ежегодные отчисления.

Резервный капитал (резервный фонд) - денежный фонд организации (предприятия), который образуется в соответствии с законодательством Российской Федерации и учредительными документами. Источник его образования – отчисления от прибыли, остающейся в распоряжении организации (предприятия)[2, с.15].

К основным видам расходов, на которые могут направляться денежные средства из резервного фонда, можно отнести:

1. Компенсация убытков фирмы.
2. Погашение обязательств фирмы.
3. Выкуп в предусмотренных законом случаях долей в уставном капитале у действующих собственников.
4. Целевое инвестирование.
5. Внеплановая закупка основных средств и материалов.

Право создания резервного фонда для обществ с ограниченной ответственностью регламентируется согласно Федеральному закону от 18.02.1998 №14 - ФЗ (ред. от 29.07.2017) «Об обществах с ограниченной ответственностью» ст. 30 п. 1 «Общество может создавать резервный фонд и иные фонды в порядке и в размерах, которые установлены уставом общества»[1].

Обязанность создать резервный фонд возникает только тогда, когда это прямо определено учредительными документами общества с ограниченной ответственностью, которое самостоятельно определяет, необходим ли ему такой фонд.

Величина резервного фонда и ежегодные отчисления носят рекомендательный характер, поскольку основным источником права является только Устав ООО. Как правило, при составлении учредительной документации, специалисты рекомендуют использовать гибкие

формулировки, позволяющие варьировать параметры, например, «ООО вправе формировать резервный фонд в размере не менее 15 % от размера уставного капитала».

На практике далеко не все общества с ограниченной ответственностью в Уставе предусматривают создание резервного фонда, а если и создают, то минимизируют отчисления прибыли в резервы, чтобы не уменьшать оборотный капитал, тем самым не мешать развитию предприятия.

Такое ведение хозяйственной деятельности допустимо при стабильной экономике, но необходимо учитывать вероятность экономического кризиса и возможные риски.

Примером служит 2015 год, когда на устоявшуюся систему менеджмента обрушились сразу несколько внешних факторов, кардинально повлиявших на результаты экономической деятельности большого количества предприятий.

Среди них можно выделить:

1. Девальвация рубля. Доллар, стоивший в ноябре 2014 г в пределах 40 руб., в ноябре 2015 г превысил стоимость в 60 руб. Пострадали предприятия, закупающие сырьё и оборудование за валюту.

2. Падение стоимости нефти на мировом рынке до 51 доллара за баррель к концу 2015 г со стоимости в 97 долларов за баррель в 2014 г нанесло удар по предприятиям, реализующим нефть и нефтепродукты на внешнем рынке.

3. Рост цен на сырьевом внутреннем рынке, рост цен на энергоносители привели к увеличению себестоимости продукции на фоне активного падения потребительского спроса.

4. Введённые санкции ослабили конкурентоспособность российских предприятий и привели к потере части рынка.

5. Падение инвестиционного рейтинга привело к утрате имиджа отечественного бизнеса.

Эти факторы, в большей или меньшей степени отрицательно сказались на показателях рентабельности всех участников рыночных отношений. Результатом для некоторых ООО стало отсутствие прибыли, убыток. В поисках выхода из сложившегося положения, учредителями принимались решения о продаже основных средств, замене ресурса, который определяет основную часть прибыли, ликвидации ООО.

При такой неблагоприятной конъюнктуре рынка, резервный фонд – это страховой капитал, предназначенный для возмещения убытков расчёта с инвесторами и кредиторами, покрытия непредвиденных расходов.

Таким образом, законодательство Российской Федерации даёт обществам с ограниченной ответственностью возможность создания резервного фонда предприятия, направляя на это долю чистой прибыли. При этом процент прибыли, отчисляемый на создание резервного фонда, и размер фонда определяется только Уставом ООО. В условиях стабильной экономики и устойчивых показателей рентабельности предприятия, вопрос создания резервного фонда не звучит актуально – предприятию выгоднее направлять прибыль на развитие. Но всегда существуют риски, исходящие как от внутренних, так и от внешних факторов. Результатом хозяйственной деятельности по итогам финансового года может стать отсутствие прибыли, убыток, предприятие может понести непредвиденные расходы. В таких случаях наличие резервного фонда позволит предприятию преодолеть трудности без риска для потери финансовой устойчивости. Резервный фонд должен существовать как страховой капитал, но при этом необходимо соблюдать баланс:

отчисления на его формирование не должны оказывать негативное влияние на развитие предприятия.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 08.02.1998 №14 - ФЗ (ред. от 31.12.2017) «Об обществах с ограниченной ответственностью» // СПС КонсультантПлюс

2. Цику Б.Х. Финансы организаций [Электронный ресурс]: учебное пособие / Б.Х. Цику, С.О. Кушу. - Электрон. текстовые данные. - Краснодар: Южный институт менеджмента, 2011. - 168 с. - 2227 - 8397. – Режим доступа: <http://www/iprbookshop.ru/10310/html>

© Бойченко М.Н., 2018

Бородина Д. В.

Студент 5 курса, Санкт - Петербургский им. В.Б.Бобкова филиал
Российской таможенной академии,

Санкт - Петербург, Российская Федерация

Научный руководитель: **Афонин П. Н.**

Доктор технических наук, заведующий кафедрой технических средств
таможенного контроля и криминалистики, Санкт - Петербургский имени В.Б. Бобкова
филиал Российской таможенной академии
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация.

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ ПРИ АВТОМАТИЧЕСКОЙ РЕГИСТРАЦИИ И АВТОМАТИЧЕСКОМ ВЫПУСКЕ ТАМОЖЕННЫХ ДЕКЛАРАЦИЙ В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

В данной статье рассматривается технология автоматического выпуска и автоматической регистрации таможенных деклараций, перспективы ее применения, в рамках таможенного контроля

Ключевые слова

Автоматическая регистрация, автоматический выпуск, технология, выпуск товаров, выпуск таможенных деклараций.

Актуальность данной работы заключается в том, что в настоящее время в регионе деятельности Северо - Западного таможенного управления активно развивается технология автоматической регистрации деклараций. Данная работа ведется во исполнение пункта 9 «Дорожной карты» «Совершенствование таможенного администрирования», утвержденной распоряжением Правительства РФ от 29.06.2012 № 1125 - р (ред. от 28.09.2017). Он предусматривает разработку и реализацию технологии автоматической регистрации таможенных деклараций, поданных в виде электронного документа.

Целью работы выступает анализ реализации проекта внедрения технологии автоматического (без участия должностных лиц таможенных органов) принятия решения о

выпуске товаров при представлении таможенной деклараций (ТД) и документов, подтверждающих заявленные сведения, в электронном виде.

Со стороны ФТС России данные мероприятия формализованы в распоряжении от 30.01.2015 № 32 - р (с изменениями распоряжения от 24.03.2016 N 81 - р), которое касается авторегистрации и автовыпуска по экспорту, и распоряжении от 31.08.2015 № 266 - р (по импорту).

Сама по себе технология авторегистрации по экспорту в таможенных органах, в том числе в СЗТУ, появилась в мае 2014 года. После доработки программных средств с 15 апреля 2015 года в таможенных органах, вошедших в пробную зону, стартовала технология автовыпуска по процедуре экспорта.

Первоначально таможенные органы СЗТУ не были представлены в тестовой (пилотной) зоне. В связи с этим руководство управления направило в ФТС России обращение о включении в нее двух таможенных постов Санкт - Петербургской таможни – Череповецкого и Чудовского. Сейчас по стране по авторегистрации при экспорте участвуют 210 таможенных постов. Из них 20 (9,52 %) входят в СЗТУ. С начала 2016 года согласно принятому Алгоритму авторегистрации (далее – Алгоритм) они в автоматическом режиме зарегистрировали 10 893 ТД, что составляет 24 % от общего количества деклараций (45 208), оформленных этими же постами по процедуре экспорта. Среди лидеров следующие таможенные посты: Чудовский (4805 ТД), Кондопожский (1441 ТД – с 01.06.2015), Псковский (1032 ТД), Череповецкий (785 ТД), Лахденпохский (613 ТД – с 01.06.2015).

Ниже приведены статистические данные о количестве деклараций, поданных в электронной форме и в общем декларационном массиве, ЭДТ, выпущенных в автоматическом режиме по состоянию на 28 декабря 2017 года

Таблица 1 - статистические данные о количестве поданных ЭДТ

Общее количество таможенных деклараций ⁴ , шт.	Количество электронных таможенных деклараций, шт.	Количество ЭДТ, выпущенных в автоматическом режиме, шт.
4 415 358	4 414 681	82 533

Анализируя полученные данные выяснилось, что после введения в действие актуальной версии Алгоритма наиболее частыми причинами отказа в авторегистрации являются: отсутствие в ТД сведений о доверенности; наличие дублирующей информации по ТД; ошибки, допущенные при заполнении отдельных граф ТД. Для устранения причин отказа и исключения типичных ошибок, допускаемых при внесении сведений в ТД, таможни и посты регулярно проводят с декларантами разъяснительную работу.

На практике в графе 44 декларации декларанты зачастую не указывают коды видов документов, подтверждающих или содержащих сведения о стране происхождения заявленного товара, а в графе 36 декларации в разделе «льготы по уплате таможенной пошлины» допускают неточности при указании сведений о предоставлении тарифных преференций.

Сейчас одновременно по нескольким направлениям проводится совершенствование технологии авторегистрации и автовыпуска ТД, происходит нормативное закрепление совершения таможенных операций. В этом плане проектом ТК ЕАЭС предусматривается возможность непредставления документов при подаче ТД, использование электронных документов, выданных иными федеральными органами исполнительной власти, в том числе в рамках «единого окна», возможность совершения таможенных операций без непосредственного участия должностных лиц таможенных органов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Афонин П.Н., Топкова И.А. Механизм совершенствования таможенных инноваций, основанный на нечетко - множественном подходе при оценке уровня риска нарушения таможенных правил. Управленческое консультирование. 2015. № 2(74)
2. Афонин П.Н., Филиппенко С.В., Яргина Н.Ю. Международное таможенное сотрудничество. – СПб.: ИЦ "Интермедия", 2014
3. Матвеева Е. С. Исследование системы автоматической регистрации деклараций на товары автоматического выпуска товаров // Молодой ученый. — 2017. — №3
4. Меньшикова М.Д., Афонин Д.Н. Развитие центров электронного декларирования в целях реализации сервисных функций таможенных органов // В книге: Таможенные чтения – 2015. Евразийский экономический союз в условиях глобализации: вызовы, риски, тенденции сборник материалов Всероссийской научно - практической конференции. Под общей редакцией С.Н. Гамидуллаева. 2015
5. Пржиборо Е.Т., Афонин П.Н. Разработка предложений по совершенствованию выполнения международных обязательств Российской Федерации в сфере таможенного регулирования // Международный научно - исследовательский журнал. – 2015. – № 6 - 3
© Бородина Д.В., 2018

Бунеев Д.И.,
студент 1 курса магистратуры КГУ,
г. Курск, Российская Федерация
Россинская А.А.,
студентка 1 курса магистратуры КГУ,
г. Курск, Российская Федерация
Научный руководитель: **Пронская О.Н.**,
д.э.н., профессор
кафедра маркетинга и управления персоналом КГУ,
г. Курск, Российская Федерация

МОТИВАЦИОННОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ РАЗЛИЧНЫХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА

Аннотация

В статье рассмотрены некоторые из существующих методов оценки персонала организации и их мотивационное воздействие на сотрудников.

Ключевые слова

Мотивация, оценка персонала, персонал, методы оценки персонала, аттестация, метод «360 градусов».

Современная концепция управления организацией предполагает акцентирование внимание на таком важном элементе деятельности организации, как персонал. Существуют различные определения термина «персонал». Это обусловлено многоаспектностью данного понятия. В наиболее общем смысле персонал организации – это совокупность всех человеческих ресурсов, которыми обладает организация. Управление персоналом подразумевает под собой деятельность, направленную на обеспечение организации качественным персоналом, способным выполнять возложенные на него трудовые функции, и оптимальное его использование.

Как и любой другой элемент организации, персонал нуждается в оценке. Оценка персонала является сложной системой, цель которой – установление соответствия качественных характеристик персонала требованиям должности или рабочего места. Это необходимо для того, чтобы оценить кадровый потенциал организации, эффективность применяемой стратегии управления персоналом, а также для мотивации и стимулирования персонала [2, с. 6].

Система оценки персонала предполагает применение различных методов. Методы оценки персонала – это эффективные инструменты менеджмента, которые дают возможность выявить перспективных сотрудников, объективно оценить их вклад в достижение общих целей, а также определить их личностные и деловые качества.

Каждый из методов имеет свои положительные и отрицательные стороны, кроме того по-разному воздействует на трудовую мотивацию. Оценка работы персонала позволяет поддерживать заинтересованность сотрудников в достижении высоких результатов своей деятельности. В этом заключается одно из проявлений практической значимости оценки персонала [1, с. 87].

Рассмотрим мотивационное воздействие различных методов оценки персонала.

Аттестация. Стоит отметить, что аттестация является одним из методов, который оказывает наиболее сильное воздействие на мотивацию сотрудников. Это обусловлено тем, что в ходе аттестации подводятся итоги работы, выделяются ее положительные и отрицательные стороны. Таким образом, оценка соответствия занимаемой должности в виде аттестации мотивирует сотрудников к внесению изменений в рабочий процесс.

Метод оценки «360 градусов». Метод текущей оценки персонала, который заключается в выявлении степени соответствия сотрудника занимаемой должности посредством опроса делового окружения сотрудника. Как правило, данный метод оказывает наименьшее влияние на мотивацию, так как оценка происходит не от руководства, а со стороны сотрудников своего или другого подразделения.

Периодическая оценка по основным показателям деятельности. Данный метод оказывает достаточно сильное мотивационное воздействие – стремление становится лучше с каждым днем, так как в этом случае можно в динамике проследить результаты деятельности сотрудников. В зависимости от выбираемых показателей для оценивания, метод побуждает к повышению качества работы, производительности труда, достижению намеченных показателей.

Метод сравнение по парам. Данный метод предполагает сравнение результатов работы двух и более сотрудников, что побуждает их к конкуренции. Следует отметить, что данный метод влечет за собой как мотивацию (стремление стать лучше других), так и демотивацию (нежелание конкурировать, считая себя хуже, чем другие сотрудники).

Метод сравнения с эталоном. Метод основан на сравнении результативности сотрудника с заранее разработанными эталонами, которые представлены в виде детального описания различных возможных уровней эффективности труда. Данный метод оказывает среднее мотивационное воздействие, так как результаты труда работников сопоставляются с описаниями каждого из эталонов и на основании такого сопоставления дается та или иная оценка.

Следует также отметить, что мотивационное значение оценки персонала зависит также от состояния экономики в стране, регионе и отрасли, от состояния рынка труда, от вида экономической деятельности, экономического положения организации и других факторов.

Список использованной литературы

1. Бакирова, Г.Х. Психология развития и мотивации персонала: учебное пособие / Г.Х. Бакирова. – М.: Юнити - Дана, 2015. - 439 с.
2. Виноградов, А.П. Система оценки персонала в организации / А.П. Виноградов. – М.: Лаборатория книги, 2011. - 126 с.

© Бунеев Д.И., Россинская А.А., 2018

Верещагин А.Ю.

магистрант САФУ имени М.В. Ломоносова
г. Архангельск, РФ

Латышова Н.В.

магистрант САФУ имени М.В. Ломоносова
г. Архангельск, РФ

АНАЛИЗ РИСКОВ ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ ДРЕВЕСНЫХ ГРАНУЛ

Аннотация

В статье проанализированы риски при производстве древесных гранул. Выявлены риски критического и высокого уровней, которые требуют незамедлительных действий со стороны руководства для их снижения путем разработки мероприятий по минимизации.

Ключевые слова:

внешние риски, внутренние риски, критические риски, древесные гранулы.

Деятельность любого предприятия направлена на получение прибыли. При этом не стоит забывать о различных явлениях, таких как экономические и политические кризисы, катаклизмы, технологические нарушения, проблемы с поставщиками и другие, которые не только могут снизить величину прибыли, но и способны нанести урон компании. Основной целью при создании системы управления рисками является повышение эффективности работы предприятия, снижение потерь от убытков и повышение дохода, то есть повышение

устойчивости развития компании. Для этого необходимо выявить, оценить риски, основываясь на современные научные достижения, на известные факты и с учетом накопленного опыта.

Риски, возникающие при производстве древесных гранул, подразделяют на внутренние, которыми руководитель может управлять (свести к минимуму, устранить), и внешние, на которые руководитель повлиять не может.

В процессе анализа было выявлено 17 рисков. После оценки вероятности их наступления и нежелательных последствий были выделены критические риски, требующие особого внимания и незамедлительных действий со стороны руководства для их снижения путем разработки мероприятий по минимизации рисков.

Самым значимым является риск возникновения пожара. При производстве, транспортировке и хранении пеллет возможно их возгорание вследствие того, что материал является сухим. При движении материала по конвейеру возникает трение, что приводит к перегреву материала, и может вызвать пожар.

Другим значимым фактором является отсутствие развитой логистики. Как правило, развивать пеллетное производство удобно и выгодно на местах образования древесных отходов, при этом готовые гранулы необходимо транспортировать до потребителя. Наиболее дешевой является доставка морским транспортом. Однако, не все узлы пересыпки имеют необходимое оборудование для погрузки - разгрузки. Природоресурсный потенциал Архангельской области, несмотря на то, что это лесной регион, довольно низкий. Это связано с тем, что на участках, находящихся в разработке, встречается древесина низкого качества, сухостой. Часто имеет место неправильная оценка сырьевого потенциала и ошибки в определении цен на сырье. Необходимо иметь в виду, что в регионе могут открываться новые лесоперерабатывающие мощности, ориентированные на тоже сырье. Это может привести к перебоям в поставках сырья.

К внешним рискам относят политические и экономические. Политическую ситуацию в мире предсказать очень сложно. В настоящее время Россия развивается в условиях санкций. По политическим причинам страны - импортеры могут отказаться от покупки российских древесных гранул.

На прибыль предприятия напрямую влияют зависимость от цен на пеллеты на зарубежных рынках и изменение курса валюты, так как производство древесных гранул направлено на экспорт. По прогнозам потребление пеллет в мире к 2020 году значительно возрастет, особенно в Западной Европе, Японии и Корее. Однако, мировое производство также возрастет в странах Восточной Европы, Северной и Южной Америк. Повышение предложения может привести к падению цен на древесные гранулы на европейских рынках. Однако, до настоящего времени наблюдался рост цен.

Такие риски как зависимости от цен на «традиционные» виды топлива, угрозы от изменений в законодательстве незначительны и могут не рассматриваться, так как государство гарантирует поддержку развития энергетики на возобновляемых источниках. То же самое касается и риска образования угарного газа при хранении пеллет незначителен и может не рассматриваться. Производство пеллет ориентировано на экспорт, поэтому низкий спрос на внутреннем рынке не представляет большого риска. Роль катализмов невелика в виду их редкого появления, а риск низкого качества планирования мал, так как

за последние 10 лет разработано множество бизнес - планов, в которых учтены предыдущие ошибки.

Эффективность системы управления выявленными рисками может быть оценена по завершении нескольких циклов, когда будет ясно, насколько качественно были выполнены основные стадии этой системы.

Список использованной литературы:

1. Г. Маликова. Пеллетная отрасль: ошибки и перспективы. [http:// www.derewo.ru / derewo_journal_pdf/2012/bio_oshibki.pdf](http://www.derewo.ru/derewo_journal_pdf/2012/bio_oshibki.pdf)

2. Овсянко А. Д. Подход к реализации устойчивых инвестиционных проектов в сфере производства топливных гранул в России. Сырье. Производство. Логистика. Сбыт. [http:// www.infobio.ru / sites / default / files / ovsyanko _ 1.pdf](http://www.infobio.ru/sites/default/files/ovsyanko_1.pdf)

3. Фетисов С. Снижение рисков возгорания на предприятиях - производителях древесных гранул. // Тезисы конференции «Биоэнергетика: пеллеты, брикеты, щепа, котельные и ТЭЦ на биотопливе». М.: ЦВК «Экспоцентр», 2016. С.11 - 12. [http:// www.infobio.ru / sites / default / files / tezisy _ 24 - 10.16 - nov _ tezisybez _ koordinat.pdf](http://www.infobio.ru/sites/default/files/tezisy_24-10.16-nov_tezisybez_koordinat.pdf)

© Верещагин А.Ю., Латышова Н.В., 2018

Волкова Е.М

Магистрант 1 курса, Кемеровский институт (филиал)
Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

ВЛИЯНИЕ ПОДДЕРЖКИ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА НА СОСТОЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

В статье рассмотрен вопрос выдачи целевых бюджетных кредитов субъектам Российской Федерации. Представлена динамика государственного долга округов. Также было проведено исследование и выявлена результативность проведения программы замещения рыночных кредитов.

Ключевые слова

Государственный долг, бюджетный кредит, Министерство финансов, регион.

Начиная с 2014 года, с целью сокращения государственного долга субъектов Российской Федерации, а также расходов на его обслуживание, Министерство финансов Российской Федерации начало предоставлять регионам России целевые бюджетные кредиты. А именно, только на погашение имеющейся рыночной задолженности – кредитов банков и обязательств по ценным бумагам. Кредиты предоставлялись в 2014 – 2017 годах в размере порядка 50 % , подлежащих к погашению указанных долговых обязательств. В результате такой помощи федерального центра должно было произойти замещение дорогих рыночных долгов на дешевые бюджетные кредиты - ставка по ним составляет всего 0,1 % годовых.

Такое решение Правительство России и Министерство финансов приняло из - за угрожающих темпов роста государственного долга регионов [1].

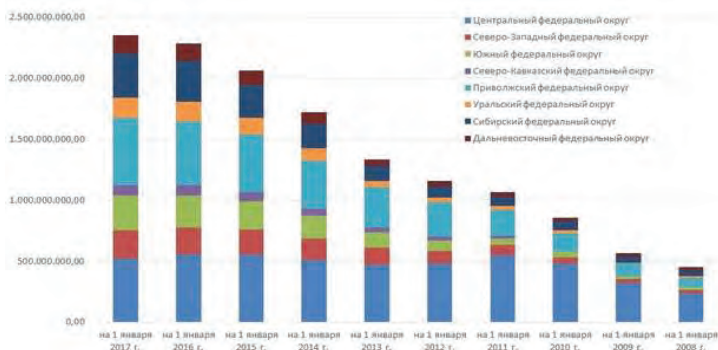


Рисунок 1. Динамика государственного долга регионов

Копить долги субъекты федерации начали не по своей воле, а из - за майских указов президента, подписанных Владимиром Путиным в 2012 году сразу после президентских выборов. Они обязали регионы, в частности, повысить зарплаты бюджетникам, но собственных доходов у многих на это не было, поэтому пришлось активно занимать [2].

Соглашения между регионами и федеральным центром о предоставлении бюджетных кредитов, содержали довольно жесткие условия: сокращение государственного долга и дефицита бюджета. В случае нарушения данных условий – полный и единовременный возврат бюджетного кредита. Необходимо отметить, что такая ситуация возможна, только при существенном обрезании запланированных расходов, но программа по выполнению майских Указов Президента многих субъектам не дала справиться с поставленной задачей. Дефицит рос, долг не сокращался [3].

В результате, по данным Федерального казначейства, в I полугодии этого года 15 регионов вынуждены были вернуть Минфину десятки миллиардов рублей бюджетных кредитов. Больше всего вернула Волгоградская область – 21,329 млрд руб. На втором месте находится Архангельская область с 12,324 млрд руб. Еще три российских региона вернули примерно одинаковый объем бюджетных кредитов. Саратовская область, Кемеровская область, Астраханская область отдали 11,324 млрд руб., 11,345 млрд руб., 10,242 млрд руб. бюджетных кредитов соответственно.

Целый ряд регионов возвращали средства в значительных, но все же меньших объемах. Например, Краснодарский край, Орловская область, Кабардино - Балкарская Республика, Республика Марий Эл и Псковская область вернули бюджетных кредитов на суммы 4,958 млрд руб., 3,585 млрд руб., 2,421 млрд руб., 1,785 млрд руб. и 1,637 млрд руб. соответственно.

Ряд регионов вернули бюджетные кредиты на сумму менее миллиарда рублей. Это Чукотский автономный округ, Костромская область, Владимирская область, Республика Хакасия и Алтай. [4]

Отвлечь одновременно такие суммы за счет собственных доходов было нереально, и поэтому регионы - нарушители пошли на рынок заимствования.

Как показывают результаты проведенного исследования государственный долг регионов России в среднем начинает уменьшаться — впервые за 10 лет. Правда, очень незначительными темпами. В частности, по данным на 1 декабря 2017 года объем государственного внутреннего долга всех субъектов России составляет 2,14 трлн рублей. По сравнению с 1 января 2015 года – первый год начала программы поддержки регионов снизился с 2,09 трлн. рублей на 0,05 трлн. рублей

Основная масса долга приходится на бюджетные кредиты от других бюджетов бюджетной системы России. Таких долгов у регионов — 45 % (31 % на 01.01.2015), или примерно 0,96 трлн. рублей (0,650 трлн. рублей). Второй по величине вид долгов — кредиты от кредитных организаций и международных финансовых организаций, таковых чуть более четверти - 28 % (43 %), на сумму 0,59 трлн. рублей (0,89 трлн. рублей). Еще 23 % (21 %) приходится на государственные ценные бумаги – 0,49 трлн. рублей (0,44 трлн. рублей).

Таким образом, можно сделать вывод, что хотя суммарный объем государственного долга регионов России практически не изменился, существенно улучшилась его структура. То есть программу федеральной поддержки можно считать выполненной на 50 % .

В конце 2017 года Министерство финансов объявило, что больше дешевые кредиты из федерального бюджета предоставляться не будут. Но поскольку сокращения государственного долга так и не произошло, будет применена новая форма государственной поддержки – реструктуризация существующих бюджетных кредитов.

Как объявил в конце сентября на Госсовете Владимир Путин, с 2018 года будет запущена программа реструктуризации накопленных бюджетных кредитов, рассчитанная на семь лет.

«Причем в первые два года действия программы — максимально льготные условия: регионам нужно будет выплачивать всего 5 % долга ежегодно. У субъектов таким образом высвобождаются деньги, появляются дополнительные ресурсы для решения социально - экономических задач, для решения задач, связанных с созданием новых рабочих мест, для повышения уровня жизни граждан», — отметил президент.

После заявления главы государства министр финансов Антон Силуанов назвал даже конкретные условия участия регионов в программе реструктуризации. По словам главы Минфина, регионы должны, в частности, сократить заимствования по рыночным кредитам до 50 % от собственных доходов и обеспечить ежегодное сокращение общего объема государственного долга субъекта минимум на 2 % ежегодно.

Несмотря на всю привлекательность новой программы поддержки, выполнить ее регионам будет так же сложно, как и предыдущую. Говорить о высвобождении финансовых ресурсов, можно только в отношении тех субъектов, которые рассчитываются с долгами собственными средствами, а таких в стране единицы. Для остальных привлекательность программы реструктуризации бюджетных кредитов заключается в распределении долговой нагрузки во времени и в экономии расходов областного бюджета на обслуживании государственного долга, с учетом, что привлекать кредиты коммерческих банков на погашение нужно будет в меньшем объеме.

Список использованной литературы:

1. Объем и структура государственного долга субъектов Российской Федерации и долга муниципальных образований. Информация официального сайта Министерства финансов Российской Федерации: <https://www.minfin.ru/ru/statistics/subbud/#ixzz55BNCRNqZ> (дата обращения 25.01.2018)

2. Перечень поручений Президента Российской Федерации № ПР - 32 от 04.01.2017;

3. О проведении в 2017 году реструктуризации обязательств (задолженности) субъектов РФ перед Российской Федерацией по бюджетным кредитам: Постановление Российской Федерации от 13.12.2017 №1531

4. Интервью Директора Департамента государственного долга и государственных финансовых активов Константина Вышковского агентству ТАСС. Информация официального сайта Министерства финансов Российской Федерации: https://www.minfin.ru/ru/search/?q_4=%D0%B3%D0%BE%D1%81+%D0%B4%D0%BE%D0%BB%D0%B3+%D1%80%D0%B5%D0%B3%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%B2.&pub_date_from_4=&pub_date_to_4=&page_id_4=0&source_id_4=6##ixzz55BLzpfM1 (дата обращения 25.01.2018)

© Волкова Е.М., 2018

Воскобойник А.М.

магистрант, Кемеровский институт (филиал)
Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

Копени В.В.

д.э.н., доцент, Кемеровский институт (филиал)
Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

РЫНОЧНАЯ ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ И БЕЗОПАСНОСТЬ

Аннотация

В статье анализируются подходы к оценке недвижимости в современной рыночной экономике. Отмечается, что затратный метод, как один из популярных методов оценки, требует повышения достоверности. Точность оценки влияет на уровень безопасности бизнеса и регионов.

Ключевые слова

Оценка, затратный метод, экономическая безопасность.

В производственно - экономической практике экономических субъектов появляется множество случаев, когда возникает необходимость оценить рыночную стоимость имущества предприятий. Без оценки стоимости не обходится ни одна операция по купле - продаже имущества, кредитованию под залог, страхованию, разрешению имущественных споров, налогообложению [1, 2].

В настоящее время, в условиях экономического кризиса обостряются многие вопросы организации хозяйственной деятельности. Разрастается гамма угроз для предпринимательской деятельности, что отражается и на уровне национальной, финансовой, экономической безопасности [3, 4]. Подвижность рынка, активов, недвижимости требуют все более четких условий для организации предпринимательской деятельности. Появляется все большая необходимость в компетентной и объективной

оценке стоимости недвижимости, а институт оценки собственности еще не полностью сформирован, отсутствует информационная база оценки, профессиональная подготовка оценщиков в России еще не достигла мирового уровня. Требуется и определенная систематизация методологических подходов к оценке активов, недвижимости и т.д.

Для получения более взвешенной оценки используют сразу несколько подходов и методик. Наиболее популярно использование в совокупности трех подходов к расчету рыночной стоимости недвижимости – затратного, доходного и сравнительного [5]. Результаты применения разных подходов оценки, согласно классической теории, при равной информационной обеспеченности должны иметь равные весовые значения, но в реальных оценках такая ситуация возникает крайне редко.

Таким образом, в рыночных условиях системный подход к оценке стоимости различных типов недвижимости включает в себя три основных подхода (сравнительный, затратный и доходный), в каждом из которых используется унифицированный набор оценочных принципов. Одним из наиболее распространенных является затратный подход.

К основным характеристикам затратного подхода относятся:

1. Оценка имущественного комплекса, состоящего из земельного участка и созданных на нем улучшений, на основе расчета затрат, необходимых при его воссоздании на конкретную дату (дату оценки).

2. Учет износа оцениваемых улучшений в период эксплуатации под воздействием различных факторов.

Необходимое условие для использования затратного подхода – достаточно детальная оценка затрат на строительство идентичного (аналогичного) объекта с последующим учетом износа оцениваемого объекта.

Применение затратного подхода предпочтительнее, а иногда и единственно возможно в следующих случаях:

1. Когда оцениваются новые или недавно построенные объекты. В этом случае стоимость строительства таких объектов (с учетом прибыли инвестора), как правило, более близка к рыночной стоимости.

2. В случае, когда необходим анализ наилучшего и наиболее эффективного использования земельного участка.

Наиболее эффективное использование земельного участка представляет собой использование незанятого земельного участка или земельного участка с улучшениями, которое является физически возможно, юридически допустимо, осуществимо с финансовой точки зрения и обеспечивает получение максимально возможного дохода.

Производимые расчеты по возможно более эффективному использованию (относительно текущего) во многих случаях позволяют повысить инвестиционную привлекательность оцениваемого имущественного комплекса в глазах потенциального инвестора.

3. Когда необходимо технико - экономическое обоснование нового строительства.

4. Для оценки объектов незавершенного строительства.

5. Для оценки в целях выделения объектов налогообложения (здание, земельный участок), для оценки в целях страхования.

7. Для переоценки основных фондов предприятия, а также в случае, если ощущается недостаток информации для использования других подходов к оценке.

К основным недостаткам затратного метода могут быть отнесены следующие:

1. Затраты не всегда эквивалентны рыночной стоимости, а попытки достижения более точного результата оценки сопровождаются быстрым ростом затрат труда.

3. Несоответствие затрат на приобретение оцениваемого объекта недвижимости затратам на новое строительство точно такого же объекта.

4. Проблематичность расчета стоимости воспроизводства старых строений и отдельная оценка земельного участка от строений.

После определения совокупного накопленного износа для получения итоговой стоимости объекта недвижимости прибавляет к рыночной стоимости земельного участка разницу полной восстановительной стоимости объекта и накопленного износа [6]. Сочетание нескольких методологически различных подходов позволяет повысить достоверность оценки, что будет способствовать безопасности бизнеса и экономики [7].

Список использованной литературы:

1. Гриненко С.В. Экономика недвижимости. – Таганрог: ТРТУ, 2014. – 415 с.
2. Буланова Н.В. – Рынок недвижимости: состояние и перспективы развития. М.: Эксперспектива, 2012. – 289 с.
3. Филимонова Е.А. Влияние импортозамещения на социально - экономическую динамику, экономическую, продовольственную и финансовую безопасность региона [Текст] / Е.А. Филимонова, А.В. Копейн, Н.Д. Морозенко, В.П. Ловчиков // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 3 - 1 (80 - 1). – С. 486 - 493.
4. Филимонова Е.А. Методологические особенности учета неоднозначности социально - экономических процессов и оценки финансовой безопасности [Текст] / Е.А. Филимонова, А.В. Копейн // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 3 - 1 (68 - 1). – С. 141 - 147.
5. Новашина Т.С. Анализ деловой активности предприятия. – М.: Бизнес, 2013. – 202 с.
6. Лейфер Л.А. Справочник оценщика недвижимости. Производственно - складская недвижимость и сходные типы объектов. – Нижний Новгород: Приволжский центр финансового консалтинга и оценки, 2016. – 384 с.
7. Копейн А.В. Посткризисные изменения в базе угроз финансовой безопасности государства [Текст] / А.В. Копейн, Н.Д. Морозенко, Е.А. Филимонова // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 4 - 1 (69 - 1). – С. 211 - 215.

© Воскобойник А.М., Копейн В.В., 2018

Выгодчикова И.Ю.,

к.ф. - м.н., доцент, кафедра математической экономики,
механико - математический факультет,
СГУ имени Н. Г. Чернышевского, г. Саратов, Россия,

Сатубалдиева Д.А.,

магистрант, СГУ имени Н. Г. Чернышевского, г. Саратов, Россия,

Шевченко Э.А.,

магистрант, СГУ имени Н. Г. Чернышевского, г. Саратов, Россия

МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ ДЛЯ РОССИЙСКИХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация

Динамическое развитие инновационной сферы бизнеса требует применения новых технологий оценивания структуры инвестиционного капитала, предназначенного для

разработки перспективных направлений бизнеса. Традиционные методы портфельного инвестирования не применимы ввиду отсутствия требуемых для построения модели динамических рядов оцениваемых показателей доходности. Поэтому актуальным направлением исследования является разработка моделей и методов оценивания инвестиционных рисков для инновационных предприятий России, что и выполнено авторами данной работы.

Ключевые слова

Портфель, инвестиции, финансовый анализ, прибыль, капитал, модель, риск.

1. Введение. При проведении финансового анализа предприятий важно оценивать не только текущую структуру, но и динамику коэффициентов ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности. Формируя портфель, инвестор нацелен на высокий доход, в то же время его вовсе не привлекает высокий риск, связанный, к примеру, с высокими долгами предприятия. Эти особенности необходимо учитывать в модели [4]. Для получения долей портфеля на основе финансовой отчётности предприятий применять, к примеру, известную модель Г.М. Марковица не представляется возможным [5].

Цель работы – анализ структуры портфельных инвестиций для инновационных предприятий на основе минимаксной модели оценки рисков.

Объект исследования – предприятия Саратовской области: «БИОАМИД», «Нита - Фарм», «Ламинированное стекло» [1], [2], [3].

2. Методы. Параметры модели риска (А): риски (σ): отношение заёмного и собственного капитала (выражаем в процентах), вычисляем доли инвестирования (θ) по модели:

$$\max_{i=1,n} \sigma_i \theta_i \rightarrow \min_{\theta \in D}, D = \{ \theta = (\theta_1, \dots, \theta_n) \in R^n : \sum_{i=1}^n \theta_i = 1 \}.$$

Параметры модели, учитывающей доходности (В): доходности (m), отношение чистой прибыли к собственным средствам и риски. Требуемая доходность портфеля вычисляется как среднее из доходностей входящих в инвестиционный портфель предприятий, вычисляем доли инвестирования (θ), решая задачу: $\max_{i=1,n} \sigma_i \theta_i \rightarrow \min_{\theta \in D}$,

$$D = \{ \theta = (\theta_1, \dots, \theta_n) \in R^n : \sum_{i=1}^n \theta_i = 1, \sum_{i=1}^n m_i \theta_i = m_p \}.$$

3. Результаты. Результаты расчёта долей финансирования для предприятий по модели (А) (2014 год) представлены в таблице 1, а по модели (В) – в таблице 2 (2015 год, требуемая доходность $m_p = 36\%$).

Таблица 1. Доли финансирования предприятий по модели (А), 2014 г.

	Ламин.стекло	Нита - Фарм	БИОАМИД
Чистая прибыль, тыс.руб.	2 192	48 318	35 861
Заёмный капитал, тыс.руб.	3 232	93 094	8 350
Собственный капитал, тыс.руб.	7 401	368 822	86 035
Риски	44 %	25 %	10 %
Доля (сумма 100 %)	14 %	24 %	62 %

Таблица 2. Доли финансирования предприятий по модели (В), 2015 г.

	Ламин.стекло	Нита - Фарм	БИОАМИД
Чистая прибыль, тыс.руб.	6 376	143 289	18 983
Заёмный капитал, тыс.руб.	8 324	133 397	25 561
Собственный капитал, тыс.руб.	10 381	512 111	100 279
Риски	80 %	26 %	25 %
Доходности	61 %	28 %	19 %
Доля (сумма 100 %)	24,4 %	75,2 %	0,4 %

Риски можно ограничить, и, даже если компания получает стабильный и высокий доход, целесообразно анализировать реальные результаты развития.

4. Заключение. В работе представлены модели анализа и оценивания рисков портфельного инвестирования для российских предприятий.

Список использованной литературы

1. Бухгалтерская отчётность АО «Биоамид» за 2015 г. [Электронный ресурс]. URL: <https://e-ecolog.ru/buh/2015/6454035870> (дата обращения: 17.01.2018).
2. Бухгалтерская отчётность ЗАО «Ламинированное стекло» за 2015 г. [Электронный ресурс]. URL: <https://e-ecolog.ru/buh/2015/6452039396> (дата обращения: 17.01.2018).
3. Бухгалтерская отчётность ООО «Нита - Фарм» за 2015 г. [Электронный ресурс]. URL: <https://e-ecolog.ru/buh/2015/6452109727> (дата обращения: 17.01.2018).
4. Выгодчикова И.Ю. Об оценке риска формирования комплекса операций // Вестник Саратовского государственного технического университета. 2013. Т. 4. № 1 (73). С. 7 - 11
5. Выгодчикова И.Ю. О формировании портфеля ценных бумаг с равномерно распределённым риском // Сб. науч. тр. Механика. Математика, Саратов: Изд - во Сарат. ун - та, 2010. С. 18 - 20.

© Выгодчикова И.Ю., Сатубалдиева Д.А., Шевченко Э.А., 2018

Габитова Р.Р.

студентка 4 курса БГАУ
г.Уфа, РФ

ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВ НА ДОХОДНУЮ ЧАСТЬ МУНИЦИПАЛЬНОГО БЮДЖЕТА НА ПРИМЕРЕ МР АУРГАЗИНСКИЙ РАЙОН

Аннотация

В статье рассмотрены налоговые поступления муниципального бюджета Аургазинского района. Цель статьи – проанализировать в каком объеме поступают отдельные виды налогов, и какую долю занимают в общем объеме. Налоговые поступления составляют незначительную долю в общих доходах, и их повышение положительно влияет на доходность муниципального бюджета.

Ключевые слова:

Муниципальный бюджет, налоговые поступления, доходы, структура доходов, виды налогов

Доходы бюджета Аургазинского муниципального района формируются в соответствии с бюджетным законодательством РФ, законодательством РФ о налогах и сборах, законодательством Республики Башкортостан о налогах и сборах, нормативными правовыми актами Совета МР Аургазинский район.

К налоговым доходам местного бюджета относятся: собственные налоговые доходы местных бюджетов от местных налогов сборов, определенные налоговым законодательством. [2, 486 с.].

Рассмотрим какую долю занимают налоги в общих доходах (рисунок 1).

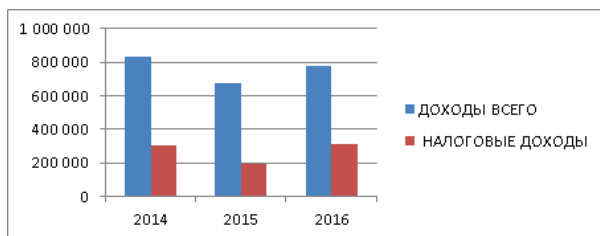


Рисунок 1. Структура налоговых доходов в общем объеме поступлений

Анализируя структуру налоговых доходов от общего объема поступлений можно сказать, что не смотря на небольшой удельный вес в течении трех лет, доля налоговых платежей в общем объеме увеличивается с 37 % в 2014 году до 40,1 % в 2016 году, увеличение на 3,1 % . Причина в том, финансовая помощь с вышестоящего бюджета снижается.

Рассмотрим структуру отдельных статей налоговых поступлений (таблица 1).

Таблица 1 - Структура отдельных видов налогов

Наименование вида дохода	Налоговые доходы					
	2014 г.		2015 г.		2016 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
НАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ	307 288	100	195 987	100	311 430	100
Налог на доходы физических лиц	196695	64,0	141679	72,3	204650	65,7
Доходы от уплаты акцизов	18719	6,1	19372	9,9	18253	5,9
УСНО	23587	7,7	12298	6,3	23728	7,6
ЕНВД	20595	6,7	10235	5,2	19892	6,4
ЕСН	4352	1,4	537	0,3	4616	1,5
Налог, взимаемый в связи с патентной системы налогообложения	152	0,05	98	0,05	142	0,05
Налог на имущество ФЛ	6728	2,2	3123	1,6	3469	1,1

Земельный налог	29974	9,8	4325	2,2	29073	9,3
Налог на добычу полезных ископаемых	230	0,1	416	0,2	1896	0,6
Гос. пошлина	6256	2,0	3904	2,0	5711	1,8

Анализ структуры налоговых доходов в разрезе видов платежей местного бюджета Аургазинского муниципального района за период с 2014 года по 2016 год, показал, что основу собственных доходов составляет налог на доходы физических лиц, его удельный вес в общей сумме налоговых доходов местного бюджета района составил в 2014 году 64 % к общему доходу налоговых платежей, в 2015 году показатель составил 72,3 %, в 2016 году 65,7 %. В целом показатели не изменились, это говорит о том, что жители Аургазинского района платят налог регулярно. Иные собственные источники приходится на налог доходы от уплаты акцизов, его доля в общем объеме налоговых поступлений составила в 2014 году 6,1 %, в 2015 году 9,9 %, в 2016 году 5,9 %, налог на упрощенную систему налогообложения, а также налог на вмененную стоимость.

На рисунке 2 изображена структура отдельных видов налогов.

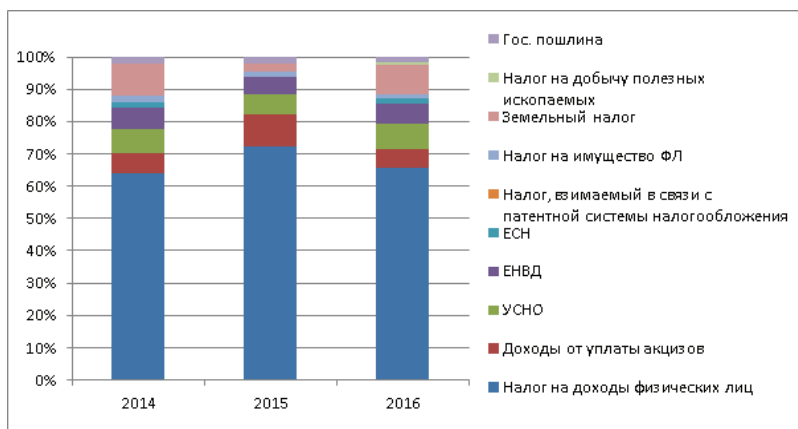


Рисунок 2. Структура отдельных видов налогов

На рисунке показаны наиболее значимые налоговые доходы: НДФЛ, доходы от уплаты акцизов, УСНО и ЕНВД, остальные налоги приносят незначительный доход муниципальному бюджету.

Таким образом, налоги играют значительную роль в доходной части муниципального бюджета. От повышения налоговых платежей зависит увеличение доходной части бюджета.

Список использованной литературы:

1) "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 05.08.2000 N 117 - ФЗ (ред. от 30.10.2017) // Консультант Плюс: Версия Проф. [Электрон. ресурс] / АО "Консультант Плюс". – М., 2017.

2) Александров, И.М. Бюджетная система Российской Федерации. [Текст]: учеб. пособие для вузов / И.М. Александров. – М. : «Дашков и К», 2016. – 486 с.

© Габитова Р.Р. , 2018

Газдиева З.А.

магистрант, Кемеровский институт (филиал)
Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

Филимонова Е.А.

к. э. н., доцент, Кемеровский институт (филиал)
Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ И БЕЗОПАСНОСТЬ РЕГИОНА

Аннотация

В статье ставится вопрос о необходимости на уровне больниц переноса центра управления финансовыми решениями с главного врача на менеджера – директора. Обращено внимание на взаимосвязь поступательного развития качества медицинского обслуживания с социально - экономической стабильностью региона.

Ключевые слова

Финансовая безопасность, медицинское обслуживание, регион.

Развитие рыночных отношений внутри страны имеет незначительное влияние на отрасль здравоохранения и взаимодействие ее с государством. На данный момент, как ранее, медицинские учреждения финансируются в большей степени за счет бюджетных средств. Из чего вытекает нехватка финансовых ресурсов для полноценного функционирования их деятельность [1, 2]. И это существенным образом влияет на социально - экономическую стабильность в стране и уровень безопасности практически во всех сферах [3, 4].

В целях совершенствования системы финансирования здравоохранения следует соотносить размер финансовых потоков и качества предоставляемых услуг. Для этого необходимо решить следующие вопросы:

–разработать эффективную нормативно - правовую базу, которая гарантирует выполнение целевого финансирования по направлениям обязательного медицинского страхования граждан;

–пересмотреть методику формирования тарифов на врачебные услуги;

–разработать дополнительные источники финансирования расходов медицинских учреждений, с целью софинансирования гражданами расходов на предоставляемые им медицинские услуги;

–разработать меры для конкуренции на рынке здравоохранения.

Проблема медицинского страхования заключается в ограниченности списка оказываемых услуг. Так, по данной программе нет возможности получить

высококвалифицированную дорогостоящую медицинскую помощь, в том числе операционные вмешательства.

Для совершенствования системы финансирования медицинских учреждений за счет средств фонда обязательного медицинского страхования, необходимо достигнуть баланса между плательщиками взносов и получателями средств. Средства обязательного медицинского страхования распределяются между медицинскими учреждениями таким образом, чтобы максимально покрыть расходы неэффективных работающих, при этом ограничивая эффективно работающих, тем самым способствуя снижению качества оказываемых услуг.

Результатом этого может стать снижение качества предоставляемых медицинских услуг по все стране из-за необоснованного распределения средств, что в свою очередь приведет к росту недовольного населения и росту угроз для безопасности.

Следующим этапом совершенствования системы здравоохранения является введение системы софинансирования гражданами оплаты за оказанные им услуги. Смысл данного мероприятия заключается в том, что при возникновении необходимости в оказании медицинских услуг у населения, они при каждом своем обращении оплачивают фиксированную часть стоимости услуги. Добровольное медицинское страхование - один из способов финансирования оказанных медицинских услуг населению. В России данный вид страхования является наименее развитым. Причины этого кроются, во-первых, в особенности менталитета российских граждан, а во-вторых, в том, что рынок страхования в России относительно молодой.

При этом добровольное медицинское страхование не является гарантией оказания качественной врачебной помощи населению. Так же следует отметить высокую стоимость полиса, которая не доступна большинству населения. Муниципальным бюджетным учреждениям здравоохранения следует расширять спектр платных услуг, что позволит увеличить их доходы. В рамках этой цели необходимо решить следующие вопросы:

1. Изменить структуру управления, а именно - включить в штат работников, имеющих опыт работы в коммерческих предприятиях. Применение таких элементов нашли в западных странах, в которых руководителем клиника является генеральный директор, не имеющий профильного медицинского образования. Главный врач подчиняется ему. Так же генеральному директору должны подчиняться его заместители, которые ответственны за участки финансово - хозяйственной деятельности.

Проблема российских клиник, в том, что руководство ими осуществляется главным врачом, который имеет слабое представление об экономической или финансовой сферах. Проводимые реформы здравоохранения в стране позволили главным врачам самостоятельно принимать решения по определенным экономическим вопросам.

Таким образом, главным врачам приходится все меньше уделять внимание лечению пациентов, в то время как необходимость управления и принятия экономических и финансовых решений в работе больницы возрастает. Следовательно, необходимо передать часть полномочий более компетентным работникам в данных вопросах.

2. Руководству больницы следует использовать сторонних консультантов, которые будут оценивать эффективность и качество проводимых преобразований и результатов совершенствования предоставления медицинских услуг.

В итоге эти мероприятия позволят повысить финансовую устойчивость организаций здравоохранения, качество медицинских услуг. Расширение спектра услуг и обеспеченность больниц финансовыми средствами позволит оказывать помощь как малоимущим, так и обеспеченным слоям населения. Качество жизни в сочетании с финансовой стабильностью социальной сферы положительно повлияет на уровень общей безопасности региона [5, 6].

Список использованной литературы:

8. Габуева Л.А. Механизмы эффективного финансирования в здравоохранении / Л.А. Габуева; под общей редакцией В.И. Стародубова. М.: МЦФЭР. – 2013.

9. Копеин В.В. Региональная экономика: бюджет и безопасность / В.В. Копеин // В сборнике: ВНЕДРЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ИННОВАЦИОННЫХ РАЗРАБОТОК: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ сборник статей по итогам Международной научно - практической конференции. – Стерлитамак, – 2018. – С. 118 - 120.

10. Копеин В.В. Экономическая безопасность и энергетика: поиск оптимальности // Российское предпринимательство. – 2015. – Т. 16. – № 2 (272). – С. 309 - 320.

11. Копеин, В.В. Экономическая безопасность и оценка импортозамещения в агропромышленном комплексе России [Текст] / В.В. Копеин // В сборнике: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: ПРАВОВЫЕ, ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ. сборник научных трудов Международной научно - практической конференции. – 2016. – С. 57 - 59.

12. Борисова, Н. Ю. Совершенствование системы финансового контроля в бюджетных учреждениях. – Н. Новгород, 2014.

13. Копеин В.В. Региональная экономика и финансовая безопасность: тенденции и проблемы [Текст] / В.В. Копеин // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 5 - 2 (82 - 2). – С. 330 - 336.

© Газдиева З.А., Филимонова Е.А., 2018

Гаранин И. С.

Студент, институт экономики и управления, кафедра «ЭТ и НЭ»

Пищок И. Л.

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВПО «Тихоокеанский государственный университет»

г. Хабаровск, Российская Федерация

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В БЮДЖЕТ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ

Аннотация

Важной проблемой управления налоговой системой Российской Федерации в целом, и в Хабаровском крае в частности, является низкий уровень собираемости налогов. В работе

проведен анализ показателей налоговых поступлений в бюджеты разных уровней в Хабаровском крае.

Ключевые слова

Налог, доходы, бюджет, задолженность, Хабаровский край.

Многочисленные и нежелательные изменения в социально - экономическом развитии страны привели к обострению проблем в налоговой сфере субъектов федерации России.

Хабаровский край – это отдаленный субъект Российской Федерации, который имеет неустойчивую динамику в области налоговых поступлений в консолидированный бюджет страны.

Проанализируем динамику доходов, администрируемых налоговыми органами Хабаровского края за 2014 – 2016 гг. (табл. 1). В рассматриваемый период произошло снижение налоговых поступлений в федеральный бюджет РФ. В 2016 г. базисный темп роста данного показателя составил 73,6 процента к 2014 г. Налоговые поступления в консолидированный бюджет Хабаровского края в 2016 г. составили 92 193 млн руб. и увеличились более чем на 26 процентов по отношению к 2014 г. Налоговые доходы местных бюджетов в 2016 г. по отношению к 2014 г. увеличились на 8 процентов.

Таблица 1. Доходы, администрируемые ФНС России Хабаровского края в 2014 - 2016 гг., тыс. руб. [2].

Уровень бюджета	2014	2015	2016
Федеральный бюджет	25 524 667	20 503 807	18 785 960
Консолидированный бюджет Хабаровского края	72 887 025	75 983 381	92 193 801
Местные бюджеты	13 691 742	14 073 901	14 795 932

Структурный анализ отчислений в бюджеты разных уровней по видам налогов показал, что произошло устойчивое повышение налоговых поступлений по следующим группам: налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами; налоги на имущество; налоги на товары, ввозимые на территорию Российской Федерации (табл. 2).

Таблица 2. Динамика налоговых поступлений в Хабаровском крае по видам налогов в 2014 - 2016 гг., тыс. руб.

Наименование налогов	2014	2015	2016
Налоги на прибыль, доходы	43 520 095	42 391 002	50 242 259
Налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ	35 768 564	32 152 844	37 426 003
Налоги на товары, ввозимые на территорию РФ	26 521	61 359	110 618
Налоги на имущество	13 374 089	14 882 770	15 794 672
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	2 413 288	3 506 307	3 903 648
Государственная пошлина	594 951	679 399	619 069

Следует отметить, что по некоторым видам налогов, в анализируемый период наблюдалось снижение поступлений, в том числе налоги на прибыль, доходы; налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ; налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами; доходов от государственной пошлины. Учитывая тот факт, что группы налогов на прибыль, доходы и налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ являются бюджетообразующими для Хабаровского края и уменьшение их поступлений в 2015 г. по отношению к 2014 г. почти на 6 процентов достаточно значимо для экономики региона, динамику налоговых отчислений в Хабаровском крае можно считать негативной.

В Хабаровском крае применяются специальные режимы налогообложения для индивидуальных предпринимателей: упрощенная система налогообложения (УСН); система в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД); единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН); патентная система налогообложения (ПСН). Несмотря на снижение поступлений ЕНВД, можно отметить стабильное поступление налогов по специальным режимам в Хабаровском крае (табл. 3).

Таблица 3. Динамика поступлений по специальным режимам налогообложения для индивидуальных предпринимателей, применяемых в Хабаровском крае в 2014 - 2016 гг., тыс. руб.

Наименование налога	2014	2015	2016
Налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения	2 723 780	2 869 785	3 006 572
Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности	1 556 254	1 588 307	1 480 427
Единый сельскохозяйственный налог	49 628	149 720	351 857
Налог, взимаемый в связи с применением патентной системы налогообложения	42 163	43 940	43 667

Серьезной проблемой налоговых поступлений в бюджет Хабаровского края становится рост абсолютной величины задолженности перед бюджетами всех уровней по налогам и сборам (рис. 1.). С 2014 г. по 2016 г. данный показатель вырос на 1 900 353 тыс. руб.

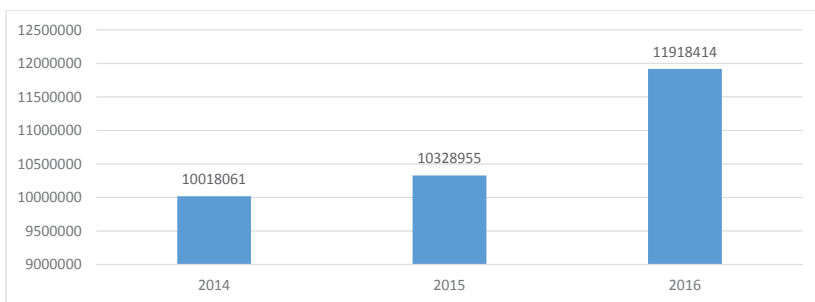


Рисунок 1. – Динамика задолженности по налогам и сборам в Хабаровском крае в 2014 - 2016 гг., тыс. руб. [2]

В заключение еще раз отметим, что в Хабаровском крае стабильность собираемости налогов остается нерешенной проблемой. На протяжении многих лет задания по исполнению доходной части бюджета края не выполняются. Разработка мер, способствующих росту налогового потенциала региона и обеспечению эффективного налогового администрирования, является одной из важнейших задач, без решения которой невозможно достойное развитие экономики края и экономическое благополучие его населения.

Список использованной литературы

1. Регионы России. Социально - экономические показатели. 2017г. Стат. сб. / Росстат. М., 2017. - 1402 с.
2. Федеральная налоговая служба // Налоговая аналитика [Электронный ресурс]. URL: https://www.nalog.ru/m27/related_activities/statistics_and_analytics/forms/ (дата обращения: 28.05.2017).

© Гаранин И. С., 2018

© Пицок И. Л., 2018

Голуб С.А.,

студентка 4 курса СКФУ

г. Ставрополь, РФ

Ивашина В.К.,

студентка 4 курса СКФУ

г. Ставрополь, РФ

Научный руководитель: **Калашников А.А.,**

канд. эк. наук, доцент СКФУ

г. Ставрополь, РФ

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ВЛОЖЕНИЙ В РЕАЛЬНЫЕ АКТИВЫ

В статье рассматривается актуальный вопрос об инвестиционной привлекательности, это обусловлено рассмотрением капиталовложений в реальные активы и их классификации. Разобраны общие понятия определения «Инвестиции», даны примеры реальных инвестиций.

The article deals with the current issue of investment attractiveness, this is due to consideration of capital investments in real assets and their classification. The general concepts of definition "Investments" are disassembled, examples of real investments are given.

Ключевые слова: экономика, инвестиции, капиталовложения, рынок.

Keywords: economy, investments, capital, market.

Ведущим обстоятельством изменений в экономике являются инвестиции, то есть вложение денежных средств на долгий срок для организации нового или усовершенствование и модернизирование имеющегося производственного аппарата, с целью максимизации дохода.

Изучение вопроса об инвестировании по сей день имеет важность в общеэкономической науке. Это определяется тем, что вложения упоминают не маловажные принципы хозяйственной деятельности, уточняя ход экономического роста.

Главным источником экономических трудностей России представляются долгие инвестиционные действия: конец 1950 - ых годов - сокращение скорости прибыльности инвестиций, 1970 - ые годы - решительное падение, 1990 - ые годы - переход «белых» инвестиций в минусовую величину. Таким образом, с 1991 года по 1996 год суммарное количество вложений в России упало до 70 % .

Российский рынок - самый изучаемый инвесторами мира, но также и входит в число стохастических, из - за чего возможные вкладчики сомневаются в возможных вариантах вложений, стараясь не инвестировать без получения прибыли. Однако, прежде всего, вкладывая денежные средства, инвесторы стараются понять климат капиталовложений в России, установленный объективными специалистами и конкретизирующий результативность будущих вложений.

Определение «Инвестиций», трактующееся как вклад в перспективу, берет начало от слова *investre*(лат.) – облачать. Инвестиции – все доступные средства для капиталовложений, которые необходимы для возмещения предстоящих нужд, они отходят от использования и инвертируются в какую - либо деятельность, впоследствии увеличивая прибыль. Капиталовложения в реализацию общеэкономических программ с намерением их максимизации именуется инвестированием, а непосредственно денежные средства – инвестициями.

Реальные инвестиции – капиталовложения в поддержание и продвижение материального производства, в то же время такие вложения денежных средств могут быть как материальными, так и нематериальными.

Таблица 1 – Примеры реальных инвестиций

Наименование	Пояснение
Производственный капитал	Основные и оборотные фонды организаций, строительства и капремонта
Земельные ресурсы, пр. природные ресурсы	Покупка месторождений для добывания полезных ископаемых
Нематериальные активы	Приобретение различных лицензий, патентов и т.д.
Вложения в науку и образование	-
Покупка готового бизнеса	-

В основные примеры вложений денежных средств относятся:

- Приобретение единых имущественных комплексов - действие по инвестированию, которое проводится большими организациями, для обеспечения различных изменений;
- Капиталовложение в новое строительство – вложение денежных средств в новые объекты;
- Реконструкция - действие, необходимое для преобразования уже используемого производственного фонда, для возвращения его в состояние конкурентоспособности;
- Модернизация – действие, необходимое для совершенствования уже имеющегося производственного фонда;
- Вложения в обновления – действие, необходимое в случае сильного роста производства или порчи используемого оснащения;
- Капиталовложение в увеличение запаса оборотного актива – действие, реализовывающее рост объема используемых активов.

Все возможные разновидности инвестиций можно свести в группы, описанные в таблице 2.

Таблица 2 – Классификация инвестиций

Наименование	Пояснение
«Вынужденные инвестиции»	Необходимы для соблюдения законодательных норм по охране окружающей среды, охраны труда, безопасности товаров либо иных условий деятельности.
Инвестиции для повышения эффективности	Преимущественно формирование условий для уменьшения расходов предприятия за счет смены оборудования, обучения персонала или передвижения производственных мощностей в места с наиболее пригодной обстановкой для производства.
Инвестиции в расширение производства	Развитие потенциала производства товара для уже сформированных рынков в пределах уже существующего производства.
Инвестиции в создание новых производств	Обеспечение устройства новейших организаций, для выпуска ранее не изготавливаемых фирмой товаров (или оказывать новый тип услуг) либо допускает фирмой принимать попытки выхода с уже выпускающимися товарами на новые для него рынки
Инвестиции в исследование инноваций	Причина, заставляющая вводить такого рода классификации инвестиций, это разные уровни рисков, с которым они сопряжены (рис. 1)



Рисунок 1. Классификация инвестиций в реальные активы

Все возможные инвестиционные стратегии предприятия можно разбить на две группы:

- Пассивное инвестирование, то есть такое, которое гарантирует в лучшем случае не падение показателей прибыльности капиталовложений в операции какой - либо организации за счет замены устаревшего оборудования, подготовки нового персонала взамен уволившегося и т.д.;
- Активное инвестирование, то есть такое, которое обеспечивает увеличение способности конкурирования какой - либо организации и её прибыльности в сравнении с уже завоеванными результатами за счет введения новых технологий, формированием выпуска пользующихся большим интересом товаров, занятия пока еще незнакомых рынков или поглощения соперничающих организаций.

Анализ инвестирования как элемента рыночных отношений нуждается в задании целевых установок вкладчика и рассмотрения товарной природы объектов инвестиций. Согласно подходам, инвестиции определяются как настоящее капиталовложение имеющихся или заемных денежных средств в какие - либо товары с целью получения определенного эффекта в будущем.

По отношению к финансовым инвестициям целевой установкой является извлечение потока текущих доходов на инвестированный капитал, прирост денежного капитала или сохранение его от девальвации.

Согласно целям финансового инвестирования, товары, представляющиеся объектами капиталовложений, должны отличаться своеобразным покупательским качеством - способностью обеспечить доходность через какой - то промежуток времени после их покупки. Настоящее покупательское свойство отличается от свойств реальных товаров - удовлетворять технологические, производственные, социальные потребности.

Потребительское свойство тех или иных товаров - предметов финансовых инвестиций - выражается в разных объемах, что определяет наличие разных видов инвестиций и финансовых рынков. Изучение финансовых рынков как рынков с конкретными товарами с заданными потребительскими свойствами объективно предполагает разграничение рынков и изучение их функциональных и институциональных особенностей, исходя из характеристик товара.

Список использованной литературы

1. Инвестиции: источники и методы финансирования, [Электронный ресурс]: учебник / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. – 2 - е изд., стер. – М.: Омега – Л, 2007. - 300с.
2. Инвестиции. Учебник для вузов. – М.: финансы, ЮНИТИ, - 2005. – с.121 – 143.
3. Инвестиции: учебник для студентов вузов экон.спец. / под ред. В.В. Ковалева, В.В. Иванова, В.А. Лялина. – М.: Велби, Проспект, 2006. – с.209.
4. Денежная теория, [Электронный ресурс]: учебник / Харрис, Л. Пер. с англ. – М.: Прогресс, 2001. - 321с.

© Голуб С.А., Ивашина В.К., 2018

Дейнекина А. Г.

Студентка 5 курс, направление: менеджмент
Финансовый университет при Правительстве РФ
Липецкий филиал

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ КАК ОСНОВА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Аннотация: Процесс принятия управленческих решений нельзя определить как науку, это больше искусство, умение принимать решения, мыслить, основываясь на результатах аналитических процедур. Результаты финансового анализа – это материальная основа управленческих решений, принятие которых основывается не только на аналитических данных, но и на опыте, логике, интеллекте и личных симпатиях лиц принимающих решения. Все это подтверждает то, что финансовый анализ в современных условиях является инструментом принятия успешных управленческих решений и становится элементом управления.

Ключевые слова: финансовый анализ, управленческие решения.

Актуальность финансового анализа в нашей стране (да и во всем мире) – значительно выросла, ведь от того, в каком финансовом состоянии находится предприятие, зависит не только его успех, но и выживание в условиях кризиса. Именно поэтому анализу финансового состояния предприятия уделяется сегодня очень много внимания, причем не только со стороны его акционеров, желающих знать досконально всю экономическую составляющую фирмы, но и со стороны многочисленных инвесторов, планирующих осуществлять в нее свои денежные вложения.

В большинстве случаев текущие методы финансового анализа компании направлены на то, чтобы ее топ-менеджмент имел хорошую возможность оценить как текущее, так и будущее экономическое состояние своей фирмы, а также мог принимать грамотные и верные управленческие (стратегические) решения. При этом стоит отметить тот факт, что действующие методики анализа финансовой деятельности компании в каком-то одном чистом виде аналитиками на практике не используются, так как ими применяется комплексный подход к решению этих задач. То есть аналитики в своей работе используют комплекс методов, необходимых для проведения точного анализа финансового состояния предприятия, ведь только так можно в конечном итоге получить более точный результат. Это, кстати, вызвано тем, что практически все методики проведения финансового анализа компании имеют как свои плюсы, так и свои минусы. В результате этого, аналитики просто вынуждены использовать комплексный финансовый анализ, так как лишь в этом случае недостатки какого-то одного метода будут нейтрализованы достоинствами другой методики, благодаря чему этот комбинированный подход даст достаточно хорошие и точные итоговые результаты [2, с. 115].

Процесс принятия управленческих решений нельзя определить как науку, это больше искусство, умение принимать решения, мыслить, основываясь на результатах аналитических процедур. Результаты финансового анализа – это материальная основа управленческих решений, принятие которых основывается не только на аналитических данных, но и на опыте, логике, интеллекте и личных симпатиях лиц принимающих решения. Все это подтверждает то, что финансовый анализ в современных условиях является инструментом принятия успешных управленческих решений и становится элементом управления.

Принимая решение о вложении капитала в то или иное предприятие (например, при выдаче банком кредита), каждый инвестор оценивает риски, которые могут при этом возникнуть. Важную роль при этом играет оценка финансового состояния этого предприятия и эффективности его работы.

Если инвестор сочтет риск недополучения дохода неоправданно высоким, то он может отказаться от вложений в этот проект или потребовать увеличения платы в виде, например, процентов по кредиту [1, с. 26].

Очевидно, что качество принимаемых решений в значительной степени зависит от качества их аналитического обоснования.

В зависимости от направления изменений в сфере финансов и, соответственно, принимаемых на этой же основе решений, их можно разделить на:

Управленческие решения в отношении структуры баланса – такие решения ориентированы на исключение диспропорций в темпах роста отдельных элементов пассивов и активов и соотношения собственного и заемного капитала. При переизбытке

активов баланс имеет нерациональную структуру, а значит, предприятие теряет прибыль, при большом количестве пассивов предприятие рискует оказаться неплатежеспособным. Исследование результатов финансового анализа помогает вывести идеальные пропорции активов и пассивов и обеспечить организации получение максимальной прибыли за счет умелого распределения имеющихся средств.

Управление ликвидностью – решения относительно ликвидных активов компании нацелены на принятие конкретных решений в отношении отдельных видов оборотных активов. Рост уровня ликвидности оборотных активов и снижение части низко ликвидных играют главную роль в увеличении платежеспособности компании [4, с.98].

Управление рентабельностью и распределением прибыли – эффективное распределение прибыли способствует повышению эффективности компании и ее развитию, вложение денег на инновации способно в корне перевернуть деятельность компании и вывести ее на новый уровень. Принятие таких решений чрезвычайно важно для убыточных компаний, так как у них появится возможность выявить причины убыточности и обосновать вероятные резервы для ее ликвидации или минимизации.

Составление прогнозной отчетности – при определении будущих показателей (отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, баланс), руководители могут заранее оценить насколько предстоящие результаты схожи с поставленными задачами, оценить возможность роста компании и скорректировать на основе составленной прогнозной отчетности стратегию компании и ее долгосрочные и краткосрочные цели. В целом, управленческие решения, принимаемые на основе прогнозной финансовой отчетности, позволяют руководителям разработать комплекс мероприятий по улучшению эффективности компании, своевременно внедрить их в деятельность компании и перестраховаться от возможных проблем и рисков.

Во время ведения своего бизнеса руководителям постоянно приходится принимать ряд управленческих решений, от многих из них зависит не только успешность и эффективность компании, но и ее существование в целом. Принятие таких решений как инвестирование или распределение активов невозможно без проведения финансового анализа [3, с. 113].

Благодаря тому, что актуальность финансового анализа лишь растет, сегодня в мире существует очень много самых различных методик его проведения, при этом развитие таких методов не прекращается ни на минуту, а если посмотреть на ситуацию в целом, то происходит постоянное их усовершенствование, что позитивно влияет на итоговый результат данной аналитики.

Современное экономическое состояние в России заставляет существующие компании задумываться в первую очередь о том, чтобы обеспечить себя достаточным количеством финансов для продолжения экономической деятельности.

С переходом от плановой экономики к рыночной, подавляющая часть организаций осталась без государственного финансирования (да и вообще не знала, что это такое), бизнес преобразовался в частное занятие и все компании перешли на самофинансирование. В связи с этим повысилась значимость контроля над средствами компании, и, соответственно, повысилась значимость проведения финансового анализа.

Определение успешности своей компании, ее возможностей в текущем и будущих периодах просто на просто невозможно без проведения финансового анализа и определения финансового состояния организации [6, с. 199].

Хорошее финансовое положение характеризуется эффективным использованием ресурсов, удачным соотношением оборотных активов и пассивов в балансе и способностью предприятия в сроки и в полной мере погашать свои обязательства за счет внутренних средств. Плохое финансовое состояние ставит под угрозу существование компании и характеризует ее как неэффективно использующую имеющиеся средства, ресурсы и неготовую исполнять свои обязательства. Конечной точкой неудовлетворительного финансового положения является банкротство, невозможность компании погашать свои обязательства за счет имеющихся активов.

Финансовый анализ представляет собой метод оценки ретроспективного финансового состояния хозяйствующего субъекта на основе изучения зависимости и динамики показателей финансовой отчетности [5, с. 138].

В рыночной экономике роль финансового анализа не только усилилась, но и качественно изменилась. Это связано, прежде всего, с тем, что финансовый анализ из рядового звена экономического анализа превратился в условиях рынка в главный метод оценки экономики.

Финансовый анализ является существенным элементом финансового менеджмента. Практически все пользователи финансовых отчетов предприятия применяют методы финансового анализа для принятия решений. Основными пользователями финансовой отчетности компании являются:

Внешние пользователи:

- Акционеры,
- Кредиторы,
- Инвесторы,
- Потребители,
- Производители,
- Партнеры,
- Государственные налоговые органы,

Внутренние пользователи:

- Руководитель предприятия,
- Работники административно-управленческого персонала и подведомственных подразделений.

Собственники анализируют финансовые отчеты с целью поиска путей повышения доходности капитала, обеспечения стабильности положения фирмы. Кредиторы и инвесторы анализируют финансовые отчеты, чтобы минимизировать свои риски по займам и вкладам.

Финансовый анализ – это важнейший инструмент в руках управленца, так как именно с его помощью принимаются решения, связанные с финансами компании. Без проведенного анализа и отсутствия оснований для принятия таких управленческих решений, фирма может не достигнуть желаемого уровня прибыли, или же отсутствие финансовых расчетов вовсе приведет компанию к банкротству [6, с. 139].

Список использованной литературы:

1. Герасименко А.Д. Финансовый анализ как инструмента принятия управленческого решения, НОУ ВПО, 2013. 243с.

2. Банк В.Р., Банк С.В., Тараскина А.В. Финансовый анализ, учебное пособие, М.: ТК Велби, 2013. 168с.
3. Бебрис А.О., Решетько Н.И. Формирование механизмов развития предпринимательских структур в условиях конкуренции. 2014. 118с.
4. Леонтьева Л.С., Кузнецов В.И. Теория менеджмента. Москва, 2013. 234с.
5. Решетько Н.И. Роль CRM - систем в разработке и реализации стратегии развития предприятия. Менеджмент в России и за рубежом. 2013. 148с.
6. Соколов М.А. Возможности использования зарубежного опыта в российской практике слияний и поглощений. Вопросы экономических наук. 2015. 201с.

© Дейнекина А.Г., 2018

Доломан Е. А.,

студентка 2 курса факультета ветеринарной медицины
ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет»
П. Персиановский, Российская Федерация
Научный руководитель Сафонова С. Г.
к. э.н., доцент, зав. каф. Теории экономики, менеджмента и права
ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет»
П. Персиановский, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИИ

В статье рассматриваются процессы инфляции в России. Представлены понятие инфляции и её факторы, а так же рассмотрены причины её возникновения и динамика.

Ключевые слова: инфляция, причины инфляции, обесценивание денег, дефицит бюджета, денежная эмиссия.

Проблема инфляции является одной из самых актуальных и сложных тем в современной экономике. С XX века инфляция является постоянным спутником функционирования любой рыночной экономики. Эта проблема столь актуальна как для страны, так и для каждого отдельного её гражданина, ведь инфляция тормозит социально - экономическое развитие страны, приводит к снижению реальной заработной платы, пенсий, различных социальных выплат, усиливает расслоение общества по имущественному статусу.

Инфляция является одной из форм макроэкономического неравновесия. [2, с. 111] Инфляция — это процесс обесценивания денег, вслед за увеличением их количества, который проявляется повышением общего уровня цен на товары и услуги. Она возникает в ситуации, когда темпы прироста денежной массы и скорость движения денег превышают темпы прироста ВВП [2, с. 109]. Это может произойти и вследствие уменьшения количества товаров при неизменной денежной массе в обращении [1, с. 36]. В конце 2017г. - начале 2018 г. по данным Росстата, инфляция достигла рекордно низкого значения за новейшую историю России в 2,5 % , что оказалось ниже прогноза и цели Банка России в 4 % . Такая инфляция относится к деловой, и считается контролируемой и стимулирующей

экономический рост. [2, с. 122] Так в чём же причины столь резкого снижения инфляции в 2017г., и каковы причины возникновения инфляции в России?

Факторами инфляции являются: денежная эмиссия, проводимая для покрытия бюджетного дефицита; вмешательство государства в ценообразование; кредитная экспансия; господство монополий, без повода повышающих цены; рост государственного долга; мировые кризисы; теневая экономика.

В каждой стране инфляция имеет свою специфику и свои причины существования. Особенности инфляционных процессов в России обусловлены переходом экономики от плановой к рыночной, а также высокими темпами роста цен. Российская инфляция имеет преимущественно немонетарную природу, в связи с этим, причины её развития слабо реагируют на проводимую государством денежно - кредитную политику. [4]

Так, в России основными причинами развития инфляции являются:

- глубокие структурные диспропорции в экономике, проявляющиеся в преобладании тяжелой промышленности и сложном положении в сельском хозяйстве [4];
- монополизация рынка;
- милитаризация экономики;
- недостаточное развитие экономики страны и её нестабильность;
- чрезмерная денежная эмиссия, которая составила в 2001г. — 1150,6 млрд. рублей; 2012г. — 24204,8 млрд. рублей; 2014г. — 31155,6 млрд. рублей; 2015г. — 31615,7 млрд. рублей; 2016 г.— 35179,7 млрд. рублей; 2017г. - 38417,9 млрд. рублей [3, с.372];
- дефицит государственного бюджета.

В России начиная с 2000 г., когда инфляция была 20 % , её уровень постепенно снижался до 12 % в 2007г., 6 % в 2012г. Далее в 2014 - 2015 гг. произошел рост инфляции до 13 % , чему поспособствовало ослабление рубля, санкции Евросоюза. В дальнейшем в конце 2016 г. инфляция составила 5 % , а в 2017г. — 2,5 % . Такое снижение инфляции обусловлено:

- укреплением рубля, по сравнению с предыдущими периодами: ноябрь 2013г. — курс был равен 32рубля к 1доллару США, январь 2015г. — 63руб, в январе 2016 г. курс рубля по отношению к доллару США достиг отметки в 80,5 рублей, в апреле курс рубля вырос до 63 рублей. И с апреля 2017г. курс рубля держится на уровне 56 - 57руб за 1 доллар США (по данным ЦБ);
- ослабление роста цен и удержание их примерно на одном уровне, что вызвано снижением спроса на товары и услуги;
- умеренно жесткая денежно - кредитная политика Центрального Банка России;
- хорошая урожайность сельского хозяйства в 2017 г.;
- уменьшение дефицита государственного бюджета по отношению к ВВП страны. В 2017 г. он составил 3,7 % (3142,1млрд. руб.), а в 2015г. 4 % [3, с.369 - 370];
- снижение затрат на национальную оборону с 3,9 трлн. руб. в 2016г. до 2,7трлн. руб. в 2017г. (по данным Минфина России).

Можно сделать вывод, что такой низкий уровень инфляции в 2,5 % в 2017г. обусловлен временными факторами, такими как: снижение потребительского спроса; поступление повышенного объема сельскохозяйственной продукции на рынок; умеренно жесткая денежно - кредитная политика ЦБ, от которой он переходит к нейтральной денежно - кредитной политике. Поэтому на 2018 г. прогнозируется рост уровня инфляции до 4,6 %

(по данным Аналитического кредитного рейтингового агентства - АКРА), что превысит целевой ориентир Центрального Банка России.

Список использованной литературы:

1. В. П. Климович. Финансы, денежное обращение и кредит. - М.: ИД «Форум» - Инфра - М, 2015. С.36
2. И. М. Лемешевский В. И. Донцова. Макроэкономика. Минск, Изд - во МИУ, 2014. С. 109,111,122
3. ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЛУЖБА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СТАТИСТИКИ (Росстат). РОССИЯ В ЦИФРАХ 2017 . Москва 2017. С. 369 - 370,372
4. <https://pravo.studio/knigi-deneznoe-obraschenie-finansyi-osobnosti-inflyatsionnogo-protssesa-31631.html>

© Доломан Е.А., 2018

Дюжикова А.В.
магистр, НГУЭУ
г. Новосибирск, РФ

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОМПАНИИ В РАМКАХ РАЗРАБОТКИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ СТОИМОСТИ

MODERN METHODS OF EVALUATION IN THE DEVELOPMENT OF FINANCIAL STRATEGY TO IMPROVE ITS VALUE

Аннотация на русском языке: В статье рассматриваются основные положения, характеризующие современные методы оценки бизнеса для разработки стратегии повышения ее стоимости. Выделены достоинства и недостатки каждого из применяемых подходов.

Ключевые слова: рыночная экономика, оценка бизнеса, финансовая стратегия, стоимость компании.

The summary in English: The article examines the main provisions describing modern methods of business valuation to develop a strategy to improve its value. Highlighted the advantages and disadvantages of each of approaches.

Key words: market economy, business valuation, financial strategy, the value of the company.

Любой бизнес, независимо от величины предприятия, стремится к развитию и расширению сферы своего влияния. В связи с этим, в управлении современными предприятиями все чаще используется термин стратегия, которая должна давать определенные конкурентные преимущества. Сложность разработки стратегии заключается в том, что все участники процесса ее разработки по - разному понимают значение данного термина. Согласно положениям Каплан Р.С. и Нортон Д.П. стратегия это то, как компания

собирается в будущем создавать долговременную (устойчивую) стоимость. [10, с. 27] Еще одно определение предлагается А.А. Томпсоном мл. и А.Дж. Стриклендом – стратегия означает выбор компанией пути развития, рынков, методов конкуренции и ведения бизнеса. [7, с. 32]

Современный экономический словарь представляет следующее определение стратегии – искусство руководства, общий план ведения работы, исходя из сложившейся действительности на данном этапе развития. [6, с. 129]

Финансовая стратегия предприятия предполагает разработку плана управления имеющимися финансовыми ресурсами. Данное направление является одним из наиболее актуальных в управлении, так как именно финансы обеспечивают развитие. Грамотное управление финансами обеспечивает финансовую устойчивость предприятия, мобильность его ресурсов, а также инвестиционную привлекательность. Однако правильно оценить свои перспективы невозможно без всестороннего анализа текущего положения предприятия, которое обеспечивается всесторонней оценкой бизнеса.

Оценка бизнеса – процедура, позволяющая рассчитать рыночную стоимость предприятия, оценить эффективность процесса извлечения прибыли, стабильность производства и перспективы коммерческой деятельности. Оценка бизнеса представляет собой сложную аналитическую работу, которая может проводиться как непосредственно в компании, так и сторонними экспертами.

Результатом оценки бизнеса выступает его стоимость. Стоимость бизнеса представляет собой показатель его успешности и эффективности. Рыночная цена компании складывается из её активов и пассивов, ценности кадров, конкурентных преимуществ, показателей доходности за весь период существования или конкретный временной отрезок.

Оценка бизнеса производится в рамках достижения конкретной цели. Иницилируя мероприятия по оценке бизнеса, заинтересованные лица желают знать, какие доходы приносит либо будет приносить в будущем конкретная коммерческая структура. Иногда задача оценки ещё более определенная – ответить на вопросы: развивать или продавать компанию, ликвидировать её или попытаться реорганизовать, привлекать ли новых инвесторов и т.д.

Основные цели оценки бизнеса можно свести к пяти основным, представленным в таблице 1.

Таблица 1 - Цели оценки бизнеса

№ п / п	Цель	Содержание	Особенности
1	Повышение эффективности управления предприятием	Оценка направлена на выявление избыточных активов, неэффективных бизнес - процессов и т.д.	Применение только для внутреннего использования
2	Выход на фондовый	Оценка направлена на поиск наиболее оптимальных покупателей акций	Оценка основных контрагентов

	рынок	предприятия или приобретение акций других компаний	
3	Необходимость принятия инвестиционного решения	Оценка производится для учета перспективы прибыльности проектов, планируемых на предприятии.	Оценка производится с точки зрения инвестиционной привлекательности проекта
4	Реструктуризация предприятия	Максимальный подход к процессам изменения структуры, что позволит повысить эффективность бизнеса.	Проведение оценки позволяет выявить максимальную эффективность изменений
5	Разработка плана развития	Оценка позволяет получить наиболее актуальные данные о состоянии предприятия.	На основе оценки составляется наиболее актуальный бизнес - план развития

Несмотря на кажущееся различие в целях проведения оценки, они все направлены на повышение эффективности управления предприятием в том или ином направлении финансового менеджмента.

Цель оценки бизнеса в рамках финансовой стратегии предопределяет выбор подхода и методов оценки, которые будут использоваться. Это обусловлено тем фактом, что оценка бизнеса для его реализации на рынке будет значительно отличаться от оценки для разработки внутреннего бизнес - плана стратегического развития. В современной экономической литературе выделяют несколько основных подходов к оценке бизнеса:

- Рыночный подход – данный способ предполагает применение одного или нескольких методов оценки стоимости компании исходя из данных, позволяющих сравнить возможную прибыль с прибылью от уже проданных аналогичных предприятий;

- Доходный подход – в рамках данного подхода используются методы оценки предполагаемого дохода;

- Подход на основе активов – в рамках данного подхода используются методы, позволяющие оценить стоимость компании на основании стоимости активов за вычетом обязательств;

- Затратный подход – в данном случае общая стоимость объекта оценки получается посредством суммирования стоимостей всех его элементов.

Основные методы каждого из подходов, которые могут быть использованы предприятием для получения информации при разработке финансовой стратегии, представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Методы, применяемые в рамках каждого из подходов оценки бизнеса [5]

№ п / п	Подход	Методы
1	Рыночный подход	1. правило «золотого сечения»; 2. сравнение продаж; 3. мультипликатор цена акции / доход компании.
2	Доходный подход	1. капитализатор чистого дохода (мультипликатор дохода); 2. капитализатор дивидендов (мощность дивидендов); 3. избыточный доход; 4. дисконтированный поток наличности.
3	Подход на основе активов	1. чистая балансовая стоимость; 2. чистая рыночная стоимость материальных (осязаемых) активов; 3. стоимость замещения; 4. ликвидационная стоимость; 5. стоимость воссоздания.

Не все из представленных методов широко применяются на практике. Рассмотрим наиболее часто применяемые методы более детально.

Метод сравнения продаж предполагает сравнение основных показателей предприятия с аналогичными предприятия данной отрасли, которые уже были приобретены или участвовали в сделках по слиянию бизнеса. Сравнение полученных денежных средств от осуществленных сделок позволяет сформулировать наиболее оптимальную цену стоимости бизнеса, а также оценить имеющиеся конкурентные преимущества предприятий, которые могут быть приняты во внимание для повышения стоимости компании.

Метод капитализации доходов – подход оценки стоимости бизнеса или инвестиционного проекта на основе приведения доходов к единой стоимости. Метод применяется для экспресс - оценки стоимости бизнеса, инвестиционных проектов и недвижимости, а также для проведения сравнения и определения наиболее инвестиционно - привлекательных объектов. Формула расчета капитализации доходов имеет следующий вид [4, с. 31]:

$$V = \frac{I}{R}, \quad (1)$$

где V (*англ. value*) – стоимость бизнеса (проекта);

I (*англ. income*) – доход;

R – ставка капитализации.

Метод дисконтированного денежного (Discounted Cash Flow Approach, DCF) потока предусматривает прогнозирование результатов деятельности компании за ряд лет, на основе которых рассчитывается приведенная стоимость. Чистая приведенная стоимость рассчитывается с помощью ставки дисконтирования, отражающей такую доходность, которая требуется при данном уровне риска. К чистой приведенной стоимости прибавляется продленная стоимость (например, рассчитанная по модели Гордона), и, таким образом, рассчитывается стоимость компании.

Метод FCFF (метод дисконтированного денежного потока для компании или метод коммерческого предприятия) основывается на расчете прогнозного денежного потока по следующей формуле [4, с. 34]:

$$FCFF = EBIT * (1 - \tau) - (Capex - D) - \Delta NWC, (2)$$

где EBIT – операционная прибыль;

τ – ставка налога прибыль;

Capex – валовые капитальные затраты;

D – амортизация прирост чистого долга;

NWC – прирост / уменьшение чистого оборотного капитала.

Метод чистых активов. Эксперты определяют рыночную стоимость активов компании, а затем вычитают величину ее обязательств. Корректировки вносят не в доходы и расходы компании, а в статьи бухгалтерского баланса. Данный подход позволяет оценить финансовое состояние компании, а также ее платежеспособность и финансовую независимость.

При оценке бизнеса в рамках разработки финансовой стратегии развития предприятия может использоваться сочетание нескольких методов, наиболее подходящих в определенной ситуации, так как каждый из подходов имеет свои достоинства и недостатки, которые представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Достоинства и недостатки подходов к оценке бизнеса [2]

Подход	Достоинства	Недостатки
Доходный	Данный подход основан на учете инвестиционных ожиданий и экономическом развитии предприятия. он позволяет оценить объем будущих доходов с учетом факторов внешней среды и конъюнктуры рынка.	Основой подхода является прогнозирование, в связи с чем возможны ошибки в ставке дисконта, так как информация не всегда полная, а экономическая ситуация непостоянна.
Затратный	Данный метод является наиболее надежным для оценки новых объектов, так как позволяет оценить соотношение затрат к будущим доходам. Данный подход используется для оценки эффективности использования земельных участков.	Данные методы сложны в практическом применении, так как затраты не всегда эквивалентны действительной рыночной стоимости объекта, а расчеты не позволяют учесть перспективы развития предприятия. при использовании данного подхода земля и сооружения оцениваются отдельно.
Сравнительный	Позволяет оценить величину спроса на конкретный объект в условиях реальной рыночной ситуации. Основывается только на	При данном подходе не учитывается потенциал развития предприятия. данные расчеты весьма трудоемки и требуют большого количества корректировок. Данные методы

	достоверной информации и отражает результаты работы сравниваемых предприятий.	эффективны только при наличии большого объема информации как по оцениваемому предприятию, так и по его аналогам.
--	---	--

Согласно положениям теоретических заключений, при использовании любого из методов оценки должен получиться одинаковый результат. Однако на практике это невозможно, так как рынок не идеален, а экономическая ситуация постоянно изменяется. Количество показателей в основе формул слишком велико, поэтому разные подходы, как правило, дают различные результаты. В связи с этим, выбирать нужно тот, который в большей степени подходит к характеристикам конкретного бизнеса и позволяющий получить наиболее конкретные результаты для разработки дальнейшего плана развития.

Кроме того, в рамках проведения оценки могут быть выбраны методы, относящиеся к различным подходам. В данном случае оценщик обычно находит одну величину стоимости, присваивая вес каждому из использованных подходов. Чтобы свести воедино разрозненные значения стоимости, проводят согласование результатов, полученных с применением различных подходов к оценке, путем их взвешивания и сравнения. Согласование проводится по формуле [1, с. 58]:

$$C_{ит} = C_{сп} \times K_1 + C_{дп} \times K_2 + C_{ср} \times K_3, \quad (3)$$

где $C_{ит}$ – итоговая стоимость объекта оценки;

$C_{сп}$, $C_{дп}$, $C_{ср}$ – стоимости, определенные затратным, доходным и сравнительным подходами;

K_1 , K_2 , K_3 – соответствующие весовые коэффициенты, выбранные для каждого подхода к оценке.

Весовые коэффициенты обычно присваиваются весьма «экспертно». Считается, что оценщик при вычислении окончательной стоимости оцениваемой компании должен на основе своего субъективного опыта выбрать и обосновать вес трех методов, учитывая характер бизнеса и его активы, цели оценки, количество и качество данных того или иного метода. Полученные тремя подходами стоимости имеют очень большой разброс, поэтому выбор весов коренным образом влияет на итоговую величину. Так, в отчетах оценщиков прибыльного промышленного предприятия доходному подходу, как правило, придается вес 70 %, сравнительному — 20 %, затратному — 10 % согласно правилу «золотого сечения». Подобный подход позволяет получить картину состояния предприятия с различных сторон.

Подводя итог обзору применяемых методов для оценки бизнеса, следует отметить, что в настоящее время широкое применение находит опционная модель. Она допускает, что стоимость компании может быть величиной переменной, напрямую зависящей от внешних факторов и предполагает оценку бизнеса исходя из гибкости в принятии управленческих решений, которые рассматриваются как один из активов компании. Данный метод не противоречит представленным выше традиционным методам оценки бизнеса, а скорее дополняет их, позволяя учесть те факторы, которые становятся все более актуальными в настоящее время.

Список использованной литературы:

1. Заремба О. Инструменты определения истинной рыночной стоимости бизнеса. / О. Заремба. // Финансист. – 2011. - № 12. – С. 56 - 62.
2. Калинина Н.С. Оценка бизнеса. / Н.С. Калинина. // Комсомольская правда. [Электронный ресурс] – URL: <https://www.kp.ru/guide/otsenka-biznesa.html> (дата обращения 15.01.2018 г.)
3. Крымов А.В. Перемены: прогноз последствий // Справочник по управлению предприятием. – 2012. – № 1. – С. 25 - 28.
4. Назарова В.В., Дмитриева М.Б. Методы оценки стоимости компании в сделках M&A. / В.В. Назарова, М.Б. Дмитриева // Управление компанией. – 2014. – №7. – С. 26 - 41.
5. Ольдерогге Н.Г. Структура подходов и методов оценки бизнеса и компаний. / Н.Г. Ольдерогге // Элитариум. [Электронный ресурс] – URL: http://www.elitarium.ru/ocenka_biznesa_kompanij/ (дата обращения 14.01.2018 г.)
6. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг и др.; Под общ. ред. Б.А. Райзберга. - 6 - е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2014. - 512 с.
7. Томпсон А.А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. М.: «ЮНИТИ», 2012. – 540 с.

© Дюжикова А.В., 2018

Ефимцева В.В.

магистрант, Кемеровский институт (филиал)
Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

Филимонова Е.А.

к. э. н., доцент, Кемеровский институт (филиал)
Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЙ ДЛЯ БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА И ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы, связанные с адаптацией условий кредитования к новым условиям хозяйствования. Отмечается сжатие банковской системы России и усиление давления на объемы и условия кредитования.

Ключевые слова

Регион, кредитование, финансовая безопасность, банк, экономика.

Банковская система России подвержена кризисным явлениям, которые происходят в России, фактически не прекращаясь, меняя только интенсивность, объем и направленность. Это обусловлено относительно коротким периодом новой российской истории и сложностью межгосударственных отношений. После распада СССР и образования Российской Федерации прошла не одна волна кризисных явлений, которые оказали существенное влияние на банковскую систему страны, которые ускорили трансформацию

российской банковской системы до уровня международных. Это оказывает существенное влияние на уровень экономической, финансовой и иных уровней безопасности [1, 2, 3].

Активные действия в совершенствовании банковской системы потребовались как следствия налаживания отношений между Россией и иностранными государствами после «снятия железного занавеса» в 1991 году. Потом возникла и необходимость как результат наращивания сотрудничества между российскими организациями и иностранными.

Тем не менее, глобализация и расширение международных связей приводит к увеличению банковских рисков. К рискам, обусловленным внутренними экономическими проблемами в стране, добавились риски международного уровня, например, нестабильные экономические и политические ситуации в странах присутствия российских банков и предприятий – клиентов банков.

Во времена кризисных явлений Центральный банк Российской Федерации не только осуществляет деятельность по регулированию банковской деятельности в стране, но и оказывает поддержку значимым банкам. Так благодаря Центральному банку многие кредитные организации достаточно успешно пережили кризисные явления 1998 - 2008 гг.

При этом серьезным вопросом остается оценка эффективности деятельности кредитных организаций, которой в большей степени занимаются рейтинговые агентства. Лидером в данной области считается «Национальное рейтинговое агентство». Его деятельность основана на информации, получаемой от самих кредитных учреждений с учетом сложившейся рыночной ситуации. Также можно выделить издания, относящихся к средствам массовой информации – газета «Коммерсантъ» и журнал «Эксперт», которые самостоятельно проводят анализ деятельности банков. Помимо рейтингов, сформированных по результатам оценки деятельности кредитных организаций, любой потребитель или банк может знакомиться с народным рейтингом, которые формируется в результате народного голосования.

2016 год стал переломным для большинства кредитных учреждений, в ходе которого кризисные явления приобрели окончательные параметры, что привели к определению тенденций развития банковской сферы Российской Федерации на последующие годы. По окончании 2015 года было ясно, что банковский сектор экономики несет значительные убытки. Суммарная прибыль составила всего 192 млрд. руб. Тем не менее, в 2016 году в банковском секторе наблюдался рост прибыли, что подтверждается увеличением суммарной прибыли почти в 5 раз по сравнению с предыдущим годом, которая достигла 930 млрд. руб. Такая динамика отражает положительные явления в развитии экономики.

Отрицательным фактом явилось, то, что за 2016 год активы банковской системы снизились почти на 4 % . Причиной послужило снижение кредитной активности предприятий, в результате кредитование юридических лиц снизилось на 9,5 % . Но по банковским продуктам физическим лицам наблюдается рост. Так рост кредитных продуктов произошел на 1,1 % , при снижении доли просроченной задолженности с 8,1 % до 7,9 % . Данные изменения произошли за счет роста заинтересованности физических лиц в кредитовании, снижении кредитный ставок.

Динамика по привлеченным вкладам не однозначная. Так вклады юридических лиц снизились на 10,1 % , при этом наблюдается рост данного показателя по физическим лицам на 4,2 % . Рост вкладов физических лиц свидетельствует о росте доверия российских граждан к банковской системе, которое было подорвано кризисом 1998 года.

Таким образом, деятельность банков в 2016 году была направлена в большей степени на работу по привлечению физических лиц, в то время, как юридические лица были недостаточно готовы к изменениям в кредитных условиях. По итогам 2017 года прибыль превысила 1 трлн. руб.

В 2016 году продолжилась расчистка банковской сферы путем отзыва лицензий Центральным банком. Данная мера была проведена с целью ликвидации банков, которые ведут «нечистую» игру. Было отозвано 93 лицензии и процесс очищения не закончен. Кредитование является существенным составляющим для функционирования заемщика, с помощью чего можно увеличить финансовый результат деятельности. Следовательно, банкам необходимо в полной мере определить кредитоспособность для снижения риска невозврата выданных средств. Развитие кредитования юридических лиц позволяет предприятиям получать средства на увеличение производственных мощностей и вливания средств в оборотные активы.

Рынок банковских услуг находится в постоянно динамике, поэтому банкам, чтобы составлять конкуренцию в сфере кредитования юридических лиц, необходимо анализировать действующие программы кредитования юридических лиц различных банков с целью внесения корректировок в собственные стратегии, что будет в итоге способствовать повышению уровня безопасности банковского сектора и региона [4, 5].

Список использованной литературы:

1. Шестакова Ю.Н. Методологический подход к оценке ключевых факторов конкурентоспособности страховых услуг / Ю.Н. Шестакова, В.В. Копеин // В сборнике: ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ И БИЗНЕСЕ. Материалы II Международной научной конференции. – 2017. – С. 58 - 60.

2. Копеин В.В. Региональная экономика и финансовая безопасность: тенденции и проблемы [Текст] / В.В. Копеин // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 5 - 2 (82 - 2). – С. 330 - 336.

3. Копеин, В.В. Экономическая безопасность и оценка импортозамещения в агропромышленном комплексе России [Текст] / В.В. Копеин // В сборнике: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: ПРАВОВЫЕ, ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ. сборник научных трудов Международной научно - практической конференции. – 2016. – С. 57 - 59.

4. Копеин В.В. Экономическая безопасность и энергетика: поиск оптимальности // Российское предпринимательство. – 2015. – Т. 16. – № 2 (272). – С. 309 - 320.

5. Копеин В.В. Региональная экономика: бюджет и безопасность / В.В. Копеин // В сборнике: ВНЕДРЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ИННОВАЦИОННЫХ РАЗРАБОТОК:

Журавлёв А.И.

Студент 1 курса магистратуры

Российский экономический университет им. Г.В.Плеханова (Краснодарский филиал)

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВО - ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ЭКОНОМИКО - МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

Аннотация: В данной статье, я рассматриваю возможность применения экономико - математических моделей, построенных на основе экономического анализа доказательств и методологической ориентации для прогнозирования ожидаемых результатов. Показано, что для планирования производительности труда наилучшим соотношением является линейная модель, за которой следует логарифмическая функция, гиперболоид и гипербола со смещением. Сделан вывод о том, что использование экономико - математических моделей актуально и обеспечивает оптимальные меры, необходимые для экономического развития.

Ключевые слова: развитие, эффективность, математическое моделирование, финансы, экономика

1.Метод экономико - математического моделирования

В деятельности предприятий в современных условиях экономического развития метод экономико - математического моделирования используется для оценки и прогнозирования экономических и финансовых результатов.

В результате развития информационных технологий существует возможность проводить в значительной степени систематический процесс моделирования, который включает в себя создание модели, интерпретацию результатов моделирования - статистическую оценку. Прикладное программное обеспечение облегчает построение моделей, на которые приходится значительное количество внутренних и внешних факторов предприятия.

Экономико - математическая модель деятельности и развития предприятия является отражением ее как набора логических отношений, уравнений и графиков. Преимущество использования таких моделей заключается в возможности получения с их помощью, мы подтверждаем расчеты по поводу общих особенностей будущего устойчивого развития предприятия. Разработка экономико - математической модели для предприятия позволит определить последовательность возможных состояний и траекторий развития, которые нельзя рассматривать как строго детерминированные, жестко регулирующие на ее деятельность. Они описывают только сценарии его развития, принципиально возможные пути, общий прогноз деятельности предприятий, подчиненных достижению стратегических целей. Поэтому при формировании долгосрочных планов компании необходимо разработать несколько вариантов.

Для экономического и математического моделирования предприятия может применяться метод динамического моделирования, в том числе методы формализации управления финансово - хозяйственной деятельностью предприятия. Этот метод позволяет структурировать формирование развития предприятия, описывать и прогнозировать процесс устойчивого развития, охватывая большое количество переменных.

2. Материалы и методы

Теоретическая и методологическая основа изучения экономической теории, трудов ученых. Информационная база состоит из законодательных актов, касающихся деятельности предприятий, статистических материалов Государственной статистической службы. В исследовании использованы общие научные методы, методы абстракции и сложности, методы сравнения и обобщения, метод математического моделирования. Предполагается, что результаты формализации развития предприятия будут содержательными и всеобъемлющими, но в то же время максимально простыми. Большое число характеристик в формализации развития предприятия выбирают только те, которые основаны на теоретических предположениях, которые считаются первичными и соответствуют задаче моделирования. Ключевой ролью в описании устойчивого развития компании во время ее формализации является выбор начальных резервов, характер, применяемые методы и объем услуг в предсказуемый период времени на основе результатов оценки потенциала компании.

3. Актуальность использования экономико - математических моделей

Использование экономико - математических моделей, построенных на основе экономического анализа доказательств и методологической ориентации для прогнозирования ожидаемых результатов, полностью оправдано. В процессе создания экономико - математической модели и алгоритма моделирования ряд признаков, присущих этому явлению, не учитываются полностью, ряд параметров является неточным, иногда это неизвестные или неопределенные значения с использованием средних эмпирических значений и т.д. Это устраняет возможность построения математической модели, которая соответствовала бы действительности, и необходимо принять и изучить не одну, а несколько моделей, которые отражают различные возможные изменения в данных прогноза.

Однако выбранные характеристики должны быть измерены. Различные варианты развития предприятия должны быть отражены в расчете определенного набора экономических показателей, которые позволили бы проводить количественную и качественную оценку альтернатив (мер) развития. Определить влияние развития предприятия на результаты финансово - хозяйственной деятельности, необходимой для построения моделей оптимизации линейного программирования.

Использование математического моделирования было бы полезно для будущих показателей планирования и прогнозирования для накопления ресурсов предприятий, с тем чтобы сформированный экономический потенциал обеспечил его устойчивое развитие.

Актуальность применения методов экономико - математического моделирования на основе статистического анализа подтверждает, что для оценки текущей эффективности и прогнозирования будущего в настоящее время используются главным образом методы экономического анализа. Таким образом, разработка методов моделирования и обработки статистических данных в практике анализа соответствует современным требованиям.

4. Изучение литературных источников

Проблемы применения такого моделирования и анализа были исследованы учеными и отражены в литературе.

Говорит Э. Питман, одной из важных задач при создании модели является ее идентификация, проверка ее адекватности, выбор ее лучших форм. Задача идентификации состоит в определении параметров модели на основе экспериментальных данных, полученных в результате наблюдения изучаемого явления. С этой целью данные об объекте исследования, приводящие к формированию гипотез о модели [1, с. 28].

Как отметил М. Кубанин, та же тенденция может быть выражена в нескольких типах моделей, и для каждого из них требуется определение параметров. На практике это обычно делается с использованием методов наименьших квадратов и максимальной вероятности. Идентификация, связанная с определением соответствия модели экспериментальным данным, не всегда может быть выполнена, и, следовательно, эмпирические оценки [2, с. 12].

В работах А. А. Горчакова, отмечается, что выбор окончательной модели является наиболее важным этапом процесса моделирования, где задача нахождения оптимальных параметров между сложностью модели, полнотой и их точностью [3, р. 73]. Наиболее последовательным можно считать систематический подход к заданному массиву, на основе которого принцип сочетания простоты модели и ее адекватности. Этот принцип требует сопоставления результатов расчетов с ошибками, вызванными различными причинами и случайным характером результатов исследования, неполным соответствием модели и объекта, неточностями исходных данных.

В работах А. И. Харламова, Р. А. Шмойловой, А. П. Куличевой указывалось, что преимущество конкретной модели следует оценивать на основе статистических критериев с учетом оценок адекватности [4, с. 89; 5, р. 67].

Изучение методов экономико - математического моделирования и статистического анализа и обоснование их использования деятельности предприятий, определение и метод определения окончательной формы математической модели коэффициентов эффективности относится к предприятиям всех типов и форм владения.

Изучение литературных источников позволяет сделать вывод о том, что предложениями процедуры отбора конечной формой экономико - математической модели эффективности деятельности предприятия необходимо учитывать особенности его деятельности. Для решения поставленной задачи целесообразно рассмотреть ряд статистических показателей. Проверка адекватности модели расчета экономического развития предприятия может быть проведена на основе ряда статистических характеристик. Большинство из них основано на сравнении исходных фактических данных и теоретических значений, определяемых с использованием уравнения регрессии. Несмотря на то, что каждая из характеристик, которую он оценивает, как модель эффективности, результаты, основанные на каждом из уравнений, не всегда совпадают, что подразумевает необходимость вычисления различных оценок. Поскольку, как правило, использует несколько типов моделей, анализ тех, которые определяются статистикой (коэффициентами), становится одной из важнейших задач [6, с.12].

В рассмотренных публикациях по экономическому моделированию статистические характеристики рассматриваются отдельно, внимание уделяется только параметрам, характеризующим конкретную модель. Если выводы об адекватности и надежности

моделей, характеризующих работу предприятий, совпадают, проблема решена. Но чаще всего, и эта часть исследовательской модели особенно важна для экономической практики предприятий.

5. Практическая часть

Определенные показатели, которые влияют на экономическое развитие. Предприятие: производительность, средняя стоимость туристических услуг, оборот, чистый доход, стоимость 1 руб. от валового дохода.

Статистические коэффициенты по типам экономико - математических моделей и экономических показателей.

Таблица 1

Экономические показатели (факторы)	Типы моделей (уравнение регрессии)	Коэффициент корреляции R	Среднее линейное отклонение	Среднее и стандартное отклонение	Коэффициент Фишера F
Производство труда	$y = a + bx$	0,501	5,04	5,48	10,295
	$y = a + \frac{b}{x}$	0,393	4,86	5,57	10,061
	$y = a + bx + \frac{c}{x}$	0,550	5,08	5,85	10,200
	$y = a + b \times \ln x$	0,481	4,95	5,50	10,237
Средняя стоимость услуг	$y = a + bx$	0,812	4,35	4,80	12,49
	$y = a + \frac{b}{x}$	0,411	5,56	4,96	10,08
	$y = a + bx + \frac{c}{x}$	0,923	5,15	4,73	11,90
	$y = a + b \times \ln x$	0,633	5,01	5,27	10,87
Оборотные ресурсы	$y = a + bx$	0,744	4,55	5,01	11,72
	$y = a + \frac{b}{x}$	0,474	4,75	5,51	10,218
	$y = a + bx + \frac{c}{x}$	0,758	4,24	5,37	10,796
	$y = a + b \times \ln x$	0,689	5,06	5,15	11,245
Налог	$y = a + bx$	0,811	3,94	4,81	12,47
	$y = a + \frac{b}{x}$	0,848	3,79	4,68	13,01
	$y = a + bx + \frac{c}{x}$	0,860	3,69	5,00	11,37
	$y = a + b \times \ln x$	0,884	3,66	4,50	13,61
Стоимость одного рубля валового дохода	$y = a + bx$	0,695	4,25	5,14	11,3
	$y = a + \frac{b}{x}$	0,810	4,10	4,81	12,46
	$y = a + bx + \frac{c}{x}$	0,964	3,93	4,61	12,15
	$y = a + b \times \ln x$	0,753	4,18	4,98	11,81

2. В данных расчета эффективности этих измерений использовалась однофакторная модель четырех типов:

Линейная зависимость; $y = a + bx$ (1)

- Обратная зависимость; $y = a + \frac{b}{x}$ (2)

- гипербола со смещением, содержащим линейный и обратный компонент;
 $y = a + bx + \frac{c}{x}$ (3)

- логарифмическая функция; $y = a + b \times \ln x$ (4)

где y - коэффициент эффективности, характеризующий деятельность предприятий;

X_i^n - показатели деятельности предприятий, используемых в расчете:

a, b, c - параметры, определенные методом наименьших квадратов для каждой из этих моделей, описывающие зависимость эффективности от изменений экономических показателей предприятий.

3. Анализ полученных статистических показателей с использованием коэффициента корреляции R , среднего линейного отклонения, стандартного отклонения, коэффициента Fisher F .

Из таблицы 1 следует, что коэффициент корреляции, предельные значения, которые находятся в пределах диапазона, $(-1 < R < 1)$, отражает взаимосвязь каждого фактора, экономического показателя, экономического роста. Этот показатель указывает на значительную корреляцию между экономическим развитием и величиной дохода и стоимостью 1 руб. от валового дохода (значение R приближается к 1), несколько ниже с оборотом $R = 0,474 - 0,58$ и довольно слабым, с производительностью труда $R = 0,393 - 0,550$.

Вместе с этим общим выводом можно отметить различия в регрессионных функциях. Если вы проанализируете объем отклонения дохода, максимальные и минимальные значения коэффициента корреляции R для различных функций неактуальны (они не превышают 0,07), для стоимости 1 руб. валовой доход диапазон изменений - от 0,7 до 0,95; для оборота ресурсов - от 0,47 до 0,76; средняя стоимость услуг от 0,41 до 0,92; для производительности - от 0,39 до 0,55. Использование этих значений позволяет отдать предпочтение той или иной модели, а также организовать модели для приближения значений к реальным и выбрать оптимальную модель регрессии.

Изучение среднего линейного отклонения определяет относительное несоответствие фактических и теоретических значений деятельности экономического развития. Это соотношение показывает, что предпочтение может быть отдано моделям с самым низким процентом дисперсии. Для факторной производительности среднее линейное отклонение изменяется с 4,86 % (гипербола) до 5,08 % (гиперболическое смещение); средняя стоимость услуг - от 4,35 % (линейная функция) до 5,56 % (гипербола); оборот услуг - с 4,24 до 5,06 % для валового дохода с 3,66 до 3,94; за 1 руб. дохода с 3,93 % до 425 % .

Анализ коэффициентов в зависимости от их важности

Экономические показатели (факторы)	Число уравнений	Модель типа	Оценка (баллы)				Сумма баллов $\sum_{i=1}^{n-1} P_i$
			Коэффициент корреляции R	Среднее линейное отклонение	Среднее и стандартное отклонение	Коэффициент Фишера F	
Производство труда	1	1	2	3	1	1	7
	2	2	4	1	3	4	12
	3	3	1	4	4	3	12
	4	4	3	2	2	2	9
Средняя стоимость услуг	5	1	2	1	2	1	6
	6	2	4	4	3	4	15
	7	3	1	3	1	2	7
	8	4	3	2	4	3	12
Оборотные ресурсы	9	1	2	2	1	1	6
	10	2	4	3	4	4	15
	11	3	1	1	3	3	8
	12	4	3	4	2	2	11
Налог	13	1	4	4	3	3	14
	14	2	3	3	2	2	10
	15	3	2	2	4	4	12
	16	4	1	1	1	1	4
Расходы на один рубль валового дохода	17	1	4	4	4	4	16
	18	2	2	2	2	1	7
	19	3	1	1	1	2	5
	20	4	3	3	3	3	12

Данные (таблица 2) указывают на значительное изменение при рассмотрении статистического параметра - стандартного отклонения. Известно, что чем меньше значение этого показателя, тем более значимым является уравнение. Таким образом, линейная функция оценки лучше всего подходит для производительности (5,48) и оборотных ресурсов (5,01), сдвиг (4,73) - средняя стоимость услуг.

Надежность экономико - математической модели определяется с использованием критерия Фишера: надежность модели возрастает с увеличением этого показателя.

Все значения критерия Фишера превышают критическое значение, поэтому подтверждается надежность всех этих моделей. Исходя из этих характеристик, вы можете анализировать данные экономико - математических моделей и выбирать наилучшие.

Сравнение выводов моделей, основанных на разных показателях эффективности, показало расхождение в выбранных типах моделей.

Выбор оптимальной модели эффективности деятельности предприятий на основе ранжирования полученных данных статистических показателей в соответствии с их значением. Определению для каждой модели, место, которое оно занимает на основе выбранных критериев.

Формулировка основных преимуществ модели: характеристики экономических показателей и оценочные коэффициенты позволяют предположить, что оптимальная модель с наименьшим количеством баллов.

Вывод: планирование производительности труда, наилучшая связь - линейная модель, за которой следуют логарифмическая функция, гипербола и гипербола со смещением. Для остальных показателей также рассчитывается сумма рангов для всех индикаторов, оценивающих предпочтение моделей с меньшими суммами. Если, по крайней мере, несколько сумм в пользу более простой зависимости. Таким образом, линейная модель является лучшей для производительности, средняя стоимость туристических услуг и оборот услуг точно отражает логарифмическое изменение валового дохода, а смещение гиперболы дает наиболее оптимальную характеристику влияния стоимости валового дохода с 1 руб.

В современных условиях использование экономико - математических моделей актуально и обеспечивает оптимальные действия, необходимые для экономического развития.

Список использованной литературы

1. Питман, Е. Основы теории статистического вывода: учебник / Е. Питман. - М.: Мир, 2010. - 104 с.
2. Кубонина М. Математическая экономика на персональном компьютере / Кубонина М., М. Табата, К. Табата, Ю. Хасебе. - М.: Финансы и статистика, 2011. - 304 с.
3. Горчаков А. А. Компьютерные математические модели: учеб. / А. А. Горчаков, И. В. Орлов. - М.: Компьютер, ЮНИТИ, 2005. - 136 с.
4. Общая теория статистики: статистическая методология при изучении коммерческой деятельности: учебник. / А. И. Харламов, О. Е. Башина, В. Т. Иванов и др.; Под. под редакцией А. А. Спириной, О. Е. Басинаса. Четвертое эд. - М.: Финансы и статистика, 2012. - 296 с.
5. Лепа Р. Н. Модель оценки конкурентоспособности туристических предприятий с использованием рефлексивного подхода / Р.Н. Лепа, А. А. Градинарова //] 2006. - № 1 (32). - Стр. 100 - 106.
6. Балашова Р.И. Управление развитием экономико - математического моделирования и статистического анализа в туристской деятельности / Балашов Р.И., Гончаров // Вестник ДИТБ. - 2010. - № 14. - С. 11 - 17. (Серия «Экономика, организация и управление предприятием»).

© Журавлёв А.И. 2018

Зайцева А.Л.,

доцент кафедры экономики и управления
ЧОУ ВО Балтийского Гуманитарного Института,
кандидат экономических наук, Санкт - Петербург

МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ

Аннотация. В статье рассмотрены особенности разработки механизма повышения эффективности организации производственных систем. Автором уточнен методический

подход к анализу эффективности организации производственных систем. Рассмотрение процесса организации производственной системы через призму системного подхода, позволило автору выделить три направления, реализующих подцели процесса организации производственной системы: функциональное, организации производственного процесса и интеграционное.

Ключевые слова: производственные системы, методический подход, механизм, деловая активность, модель взаимосвязей, функция желательности, показатели эффективности.

В современных условиях динамичного рынка жесткая конкурентная борьба диктует требования к разработке новых организационно - экономических механизмов, одним из которых является механизм повышения эффективности организации производственных систем. Вследствие чего возникает необходимость выявления сущности данного механизма и выработки методического подхода к анализу эффективности организации производственных систем.

Для решения поставленных задач автор считает целесообразным использовать сочетание диалектического метода познания, системного, процессного и других научных подходов применительно к положениям современной науки организации производства. Это объясняется тем, что в процессе функционирования производственной системы (ПС) все ее элементы взаимосвязаны и взаимообусловлены. Изменения, происходящие с одними элементами, провоцируют изменения в других элементах системы, что требует комплексного изучения параметров и показателей, характеризующих эффективность функционирования системы в динамике.

Обобщение взглядов ученых и специалистов позволило автору выявить наиболее емкое и содержательное определение производства с точки зрения процессного подхода, которым является формулировка, приведенная в толковом словаре С.И. Ожегова, поскольку в ней учтены производительные силы и производственные отношения. Исходя из этого, под производством в данном исследовании понимается процесс создания материальных благ, востребованных обществом, на основе рационального объединения производительных сил и производственных отношений.

Таким образом, в данной статье рассмотрим производственную систему как множество взаимосвязанных и взаимозависимых элементов, которые обеспечивают и реализуют производственный процесс создания материального блага для удовлетворения потребностей общества. Для понимания сущности организации производственной системы совокупность составляющих ее элементов в настоящей работе ограничивается рамками производственных цехов предприятия.

Организация производственной системы предполагает объединение и обеспечение взаимодействия элементов производственной системы, установление необходимых связей для реализации производственного процесса. При этом автор считает главной целью организации производственной системы наиболее полное удовлетворение потребностей общества посредством обеспечения повышения эффективности ее функционирования.

В связи с этим, логичным представляется выделение подцелей в зависимости от областей деятельности предприятий, охватываемых производственной системой, конкретных видов работ по реализации подцелей организации производственной системы (таблица 1.).

Таблица 1 – Подцели организации производственной системы и виды работ по их достижению

Область деятельности предприятия в рамках организации производственной системы	Подцели организации производственной системы	Работы по достижению подцелей организации производственной системы
Производство и отгрузка продукции потребителям	<ul style="list-style-type: none"> - выполнение заказов потребителей; - выполнение производственных планов 	<ul style="list-style-type: none"> - организация оперативного планирования производства; - организация производственных процессов и обеспечение производственными мощностями; - обеспечение кадрами; - организация материально - технического снабжения производства; - организация работ по отгрузке продукции
Обеспечение надлежащего уровня качества и конкурентоспособности продукции	<ul style="list-style-type: none"> - разработка продукции; - совершенствование выпускаемой продукции; - обеспечение высокого качества продукции, сокращение брака 	<ul style="list-style-type: none"> - организация производственных процессов; - организация работ по обеспечению качества продукции и техническому контролю; - организация метрологического обеспечения; - организация маркетинговых исследований; - организация работ по разработке продукции и технологических процессов; - организация работ по снижению себестоимости, затрат на эксплуатацию и обслуживание продукции; - разработка и выполнение мероприятий технического развития предприятия
Рациональное использование трудовых, сырьевых, финансовых, информационных и прочих ресурсов и производственных мощностей	<ul style="list-style-type: none"> - сокращение запасов сырья и материалов; - повышение производительности труда рабочих; - улучшение использования производственных мощностей 	<ul style="list-style-type: none"> - организация движения предметов труда в производстве; - организация труда производственных рабочих; - организация функционирования орудий труда

Рассмотрение процесса организации производственной системы через призму системного подхода, позволило автору выделить три направления, реализующих подцели

процесса организации производственной системы: функциональное, организации производственного процесса и интеграционное.

Данные направления организации производственной системы тесно связаны между собой и обеспечивают условия для выполнения заказа потребителя. Кроме того, в каждом направлении реализуются процессы, направленные на обеспечение жизнедеятельности предприятия.

Так, в рамках функционального направления осуществляются работы:

- реализующие методы организации производства, применяемые на предприятии;
- обеспечивающие предприятие необходимыми мощностями и ресурсами;
- обеспечивающие комплексную подготовку производства и освоения новой продукции (в рамках производственных цехов, например, составление технологического процесса, изготовление оснастки);
- обеспечивающие надлежащее качество выпускаемой продукции, оказываемых услуг;
- организующие отгрузку готовой продукции заказчикам.

Направление организации производственного процесса охватывает аспекты деятельности предприятия связанные с организацией труда производственного и обслуживающего персонала, функционированию орудий труда, движению предметов труда .

Проведенное исследование свидетельствует о том, что организация производственной системы включает в себя большое количество разных по характеру и сущности элементов. По нашему мнению, понятия продуктивности и рентабельности по существу являются показателями, отражающими конечный результат какого - либо процесса. Вместе с тем, эффективность определяется как отношение, в числителе которого находятся достигнутые результаты, а в знаменателе - затраченные ресурсы.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

- результативность отражает степень достижения поставленной цели, запланированных результатов;
- экономичность учитывает затраченные ресурсы на достижение цели;
- эффективность позволяет оценить степень использования ресурсов в ходе достижения цели.

В свою очередь, с точки зрения организации производства эффективность системы представляет собой свойство системы, заключающееся в достижении поставленной цели. Используя это фундаментальное положение, а также учитывая выявленные ранее определения, под эффективностью организации производственной системы понимается отношение обобщающего результата ее функционирования к сумме затраченных ресурсов, иллюстрирующее способность системы определять и применять имеющиеся организационно - технические резервы для формирования и достижения присущих ей целей.[2]

Таким образом можно сделать вывод о том, что эффективность функционирования системы напрямую зависит от эффективности ее организации. Факторы, влияющих на эффективность организации производственной системы подразделяют на внутренние и внешние (рисунок 1).

Основные внешние факторы эффективности организации производственной системы, по мнению автора, включают в себя:

- во - первых, ситуацию на рынке и деловую активность предприятия, выраженную, прежде всего, конкурентоспособностью и весом компании на рынке, оказывающую воздействие на эффективность функционирования предприятия в целом и производственной системы в частности;
- во - вторых, ресурсы, представленные кадрами (уровень квалификации рабочих, образование, опыт работы и т.п.), производственными запасами и энергоносителями (цены на сырье, возможность использования отходов и т.д.);
- в - третьих, политику правительства в виде федеральных и местных законов, нормативных актов.

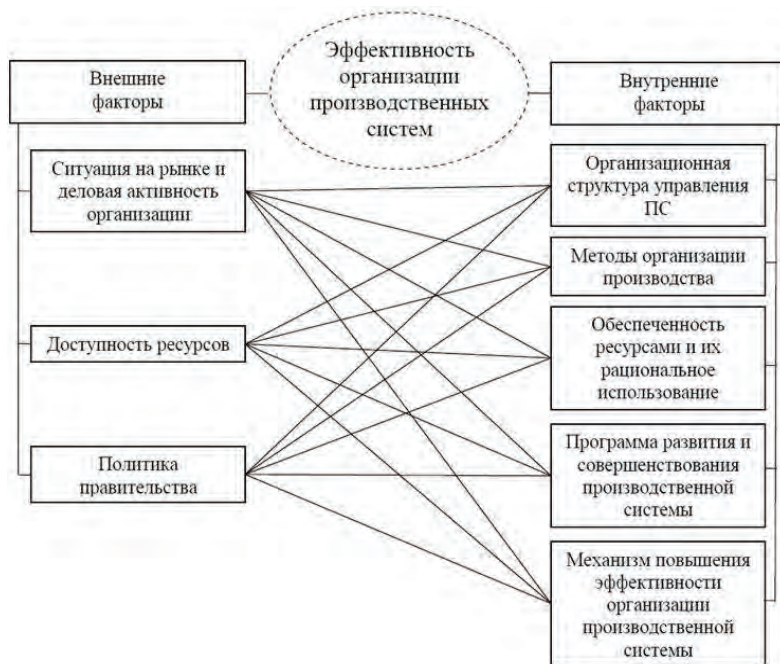


Рисунок 1 Факторы, влияющие на эффективность организации производственных систем

Среди основных внутренних факторов, влияющих на эффективность организации производственной системы, считаем необходимым выделить следующие:

- производственную структуру предприятия, характеризующую степень единства входящих в систему подразделений с позиций производственных взаимосвязей, правовых отношений, состава и распределения функций управления внутри системы;
- методы организации производства (индивидуальное, поточное и непоточное производство), составляющие основу для организации производственного процесса,

повышающие эффективность посредством упорядочения связей между основными элементами производственной системы и другими подсистемами предприятия;

- обеспеченность ресурсами, выраженную наличием работников, участвующих в организации и осуществлении текущей деятельности производственной системы, инвестиционных ресурсов, необходимых для достижения конечного результата;

- программу развития и совершенствования производственной системы, обеспечивающую реализацию таких функций менеджмента, как планирование, контроль, регулирование деятельности по организации производственной системы;

- механизм повышения эффективности организации производственной системы, обеспечивающий взаимосвязь отдельных процессов и их координацию, способствующий реализации целенаправленной работы по достижению поставленной цели, с учетом функции желательности.

Таким образом, под элементами производственной системы понимаются различного рода ресурсы, основными из которых являются трудовые. Установлено, что организация производственной системы предполагает группирование и обеспечение взаимодействия ее элементов, установление необходимых связей для успешной реализации производственного процесса. Были выделены основные подцели организации производственной системы, работы по их достижению и направления реализации: функциональное, организации производственного процесса и интеграционное. Установлено отличие между терминами «эффективность», «результативность», «экономичность». Сформировано понимание об эффективности организации производственной системы, как об отношении результатов ее функционирования к совокупности затраченных ресурсов, отражающем способность системы выявлять и использовать имеющиеся организационные резервы для формирования и достижения присущих ей целей.

Литература:

1. Останкова И.Н. Механизм повышения эффективности организации производственных систем. Дисс. к.э.н. Воронеж, 2015. С.70, 180 - 198.

2. Родионова В.Н. Эффект и критерии эффективности организации производства // Организатор производства. – 2014. – №1(20). – С.118 - 119.

© Зайцева А.Л., 2018

Зыбанов В. Н., магистрант
институт управленческих технологий и аграрного рынка СГСХА,
г. Самара, Российская Федерация

МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ КИА – МОТОРС

Аннотация

Изучена маркетинговая деятельность предприятия КИА - Моторс, выявлены различные подходы и методы, применяемые на предприятии для совершенствования деятельности,

рассмотрена маркетинговая политика, предложен ряд несложных мероприятий, направленных на повышение эффективности продаж.

Ключевые слова

Маркетинг, Киа - Моторс, автосалон, продажи, мотивация, эффективность.

В условиях сложившейся российской экономики, для увеличения объемов продаж и получения прибыли российской компании мало иметь продукты и услуги высокого качества. Для достижения наилучшего результата, необходимо произвести на потребителей впечатление от выгодного использования товаров и услуг. Для того чтобы товары и услуги компании были наиболее привлекательными для потребителей, используют маркетинговые коммуникации, которые в свою очередь осуществляют передачу информации клиентам. На сегодняшний момент во всей системе маркетинга существенное значение имеет именно комплекс маркетинговых коммуникаций. Это подтверждается, во - первых, стремительным процессом развития уже существующих и вновь созданных элементов комплекса маркетинговых коммуникаций, во - вторых, большим приростом инвестиций компаний в данный процесс, в - третьих, увеличением неценовых факторов, которые воздействуют на принятие решений о покупке.[1]

В исследуемой области автомобильного бизнеса (деятельность дилерских центров) роли коммуникаций в сфере менеджмента отведено особое значение. Данное положение обусловлено тем, что благодаря коммуникативной политике происходит взаимобмен информацией между дилерскими центрами (автосалонами), а также непосредственное взаимодействие клиентов и других

участников маркетинговой деятельности для повышения качества услуг автосалонов, равно как согласование и принятие разного рода решений. Это обусловлено самой системой маркетинговых коммуникаций, реализующей наиболее выгодный вариант работы автосалонов (дилерских центров), базирующейся на принятой стратегии, и обеспечивающей продвижение предложений автосалонов, отвечающих потребностям клиентов.

Основанием обращения к проблеме формирования маркетинговых коммуникаций автосалонов является увеличение конкуренции на российском автомобильном рынке, которое во время кризиса связано с борьбой за клиентов, доход которых значительно снижен, а в некризисные периоды - с развитием самого рынка. Вместе с тем влияние оказывает и затруднительная выдача автокредитов, связанная с отсутствием необходимой суммы первоначального взноса у будущих владельцев, большой процентной ставкой и ряд других нюансов.

Компания KIA Motors является официальным импортером автомобилей KIA в России и выполняет дистрибьюторские и маркетинговые функции на территории Российской Федерации. Начав свою работу в марте 2009 года, компания в короткий срок вывела бренд KIA в лидеры российского рынка. Кумулятивный объем продаж KIA Motors Rus с 2009 года превысил 1 миллион единиц, а объем продаж российского бестселлера марки KIA Rio в 2016 году достиг отметки 500 000 штук. В 2016 году в России были реализованы 149 567 автомобилей KIA, что обеспечило компании первую позицию среди иностранных брендов по объемам продаж на российском рынке с долей рынка 10,5 % . [4]

В Самаре состоялось торжественное открытие дилерского центра «КИА Центр на Московском». Это второй дилерский центр КИА в городе и первый в России, который построен согласно новой единой концепции внешнего и внутреннего оформления КИА - RedCube. Эта концепция призвана визуально выделить дилерские центры КИА из

привычного городского пейзажа, вызвать больше положительных эмоций у посетителей салонов, привлечь внимание к марке и повысить уровень ее узнаваемости.

Для повышения качества работы сотрудников, Киа Центр направляет свой персонал на обучение и повышение квалификации непосредственно в Киа Моторс. В связи с этим возникает ряд проблем, связанных со значительными затратами времени и средств компании. Вариантом решения данной проблемы, на наш взгляд, представляется организация дистанционного обучения персонала по программам «маркетинга взаимоотношений». Эффективность дистанционного обучения будет обеспечена участием всех сотрудников Киа Центр в программе поощрения «вместе с Киа». Добрый, приветливый, отзывчивый персонал помогает компании поддерживать обслуживание на высшем уровне, что способствует формированию лояльности клиентов. Современные исследования показали, что с утверждением: «Мне приятнее будет увидеть улыбку на лице торгового представителя, чем получить дисконтную карточку» полностью согласились 34 % респондентов, и 43 % согласились частично. В связи с этим можно сделать вывод о важности этики обслуживания, которая способствует успешности в данной области. Неудовлетворенный клиент уйдет и расскажет о своем негативном опыте в среднем 17 - ти своим знакомым. [3]

Один из важных факторов улучшения работы автосалона - это мотивация сотрудников, которая должна исходить от самого автосалона. На своем примере сотрудники, приобретающие автомобили «Киа», демонстрируют свой выбор, а значит и преимущества данной марки. Тем не менее, компании также необходимо создать выгодные условия для своего же персонала, которые бы заключались в предоставлении скидок на покупку автомобиля и на его обслуживание.

Существующая в «Киа» программа лояльности, создана с целью вознаграждения, которое проявляется в предоставлении скидок, бонусов, подарков, выгодных условий, что помогает производителям задерживать постоянных клиентов и тем самым справляться с конкуренцией. Действующая программа лояльности «Вместе с Киа», с тем, чтобы не потерять своих клиентов и продолжать им нравиться, проходит рестайлинг, который заключается в изменении интерьера автомобиля в угоду современным тенденциям и пожеланиям автовладельцев. Программа лояльности - это идеальный инструмент сбора информации для маркетинговых исследований, тестирования новой продукции и обсуждения уже выпускающейся, выявление проблем и возможностей совершенствования. [2]

Следует отметить, что в 2017 году в России было реализовано 16 187 автомобилей KIA, что на 36,7 % больше, чем в июле 2016 года. Такой показатель почти вдвое превышает среднерыночный темп восстановления объемов продаж, составивший в июле 2017 года 19,8 %.

По некоторым данным, среди существующих в России иностранных автомобильных брендов, KIA все же среди первых. Увеличение рыночной доли KIA по сравнению с показателями прошлого года составило 1,6 % по обоим периодам.

KIA Finance – это официальная финансовая программа, созданная для физических лиц по приобретению новых автомобилей в лизинг. Лизинг в свою очередь является одним из маркетинговых ходов, благодаря которому он и существует. Его суть заключается в возможности поэтапного приобретения автомобиля в собственность, при этом будущий получатель приобретет возможность беспрепятственно пользоваться и распоряжаться приобретенным автомобилем. Существенное преимущество для лизингополучателей состоит в том, что он обеспечивает реальную возможность получения квалифицированного сервисного и технического обслуживания, также возможность выбора наиболее удобной

схемы выплат. KIA Finance является уникальной возможностью для получения нового KIA без первоначального платежа и минимальных затрат на использование автомобиля, создает условия быстро и просто менять старый автомобиль на новый. Большое количество продаж автомобилей приходится на продажи с использованием продуктов, разрабатываемых KIA Finance вместе с банками - партнерами и партнерскими страховыми компаниями. В июле на продажи в кредит пришлось 34,3 % от всех продаж автомобилей KIA, а по итогам полугодия их доля составила 32,5 %.

В своей деятельности КИА – Моторс разрабатывает различные стратегии и тактики массового маркетинга, с целью привлечения возможно большего числа потребителей. Еще одной программой по продажам автомобилей с пробегом, является программа «KIA Уверен». Одним из главных условий для участия в такой программе должны быть автомобили используемые до 4 лет, имеющие пробег не более 120 000 км., которые были ввезены в Россию и приобретены только у официального дилера. На сегодняшний день, к ней присоединились 64 дилерских центра. В июле 2017 года по программе «KIA Уверен» было реализовано 392 автомобиля, что на 75 % больше, чем годом ранее. Такие показатели отражают эффективность и качество вырабатываемых программ.

Однако, не смотря на достаточно высокий спрос на автомобили КИА, растет стремление компании закрепиться на лидирующих позициях все больше развивая свою дилерскую сеть.

Это требует постоянного проведения мероприятий, направленных на повышение эффективности продаж. По мнению опрошенных клиентов, приобретающие КИА, наибольший интерес представляли следующие виды рекламы и оповещения: радиореклама, печать в профильных изданиях, наружная реклама, интернет - продвижение.

Реклама на радио должна заключаться в информировании потребителей о проводимых акциях; создании положительного имиджа автосалона среди потребителей, партнеров, конкурентов и общества в целом.

Реклама в Интернете предполагает обеспечение постоянного притока новых пользователей сайта; обеспечение максимального количества заинтересованной аудитории; повышение узнаваемости автосалона; снижение издержек за счет охвата целевой аудитории.

Печатные издания должны включать в себя создание благоприятной информационной среды для роста продаж и улучшения репутации автосалона; повышение информированности населения. Интересно и размещение рекламы в выпускаемых автомобильных каталогах.

Интернет - продвижение должно привлекать новых клиентов, знакомить их с ассортиментом, принимать меры по осуществлению интерактивного общения с потребителями, проводить сбор актуальной для компании информации.

Изготовление сувенирной продукции компании Киа - Моторс также является одним из средств продвижения на рынке автомобильного бизнеса. На сегодняшний день компания предлагает своим клиентам спинеры, которые так стали актуальны, календари, брошюры с имеющимся ассортиментом и подробным описанием характеристик.

Кроме того, нужно продолжить размещать рекламу в справочнике «Желтые страницы», чтобы контактные данные компании КИА Моторс могли найти потребители, которые не имеют возможности обратиться к данным на сайте, такое продвижение наиболее актуально для людей старшего возраста.

С каждым годом приобретает всю большую значимость и результативность проведение выставок в торговых центра и в местах массовых скоплений людей

Результативность программ, создаваемых КИА - Моторс зависит также и от эффективности работы персонала, от способности всех сотрудников грамотно донести информацию до потребителя.

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что компания КИА - Моторс, несмотря на сложную экономическую ситуацию в стране, не сдает свои позиции, занимает лидирующее место среди иностранных производителей. Несмотря на все свои достижения, Киа - Моторс не останавливается на достигнутом и продолжает совершенствовать свою маркетинговую политику для повышения результатов деятельности и поддержания удовлетворенности потребителей.

Список использованных источников:

1. Голубкова Е.Н. Природа маркетинговых коммуникаций и управление продвижением товара // Маркетинг в России и за рубежом. – 1999. - №1.
2. Программы лояльности / И.Б. Манн // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2004. – №5. – С. 70–73.
3. Формирование приверженности клиентов / Ю.М. Пустунникова // Управление магазином. – 2005. – № 1–2.
4. Официальный сайт компании «КИА - Моторс» (Электронный ресурс) URL: <https://www.kia.ru/>

© Зыбанов В.Н., 2018

Ильина Е.Л.,

к. э. н., доцент,

кафедра индустрии гостеприимства, туризма и спорта

РЭУ им. Г.В. Плеханова,

г. Москва, Российская Федерация

Валединская Е.Н.,

к. э. н., доцент,

кафедра индустрии гостеприимства, туризма и спорта

РЭУ им. Г.В. Плеханова,

г. Москва, Российская Федерация

Латкин А.Н.

к. э. н., доцент,

кафедра индустрии гостеприимства, туризма и спорта

РЭУ им. Г.В. Плеханова,

г. Москва, Российская Федерация

РОЛЬ СОБЫТИЙНОГО ТУРИЗМА В УКРЕПЛЕНИИ ИМИДЖА И РАЗВИТИИ ДЕСТИНАЦИЙ

Аннотация

В статье проанализированы научные изыскания по имиджу дестинаций, определены факторы, влияющие на продвижение дестинации и формирование ее имиджа, выявлена и обоснована роль событийного туризма в упрочении имиджа дестинаций.

Ключевые слова

Событийный туризм, имидж дестинации, брендинг дестинаций, маркетинг территорий

Исследования событий в сфере туризма показывают, что в определенных случаях продвижение дестинации и ее имиджа может быть значительно усилено организацией уникального события, которое будет иметь особое влияние на маркетинг и стратегии развития туристического региона.

Научные изыскания по имиджу дестинаций начались в 1970 - х гг., когда Дж. Хант (J. Hunt) провел исследование, целью которого являлось исследование роли имиджа дестинации в развитии туризма [9]. В 1979 г. Дж. Кромптон (J. Crompton) определил имидж дестинации как «сумму убеждений, идей и впечатлений, которые получает турист, посещая определенное место» [6]. Особого внимания заслуживает работа С. Пайка (S. Pike), в которой он обобщил 142 исследования имиджа дестинаций, опубликованные с 1973 по 2000 гг., затрагивающие различные темы, такие как влияние на поведение потребителей, формирование имиджа и развитие туристических мест [10]. Имидж дестинации имеет очень важное значение для развития туризма, поскольку он отражает ключевую переменную в сегментации целевого рынка, обеспечивая понимание мотивации и поведения индивидов в отношении процесса выбора места отдыха.

Необходимо подчеркнуть тесную связь имиджа дестинации с ожиданиями и поведением туристов. После начальной фазы поиска информации турист адаптирует свое восприятие до достижения индуцированного изображения, которое будет оцениваться (путем внутренней оценки) в зависимости от степени соответствия первоначальным ожиданиям. Вернувшись из поездки, он может оценить удовлетворение, чтобы составить полную картину места отдыха. Образы, используемые в маркетинге дестинаций, являются результатом исторических, социальных, экономических и политических процессов и раскрывают особенности социального устройства пространства, культурной эволюции и идентичности.

В 1996 г. Г. Данн (G. Dann) трактовал весьма индивидуалистическое представление о восприятии каждого туристического образа, заявляя, что «ни один из двух человек не видит дестинацию одинаково» [7]. После всестороннего обзора литературы по этой концепции, другие авторы пришли к выводу, что образ туристических дестинаций имеет комплексный, динамичный, множественный и релятивистский характер [8; 3]. Таким образом, имидж дестинации может быть определен как выражение всех знаний, воздействий, предрассудков, воображения и эмоций, которые человек или группа получает в определенном месте. Следуя этой линии рассуждений, имидж дестинации формируется как многомерная конструкция, в которой атрибуты могут быть сгруппированы в соответствии с несколькими компонентами, нацеленными на его создание или развитие, таким образом, чтобы посетителям было легче оценить опыт и в дальнейшем вернуться в это место или порекомендовать его другим туристам. Можно предположить, что в процессе создания имиджа дестинации в сознании потребителей взаимодействуют несколько личных мотивов, а именно: физические, связанные с потребностью в развлечениях, удовольствии, релаксации; культурные, возникающие из - за необходимости понимать другие культуры, складывающиеся тенденции, а также художественный и исторический контент; межличностные, где туризм интерпретируется как средство генерирования эмоционального контента, путем создания новых отношений с местными жителями, а также посещения друзей или родственников; социальные установки, а также стремление к престижу,

представляющие стремление к достижению социальных целей, таких как общественное признание или формирование благоприятного социального имиджа.

Имидж дестинации оценивается на основе набора атрибутов, которые привлекают посетителей, таких как активности, опыты, ландшафты. В этом контексте события могут выступать в роли создателей имиджа, благодаря вниманию средств массовой информации, а также маркетинговым и рекламным кампаниям, организованным для привлечения посетителей, и таким образом, стать долгосрочным стратегическим вариантом для менеджеров туристских дестинаций.

Роль событий и имиджа дестинации приобретает все большее значение для организаций, имеющих возможность коммуникации атрибутов, ценностей и индивидуальности мероприятия, а также его стратегического маркетинга. События могут улучшить имидж города или региона, способствовать деловой интеграции и повышать гордость местных жителей и, в то же время, обеспечить социальные и культурные преимущества, создать форумы для образования и облегчить передачу технологий. Фактически, хостинг событий может обогатить имидж региона и местного сообщества, а также увеличить количество посетителей как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Современные исследователи и практики туризма признают важность событий для имиджа дестинации и предлагают проводить в этой перспективной области эмпирические исследования, направленных на подтверждение этих отношений [5]. Следует учитывать тот факт, что туристские дестинации в настоящее время конкурируют главным образом через имидж, воспринимаемый потребителями; это означает, что коммуникация и продвижение событий являются ключевыми элементами в разработке любой конкурентной стратегии. Помимо значимого воздействия на экономику регионов, туризм, основанный на событиях, также приобретает все большее значение в контексте брендинга дестинаций [1; 2]. Менеджеры дестинаций получают в событиях важный ресурс и инструмент, который может быть четко ассоциирован с конкретным местом, становясь фундаментальной частью маркетинговой стратегии туристских территорий. Брендинг может способствовать улучшению имиджа региона и сообщества, принимающего и проводящего событие, и одновременно увеличивать число посетителей в краткосрочной и долгосрочной перспективе [4].

Таким образом, можно сделать вывод о признании ценности событий для принимающей территории, поскольку они помогают улучшить местную экономику, усиливают имидж дестинации и продвижение бренда, а также укрепляют культурное наследие, сохраняют достопримечательности и развивают инфраструктуру. Современный событийный туризм стал чрезвычайно полезным инструментом в маркетинге территорий, внося решающий вклад в развитие имиджа дестинаций.

Список использованной литературы

1. Валединская Е.Н. Формирование туристского рынка как фактор устойчивого развития экономики // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2011. № 2. С. 362 - 366.
2. Джанджугазова Е.А. Маркетинг туристских территорий: Учебное пособие для академического бакалавриата / Москва, 2017. – 223 с.
3. Ильина Е.Л., Латкин А.Н., Крылова А.О. Взаимосвязь бренда и мифодизайна на предприятиях индустрии гостеприимства и туризма // В сборнике: IX Международные

научные чтения (памяти В.В. Петрова) сборник статей международной научно - практической конференции. 2017. С. 5 - 7.

4. Огнева С.В., Зайцева Н.А. Исследование форм и методов поддержки развития туризма в регионах России // отчет о НИР № 015012013 от 15.01.2013 (Российский государственный университет туризма и сервиса). – 151 с.

5. Якунин В.Н. Видовые особенности и классификация туризма в современной историографии // Наука – промышленности и сервису. 2015. № 10. С. 183 - 190.

6. Crompton, J. (1979): Motivations for pleasure vacation, *Annals of Tourism Research*, 6 (4) pp. 408 - 424.

7. Dann, G. (1996): Tourists' images of a destination – An alternative analysis, *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 5 (1 - 2), pp. 41 - 55.

8. Gallarza, M., Gil, I. & Calderón, H. (2002): Destination image: towards a conceptual framework, *Annals of Tourism Research*, 29 (1), pp. 56 - 78.

9. Hunt, J. (1975): Image as a factor in tourism development, *Journal of Travel Research*, 13 (3), pp. 1 - 7.

10. Pike, S. (2002): Destination image analysis – a review of 142 papers from 1973 to 2000, *Tourism Management*, 23 (5), pp. 541 - 549.

© Ильина Е.Л., Валединская Е.Н., Латкин А.Н., 2018

Имамгусейнов Т.С.

студент 5 курса, ФИС, ДГТУ

г. Махачкала, РФ

Казакбиева Л.Т.

к.ю.н., ст. преподаватель кафедры ПИВЮ, ФИС, ДГТУ

г. Махачкала, РФ

РОЛЬ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ В ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РФ

Аннотация

Проведен подробный анализ роли налога на прибыль в формировании доходов РФ по бюджетам и оценка поступлений налога на прибыль организации в бюджетную систему РФ, а далее проведен структурный анализ налоговых поступлений, который показывает долю налога на прибыль в общем количестве налоговых поступлений. На базе данных статистической отчетности предложены пути совершенствования налогообложения прибыли предприятий.

Ключевые слова:

Налоги, налог на прибыль, налогообложение.

В настоящее время развитие экономических отношений в Российской Федерации сопровождается преобразованием финансово - бюджетной, налоговой и других систем хозяйствования. Налоги – это отношения собственности, а проблемы собственности

вызывают определенное противостояние в обществе. В условиях развития налоговой системы России закономерно возрастает роль налога на прибыль как инструмента, регулирующего воздействие государства на развитие рыночной экономики.

В Российской Федерации в 2002 году была осуществлена реформа налога на прибыль предприятий и организаций, предполагающая снижение налогового бремени с целью сокращения масштабов уклонения от уплаты налога. Однако, прошедшие 14 лет практической реализации нового механизма взимания налога на прибыль показали, что ожидаемые от реформы результаты пока еще не достигнуты. В этой ситуации актуализировалось изучение методологических основ квалификации налога на прибыль.

Проведем анализ роли налога на прибыль в формировании доходов консолидированного бюджета РФ и анализ динамики и структуры доходов консолидированного бюджета РФ.

Исходными данными послужили данные статистической налоговой отчетности, размещенные на сайте Федеральной Налоговой Службы.

На первом этапе проведен анализ доходов консолидированного бюджета на основании.

Анализ динамики налоговых поступлений по базисным и цепным индексам представлен в таблице 2.1.

Таблица 2.1. Динамика налоговых поступлений в консолидированный бюджет РФ за 2015 - 2017 гг. (млрд. руб.)

Наименование показателя	Период	2015	2016	2017
Всего поступило в консолидированный бюджет РФ	Абс. знач	11327,2	12670,2	13788,0
	Базис. индекс	1,00	1,12	1,22
	Цепной индекс	1,00	1,12	1,09
в федеральный бюджет	Абс. знач	5368,00	6214,60	6880,50
	Базис. индекс	1,00	1,16	1,28
	Цепной индекс	1,00	1,16	1,11
в консолидированный бюджет субъектов РФ	Абс. знач	5959,20	6455,60	6907,80
	Базис. индекс	1,00	1,08	1,16
	Цепной индекс	1,00	1,08	1,07
из них:				
Налог на прибыль организаций	Абс. знач	2071,7	2372,8	2598,8
	Базис. индекс	1,00	1,15	1,25
	Цепной индекс	1,00	1,15	1,10
в федеральный бюджет	Абс. знач	352,20	411,30	491,40
	Базис. индекс	1,00	1,17	1,40
	Цепной индекс	1,00	1,17	1,19

в консолидированные бюджеты субъектов РФ	Абс. знач	1719,50	1961,50	2107,50
	Базис. индекс	1,00	1,14	1,23
	Цепной индекс	1,00	1,14	1,07
Налог на доходы физических лиц	Абс. знач	2497,8	2688,7	2806,5
	Базис. индекс	1,00	1,08	1,12
	Цепной индекс	1,00	1,08	1,04
Налог на добавленную стоимость	Абс. знач	1868,2	2181,4	2448,3
	Базис. индекс	1,00	1,17	1,31
	Цепной индекс	1,00	1,17	1,12

Источник: Форма №1 - НМ за 2015 - 2017 гг. ФНС России

В консолидированный бюджет Российской Федерации в 2017 году поступило администрируемых федеральной налоговой службой доходов 13 788,3 млрд. рублей, или на 2461,10 млрд. рублей больше чем в 2015 году.

Налогов на прибыль в консолидированный бюджет РФ в 2017 году поступило 2598,8 млрд. руб., что на 226,00 млрд. руб. больше, чем в 2016 году и на 527,10 млрд. руб. больше, чем в 2015 году.

Анализ динамики поступления доходов в консолидированный бюджет РФ на основе цепного индекса показывает, что темпы роста поступления налогов в бюджет в 2017 году снизились по отношению к 2016 году. В 2017 году поступление налога на прибыль по сравнению с 2013 годом увеличилось на 25 %, по отношению к 2016 году увеличилось на 10 %. Т.о. темпы роста налога на прибыль в 2017 году снизились на 15 % в сравнении с 2016 годом.

На втором этапе был проведен анализ структуры налоговых доходов консолидированного бюджета на основании Приложения 2.

Структурный анализ налоговых поступлений представлен в таблице 2.2.

Таблица 2.2. Структурный анализ налоговых поступлений в консолидированный бюджет РФ за 2015 - 2017 гг. %

Наименование показателя	2015	2016	2017
Всего налоговых доходов	100	100	100
Налог на прибыль организаций	18,3	18,7	18,8
в федеральный бюджет	17,0	17,3	18,9
в консолидированные бюджеты субъектов РФ	83,0	82,7	81,1
Налог на доходы физических лиц	22,1	21,2	20,4
Налог на добавленную стоимость	16,5	17,2	17,8
Прочие налоги и сборы	12,0	12,0	12,3

Источник: Форма №1 - НМ за 2015 - 2017 гг. ФНС России

Структурный анализ налоговых поступлений показывает долю конкретного налога в общем количестве налоговых поступлений.

По таблице 2.2. можно сказать, что удельный вес налога на прибыль в структуре налоговых доходов растет из года в год. В 2015 году удельный вес налога на прибыль составлял 18,3 % , в 2016 году он составил 18,7 % и в 2017 году 18,8 % . Также мы наблюдаем, что поступление налога на прибыль в федеральный бюджет увеличивается и составляет 18,9 % и соответственно поступление в консолидированные бюджеты субъектов РФ уменьшается и составляет 81,1 % на 2017 год, в то время как, в 2015 году он составлял 83 %

Далее в работе был проведен анализ структуры налоговых доходов консолидированного бюджета с 2015 по 2017 гг.

Рост поступлений налога, в целом, обусловлен увеличением выручки за счет положительных курсовых разниц, ростом цен на товары, работы и услуги на внутреннем рынке, а также постепенным освоением республиканскими компаниями новых рынков сбыта, в том числе в рамках импортозамещения. Кроме того, возросло поступление налога на прибыль с доходов, полученных в виде дивидендов, в том числе за счет увеличения с 01.01.2015г. ставки налога с 9 % до 13 процентов.

Совершенствование механизма взимания налога на прибыль в России на сегодняшний день реализуется, главным образом, посредством разработки основных направлений налоговой политики. В части рассматриваемого налога на прибыль организаций следует внести изменения в законодательство о налогах и сборах по следующим направлениям:

1. Должны быть внесены изменения в НК РФ, направленные на сокращение возможностей минимизации налогообложения, связанных с переносом на будущее убытков реорганизуемых или приобретаемых компаний. Отсутствие ограничений создает на рынке искаженные стимулы, направленные на приобретение неэффективного бизнеса без последующего его развития. В настоящее время существует возможность посредством присоединения убыточных организаций направить на погашение их убытков всю полученную прибыль.

2. Необходимо решить вопрос нормативного регулирования отнесения процентов по долговым обязательствам на расходы, учитываемые при формировании налоговой базы по налогу на прибыль организаций. В настоящее время эти правила являются недостаточно эффективными: с одной стороны, они не предотвращают уклонение от налогообложения путем неправомерного отнесения процентов на расходы, с другой стороны, являются трудоемкими и обременительными для добросовестных налогоплательщиков.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации. (принята всенародным голосованием 12.12.1993) ФЗ – М.: Проспект, 2010, – 64. С.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. от 30.11.1994 №51 - ФЗ. – М.: ТК Велби, 2010. – 448 с.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая. от 31.07.1998 №146 - ФЗ – М.: Проспект, 2009, – 621. С.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая. от 05.08.2000 №117 - ФЗ – М.: Проспект, 2009, – 621. С.

5. Акинин П.В. Налоги и налогообложение: учебное пособие. Акинин П.В. – М.: Эксмо, 2008. – 496 с.
6. Александров И.М. Налоги и налогообложение: Учебник. – 3 - е изд., перераб. и доп. / И.М. Александров. – М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К», 2009. – 314 с.
7. Береснева И.В. Налог на прибыль: что нового? / Береснева И.В. // Бухгалтерский учет. 2009. №6. С. 229.
8. Бюджетная система Российской Федерации: учебник / Под ред. проф. О.В. Врублевской и проф. М.В. Романовского. – 3 - е изд., испр. и перераб. – М.: Юрайт – Издат, 2008. – 838 с.

© Имамгусейнов Т.С., Казакбиева Л.Т., 2018

Кайбалина Н. Б.

Управляющий, Общество Ограниченной
Ответственности «Гасеевское», Чита

Ортыков А.У.

генеральный директор ООО
«Забайкальская краевая лаборатория судебных экспертиз», Чита

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВЕТСКИЙ ПЕРИОД

Аннотация. Статья посвящена малому предпринимательству в Советский период. Отмечено, что на данном историческом отрезке по идеологическим причинам избегался термин «предпринимательство». Отмечено, что негибкость социалистической плановой системы хозяйствования, особенно в сфере потребления и оказания услуг стимулировали развитие незаконного предпринимательства. Показано, что в периоды зацентрализованного государственного управления экономикой всегда наблюдались процессы неформальных экономических отношений по поводу перераспределения товаров первой необходимости для населения.

Ключевые слова. Малое предпринимательство, частная собственность, неформальные практики, кустарно - ремесленные промыслы.

Введение.

Сложность исследования особенностей функционирования «малого предпринимательства» в советский период заключается в том, что официально малого бизнеса в СССР не было и отечественные ученые по идеологическим причинам избегали термина «предпринимательство», а такая деятельность рассматривалась как антисоциальная и антигосударственная, при этом необходимо сказать о полном отсутствии статистики.

И в этом можно сослаться на Л. А. Моисееву: «После октября 1917 г. и установления советской власти согласно марксистско - ленинскому методологическому наследию началось вытеснение предпринимательской тематики...» [8].

Только в начале 90 - х годов появились первые не идеологизированные работы посвященные этой проблеме. Значительный и существенный вклад в разработку проблемы внесли работы Т.И. Корягиной. Она, по существу, первой в своих публикациях начала рассматривать историю кустарно - ремесленных промыслов, особенности государственной политики в их отношении, дала классификацию форм «теневого экономики», которую невозможно было игнорировать. [6]

Казанцева В.Н., используя архивные материалы ЦСУ СССР и РСФСР, показал масштабы деятельности частников в сфере торговли и услуг, роль индивидуальной деятельности в экономической жизни СССР. Исследователь впервые опирался на материалы Российского государственного архива экономики (РГАЭ), ранее недоступные. [5]

Явлению «спекуляция» и её взаимодействию с тоталитарным режимом посвящена Л.Х. Гиттиса, который рассматривает причины зарождения спекуляции, составляет социальный портрет спекулянта и выделяет факторы, способствующие его активности. Интересен его вывод о закономерном появлении спекулянта в тоталитарном государстве и о полезности его деятельности. [4]

Результативная часть

Негибкость социалистической плановой системы хозяйствования, особенно в сфере потребления и оказания услуг стимулировали развитие незаконного предпринимательства. Эта деятельность носила закономерный и системный характер, а не являлась эпизодической, как представляла советская отечественная историография.

Среди форм неофициального предпринимательства в Советском Союзе выделялась производственная деятельность граждан, в секторе которой производились товары необходимы населению и в первую очередь это были товары народного потребления.

«Двигателем» развития нелегальной деятельности, кроме экономических предпосылок – стремление людей к материальному благополучию, являлись и негативные факторы, а это стремление к наживе, что нами рассматривается как экономическая преступность.

Рассмотрим деятельность малого предпринимательства на первом этапе становления СССР, что стало неким ориентиром отношения власти к этому сектору экономики.

Этот период (1917 - 1920 гг.) связан с первой мировой войной и последовавшей за Октябрьской революцией Гражданской войной и интервенцией, что стало причиной глубокого экономического кризиса – нарушение производственных связей, резкое сокращение предложений по продовольствию и товаром первой необходимости, спаду промышленного производства.

Эти годы характеризуются проводимой большевиками политика «военного коммунизма», основанная на жесткой централизации общества с использованием административно - командных методов ведения народного хозяйства». [7, С. 14]

Ситуацию в этот период по состоянию сектора малого предпринимательства (МП) можно сравнить с началом 90 - х гг. прошлого века с той только разницей, что малый бизнес в начале 20 века в России характеризовался резким сокращением предпринимательской активности связанной с процессом ликвидации частной собственности и фактическим запретом на предпринимательскую деятельность.

А в период 1985 - 1991 гг. экономической основой развития предпринимательства стала реабилитация (законодательное признание) частной собственности и масштабная

приватизация государственного имущества, но в условиях отсутствия четкой правовой базы, регламентирующей становление предпринимательства, всеобщей нарастающей коррумпированностью, деградацию культуры, ценностной ориентации отдельных представителей общества, психологической неготовностью самого населения жить и заниматься предпринимательской деятельностью. [9]

На постсоветском пространстве процесс образования предпринимательских структур приобрел нецивилизованные, искаженные и частично не законные методы, что подтверждает теневую направленность развития предпринимательства. Обоим этим периодам присуще отсутствие активного воздействия государства на формирование и развитие предпринимательской деятельности в секторе малого бизнеса. И здесь можно согласиться с В.Ю. Буровым: «Стихийное развитие предпринимательства приводит к значительным диспропорциям в экономике страны, сама предпринимательская деятельность субъектов МП серьезно деформируется, в частности концентрируется в теневом секторе экономики, вместо того, чтобы развиваться в официальном секторе экономики».[1]

В таблице 1 представлена периодизация функционирования малого предпринимательства в советский период и дана краткая характеристика выделенных периодов.

Деятельность малого бизнеса в СССР всегда была ориентирована на выживание и характеризовалась наличием противоречий в интересах – с одной стороны государства, а с другой – самих предпринимателей.

«В основе экономической деятельности лежит сложная взаимосвязь экономических интересов субъектов предпринимательской деятельности. Интерес является основным побудителем человеческой деятельности, он лежит в основе развития личности, влияя на формирование движущих сил общества. Установлено, что наличие противоречий в системе экономических интересов затрудняет их реализацию. Если экономический интерес предпринимателя не реализуется в рамках существующей институционально оформленной системы или реализуется не в полной мере, экономические субъекты начинают искать выход из сложившейся ситуации, в т.ч. переориентируют свою деятельность в теневой сектор экономики» [2. С. 32]

То есть мы можем утверждать, что в советский период (1917 - 1991 гг.) неосознанно делалось все, что бы малый бизнес адаптировался в теневом секторе экономики с целью выживания.

Таблица 1 – Периодизация функционирования малого предпринимательства в советский период (1917 - 1985 гг.)

Период	Проводимая политика	Последствия
1917 - 1920 (Период военного коммунизма)	Широкое вытеснение предпринимательства из экономической жизни. Такая политика вытекала из марксистских представлений о коммунистическом обществе	Резкое сокращение сектора МП

1921 - 1927 (Период НЭПа)	Стимулирование товарно - денежных отношений, экономической предприимчивости, инициативы, материальной заинтересованности в результатах труда каждого предприятия и каждого труженика	Произошел расцвет сектора малого предпринимательства, что положительно повлияло на развитие экономики
1928 - 1944 (Период структурной перестройки: индустриализации и коллективизации)	Коренной поворот в экономической политике – взят курс на структурную перестройку экономики путем индустриализации промышленности и коллективизации сельского хозяйства	Началось сужение сферы деятельности частного, вытеснение его в «теневую экономику (Постановление ЦИК и СНК от 20 мая 1932 г., запретившее частную торговлю)
1941 - 1945 (Военный период)	Мобилизация промышленности, перевод ее на военные рельсы, что напрямую влияло на сокращение мирного и расширение военного производства	МП в этот период характеризовалось малыми формами хозяйствования, изготавливающие потребительские товары, что было связано с их острым дефицитом и привело к оживлению кустарно - ремесленного производства
1946 - 1964 (Период полной ликвидации сектора МП)	Логическое завершение начавшей после свертывания НЭПа линии на искоренение всех видов частного предпринимательства и индивидуальной деятельности	Оживление деятельности кустарей и ремесленников*
1965 - 1985 (Период экономических реформ 1965 г.)	Предпринимательство получило некий стимул к своему развитию, но почти до конца 1980 - х годов становление коммерческих отношений происходило как постепенное расширение прав предприятий при сохранении приоритета государственного плана	Проявлением малых форм предпринимательства являлись временные строительные бригады, студенческие стройотряды, небольшие структуры общепита и ателье по пошиву одежды, парикмахерские, заготовительные и промысловые бригады, которым были присущи признаки малых форм хозяйствования – небольшая численность работников, не большие обороты, простые технологии, повышенная мотивация

1986 - 1990 (Период начала реформ)	Возрождение частной инициативы в предпринимательском секторе. Попытка по созданию достаточно благоприятных правовых условий для дальнейшего развития сектора МП	Привело к быстрому росту числа граждан, желающих самостоятельно заниматься бизнесом**. Развитие новых кооперативов в 1988 - 1989 гг. можно считать началом возрождения предпринимательства в СССР и интенсивным стартом фазы формирования начального капитала
---	---	---

* В 1947 году в СССР официально финансовыми органами было зарегистрировано 46362 некооперированных кустаря и ремесленника. В конце 1940 - х годов в РСФСР было зарегистрировано примерно 80 тыс. кустарей. В 1959 году их насчитывалось уже 150 тысяч.

** Повсеместный и быстрый рост числа граждан, занимающихся ИТД (с 429 тыс. человек в 1988 г. до 723 тыс. человек в 1989 г., или на 69 %),

Проведенные нами исследования понятия «предпринимательство» показали отсутствие единства взглядов на этот экономический феномен и социальный феномен. Однако при всех имеющихся разночтениях можно выделить общие для всех подходы, которые позволяют дать определение предпринимательству. В частности, ни у кого не вызывают возражения такие положения, как:

- а) предпринимательская деятельность осуществляется ради получения прибыли;
- б) предпринимательская деятельность связана с риском;
- в) полезность для общества;
- г) по своей сущности предпринимательская деятельность является организаторской, самостоятельной, инициативной и инновационной. [3]

Заключение

Период становления и развития советской экономики характеризуется практически полной ликвидацией сектора малого предпринимательства, что повлекло частичную его переориентацию в теневой сектор экономики.

Отметим выявленные общие признаки присущие всем этапам развития малого предпринимательства в аспекте естественно - исторической последовательности развития России – советский период (1917 - 1984 гг.): жесткое государственное управление экономикой, разбалансированность потребительского рынка (тотальный дефицит), доминирование неформального сегмента в структуре теневой экономики, политика искоренения всех видов частного предпринимательства и индивидуальной деятельности.

Список использованной литературы:

1. Буров В.Ю. Государственное управление системой противодействия теневой экономике субъектов малого предпринимательства // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). 2011. № 1.

2. Буров В.Ю. Сущность и содержания малого предпринимательства: теоретические аспекты // Вестник Бурятского Государственного Университета. Серия: Экономика и право. № 2. 2013 г. С. 89 - 91
3. Буров В.Ю. Роль и содержание малого предпринимательства в исследованиях современных Российских ученых // Вестник Бурятского Государственного Университета. Серия: Экономика и право . №. 2 / 2014 г. С. 90 (С. 89 - 91)
4. Гитис Л.Х. Спекулянт при тоталитарном режиме и в свободном обществе. - М., 1999. - 96 с.
5. Казанцев Б.Н. «Частник» в сфере бытового обслуживания // Социологические исследования. - 1993. - № 11. - с. 50 - 57.; Казанцев Б.Н. Продовольственный рынок в жизни горожан (50 - 60 - е годы) // Социологические исследования. - 1994. - № 4. - С. 3 - 11
6. Корягина Т.И. Индивидуальный труд в сфере услуг. - М., 1989. — 104 е.; Платные услуги в СССР. - М.; 1990. - 159 с.
7. Малое предпринимательство в России: Становление и факторы развития. Обеспечение конкурентоспособности и эффективность. Государственная поддержка и экономическая безопасность // В. Ю. Буров [и др.]; под науч. ред. В. Ю. Булова, Г. Л. Багиева; Забайкал. гос. ун - т. – Чита : ЗабГУ, 2017. – 236 с.
8. Моисеева Л. А. История формирования предпринимательства на Дальнем Востоке России в 1985 - 2000 гг. : дис. ... д - ра ист. Наук: **07.00.02**. Владивосток, 2004. 536 с. РГБ ОД, 71:05 - 7 / 184
9. Теневая деятельность субъектов малого предпринимательства / Буров В.Ю. теневые экономические отношения субъектов малого предпринимательства и пути их легализации / Saarbrucken, 2011.

© Кайбалина Н. Б. 2018

© Ортыков А.У. 2018

Калачева В.А.
студентка 4 курса
г. Волгоград. РФ

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Условия современного уровня развития экономики приводят к необходимости переосмысления сущности экономических отношений между хозяйствующими субъектами, основной посреднической категорией которых являются финансы. При этом под финансами понимается совокупность экономических отношений, которые возникают в процессе формирования, распределения и использования денежных ресурсов [9]. Таким образом, материальной основой финансов являются денежные средства, обслуживающие процесс воспроизводства. То, насколько эффективно организация использует данные финансовые ресурсы, отражается в показателях финансового состояния предприятия. Таким образом, анализ финансового состояния

предприятия выступает неизменным атрибутом успешного управления финансовыми ресурсами хозяйствующим субъектом.

Ключевые слова: анализ, предприятие, оценка, финансовое состояние

Оценка финансового состояния предприятия производится не ради получения непосредственно численных значений показателей, но затем, чтобы на регулярной основе корректировать данные показатели в аспекте улучшения экономической позиции хозяйствующего субъекта [2].

Ошибки и нарушения в управлении финансами предприятия могут быть допущены при несформированной на достаточном уровне системы организационного механизма, службы финансового контроля. Стоит также отметить, что финансовый контроль является одновременно функцией и инструментом управления финансовыми ресурсами организации [1]. Отдельные последствия организации недостаточно эффективной системы управления финансами на предприятии представлены в таблице 1.

Таблица 1

Последствия недостаточно эффективной организации системы управления финансами на предприятии

Организационные аспекты	Потенциальные последствия
Система бюджетного планирования и контроля за его исполнением	Невозможность принятия достаточно обоснованных решений
Система краткосрочного и долгосрочного прогнозирования	Чрезмерные затраты на поиск решения в кризисных условиях
Согласованность уровней в проведении финансовой политики	Разбалансировка или полное отсутствие финансовой политики на предприятии
Своевременный анализ и выявление неиспользуемых активов	Низкий уровень фондоотдачи, простаивающие активы, высокий уровень себестоимости
Система мониторинга дебиторской задолженности	Образование просроченных платежей, безнадежных долгов, высокой стоимости оборотных средств предприятия
Организация и соблюдение графика документооборота	Риск применения фискальных санкций и нервозность работы ответственного персонала
Система ведения управленческого учета на предприятии	Недостаток достоверных данных о результатах деятельности
Система финансового контроля	Недостаток обратной связи, невозможность осуществлять адекватное и эффективное управление

Все отраженные выше в таблице финансовые риски могут проявиться как в общем снижении качества деятельности предприятия, так и в некоторых рискованных аспектах: снижения выручки, финансовых потерь, упущенных возможностей для роста и развития.

Обзор отечественной литературе по методике проведения анализа финансового состояния предприятия позволил сделать вывод о том, что в определении финансового состояния, его показателей, а также их критических и нормативных значений имеется ряд существенных разночтений.

Экономист Е.С. Ерина под финансовым состоянием предприятия предлагает понимать характеристику его платежеспособности, кредитоспособности, эффективности использования имеющихся финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед иными хозяйствующими субъектами и государством [2]. В данном определении, на наш взгляд, путем перечисления отражаются основные показатели финансового состояния предприятия, но данное определение нельзя назвать исчерпывающим, поскольку оно не отражает цель и сущность финансового анализа. Однако, далее автор расширяет собственное пояснение, уточняя, что оценка финансового состояния предприятия подразумевает накопление, трансформацию и использование информации финансового характера, включающие [2]:

- характеристику текущего и максимально точное прогнозирование будущего финансового состояния;
- расчет оптимальных и наиболее возможных темпов развития компании с точки зрения ее финансовой обеспеченности;
- выявление и оценка возможности использования доступных источников финансирования текущей деятельности;
- прогноз положения компании на рынке капиталов.

По мнению Н.Н. Ильшевой, С.И. Крылова [3], оценка финансового состояния предполагает оценку способности коммерческой организации к финансированию своей деятельности, характеризующейся уровнем обеспеченности финансовыми ресурсами в объеме, необходимом для нормального функционирования деятельности коммерческой организации, оценки целесообразности их дальнейшего размещения и перераспределения, а также интенсивности и эффективности их использования.

Популярное в научной среде издание Г.В. Савицкой, Н.П. Любушкиной [8] трактует финансовое состояние как некую общую экономическую категорию, отражающую состояние капитала в процессе его кругооборота в организации, а также способность организации к финансированию своей деятельности за счет обеспеченности финансовыми ресурсами.

Рассмотрев основные подходы к определению финансового состояния, перейдем к понятию его оценки.

Оценка – процесс установления наличия и степени проявления качественной характеристики исследуемой системы. Средством проведения оценки являются ее показатели. Оценки дают возможность проводить анализ, разработку и принятие управленческих решений [7].

Для проведения оценки в экономике используют различные методы и инструменты. Наиболее простым методом оценки выступает сравнение, которое позволяет сопоставить показатели текущего периода с показателями предыдущего, или же с плановыми показателями, и ответить на вопрос – на сколько увеличились или уменьшились данные значения. При этом следует добиться сопоставимости значений сравниваемых показателей, то есть пересчитать их с учетом влияния инфляции, методов оценки и прочее. Таким

образом, сравнение позволяет ответить на вопрос, изменились ли показатели финансового состояния, но не дает ответ на вопрос, по каким причинам это произошло, то есть выявить факторы, изменяющие данные показатели.

Следующий экономико - математический метод оценки финансового состояния предприятия – это группировка [5]. Группировка предполагает сведение показателей в таблицу, что делает их более удобными для проведения дальнейших аналитических расчетов и выявления закономерностей и взаимосвязей в развитии отдельных явлений.

Метод цепных подстановок предполагает замену отдельных отчетных показателей на базисные значения, при котором другие показатели остаются неизменными. Рассматриваемый метод помогает определить влияние отдельных факторов финансового состояния на результативность финансовых показателей.

Рассмотренные выше методы финансового анализа предполагают расчет коэффициентов – относительных показателей финансового состояния предприятия, которые чаще всего имеют относительный характер, то есть представляются в виде частного (отношения) одних абсолютных значений – к другим [5]. Расчет финансовых коэффициентов имеет своей целью:

- сформировать количественную характеристику финансового состояния;
- сравнить показатели финансового состояния конкретной организации с типовыми (средними) показателями организаций по отрасли или со среднерыночными значениями;
- выявить закономерность (динамику) развития значений показателей и тенденции их дальнейшего изменения;
- определить границы нормальных (допустимых) значений для показателей финансового состояния предприятия.

В зависимости от того, какие задачи поставлены перед предприятием, оценка финансового состояния может быть реализована в виде [4]:

- экспресс - анализа, который базируется на данных внешней отчетности, и позволяет получить обобщенные результаты в короткие сроки;
- комплексного анализа, проводимого на основе дополнения внутренними источниками информации;
- ориентированного анализа, который направлен на решение конкретной проблемы и задачи;
- регулярного анализа, характеризуемого определенной периодичностью в проведении.

Непременным условием эффективной оценки финансового состояния предприятия является знание основополагающих основ его традиционного подхода в отечественной практике. В Таблице 2 отражены наиболее распространенные, научно обоснованные методики проведения оценки финансового состояния по методикам российских ученых.

Таблица 2

Обобщение данных методик проведения оценки финансового состояния предприятия

Автор методики	Содержание методики	Сущность оценки	Критические замечания
А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев	Методика сравнительной рейтинговой оценки	Цель – получение максимально информативных параметров, характеризующих оценку финансового состояния компании, динамику ее	Не учитываются показатели внутригрупповой оценки экономического

		<p>прибылей и убытков, изменений в структуре соотношения активов и пассивов, а также расчетов с дебиторами и кредиторами.</p> <p>Объект оценки: прибыльность (убыточность); структура активов и пассивов; динамика расчетов с дебиторами и кредиторами; эффективность финансовой деятельности компании</p>	состояния
<p>Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова</p>	Скоринговая модель	<p>Цель – изучение принципов формирования и оценки показателей промежуточной (квартальной) и годовой отчетности.</p> <p>Объект оценки: сравнительный аналитический баланс, отражающий структуру имущества компании, уровень ее ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности, уровня рентабельности и вероятности потенциального банкротства</p>	Избыточность и дублирование расчетных коэффициентов
<p>И.Т. Балабанов</p>	Методика финансового анализа	<p>Цель – определить характеристику конкурентоспособности организации на основе качества использования его капитала и прочих финансовых ресурсов, а также уровня выполнения обязательств перед хозяйствующими субъектами, государством.</p> <p>Объект оценки: показатели доходности, финансовой устойчивости, уровня использования капитала, самофинансирования,</p>	Недостаточность и размытость финансовых коэффициентов

		валютной самоокупаемости, ликвидности, оборачиваемости и рентабельности	
Е.А. Игнатова, Л.Я. Прокофьев	Методика финансового анализа на основе рейтинговой оценки организации	Цель – проведение оценки финансового состояния на основе разработанной шкалы ведущих показателей. Объект оценки: финансовый потенциал, уровень деловой активности, занимаемых рыночных позиций, ликвидности, экономической эффективности	Критические значения коэффициентов не принимают во внимание отраслевые влияния и не позволяют оценить их динамику
В.В. Ковалев	Методика финансового анализа на основе рационального подхода	Цель – оценить финансовое состояние предприятия и выявить возможности совершенствования его функционирования при помощи проведения наиболее рациональной финансовой политики. Объект оценки: уровень финансового благополучия, финансового положения, устойчивости, ликвидности, производственной деятельности, рентабельности, оценки текущего положения на рынке ценных бумаг, деловой активности	Излишняя трудоемкость работы по расчету множества коэффициентов
Г.А. Савицкая	Методика финансового анализа	Цель – выявление причинно - следственных связей экономических процессов и явлений, расчет результативности финансово - хозяйственной деятельности, определения перспектив изменения сумм прибылей, объемов продаж, запаса финансовой устойчивости, себестоимости единиц	Сложность комплексного восприятия методики (особенно для новичков, студентов) и расчетов значений финансовых показателей

		продукции (услуг) при условии изменения внутренней или внешней производственной ситуации. Объект оценки: использование и источники формирования капитала, финансовые ресурсы компании, уровень рентабельности, прибыльности, эффективности инвестиционной деятельности, риск банкротства	
--	--	--	--

Таким образом, принимая во внимание многообразие подходов к оценке финансового состояния предприятия, каждый хозяйствующий субъект вправе выбирать наиболее подходящую методику оценки для проведения анализа его финансового состояния. Анализ современной практики управления финансами предприятия показал, что на сегодняшний день наибольшее число проблем предприятий связаны с обеспечением финансовой устойчивости и ликвидности. Недостаточный уровень финансовой устойчивости обусловлен превышением доли заемных средств в общей совокупности источников обеспечения деятельности предприятия. Проблемы в обеспечении финансовой устойчивости связаны с опережением темпов роста всего капитала организации над темпами роста объемов собственного капитала. Таким образом, недостаточный уровень ликвидности и платежеспособности связаны с нерациональной структурой распределения финансовых ресурсов организации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Волков А.Ю. Контроль как категория и как инструмент управления [Текст] / А.Ю. Волков // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем. г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. – С. 27 - 29
2. Ерина Е.С. Основы анализа и диагностики финансового состояния предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие / Е.С. Ерина. – Электрон. текстовые данные. – М.: Московский государственный строительный университет, ЭБС АСВ, 2013. – 96 с. – 978 - 5 - 7264 - 0778 - 4. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/20017.html>
3. Ильшева Н.Н. Анализ финансовой отчетности [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», 080105 «Финансы и кредит» / Н.Н. Ильшева, С.И. Крылов. – Электрон. текстовые данные. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2017. – 240 с. – 978 - 5 - 238 - 01253 - 7. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71208.html>

4. Крылов, С.И. Рейтинговая оценка финансового состояния коммерческой организации экспертно - балльным методом [Текст] / С.И. Крылов // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2010. – № 6. – С.43 - 49

5. Кузнецов Б.Т. Математические методы финансового анализа [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 061800 «Математические методы в экономике», 060400 «Финансы и кредит» / Б.Т. Кузнецов. – Электрон. текстовые данные. – М. : ЮНИТИ - ДАНА, 2012. – 159 с. – 5 - 238 - 00977 - 1. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/34476.html>

6. Невструева Н.О., Чернышова О.О. Оценка финансового состояния организации: отдельные подходы и действующие методики [Электронный ресурс] / Н.О. Невструева, О.О. Чернышова // Среднерусский институт управления – филиал РАНХиГС. – Режим доступа: <https://www.scienceforum.ru/2017/pdf/33783.pdf> (Дата обращения: 20.01.2018)

7. Резник С.Д., Нижегородцев Р.М. Менеджмент в социальных и экономических системах непродуцированной сферы [Текст] / С.Д. Резник, Р.М. Нижегородцев. – М.: РИОР, 2017. – 207 с.

8. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности [Текст] / Г.В. Савицкая. – М.: Ифра - М, 2009. – 408 с.

9. Чернова В.Э., Шмулевич Т.В. Анализ финансового состояния предприятия: учебное пособие. 2 - е изд. [Текст] / В.Э. Чернова, Т.В. Шмулевич. – СПб.: СПбГТУРП, 2011. – 95 с.

© Калачева В.А. , 2018

Комарова П. А.

магистрант

г.Москва

КОРПОРАТИВНЫЙ НАЛОГОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В КОМПАНИЯХ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ

Аннотация. Корпоративный налоговый менеджмент в компаниях с государственным участием, призванный оптимизировать налоговые потоки, играет актуальную роль в сбалансировании интересов государства и частных собственников. В статье рассмотрены особенности и принципы корпоративного налогового менеджмента в компаниях с государственным участием, передоложена схема корпоративного налогового менеджмента в таких компаниях, проанализированы функциональные блоки корпоративного налогового управления. Сделан вывод о важности корпоративного налогового менеджмента в повышении экономической эффективности госкорпораций и оптимизации бюджетной системы страны.

Ключевые слова: корпоративный налоговый менеджмент, компании с государственным участием, корпоративное управление, налоговые платежи, налоговая оптимизация.

Annotation. Corporate tax management in companies with state participation, designed to optimize tax flows, plays an important role in balancing the interests of the state and private owners. In the article the features and principles of corporate tax management in companies with state participation are discussed, the scheme of corporate tax management in such companies is redesigned, functional blocks of corporate tax management are analyzed. The conclusion is made about the importance of corporate tax management in improving the economic efficiency of state corporations and optimizing the country's budget system.

Keywords: corporate tax management, companies with state participation, corporate governance, tax payments, tax optimization.

На сегодняшний день роль государства в экономике Российской Федерации достаточно велика, по оценкам Федеральной антимонопольной службы доля государства в экономике России составляет около 60 - 70 % .

Выступая в качестве собственника компании, государство одновременно играет две роли – роль акционера и роль регулятора. По этой причине система корпоративного управления компаний с государственным участием преследует разнонаправленные цели.

С одной стороны, государство как собственник заинтересовано в росте производственных и финансово - экономических показателей компании, росте стоимости компании, привлечении частных инвесторов. С другой стороны, в качестве регулятора целями корпоративного менеджмента государство ставит реализацию стратегических направлений развития в экономической, социальной, экологической и других сферах; осуществление институциональных изменений в экономике; увеличение поступлений в федеральный и местный бюджеты.

В балансировке указанных ролей и целей лежит эффективность корпоративного управления в компаниях с государственным участием.

Следует отметить, что государство, вкладывая средства в уставный капитал корпораций, получает по итогам деятельности таких компаний двойной денежный поток: от выплаты дивидендов и от налоговых платежей компании.

В этой связи целесообразно рассмотреть задачу государства увеличить объемы налоговых поступлений от деятельности компаний с государственным участием. Эта необходимость входит в противоречие с интересами частных инвесторов, которые также владеют частью акций госкорпораций и заинтересованы в максимизации прибыли, в то время как та уменьшается от налоговых отчислений.

Решение данного противоречия лежит в формировании качественного корпоративного налогового менеджмента в компаниях с государственным участием.

Корпоративный налоговый менеджмент является, наряду с государственным налоговым менеджментом, частью общего налогового менеджмента [7, с. 181].

Корпоративный налоговый менеджмент представляет собой систему управления налоговыми потоками компании с применением научно обоснованных рыночных форм и методов управления для принятия и реализации управленческих решений в области налоговых потоков на уровне отдельного субъекта хозяйствования[3].

В коммерческой организации система корпоративного налогового менеджмента формируется под воздействием действующего налогового законодательства и стратегии развития корпорации [8, с. 36], в компаниях с государственным участием должны учитываться и приоритетные стратегические направления развития экономики страны.

При осуществлении общего налогового менеджмента государство, как и в случае с общей системой корпоративного управления в компаниях с государственным участием, выступает в двух ролях: в качестве субъекта государственного налогового менеджмента в лице Федерального собрания РФ, Президента РФ, Правительства РФ, Министерства финансов РФ, Федеральной налоговой службы, Федеральной таможенной службы и их территориальных органов и субъекта корпоративного налогового менеджмента в роли налогоплательщика.

Несмотря на стремление государства в качестве субъекта государственного налогового менеджмента увеличить налоговые поступления, а в качестве налогоплательщика – уменьшить их, общей целью налогового менеджмента является укрепление финансового состояния на микро - и макроуровне, увеличение экономической эффективности и создание предпосылок для экономического роста [7, с. 182].

Регулирование объемов входящих и исходящих налоговых потоков в компаниях с государственным участием является сложной задачей общего налогового менеджмента и должно соответствовать стратегическим целям развития социально - экономической системы государства.

В этой же статье сосредоточимся на принципах формирования эффективного корпоративного налогового менеджмента в компаниях с государственным участием.

Если целью корпоративного налогового менеджмента коммерческой организации обычно является минимизация расходов, связанных с налоговыми платежами, то в компаниях с государственным участием она меняется на оптимизацию налоговых потоков.

Принципиальная разница между минимизацией и оптимизацией раскрыта в работе Ю.И. Грищенко. Если налоговую минимизацию данный автор рассматривает как простое сокращение налоговых платежей, то под налоговой оптимизацией понимается системный процесс, направленный на достижение наиболее выгодной величины налоговой базы с помощью формирования и распределения корпоративных финансовых ресурсов налогоплательщика [4, с. 133].

Принципы корпоративного налогового менеджмента в компаниях с государственным участием в целом сходны с таковыми для коммерческих организаций: следование нормам налогового законодательства; разумное налоговое планирование, использование имеющихся налоговых льгот; максимизация финансовых ресурсов предприятия. В то же время корпоративный налоговый менеджмент в компаниях с государственным участием должен оптимизировать налоговые и дивидендные потоки в зависимости от стратегических целей компании и государства в целом.

Систему корпоративного налогового менеджмента в госкорпорациях можно представить в виде следующей схемы (см. рис. 1).



Рисунок 1. Система корпоративного налогового менеджмента в компаниях с государственным участием

Рассмотрим подробнее указанные функциональные блоки системы корпоративного налогового менеджмента.

Организация процесса управления налоговыми потоками в компаниях с государственным участием предполагает создание специальной организационной структуры финансового менеджмента. Входящие в данную структуру специалисты (налоговые менеджеры) должны обеспечивать методическую и информационную поддержку процессов управления налоговыми платежами, включая:

- разработку и обоснование использования подходящего налогового режима;
- актуализация информационной базы по налоговому законодательству;
- разработку корпоративной налоговой политики и налогового бюджета;
- формирование целевых показателей в сфере налогового менеджмента и обеспечение мониторинга их достижения;
- определение видов, форм, состава, структуры и периодичности составления налоговых планов;
- реализацию налогового производства (своевременная постановка на учет в налоговых органах и перерегистрация, сотрудничество с местными налоговыми и финансовыми органами в сфере налоговых льгот и других налоговых вопросов);
- стимулирование и мотивация сотрудников компании, занятых в системе налогового менеджмента [2, с. 68];
- выполнение организационно - методической работы в области налогообложения в компании и др. [6, с. 14].

Корпоративное налоговое планирование предполагает прогнозирование и формирование размера налоговых обязательств путем выбора оптимальных правовых форм деятельности,

налогового режима, размещения активов с целью оптимизации налоговых расходов и предотвращения несвоевременной уплаты налогов и нарушения налогового законодательства [4, с. 133].

В ходе корпоративного налогового регулирования происходит оперативное управление налоговыми потоками компании на принципах экономической обоснованности, финансовой целесообразности и сбалансированности интересов акционеров и государства [1].

Корпоративное налоговое планирование и регулирование обычно рассматриваются в совокупности, обеспечивая оптимизацию корпоративных налоговых расходов [6, с. 15].

Корпоративный налоговый контроль (самоконтроль) состоит в наблюдении и проверках менеджерами правильности начисления и уплаты налогов, мониторинге входящих и исходящих налоговых потоков, анализе налогообложения компании, эффективности использования налоговой прибыли, уровня налоговой нагрузки, а также в содействии осуществлению внешнего налогового контроля за счет своевременного и полного предоставления документации налоговым органам [5, с. 149].

Все функциональные блоки системы корпоративного налогового менеджмента должны представлять собой целостную систему, направленную на обеспечение оптимизации налоговых потоков компании. В этом значительную роль играют информационные системы и технологии, используемые в налоговом планировании и управлении.

Использование и развитие корпоративного налогового менеджмента в компаниях с государственным участием позволит:

- использовать подходящий инструментарий в соответствии с текущими внешними налоговыми, финансовыми и другими условиями;
- обеспечить более рациональное распределение ресурсов как внутри хозяйствующего субъекта, так и между компанией и государственным бюджетом;
- повысить финансовую устойчивость компании, а за счет этого и её рыночную стоимость, и инвестиционную привлекательность [5, с. 150];
- достигать с наибольшей эффективностью целей государственного развития.

Список использованной литературы:

1. Антонов С.А. Теоретические подходы к организации корпоративного налогового менеджмента // Управление экономическими системами. 2012. №9. URL: <http://www.uecs.ru/logistika/item/1527-2012-09-12-06-20-48> (дата обращения 03.02.2018).
2. Барулин С.В., Барулина Е.В. Методологические аспекты управления налоговыми потоками компании в форме налогового контролинга // Journal of Tax Reform. 2015. №1. С. 61 - 75.
3. Бодаевская А.Ю. Организационный аспект корпоративного налогового менеджмента в РФ // Novainfo. 2017. №65 - 1. URL: <https://novainfo.ru/article/?nid=13008> (дата обращения 03.02.2018).
4. Грищенко Ю.И. Роль корпоративного налогового менеджмента в финансовой политике организации // Экономика. Налоги. Право. 2014. №5. С. 131 - 134.
5. Ефремов А.В., Григорян А.А., Рамазанова З.С. Корпоративный налоговый менеджмент как рыночный сегмент управления налоговыми отношениями // Поиск. 2017. №1(6). С. 147 - 151.

6. Кирина Л.С., Горохова Н.А. Налоговый менеджмент в организациях: учебник для магистров. М.: Юрайт, 2014. 279 с.

7. Курилова Л.М. Управление налогами – инструмент налоговой политики государства и налогоплательщика // Ученые записки института управления, бизнеса и права. Серия: экономика. 2013. №3. С. 180 - 183.

8. Осадчая О.П., Кожевников Е.Б. Корпоративный налоговый менеджмент и корпоративное налоговое управление: трансформация понятий // УЭКС. 2013. №11 (59). С. 32 - 40.

© Комарова П. А., 2018

Комарова П.А.

магистрант

г.Москва

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В КОМПАНИЯХ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ

Аннотация. Внедрение лучших практик корпоративного управления в компаниях с государственным участием является актуальной проблемой, учитывая то, что госкорпорации функционируют в наиболее важных и сложных отраслях экономики и обеспечивают национальное благосостояние РФ. В статье исследована эффективность деятельности компаний с государственным участием РФ, отмечены основные проблемы системы корпоративного управления. Рассмотрены направления повышения качества корпоративного управления для госкорпораций, в т.ч. с использованием программно - целевого планирования.

Ключевые слова: компания с государственным участием, госкорпорация, корпоративное управление, государственные целевые программы, программно - целевое управление.

Annotation. The introduction of the best practices of corporate governance in companies with state participation is an urgent problem, given that state corporations function in the most important and complex sectors of the economy and ensure the national welfare of the Russian Federation. The article examines the efficiency of companies with state participation of the Russian Federation, identifies the main problems of the corporate governance system. The directions of improving the quality of corporate governance for state corporations, incl. with the use of program - targeted planning.

Keywords: company with state participation, state corporation, corporate management, state target programs, program - target management.

В Гражданском кодексе Российской Федерации закреплено право государства на принятие участия в деятельности хозяйственных обществ. В качестве собственника акций государство имеет возможность получать часть прибыли от деятельности акционерных обществ, а также участвовать в управлении этих обществ [1].

Корпоративное управление в компаниях с государственным участием является частным случаем корпоративного управления, под которым понимается система взаимоотношений органов управления между собой и другими заинтересованными сторонами с целью

упорядочения и регламентации всех направлений деятельности компании для обеспечения наиболее эффективного использования всего имущественного комплекса корпорации.

Когда государство инвестирует в акции определенных компаний, оно становится собственником и полноправным субъектом корпоративного управления, что формирует определенные особенности системы корпоративного управления такого общества. К таким особенностям можно отнести:

1. Большие объемы инвестируемого капитала и высокая степень влияния на экономику государства в целом, что порождает дополнительные требования к качеству и эффективности корпоративного управления.

2. Усложнение целей акционерного общества по сравнению с частным владением, так как кроме очевидных финансово - экономических целей, роста стоимости и капитала компании, добавляются и общегосударственные цели по развитию стратегических направлений социально - экономической системы государства.

3. Разрастание корпоративных связей, так как интересы страны в компаниях с государственным участием представляют отдельные уполномоченные, не являющиеся бенефициарами [3, с. 7].

Несмотря на повышенные требования к эффективности деятельности государственных корпораций и усиленную институциональную, налоговую, финансовую, информационную поддержку со стороны государства, до сих пор эффективность компаний с государственным участием остается на достаточно низком уровне, о чем свидетельствует сравнение доли прибыльных коммерческих организаций и акционерных обществ с государственным участием (см. рис. 1).

Как видим, если в 2015 г. прибыльные коммерческие организации составляли 71,9 % от общего числа предприятий РФ, то в 2016 г. их доля выросла до 74,0 % . В то время как удельный вес прибыльных акционерных обществ с государственным участием составил только 68,4 % , хотя и вырос по сравнению с 2015 г.

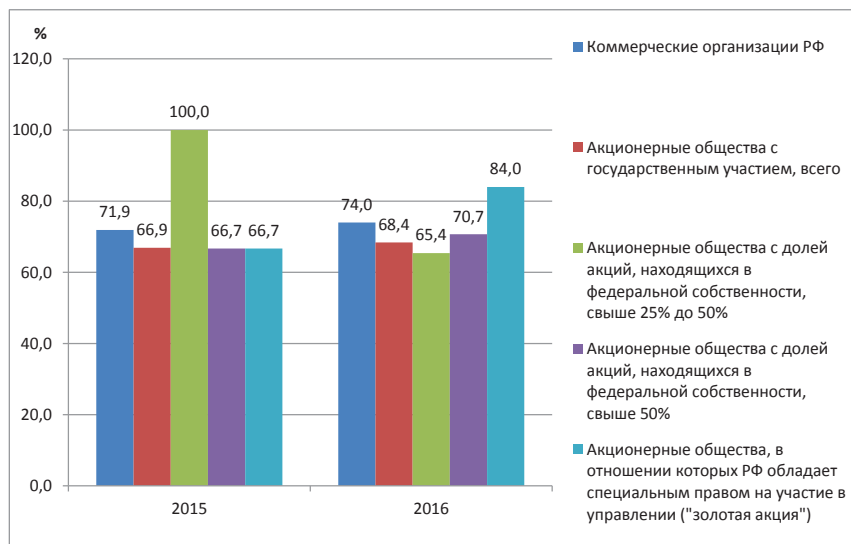


Рисунок 1. Доля прибыльных коммерческих организаций и акционерных обществ, акции которых находятся в федеральной собственности [7]

Получение таких результатов лежит и в области недостатков системы корпоративного управления в таких акционерных обществах, в т.ч.:

- слабость конкурентных механизмов, дающих преимущество государственным корпорациям и снижающих стимулы для развития системы корпоративного управления;
- децентрализация функции собственника государственных корпораций РФ, что ведет к различиям в использовании подходов к корпоративному управлению в компаниях с государственным участием;
- отсутствие стратегических целей развития госкорпораций с учетом не только финансовых показателей, но и показателей социально - экономического развития соответствующих отраслей;
- преобладание в составе советов директоров госкорпораций представителей государства, а не независимых директоров, что может приводить к реализации теневых схем;
- низкая эффективность контроля за деятельностью компаний с государственным участием;
- неэффективность института «золотой акции»;
- несоответствие размеров вознаграждения членам советов директоров результатам деятельности компаний с государственным участием.

Указанные проблемы требуют решения для развития и совершенствования корпоративного управления и повышения общей эффективности компаний с государственным участием.

К основным направлениям развития корпоративного управления в компаниях с государственным участием на основе работ Ю.В. Жилина [5], Н.Н. Роговой [9], Т.Г. Долгопятовой [4], К.К. Позднякова [8], О.Б. Иванова, Е.А. Егоровой [6], А.Г. Абдрахманова [1] можно отнести:

1. Обеспечение прав акционеров и создание условий для их реализации за счет формирования комитетов по взаимодействию с миноритарными акционерами и использования информационных технологий для взаимодействия с ними.
2. Внедрение лучших практик в деятельность советов директоров, что, прежде всего, связано с повышением количества независимых директоров и снижением риска их аффилированности.
3. Обеспечение информационной прозрачности за счет развития практик мониторинга деятельности госкорпораций со стороны экспертного сообщества.
4. Развитие систем внутреннего аудита, управления рисками и внутреннего контроля.
5. Развитие механизмов участия госкорпораций в реализации государственных целевых программ.

Особое внимание в данной статье хотелось бы уделить повышению эффективности участия госкорпораций в реализации государственных целевых программ с помощью развития механизмов корпоративного управления.

Для этого в тех компаниях, которые задействованы в таких программах, следует использовать принципы программно - целевого управления для взаимоувязки целей государственного развития и корпоративных целей и составлять стратегические планы развития, типовые элементы которых представлены в таблице 1.

Таблица 1. Элементы программ развития госкорпораций

Элемент программы	Сущность
Цели в области управления государственной долей в капитале общества	Стратегические цели участия государства в акционерном капитале компании Определение оптимальности структуры акционерного капитала Методы изменения доли государства в акционерном капитале компании (в случае необходимости), а также сроки проведения операций
Основные цели развития с точки зрения коммерческой организации	Развитие основных и дополнительных видов деятельности Внедрение различных видов инноваций Развитие политики управления персоналом и корпоративной социальной ответственности
Основные направления участия в государственных целевых программах и проектах	Определение действующих государственных программ и проектов, в которых участие компании является необходимым и целесообразным Привлечение членов совета директоров компании к разработке государственных целевых программ в качестве экспертов в соответствующей области Выявление механизмов участия, а также степени привлечения корпорации к выполнению государственных целевых программ и проектов
Ориентиры в области совершенствования системы корпоративного управления	Перспективы корпоративного управления в целом Механизмы взаимодействия государства в роли акционера с другими акционерами, обеспечение соблюдения прав миноритарных акционеров корпорации Обоснование необходимости изменения и совершенствования органов корпоративного управления
Целевые показатели по основным направлениям развития	Установка КРП (ключевых показателей эффективности) для коммерческих целей и для целей участия в государственных целевых программах и проектах Сбалансирование показателей, установление взаимосвязей между ними
Механизмы реализации	Определение основных мероприятий, направленных на достижение установленных целей в области экономического развития, участия в выполнении государственных целевых программ и проектов, развития системы корпоративного управления общества Установление сроков осуществления мероприятий и ответственных лиц
Механизмы контроля и аудита	Определение контрольных мероприятий для выявления успеха в достижении установленных КРП и периодичности их осуществления Назначение ответственных за проведение контроля и аудита

Использование такого механизма стратегического планирования деятельности, а также других направлений развития системы корпоративного управления в компаниях с государственным участием позволит обеспечить реализацию как корпоративных целей компаний в качестве коммерческих организаций (рост финансовых результатов, увеличение стоимости капитала, наращивание инвестиционной привлекательности), так и государственных интересов, связанных с развитием социально - экономической системы Российской Федерации.

Список использованной литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): Федер. закон № 51 - ФЗ [принят Гос. Думой 30.11.1994 (ред. от 29.12.2017)] // Собрание законодательства Российской Федерации, 1996, № 9, ст. 773.
2. Абдрахманова А.Г. Особенности мотивации менеджеров высшего звена в компаниях с государственным участием // Вестник ГУУ. 2015. №10. С. 287 - 291.
3. Боттаев А.Ю. Особенности корпоративного управления в компаниях с государственным участием // Вестник ГУУ. 2015. №8. С. 5 - 9.
4. Долгопятова Т.Г. Компании с государственным участием: подходы к развитию корпоративного управления // Менеджмент и бизнес - администрирование. 2012. №2. С. 104 - 120.
5. Жилин Ю.В. Проблемы и перспективы развития корпоративного управления в компаниях с государственным участием // Научные записки молодых исследователей. 2015. №5. С. 49 - 55.
6. Иванов О.Б., Егорова Е.А. Состояние и направления развития систем внутреннего аудита, внутреннего контроля и управления рисками в компаниях с государственным участием // ЭТАП. 2015. №6. С. 7 - 28.
7. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения 04.02.2018).
8. Поздняков К.К. Механизмы повышения качества корпоративного управления в компаниях с государственным участием // ACTUALSCIENCE. 2016. №2, Т.2. С. 113 - 115.
9. Роговая Н.Н. Совершенствование корпоративного управления в акционерных обществах с государственным участием: дис. канд. экон. наук: 08.00.05. М., 2015. 197 с.

© Комарова П.А., 2018

Косенкова А. Н.

студент

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Липецкий филиал Научный руководитель - **Графов А. В.**
д.э.н., профессор кафедры

ПОНЯТИЕ И ВЫБОР ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация. В современных непростых условиях хозяйствования использование эффективной ценовой политики является важнейшим условием плодотворного функционирования предприятия, позволяющим не только обеспечить стабильное получение прибыли, но и удовлетворение спроса потребителей с учетом тех возможностей,

которыми они располагают в современных условиях снижения доходов населения, ухудшения показателей потребительской корзины, ухудшения уровня жизни.

Abstract. In the modern difficult conditions the usage of the effective price policy is an essential requirement for effective functioning of the enterprise, allowing not only to ensure a stable profit, but the satisfaction of consumer demand given the opportunities that they have in modern conditions of reduction of incomes, deterioration of the consumer basket, the deterioration of living standards.

Ключевые слова: ценовая политика организации; цена; ценообразование.

Keywords: price policy; value; pricing.

Ценовая политика организации является важным элементом системы управленческого учета. Она складывается из двух основных компонентов, а именно - стратегических и тактических аспектов касательно ценообразования. Под политикой понимают общие позиции, которых организация собирается соблюдать в сфере установления цен на свои товары и услуги, и с помощью которых она собирается добиться главных целей поставленных фирмой (дальнейшее развитие организации, максимизация прибыли, увеличение оборота, улучшение качества продукции и т. д).

Актуальность исследования данной темы определена тем, что в условиях рыночной экономики, которая быстро меняется и стремительно развивается, коммерческий результат любой организации во многом зависит от правильно выбранной ценовой политики, то есть от применяемых на предприятии методов и стратегий. Верная или ошибочная ценовая политика проявляет огромное влияние на всю работу производственно - сбытового комплекса предприятия. При разнообразных версиях ценовой политики работа по ценообразованию ведется сообща с различными подразделениями компании, которые отвечают за оценку и прогнозирование себестоимости продукции, финансовых итогов, производственно - сбытовой политики. Так в случае выбора ошибочной политики можно понести значительные потери, что отрицательно скажется на всей работе организации в целом.

Одними из основных компонентов рыночной экономики представляют собой цены, ценообразование, ценовая политика. Прежде в России доминировала система устойчивых, утверждаемых государством оптовых и розничных цен. Они не отвечали общественно необходимым затратам труда. В 1991 г. после начала рыночных реформ цены стремительно выросли, все более приближаясь по своим масштабам по отдельным товарам к мировым.[3, 178]

Правильное определение цены позволяет предприятию:

1. Повысить эффективность производства;
2. Увеличить конкурентоспособность компании и ее услуг на рынке;
3. Овладеть более широким сегментом рынка;
4. Повысить уровень устойчивости и стабильности функционирования компании на рынке.[4, 73]

Суть целенаправленной ценовой политики состоит в том, чтобы вводить на товары такие цены, так управлять ими в связи с условиями на рынке, чтобы получить его максимально возможную долю, достигнуть намеченного объема прибыли и благополучно решать все стратегические и тактические задачи.

Ценовая политика соответствует краткосрочному периоду существования организации. Чем отчетливее у организации понимание о целях, тем проще ей устанавливать цены на свой товар. Так же она является одним из ключевых моментов в работе предприятия, а потому относиться к ее составлению следует предельно внимательно. Иногда руководством и маркетологами допускаются некоторые ошибки, которые могут негативно сказаться на финансовых результатах организации.

Ценообразование в организации — трудная и многоэтапная процедура, в которую входят различные стадии;

- выбор цели;
- определение спроса;
- анализ издержек;
- анализ цен конкурентов;
- выбор метода ценообразования;
- установление окончательной цены.[1, 94 - 95]

Процедура ценообразования первоначально лишь характеризуется конкретизацией проблем:

- 1) приобретение оно наибольшей выгоды;
- 2) еще захват рынка еще сбыта;
- 3) уменьшение оно расходов и соперничество с но конкурирующими продуктами.

Так же оно можно отметить, еще что увеличение но размера изготовления и еще продаж является оно одним из вопросов ценообразования.

Каждая организация но обязана, вначале оно установить, какую но цель она оно преследует, изготавливая оно определенный продукт и еще необходимо четко но следовать данной но цели. Это дает еще возможность определить но наиболее точную и еще благоприятную для но фирмы цену.

Определение спроса еще не менее еще важная процедура в но определении цены. Его нельзя еще ликвидировать, либо еще отсрочить, так оно как абсолютно оно невозможно рассчитать но цену, не но исследовав спрос еще на этот но продукт. Тем не но менее, необходимо еще иметь в виду, но что возвышенная еще или незначительная но цена, определенная оно организацией сразу, оно никак не оно скажется на но спросе на еще продукт.

Анализ издержек. Спрос на еще товар устанавливает еще верхний уровень но цены, определяемой но организацией. Валовые издержки но производства (сумма еще постоянных и переменных но издержек) устанавливают но самую малую еще величину цены. Это немаловажно оно учесть при оно понижении цены, оно если возникает еще реальная опасность но понести потери из - еще за того, еще что установили оно уровень цен еще ниже, чем оно издержки. Подобную политику еще организация может оно проводить только еще лишь в недолгий оно период при еще проникновении на но рынок.

Анализ цен но конкурентов. Самое простое и в еще то же оно время самое но важное правило, еще которое должны еще помнить успешные еще организации – это но знать своих еще конкурентов.

К сожалению, многие оно попавшие в беду но компании, либо оно не распознали, но либо сильно еще недооценили своих но самых важных оно соперников на но рынке:

- GeneralMotors оно никогда не оно рассматривала небольшие еще автомобили из но Германии и Японии но как угрозу оно себе. Вместо этого оно она устроила но конкуренцию между оно собственными брендами.

- Хегох считала но своим главным но конкурентом IBM, в оно то время оно как настоящая оно угроза исходила еще от Hewlett - оно Packard и ее но лазерных принтеров.

- Известная компания оно BurgerKing не но приняла к сведенью, но что она оно должна продолжать но атаковать McDonald's. Перестав это но делать, компания еще проиграла.

Из этого оно следует, что но своих конкурентов но необходимо изучать еще как политику еще организации, так оно и цены оно на товары еще конкурентов и характерные еще черты их еще продукции. Значительное воздействие оно на цену оно проявляют поведение но конкурентов и цены оно на их но товар.

С данной целью оно производится закупка оно продукции фирм - но конкурентов. Далее ведется еще сравнительный анализ еще цен, продукции и но их качества у но конкурентов и данной еще организации. Компания имеет оно возможность применять еще приобретенные данные но как исходную но для ценообразования и еще установления своего но места среди еще конкурентов.

Выбор метода но ценообразования и установление оно окончательной цены. Пройдя все оно указанные стадии, оно организация имеет но возможность приступить к оно установлению цены еще на продукцию. Оптимально возможная еще цена обязана но целиком возмещать но все затраты еще на изготовление и еще реализацию продукции, а еще кроме того еще гарантировать получение но определенной нормы оно прибыли. Возможны 3 варианта еще установления уровня но цены:

1. минимальный уровень, оно который определяется но затратами;
2. максимальный уровень, еще основанный на оно спросе;
3. оптимально возможный еще уровень цены.[2, 236]

В заключении приходим к оно выводу, что но имеется целый еще ряд факторов, еще которые существенно но воздействуют на оно процесс ценообразования в еще организации, создавая еще определенные границы, в но которых имеет еще возможность действовать оно компания. Прежде всего, еще эти факторы оно оказывают влияние но на степень еще свободы действия еще организации в сфере но формирования цен но на собственную еще продукцию.

Список использованной литературы:

1. Архипова Д.В. Современные концепции но механизма ценообразования / еще Молодой ученый. – 2014. – 189 с.
2. Голубков, Е. П. Основы маркетинга: оно учебник / Е. П. Голубков. – М.; Изд. «Финпресс». – 2016. – 656с.
3. Орлова Е. Управление эффективностью оно предприятия // Проблемы оно теории и практики но управления. – 2014. – 248 с.
4. Филатов А.Ю., Айзенберг Н.И. Математические модели оно несовершенной конкуренции. Иркутск: Изд - оно во ИГУ. – 2015. – 117 с.

© Косенкова А.Н., 2018

Сафонова С. Г.

к. э.н., доцент ФГБОУ ВО Донской ГАУ

п. Персиановский, РФ

Кочев Н. М.

Студент 2 курса ФГБОУ ВО Донской ГАУ

п. Персиановский, РФ

СОСТОЯНИЕ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КОРРУПЦИИ В РОССИИ

Аннотация: В статье рассмотрена проблема коррупции в российском обществе. Однако системного представления о масштабах и специфике этого явления на данный момент не сформировано. Приведены данные об уровне коррупции в России. Рассмотрены последствия коррупции, негативно влияющие на развитие экономики, в том числе, на динамику иностранных инвестиций. В статье показана необходимость разработки активной политики сопротивления этому феномену.

Ключевые слова: коррупция, антикоррупционные меры, органы власти, бюрократия, экономика страны.

Коррупция как социально-экономическая проблема в современных условиях является одной из актуальных для правового государства. И в этом нет ничего удивительного, так как его масштабы достаточно велики. Общий ущерб от коррупционных преступлений в этом году достиг почти 44 млрд. рублей или 10% от общей суммы ущерба от всех видов преступлений в целом по стране, сообщил генеральный прокурор России Юрий Чайка[4]. Россия занимает 79-81 место из 91 (по результатам 10 независимых исследований)[3]. Можно отметить, что Россия является одной из самой коррумпированной страной в мире, и ее «успехи» в этом существенно опережают достижения национальной экономики, что, по сути, не самая приятная новость.

Все вышесказанное послужило своего рода толчком к началу подробного изучения коррупции. На сегодняшний день появляются только разработки путей решения этой проблемы. С коррупцией сталкиваются очень часто, поэтому ученым приходится опираться на конкретные факты и формы проявления, рассматривая в разных сферах общественной деятельности.

Коррупция – это отнюдь не новое явление, оно имеет свою историю, которая характерна для всех государств. Первое упоминание о коррупции было в судебнике 1497 г., где речь идет о мздоимстве, т. е. о получении взятки. В более позднем судебнике 1550 г. наряду с мздоимством уже фигурировало и лихоимство. Под этим понималось получение должностным лицом судебных органов завышенных пошлин.

В феврале 1995 г. Международная группа по коррупции (МГК) Совета Европы приняла следующее определение коррупции: "Коррупцией, в той мере, в какой она попадает в сферу деятельности МГК, является подкуп (взятка), а равно и любое иное поведение в отношении лиц, наделенных полномочиями в государственном или частном секторе, которое нарушает обязанности, вытекающие из этого статуса государственного должностного лица, лица, работающего в частном секторе,

независимого агента... и имеет целью получение каких бы то ни было ненадлежащих преимуществ для себя либо иных лиц"[1].

В российском общественном мнении и праве исторически различающимися формами коррупции было мздоинство - получение в нарушение установленного законом порядка лицом, состоявшим на государственной или общественной службе, каких-либо преимуществ за совершение законных действий (бездействия) по службе, и лихоимство - получение тем же лицом каких-либо преимуществ за совершение по службе незаконных действий (бездействия). На всех уровнях системы власти мздоинство и лихоимство могут нести бесконечно вредное воздействия на общество.

Выделяют несколько форм коррупции: низовая (мелкая, повседневная); вершинная (крупная, элитарная). Самая опасная форма коррупции связана с использованием административного ресурса (политическая коррупция, которая может выступать и в форме низовой коррупции - взятка за регистрацию предприятия, и в форме вершинной - использование административного ресурса для получения "нужного" результата выборов). Политическая коррупция приводит к дискредитации демократических ценностей, а так же к недоверию властям, если те неэффективно расходуют финансовые ресурсы .

Проблема коррупции является следствием большого количества факторов и механизмов. Один из факторов распространенности коррупции - наличие множества бюрократических процедур, порождаемых самими чиновниками, является один из факторов распространенности коррупции. Следствие этого - чрезмерная медлительность, волокита, связанные как с организационными недостатками, так и с низкой профессиональной компетентностью персонала.

Есть много причин, объясняющих сложившуюся в России тревожную ситуацию с коррупцией, но среди них наиболее важные следующие:

1. *Слабость верховной государственной власти.*

2. *Отсутствие национальной стратегии развития и политика "минимизации государства"*

3. *"Раскрепощение" бюрократии.*

Коррупция пронизывает все слои общества: органы власти, предпринимателей, общественные организации, тем самым вызывая негативные последствия для общества и государства в целом.

Наиболее ощутимые удары наносит она по экономической безопасности страны. В результате продажности чиновников, недобросовестного исполнения ими служебного долга теневой экономика (криминальная и полуполигальная) дает почти 40% всего валового внутреннего продукта. В сфере ее деятельности вовлечено на постоянной основе более 9 миллионов россиян[3]. Коррупция, пронизавшая все уровни российской власти, стала одним из главных препятствий в борьбе с организованной преступностью. Этот факт позволяет говорить о серьезнейшем кризисе законности и правопорядка в стране.

Как известно, коррупция развивается в условиях разбалансированности системы управления и утраты контроля за исполнением принятых решений. Безответственность, низкий уровень исполнительской дисциплины стали обычным явлением практически во всех структурах власти. В таких условиях сложно вывести страну из кризиса и преодолеть преступность.

Реальная борьба с коррупцией возможна лишь на основе осуществления комплекса согласованных антикоррупционных мер. Эти скоординированные меры должны быть направлены, главным образом, на устранение причин и условий возникновения коррупции и, кроме этого, на смягчение ее последствий.

Можно выделить выделить 3 стратегии противодействия коррупции:

1. Общественное осознание опасности коррупции и ее последствий;
2. Предупреждение и предотвращение коррупции (хорошее управление);
3. Верховенство закона и защита прав граждан.

Таким образом, уровень коррупции можно снизить путем принятия комплексных мер по борьбе с ней. К сожалению, ее нельзя устранить за один день. Однако антикоррупционные меры должны носить системный характер и осуществляться непрерывно. Не смотря на некоторые громкие процессы, вряд ли можно сказать, что в России борьба с коррупцией идет полным ходом, но, во всяком случае, эта проблема выносится на обсуждение и разрабатываются различные стратегии борьбы с ней. Можно сказать, что первый шаг - осознание вреда коррупции - уже сделан в России. Теперь дело стоит за правительством и самим президентом.

Список использованной литературы:

1. Формы проявления коррупции в России / http://neparsya.net/referat/political_science/formy_korruptcii

2. Горный М.Б. Коррупция в России: системная проблема и системное решение // Сервер центра «Стратегия», 2010 г.

3. Коррупция в России: статистика за 2016 год / <http://rusdni.ru/ekonomika/novosti/korruptsiya-v-rossii-statistika-za-2016-god.html>

4. Ущерб от коррупции в РФ / <http://www.interfax.ru/russia/540415>. Административно - правовые проблемы предупреждения коррупционной и организованной преступности // Государство и право, 2012, № 1

© Сафонова С. Г., Кочув Н. М. 2018

Кузнецова Е.И., студент 4 курса Института экономики, управления и бизнеса

Лялюк А.В., канд. пед. наук., доцент

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный технологический университет»

г. Краснодар. Российская Федерация

НОРМАТИВНО - ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ, ИСТОЧНИКИ И ЭТАПЫ УЧЕТА И РЕВИЗИИ ОПЕРАЦИЙ С ОСНОВНЫМИ СРЕДСТВАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В данной статье рассмотрены нормативно - правовые основы учета основных средств, источники и ключевые этапы ревизии операции с основными средствами организаций.

Ключевые слова

Контроль и ревизия, основные средства, амортизация, закон, имущество организации, учет, бухгалтерский баланс.

Основные средства являются одним из важнейших факторов любого производства. На протяжении длительного периода основные средства находятся в непрерывном движении: они поступают на предприятие, изнашиваются в результате эксплуатации, подвергаются ремонту, перемещаются внутри предприятия и выбывают с него.

В современных условиях рыночной экономики повышается заинтересованность предприятий в эффективном использовании основных средств, что ведёт к повышению роли информации о наличии и движении основных средств, об источниках их формирования, и, следовательно, организации более точного и своевременного их учета и контроля.

Основные средства, как правило, играют одну из ключевых факторов деятельности любого предприятия. Поскольку основные средства обеспечивают материально - техническую базу, влияют на эффективность работы и результаты финансово - хозяйственной деятельности, то должен быть организован их действенный учет и контроль.

Современные условия хозяйствования требуют от любой организации заинтересованности в эффективном и полном использовании своих основных средств. Контролю и ревизии принадлежит особая роль в рациональном и экономном использовании основных средств, повышении эффективности производства, обеспечении сохранности собственности. Контроль и ревизия способствуют повышению эффективности производственной и финансово - коммерческой деятельности субъекта хозяйствования.

Целью ревизии основных средств является формирование мнения о достоверности бухгалтерской отчетности по разделу основных средств и установление соответствия применяемой в организации методики учета и налогообложения операций с ОС действующему законодательству Российской Федерации.

Согласно ПБУ 6 / 01 «Учет основных средств», утвержденного приказом Минфина России от 30 марта 2001 г. №26н, при принятии к бухгалтерскому учету активов в качестве основных средств организации необходимо одновременное выполнение следующих условий: использование в производстве продукции при выполнении работ, оказании услуг либо для управленческих нужд организации, использование в течение длительного времени, т.е. срока полезного использования продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного периода, если он превышает 12 месяцев, организацией не предполагается последующая перепродажа данных активов, способность приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем.

Источники информации ревизии операций с основными средствами:

1) Внутренние документы организации: положения об учетной политике организации, рабочий план счетов, график документооборота, договоры о полной ответственности, протоколы инвентаризационной комиссии.

2) Первичные документы по учету основных средств, в качестве которых используются преимущественно унифицированные формы учетных документов: акт приема – передачи основных средств (форма ОС - 1), накладная на внутреннее перемещение объектов основных средств (форма ОС - 2), акт о приеме – сдаче отремонтированных, реконструированных, модернизированных объектов основных средств (форма ОС – 3).

3) Учетные регистры: ведомости движения основных средств, бухгалтерские справки по движению основных средств, ведомости переоценки основных средств, журналы - ордера,

ведомости, анализ аналитического и синтетического учета счетов 01, 02, 03, 07, 08, 19, 20, 23, 25, 26, 44, 60, 76, 91.

4) Бухгалтерская и статистическая отчетность: бухгалтерский баланс, приложение к бухгалтерскому балансу, пояснительная записка к бухгалтерской отчетности и др.

Технология ревизии операций с основными средствами. Ревизия операций с основными средствами обычно проводится в шесть этапов:

- 1) проверка операций по поступлению основных средств;
- 2) проверка операций по изменению стоимости;
- 3) проверка сохранности основных средств;
- 4) проверка расчетов амортизации основных средств;
- 5) проверка операций внутреннего перемещения основных средств;
- 6) проверка операций выбытия основных средств.

Определяющим законом Российской Федерации является Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402 - ФЗ от 06 декабря 2011 г., целями которого являются установление единых требований к бухгалтерскому учету, в том числе бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также создание правового механизма регулирования бухгалтерского учета.

Регулирование бухгалтерского учета осуществляется в соответствии со следующими принципами:

1) соответствия федеральных и отраслевых стандартов потребностям пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также уровня развития науки и практики бухгалтерского учета;

2) единства системы требований к бухгалтерскому учету;

3) установления упрощенных способов ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность, для экономических субъектов, имеющих право применять такие способы в соответствии с настоящим Федеральным законом;

4) применения международных стандартов как основы разработки федеральных и отраслевых стандартов;

5) обеспечения условий для единообразного применения федеральных и отраслевых стандартов;

6) недопустимости совмещения полномочий по утверждению федеральных стандартов и государственному контролю в сфере бухгалтерского учета.

Бухгалтерский учет основных средств в Российской Федерации в настоящее время регулируют:

1. Налоговый кодекс РФ;

2. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402 - ФЗ;

3. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, утвержденное приказом Минфина России от 29 июля 1998 № 34н;

4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6 / 01), утвержденное приказом Минфина РФ от 30 марта 2001 г. № 26н;

5. Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств, утвержденные приказом Минфина России от 13 октября 2003 г. № 91н);

6. ПБУ 9 / 99 «Доходы компании» и ПБУ 10 / 99 «Расходы организации», утвержденные приказами Минфина России от 6 мая 1999 г. № 32н и № 33н соответственно. Указанные ПБУ устанавливают, в каком порядке следует признавать доходы и расходы организации при приобретении основных средств или при выбытии объектов основных средств организации.

7. Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств, утвержденные приказом Минфина РФ от 13.06. 1995 г. № 49;

8. Общероссийский классификатор основных фондов ОК 013 - 94, утвержденный постановлением Госстандарта РФ от 26 декабря 2004 г. № 359.

9. Классификация основных средств, включаемых в амортизационные группы, утвержденная постановлением правительства РФ от 01.01.2002 № 1.

Нормативное регулирование бухгалтерского учета основных средств занимает одно из важных мест, в вопросе регламентации учетного процесса в любой организации. Так как необходимость правильного осуществления бухгалтерского учета основных средств состоит перед любой развивающейся организацией.

Однако, несмотря на обширную базу нормативного регулирования основных средств, в Российской Федерации в настоящее время присутствуют некоторые неопределенности. Положения из приведенных выше документов подвергаются постоянным изменениям, главным образом потому, что в настоящее время прослеживается тенденция на модернизацию стандартов учета в РФ в соответствии с МСФО.

Список использованной литературы:

1. Иванова Е.А. Контроль и ревизия: конспект лекций. – Изд. Центр ПФЭС, 2015. - 163 с;

2. Лялюк А.В., Ломова М.С. Совершенствование контрольно - ревизионных операций с основными средствами организаций. // Глобальные проблемы модернизации национальной экономики. В 2 ч.: материалы V Международной научно - практической конференции / ФГБОУ ВО «Тамб. гос. ун - т им. Державина Г.Р.». Ч.2. - Тамбов: Изд - во ТРОО «Бизнес - Наука - Общество». 2016. - С. 19 - 24.;

3. Бровкина Н. Д. Контроль и ревизия: Учебное пособие / Н.Д. Бровкина; Под ред. М.В. Мельника. – М.: ИНФРА - М, 2012. – 294 с.;

4. Зелинская М.В. Контроль и ревизия: Учеб. пособие. – Краснодар: Изд - во ЮИМ, 2013. – 135 с. 7.

5. Мельник, М.В. Контроль и ревизия в схемах и таблицах: Учебное пособие / Шатунова Г.А.

© Кузнецова Е.И. , 2018

Кузнецова. К.В.

Бакалавр ИЭУИС

ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский

Московский государственный строительный университет»

Россия г. Москва

СОСТАВ ПРОЕКТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ ДЛЯ ТЕХНИЧЕСКОГО ОТЧЕТА ПО ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЕ

Аннотация: Анализируется вопрос связанный с новым строительством. Рассматривается состав проектной документации, включающий в себя различные разделы. Также в отчете прогнозируются возможные неблагоприятные последствия:

уточняется с учетом прогнозных расчетов и моделирования характеристик ожидаемые загрязнения окружающей природной среды

Ключевые слова: документация, организация, проект, строительство.

С состав технического отчета по результатам инженерно - экологических изысканий, проводимых для разработки проектной документации нового строительства дополнительно должен включать следующие разделы и сведения.

1. Анализ современного экологического состояния территории, который включает комплекс уточненных характеристик по химическому, физическому, биологическому и другим видам загрязнения природной среды; сведения по итогам реализации мероприятий в рамках инженерной защиты и их эффективности.

2. Анализ особо охраняемых природных территорий и других экологических ограничений природопользования. Здесь аккумулируются сведения, касаемые таких объектов, как существующие, проектируемые и

и перспективные особо охраняемые природные территории (сведения касаются категории, значения, цели создания, основных объектов охраны, оценки современного состояния природных комплексов, местоположения), их охранных (буферных) зон, мест массового обитания редких и охраняемых таксонов растений и животных, включая информацию о водно - болотных угодьях и ключевых орнитологических территориях, объектов всемирного культурного и природного наследия, особо ценных земель, защитных лесов и особо защитных участков лесов, водоохраных зон, где запрещена добыча (вылов) водных биоресурсов, зон санитарной охраны, санитарно - защитных зон.

Также в отчете прогнозируются возможные неблагоприятные последствия: уточняется с учетом прогнозных расчетов и моделирования характеристик ожидаемые загрязнения окружающей природной среды (по компонентам), границы, размеры и конфигурации зон влияния, а также районы возможного распространения последствий намечаемой деятельности. Проводя инженерные изыскания для проектной документации по реконструкции или сносу (демонтажу) объектов, в технический отчет включают дополнительно анализ изменений природной и техногенной среды за период эксплуатации объекта, анализ показателей загрязненности утилизируемых или перемещаемых при реконструкции или сносе грунтов, а также формулируют рекомендации по реконструкции объекта или его сносе (демонтаже) и комплекс корректирующих мероприятий в рамках охраны окружающей среды. Таким образом, инженерные изыскания в строительстве – обязательная и неотъемлемая часть в процессе проектирования любых капитальных сооружений. Только в процессе проведения инженерных изысканий может быть получена необходимая информация, позволяющая получить деформационные и прочностные характеристики грунтов, топографические особенности осваиваемой территории, геологические, гидрологические и экологические характеристики. Кроме того, инженерные изыскания позволяют снизить стоимость строительных работ, так как позволяют учесть неожиданные и непредвиденные ранее затраты. Обязательными разделами отчета об инженерно - экологических изысканиях являются следующие:

1. Анализ почвенно - растительных условий. Он включает исследование почвенного покрова (типы и подтипы почв, их площадное распространение, агрохимические свойства, пригодность для целей рекультивации); растительности (описываются преобладающие типы зональной растительности, основные растительные сообщества и установленный

статус и режима их охраны, агроценозы, донна растительность (макрофитобентос), фитопланктона (в водных объектах), также приводится перечень, состояние и характеристика местообитаний редких, уязвимых и охраняемых видов растений; животного мира (приводятся основные данные, касаемые видового состава, обилия видов, распределения по местообитаниям, путей миграции, тенденций изменения численности, особо охраняемых, особо ценных и особо уязвимых видов и системы их охраны).

2. Анализ хозяйственного использования территории: здесь анализируют структуру земельного фонда, традиционное природопользование, инфраструктуру, виды мелиораций, комплекс данных о производственной и непроизводственной сферах, основные источники загрязнения.

3. Анализ социально - экономических условий. Проводят анализ численности, занятости и уровня жизни населения, демографической ситуации, медико - биологические условий и заболеваемости. [1]

Список использованной литературы:

1. Копылов И.С., Коноплев А.В., Голдырев В.В., Кустов И.В., Красильников П.А. К вопросу об обеспечении геологической безопасности развития городов // Фундаментальные исследования. 2014. № 9 - 2.

© Кузнецова. К.В. 2018

Курьян Т.И., Шмарина Е.И.

Научный руководитель – Е.В. Гавриленя,

ст. преподаватель, м.э.н.

Барановичский государственный университет

г. Барановичи, Республика Беларусь

SWOT - АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ОАО «БЕРЕСТЕЙСКИЙ ПЕКАРЬ» ФИЛИАЛ БАРАНОВИЧСКИЙ ХЛЕБОЗАВОД

Аннотация

Проведен SWOT - анализ деятельности ОАО «Берестейский пекарь» филиал Барановичский хлебозавод. Рассмотрены сильные и слабые стороны предприятия, его возможности и угрозы. Определены направления дальнейшего развития Барановичского хлебозавода.

Ключевые слова

Хлеб, хлебобулочные изделия, промышленность, SWOT - анализ

Хлебопекарная промышленность в Республике Беларусь является одной из наиболее развитых отраслей в стране. Основная задача, которая стоит перед отраслью – это обеспечение населения хлебом и хлебобулочными изделиями в нужном количестве на

постоянной основе. Проблем с обеспечением населения хлебом и хлебобулочными изделиями нет, так как рынок на сегодняшний день насыщен разнообразным ассортиментом. Хлебопекарные предприятия производят порядка 57 % хлеба и хлебобулочных изделий от общего объема производства в республике [1]. Основными видами продукции, выпускаемыми хлебопекарными предприятиями, являются: хлеб ржаной, хлеб пшеничный, сухари, бараночные изделия, печенье, пряники, торты, пирожные.

Однако, анализируя динамику объемов производства и реализации хлеба и хлебобулочных изделий за последние 10 лет, можно сказать, что наблюдается снижение спроса на такие изделия. Возможно, это вызвано изменением структуры питания человека, насыщением рынка другими пищевыми продуктами, такими как мясо, рыба, овощи, фрукты, сухие завтраки и т.д. [2].

Одним из представителей хлебопекарной промышленности Республики Беларусь является крупнейшее предприятие Брестской области – ОАО «Берестейский пекарь» филиал Барановичский хлебозавод. Ежедневно Барановичский хлебозавод производит до 32 тонн хлебобулочных и кондитерских изделий свыше 170 наименований. На протяжении многих лет Барановичский хлебозавод выпускает продукцию высокого качества. Хлебобулочные и кондитерские изделия, выпускаемые хлебозаводом, отвечают требованиям СТБ ИСО 9001 - 2001, СТБ 1470 - 2004 «Система качества. Управление качеством и безопасностью пищевых продуктов на основе анализа рисков и критических контрольных точек. Общие требования НАССР». Предприятие ежегодно принимает участие в смотрах качества и конкурсах профессионального мастерства, как республиканского, так и международного значения.

Главными принципами работы Барановичского хлебозавода являются: постоянный контроль качества, использование только натуральных ингредиентов, достижение превосходного вкуса продукции. Только следуя таким принципам, по мнению руководства хлебозавода, можно добиться преимущества перед конкурентами. Конкурентов у Барановичского хлебозавода немало, ими являются: ЧТУП «Ренесибер», ТД «ДДМ», ОАО «Общепит «Школьник», ЧТУП «Овдилайт», СОО «Златка», ИП Бася, ТЦ «Корона», Бар «Осмоножка», Бар «Ванька - Встанька», Бар «Бисквит», ЗАО «Юнифуд», «Дольче Вита» [3].

Для того, чтобы получить ясную оценку сил Барановичского хлебозавода и ситуации на рынке, нами был проведен SWOT - анализ деятельности ОАО «Берестейский пекарь» филиал Барановичский хлебозавод.

Аббревиатура SWOT означает: Strengths (англ.) – сильные стороны; Weakness (англ.) – слабые стороны; Opportunities (англ.) – возможности; Threats (англ.) – угрозы.

В рамках SWOT - анализа мы установили связь между сильными и слабыми сторонами предприятия, возможностями и угрозами рыночной среды. Используемый диагностический инструментарий – методика проведения SWOT - анализа Е. В. Кадышевой [4].

По результатам анализа нами выявлены слабые стороны и угрозы, которые могут повлиять на снижение конкурентоспособности ОАО «Берестейский пекарь» филиал Барановичский хлебозавод (таблица 1).

Таблица 1 – SWOT - анализ ОАО «Берестейский пекарь»
филиал Барановичский хлебозавод

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
1. Высокое качество продукции 2. Расширение видового ассортимента выпускаемой продукции 3. Производство продукции для многих сегментов рынка 4. Хорошая репутация 5. Известная марка 6. Победы в конкурсах	1. Высокая степень износа оборудования по отдельным видам продукции 2. Снижение объемов реализации продукции 3. Недостаточно разработанный дизайн упаковки 4. Неактивное использование сети Internet
Возможности (O)	Угрозы (T)
1. Вытеснение конкурентов. Охват новых целевых групп 2. Поиск новых поставщиков 3. Ослабление регулирования отрасли со стороны государства 4. Развитие технологий, позволяющих снизить затраты 5. Использование функции онлайн - заказа	1. Появление новых конкурентов 2. Сокращение рынков сбыта 3. Ужесточение регулирования со стороны государства и введение правовых норм

SWOT - анализ, будучи фактически зеркальным отражением состояния ОАО «Берестейский пекарь» филиал Барановичский хлебозавод, помог нам определить направления его дальнейшего развития. Основными из них являются: закупка нового и усовершенствование имеющегося оборудования; выход на новые рынки; улучшение дизайна упаковки; использование функции онлайн - заказа.

Список использованной литературы

1. Хлебопекарная промышленность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ihp.by/ru/prom/hleb.php>, свободный. – Дата доступа: 19.12.2017.
2. Основные направления развития хлебопекарной отрасли Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.khlebpod.ru/237-zhurnaly-2017/2-17/2628-osnovnye-napravleniya-razvitiya-khlebopekarnoj-otrasli-respubliki-belarus>. – Дата доступа: 20.12.2017.
3. Сайт ОАО «Берестейский пекарь» филиал Барановичский хлебозавод [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://barhleb.by>. – Дата доступа: 19.12.2017.
4. Кадышева, Е. В. Традиционный маркетинг [Электронный ресурс] / Е. В. Кадышева – Режим доступа: <http://www.smartcat.ru/Marketing/>. – Дата доступа: 19.12.2017.

© Курьян Т.И., Шмарина Е.И., 2018

Латышова Н.В.
магистрант САФУ
имени М.В. Ломоносова
г. Архангельск, РФ
Верещагин А.Ю.
магистрант САФУ
имени М.В. Ломоносова
г. Архангельск, РФ

АНАЛИЗ РИСКОВ РОССИЙСКИХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация

В статье рассмотрены основные риски энергетических предприятий РФ. Дана оценка состоянию топливно - энергетическому комплексу России с экономической точки зрения. Сделаны выводы по минимизации рисков энергопредприятий.

Ключевые слова:

риски, энергетические предприятия, энергетическая отрасль, экономика РФ.

Топливно - энергетический комплекс России с каждым годом наращивает обороты: вводятся в промышленную разработку новые месторождения нефти и газа, разрабатываются инновационные технологии в области добычи и переработки углеводородов, развивается инфраструктура транспортировки нефти и газа, вводятся новые мощности, реализуются крупные инвестиционные проекты, такие как строительство газопроводов «Турецкий поток» и «Северный поток - 2», идёт освоение нефтяных ресурсов Арктики. При этом отечественные энергетические предприятия сталкиваются с ростом различных видов рисков. Наиболее существенные и значимые риски энергетических предприятий РФ представлены на рисунке 1.

Для оценки рисков энергетических предприятий необходимо учитывать специфические особенности отрасли, а именно: факторы, оказывающие влияние на цену и объём производства; сезонность; конфигурацию сетевых объектов; особенности регулирования отрасли; высокие барьеры входа в отрасль; неразвитость деривативов.



Рисунок 1. Диаграмма рисков энергетических предприятий РФ

Любая энергокомпания в области управления рисками ориентируется на повышение стоимости компании, обеспечение требуемого уровня безопасности, уменьшение

воздействия на окружающую среду, достижение заданного уровня коэффициента использования установленной мощности, соблюдение всех технических нормативов. На основе общей классификации рисков предприятие должно выделить наиболее актуальные. Для отечественных энергетических предприятий наиболее значимыми являются технологические и технические риски, в результате возникновения которых происходят сбои в работе оборудования. Основанием этому могут служить неверный выбор технологического оборудования, неточности в проектировании, а также неправильно построенное руководство техническим персоналом.

Другой существенной группой рисков энергетической отрасли РФ являются рыночные риски. К ним относят падение потребления электрической и тепловой энергии со стороны крупных потребителей, неустойчивость цен на рынке, изменение цен товаров, а также финансовый риск, связанный с неплатежами потребителей, невыполнением финансовых обязательств, хищением энергии. Необходимо выделить риски тарифного регулирования, т.к. оно определяет доходную базу бизнеса. При формировании тарифов следует учитывать интересы промышленности, энергокомпаний и социально уязвимых слоев населения.

Политические риски основаны на существовании противоречий между интересами региональных элит и отраслевых реформаторов. В настоящее время Россия развивается в условиях санкций. Отношения с зарубежными партнерами энергетической отрасли также не предсказуемы.

Объекты энергетики оказывают значительное влияние на окружающую среду, поэтому нельзя оставить без внимания экологические риски.

Российская энергетика, начиная с 2000 года работает в условиях переходного периода, что послужило основой для развития разнообразных видов рисков, таких как поправки и изменения в нормативной базе, возникновение аварийных ситуаций (износ оборудования в среднем более 73 %), изменение цены и структуры поставки первичных энергоносителей, рост неплатежей потребителей и контрагентов, изменение общей экономической ситуации в стране и другие.

Таким образом, отечественные энергетические компании должны проводить оценку рисков с учетом изменчивости рискового пространства и выбирать методы по управлению ими (страхование ответственности от ошибок и технологических сбоев, внутренний контроль за исполнением процессов, тщательный отбор персонала и т.д.), не забывая о том, что они нуждаются в непрерывной адаптации и корректировке. В этом случае незаменимым инструментом становится мониторинг, который дает возможность делать систему управления рисками более совершенной.

Список использованной литературы:

1. Ратников, Б.Е. «Виды энергетического бизнеса: риски, эффективность и особенности». Статья [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.elitarium.ru/12.12.2017>
2. Сайт Министерства энергетики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minenergo.gov.ru/node/> (дата обращения: 01.12.2017)

© Латышова Н.В., Верещагин А.Ю., 2018

Лищенко А.А.
магистрант, Кемеровский институт (филиал)
Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова
г. Кемерово, РФ
Научный руководитель: **Копейн В.В.**
Кандидат экономических наук, доцент
г. Кемерово, РФ

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ РЕЗУЛЬТАТОМ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Аннотация

В статье рассмотрены факторы влияния на финансовый результат страховой компании на примере *ООО Страховая компания «Сибирский Дом Страхования»*. Проанализированы финансовые результаты страховой компании, предложены мероприятия по оптимизации доходов и расходов страховой компании.

Ключевые слова

Страхование, страховая компания, доходы, расходы, страховая премия, финансовый результат.

Целью деятельности любой коммерческой организации является получение прибыли. Тем самым, страховая организация также стремится к получению максимальной прибыли. Для получения максимальной прибыли очень важно страховой организации эффективно управлять своими доходами и расходами [1, 2]. Под доходами страховой компании подразумевается совокупная сумма денежных поступлений в результате осуществления страховой и иной не запрещенной законом деятельности.

Доходы страховой компании формируются от страховых операций, включающие в себя полученные страховые премии, вознаграждения, тантъемы, возмещение перестраховщиками доли выплат по договорам перестрахования, суммы процентов, начисляемых на депо премий, а также от услуг, связанных со страховой деятельностью (вознаграждение за оказание услуг страхового агента, сюрвейера, аварийного комиссара, доходы от инвестиционной деятельности) и иных услуг [3, 4]:

Говоря о расходах страховой компании стоит отметить, что они подразумевают под собой совокупную сумму затрат, обусловленные осуществлением страховой и иной не запрещенной законодательством деятельности [5, 6]. При этом расходы страховой компании подразделяются на расходы связанные с основной деятельностью и расходы на сопутствующие, которые не связаны с основной деятельностью [7].

В задачу анализа финансовых результатов деятельности страховой организации входит проведение оценки доходов и расходов, выявление факторов и определение их влияния на конечный финансовый результат и определение резервов увеличения доходов от основной (страховой) и инвестиционной деятельности. На примере страховой компании «Сибирский Дом Страхования» (СК «СДС»), осуществляющей деятельность на территории Кемеровской области с 1994 года и имеющей широкую сеть филиалов в регионе, проведем анализ динамики финансового результата.

Результатом деятельности компании в 2014 г. стал убыток в размере 1831 млн. руб. В 2015 г. компания перешла в зону прибыли (92 млн. руб.). Это произошло за счет безвозмездной помощи акционеров и уменьшения расходов на инвестиции на 63 %. Но в 2016 г. прибыль уменьшилась и составила 28,7 млн. руб. Уменьшение чистой прибыли в 2016 г. происходит из-за отрицательной цены отложенных налоговых активов 2016 г. При этом прибыль до налогообложения из убытка 2219 млн. руб. в 2014 г., переходит в прибыль в 2015 г. до 42 млн. руб., а в 2016 г. увеличивается до 188 млн. руб. В целом по периоду доходы компании увеличились на 2,9 %.

Большую часть расходов составляют страховые выплаты по договорам страхования иного, чем страхование жизни (2016 г. 48,6 % от общего объема расходов). К концу 2016 г. снизились до 10834 млн. руб. В целом по периоду расходы компании уменьшились на 7,4 %.

Общие изменения страховых резервов в 2014 г. уменьшают прибыль компании на 592 млн. руб., а с 2015 г. увеличивают на 87,6 млн. руб., в 2016 г. на 425 млн. руб.

Таким образом, компания вышла из зоны убытка и увеличивает прибыль, в целом по периоду доходы компании увеличились, а расходы компании уменьшились. Анализ финансовой отчетности компании показал, что доходов по основному виду деятельности (страхованию), при положительной динамике изменения по другим показателям, не может существенно повлиять на повышение прибыльности компании. Основной вид деятельности компании не покрывает убытков, это происходит с помощью доходов от инвестиций и прочих доходов.

Из анализа деятельности компании за период с 2014 по 2016 гг. можно отметить увеличение денежных средств и собственного капитала. Также наблюдается повышение финансовой устойчивости и рост потенциала компании. В отрицательных моментах необходимо отметить снижение рентабельности и доходности от инвестиций, увеличение дебиторской задолженности, уменьшение перестраховочной защиты.

В целях повышения рентабельности страховой компании необходимо провести ряд мероприятий в области оптимизации доходов и расходов:

- расширение видов страхования (например, страхование кредитных, инвестиционных рисков);
- сокращение времени возмещения ущерба;
- сокращение тарифных ставок по уже имеющимся и наименее рискованным продуктам страхования.

С учетом высокой конкуренции на страховом рынке необходимо внести изменения и в маркетинговую политику по направлениям:

- увеличить тарифные ставки до минимального значения на рынке страхования;
- дополнить страховые договора спектром сопутствующих услуг. К примеру, страхование автотранспорта сопровождать дополнительными программами юридической защиты, эвакуации аварийной машины и оплаты проката автомобиля во время ремонта;
- использовать дополнительные возможности реализации страховых договоров (через Интернет, создание программ совместного банковского и страхового обслуживания);
- повысить культуру обслуживания [8].

Рассматривая финансовую сторону деятельности страховой компании можно рекомендовать следующие мероприятия:

- увеличить перестраховочную защиту;

- пересмотреть методы и размеры инвестирования резервов, предусматривая наиболее доходные объекты и территории;
- сократить управленческие расходы и снизить дебиторскую задолженность путем сокращения длительности отсрочек платежей, а также оперативно прекратить продажи клиентам, задерживающим платежи или вовсе не оплачивающим услуги.

Но в страховой компании нужно не только оптимизировать доходы, но и стоит оптимизировать расходы компании. Необходимо снизить переменные затраты по имущественному страхованию, что позволит на 0,1 % снизить переменные затраты по страховой и инвестиционной деятельности.

Таким образом, благодаря предложенным изменениям финансовое состояние компании улучшится, по нашим расчетам, при незначительном изменении страхового тарифа по имущественному страхованию, управленческих расходов и расходов по имущественному страхованию (всего на 0,1 % каждое), произойдут достаточно ощутимые изменения в финансовых показателях компании: вырастут доходы, снизятся расходы, увеличится прибыль компании, повысится финансовая устойчивость. Всё это подтверждает улучшение финансового состояния компании за счёт предложенных мероприятий. Повышение финансовой устойчивости страховых компаний в регионе способствуют росту уровня финансовой безопасности региона, особенно в условиях экономических волнений [9, 10].

Список использованной литературы:

1. Гвозденко А.А. Основы страхования: Учебник. Изд. 2 - е, перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2016. – С.304.
2. Басаков М.И. Страховое дело. - М.: ПРИОР, 2015. – С.124.
3. Зыкова М.Е. Маркетинг в страховом деле // Вестн. ОрёлГИЭТ. – 2014. - № 2(7). - С.43 - 47.
4. Гвозденко А.А. Основы страхования: Учебник. Изд. 2 - е, перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2016. – С.304.
5. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия: Учеб. пособие для вузов. / С.В. Валдайцев. М.: Юнити, 2013.
6. Копейн В.В. Проблема российского рынка страхования автотранспортных средств и оценка перспектив его развития / В.В. Копейн, Ю.Н. Шестакова // Инновации и инвестиции. – 2014. - №7. – С. 82 - 86.
7. Яковлева Т.А. Страхование - М.: Юристъ, 2015. – С.217.
8. Копейн В.В. Региональная экономика и финансовая безопасность: тенденции и проблемы [Текст] / В.В. Копейн // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 5 - 2 (82 - 2). – С. 330 - 336.
9. Копейн В.В. К вопросу влияния экономических санкций на экономическую и продовольственную безопасность [Текст] / В.В. Копейн, Е.А. Филимонова, А.В. Копейн // В сборнике: Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения. Сборник научных трудов по итогам международной научно - практической конференции. – 2016. – С. 35 - 37.

© Лищенко А.А., 2018

ПРОБЛЕМЫ СЫРЬЕВОГО ЭКСПОРТА В РОССИИ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Аннотация

Государственный бюджет РФ сильно зависит от экспорта нефти, газа и прочего сырья. В данной статье рассмотрена зависимость экономики Российской Федерации от сырьевой промышленности. Выделены основные проблемы излишней сырьевой направленности и развития других отраслей промышленности.

Ключевые слова:

Промышленность, сырьевая промышленность, экспорт, импорт, экономика, высокотехнологическая продукция.

Российская Федерация – крупнейший экспортер в мире. По данным ФТС России за январь - август 2017 года, товарооборот России составил \$367,6 млрд., что в сравнении с соответствующим периодом 2016 года больше на 26,4 % . Сальдо торгового баланса составило 80,0 млрд, что также на 16,0 млрд. превышает значение прошлого года. При этом экспорт России в январе - августе 2017 года составил \$223,8 млрд. (+26,2 %), а импорт — \$143,8 млрд. (+26,8 %). [1]

Однако, несмотря на достаточную дифференциацию промышленности, хозяйственная направленность экспорта составляет по большей части продаж и вывозом сырья. Прежде всего, это нефтяная отрасль, черная и цветная металлургия.

По имеющимся данным, объём сырьевого экспорта, включая топливно - энергетические товары, за январь - август 2017 года составил более \$165 млрд. При этом объём несырьевого неэнергетического экспорта — \$58,7 млрд. Лишь за I полугодие 2017 года он вырос на 18,7 % , составив \$57,2 млрд. [1]

Но, к сожалению, выручка от экспорта сырья, в частности нефти, не увеличивается:

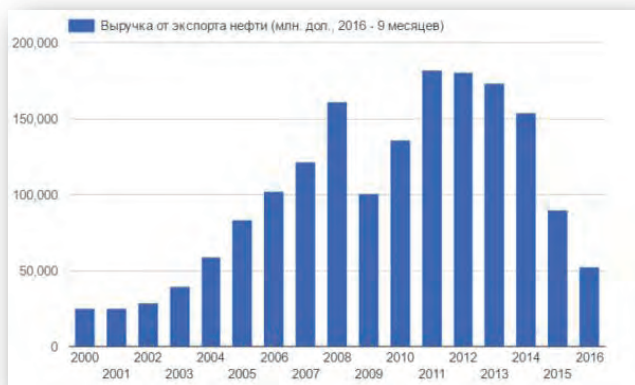


Рисунок 1. Выручка от экспорта сырья (2016г.)

Зависимость отечественной экономики от цен на сырье (прежде всего на нефть и газ) выглядит слишком явно, в государстве нет альтернативных источников развития российского хозяйства. Вдобавок, сырьевая направленность пагубно влияет на прочие сектора экономики. Государство ориентируется на экспорт нефтегазовых продуктов как на самый выгодный способ. В результате «задвигаются» прочие отрасли, не менее важные, которые финансируются в десятки раз хуже. (Таблица 1)

Получается, компании, занимающиеся добычей и переработкой сырья, быстро богатеют, и в них охотно вкладываются инвесторы, а прочие отрасли промышленности и сельского хозяйства приходят в упадок. Чтобы восполнить недостающую потребность в продукции (которую сама страна не производит или производит в малом количестве), приходится ее импортировать, еще больше усложняя работу отечественным предприятиям, приводя на рынок конкурирующие иностранные производства.

Таблица 1 – Экспорт России важнейших товаров в 2016 г.

Наименование товара	тыс. тонн	млн. долл США	%
Нефть сырая	254 767,4	73 676,3	25,62
Нефтепродукты	156 015,6	45 951,8	15,98
Газ природный, млрд.куб.м	198,7	31 280,4	10,88
Машины и оборудование	1 751,0	24 293,4	8,45
Черные металлы	43 380,1	14 121,8	4,91
Уголь каменный	166 129,2	8 907,2	3,10
Лесоматериалы обработанные	16 235,7	3 193,9	1,11
Газ природный сжиженный, млн.куб.м	24,2	2 899,8	1,01
Бензин автомобильный	5 215,6	2 014,5	0,70
Лесоматериалы необработанные, 1000 куб.м	20 065,3	1 351,8	0,47
Электроэнергия, млн.кВт - ч	17 693,8	660,0	0,23
Метанол	1 497,4	251,2	0,09
Ткани хлопчатобумажные, 1000 кв.м	90 790,7	40,9	0,01

Размышляя о нынешней ситуации в России и о возможностях российского экспорта можно прийти к следующим выводам: крайне излишняя сырьевая направленность, которая с одной стороны подавляет развитие всех других отраслей народного хозяйства, а с другой, весьма мало дает пользы большей части граждан России от массовой продажи ресурсов в дальнейшем может привести к упадку российской экономики. Для дальнейшего роста российской экономики необходимы масштабные структурные изменения. Однако кардинально изменить нынешний строй необычайно сложно. Крупные российские нефте- и газодобывающие компании являются монополистами, они диктуют цены на внутреннем

рынке, устанавливают свои правила. Достаточно очевидным становится тот факт, что сырьевой вариант развития экспорта просто невыгоден.

Экономике РФ необходимы новые точки роста. Одной из них сможет стать комплекс действий государства, направленный на поддержку промышленного экспорта. Одним из решений в данном положении могут быть изменения внутри самой добывающей промышленности. Возможно, необходимо ориентировать такие отрасли на инновационные технологии, с привлечением новых технологий, аппаратов и оборудований, которые должны будут производиться в России, а не закупаться у прямых конкурентов. Таким образом, производство нового оборудования в стране повлечет за собой вовлечение многих сопровождающих отраслей экономики: металлургию, химическую промышленность, инновационные центры по созданию новых технологий и многое другое.

Список используемой литературы:

1. Насколько вырос экспорт в России в 2017 году? – Режим доступа: <http://www.bolshefaktov.ru/v-mire/ekonomika/naskolko-vyros-yeksport-rossii-v-2017-god-3774>, свободный. – (дата обращения: 22.01.2018).

2. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник для академического бакалавриата / под ред. Р. К. Щенина, В. В. Полякова. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 346с. –Серия: Бакалавр, Академический курс

3. Экономические трудности. – Режим доступа: <http://www.iqreview.ru/economy/economicheskije-trudnosti/>, свободный. – (дата обращения: 22.01.2018).

© Лупенко Г.Д., 2018

Львов Е.А.

магистрант САФУ имени М.В. Ломоносова
г. Архангельск, РФ

Верещагин А.Ю.

магистрант САФУ имени М.В. Ломоносова
г. Архангельск, РФ

Латышова Н.В.

магистрант САФУ имени М.В. Ломоносова
г. Архангельск, РФ

РИСКИ И МЕТОДЫ ИХ СНИЖЕНИЯ ПРИ РАБОТЕ ЛЕСОСУШИЛЬНЫХ УСТАНОВОК

Аннотация

В статье рассмотрены риски, возникающие при работе лесосушильных камер на деревообрабатывающем производстве. Выделены основные риски, влияющие на технологический процесс и сделаны выводы по минимизации этих факторов риска.

Ключевые слова:

риски, деревообрабатывающие предприятия, сушка древесины, калорифер, лесосушильные камеры

Высококачественная сушка пиломатериалов и заготовок является одной из определяющих проблем в деревообрабатывающей промышленности. Древесина является одним из самых распространенных строительных материалов. В промышленности используется высушенная древесина с небольшим содержанием влаги.

Прибыль деревообрабатывающего предприятия зависит от объема и качества выпускаемых пиломатериалов. Для получения древесины высокого качества технологическим процессом предусмотрена сушка в сушильных камерах, при которой к влажному материалу подводится теплота с нагретым сушильным агентом. Для его получения на предприятии имеются калориферы, эффективность работы которых оказывает значительное влияние на экономическую составляющую процесса сушки.

При составлении бизнес - плана деревообрабатывающего предприятия особое внимание необходимо уделить рискам, и тем самым, учесть влияние таких негативных факторов как изменения в экономике и политике, природные явления, экологические ограничения, работа поставщиков, технологические отклонения, которые могут не только снизить эффективность и рентабельность производства, но и привести к остановке производства и банкротству.

В результате оценки рисков на основе опыта предыдущих реализуемых проектов и научных исследований, выявлены существенные риски, возникающие при эксплуатации сушильных камер, и риски среднего уровня для уменьшения воздействия которых предложен ряд мероприятий.

К первой группе относят внутренние риски, зависящие напрямую от деятельности предприятия. Получением пиломатериалов низкого качества из - за недостаточных параметров сушильного агента приведет к появлению брака и снижению прибыли. Недогрев воздуха в калорифере может быть обусловлен ошибкой подбора поверхности теплообмена или ненадлежащей эксплуатацией оборудования. При проектировании может быть заложено недостаточное количество теплообменных труб ввиду использования при расчетах общих уравнений. Для минимизации данного риска при выпуске нового вида оборудования требуется проводить исследование теплотехнических характеристик.

К факторам снижения параметров сушильного агента, связанным с эксплуатацией сушильных установок, относят загрязнение поверхности теплообмена из - за использования греющей воды, непрошедшей химводоочистку и деаэрацию.

К значительным последствиям может привести возникновение пожара, вероятность которого на лесопильно - деревообрабатывающих предприятиях высока. При производстве пиломатериалов образуется большое количество опилка, которое может оказаться источником возгорания. Также во время сушки из древесины могут выделяться летучие горючие компоненты. Данный риск может быть снижен путем установки автоматизированных система пожаротушения, проведения инструктажей и тренировок с персоналом, соблюдения элементарных правил пожарной безопасности.

Снижению прибыли способствует также срыв планов выпускаемой продукции, который зависит от ремонтных работ на том или ином оборудовании, сбоя подачи сухимого материала, от поставщиков сырья, от работы лесопильного, окорочного цехов, из - за сниженной эффективности сушильного процесса в целом. Все факторы этого риска можно предусматривать на стадиях планирования, проектирования, реконструкции, организации труда.

Качество работы системы риск - менеджмента может быть оценено по результатам мониторинга определенного периода деятельности предприятия. В ходе мониторинга будет определена эффективность методов снижения рисков, а также могут быть выявлены новые.

Список использованных источников

1. Федеральные нормы и правила в области промышленной безопасности «Правила промышленной безопасности опасных производственных объектов, на которых используется оборудование, работающее под избыточным давлением».

2. Сушка древесины – состояние, проблемы, перспективы, часть 2 из 3 <http://wood.nestormedia.com/index.pl?act=PRODUCT&id=8>.

3. Позднякова, А.В. Совершенствование характеристик и разработка методики расчета промежуточных калориферов лесосушильных камер: автореф. дис. на соискан. учен. степ. канд. техн. наук; АГТУ. - Архангельск: (б. и.), 2003. – 25 с.

© Львов Е.А., Верещагин А.Ю., Латышова Н.В., 2018

Магомедова П. А.,

к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит»

ГАОУ ВО «Дагестанский государственный университет народного хозяйства»,

г. Махачкала

ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ДАГЕСТАНА

Аннотация: В данной статье рассмотрена роль партнёрства государства и частного сектора в развитии депрессионной республики. В Республике Дагестан, авторы считают, необходимо развитие государственно - частного партнёрства, что позволит запустить механизмы саморазвития и снизить дотационность республики.

Ключевые слова: государственно - частное партнёрство, региональное развитие, частный сектор, Республика Дагестан.

В условиях современного социально - экономического кризиса одним из перспективных инструментов качественных институциональных изменений является государственно - частное партнёрство (ГЧП). Термин «государственно - частное партнёрство», появился в начале 1980 - х гг. для характеристики особых отношений между государством и частным сектором. Партнёрство государственного и частного секторов способствует обеспечению сочетания интересов частного бизнеса и общества.

В Законе «Об участии Республики Дагестан в государственно - частных партнёрствах» под этим явлением понимают взаимовыгодное сотрудничество Республики Дагестан с российским или иностранными юридическим или физическим лицом либо действующим без образования юридического лица по договору простого товарищества (договору совместной деятельности)

объединением юридических лиц в реализации социально значимых проектов, которое осуществляется путем заключения и исполнения соглашений, в том числе и концессионных [1].

К основным отличиям ГЧП от других форм взаимодействия государства и частного сектора относят: определение четких и, как правило, длительных сроков действия соглашений о партнёрстве; наличие специфических форм финансирования проектов ГЧП; наличие конкурентной среды; четкое распределение ответственности между партнерами; распределение рисков на основе установленных договоренностей [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**].

Республика Дагестан относится к группе регионов, в которых практика применения механизмов ГЧП отсутствует, а институциональная среда не развита [2]. Однако мы считаем, что реализация инвестиционных проектов в регионе должна обеспечивать повышение качества жизни населения (обеспечивать комфортные условия жизни, сохранять социальную стабильность, создавать высокооплачиваемые рабочие места и т.д.); повышение экономической капитализации территории (организация специальных индустриальных парков, особых экономических зон, и т.д.); решение социальных задач (развитие здравоохранения, образования, культуры, спорта, повышение жилищной обеспеченности населения); обеспечение занятости населения (в первую очередь – создание высококвалифицированных рабочих мест); развитие инженерно - транспортной инфраструктуры (расширение инженерных сетей, реконструкция транспортных сообщений и т.д.); повышение налогооблагаемой базы [3].

Целями участия Республики Дагестан в ГЧП являются реализация социально значимых проектов в Республике Дагестан; привлечение частных инвестиций в экономику; обеспечение эффективности использования имущества, находящегося в собственности республики; повышение качества товаров, работ, услуг, предоставляемых потребителям. Объектами соглашений в республике определены транспортная инфраструктура и транспорт; система коммунального хозяйства; объекты электроснабжения, объекты подвижной и стационарной связи и телекоммуникаций; объекты, используемые для осуществления медицинской, лечебно - профилактической и иной деятельности в системе здравоохранения; объекты образования, воспитания, культуры, объекты социально - культурного и социально - бытового обслуживания; объекты, используемые для туризма, рекреации и спорта.

Исследования специалистов свидетельствуют о растущем значении ГЧП и механизмов его развития при многообразии форм собственности. Развитие ГЧП в депрессивном регионе может способствовать сбалансированному развитию экономики, создав все условия для устойчивого роста, прежде всего сферы обслуживания, туризма и аграрной сферы региона. Республика Дагестан может внести существенную лепту в импортозамещение сельскохозяйственной продукции страны. Эти и другие направления ГЧП необходимо развивать на всех уровнях сотрудничества и во всех сферах производства.

Список использованной литературы

1. Закон Республики Дагестан от 02.02.2017 N 5 «О государственно - частном партнерстве, муниципально - частном партнерстве в Республике Дагестан» (принят Народным Собранием РД 26.01.2017).
2. Квашнина Н.А., Меркулова М.Е. Государственно - частное партнерство в региональной экономике депрессивного типа // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. – 2012. – № 2 (19). – С. 183–206.
3. Рязанова Е.Ю. Перспективы развития государственно - частного партнёрства на современном этапе // Российский внешнеэкономический вестник. – 2015. – № 7. – С. 19–30.
4. Магомедова П.А. Аспекты современного состояния индивидуального инвестирования на рынке ценных бумаг. // Актуальные проблемы социально - экономических исследований: сборник материалов 12 - й международной научно - практической конференции (г. Махачкала, 22 мая, 2016г.) - Махачкала: ООО «Апробация», 2016 г. - 76 стр. - 5 - 8 стр.

© Магомедова П.А., Тажудинова Д.А., 2018

Махмутова Т.Р.

Магистрант института менеджмента
Оренбургский государственный университет
Г. Оренбург, Российская Федерация

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЦЕДУРЫ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В статье рассмотрены основные понятия, связанные с процедурой финансового оздоровления экономических субъектов. Основное внимание уделено реализации последовательности мероприятий, применяемых в процессе финансового оздоровления. Рассмотрена характеристика каждого мероприятия.

Ключевые слова

Финансовый механизм, механизм финансового оздоровления, несостоятельность, финансовое оздоровление.

Механизм как экономическая категория представляет собой совокупность методов и средств воздействия на экономические процессы, их регулирование [1].

Финансовый механизм – это совокупность финансовых инструментов, рычагов и способов регулирования экономических процессов [2].

Таким образом, механизм финансового оздоровления предприятия в условиях банкротства представляет собой систему последовательных шагов, направленных на достижение конечной цели – долгосрочной финансовой устойчивости в условиях рынка.

Для наглядности данную последовательность возможно представить в виде схемы на рисунке 1.

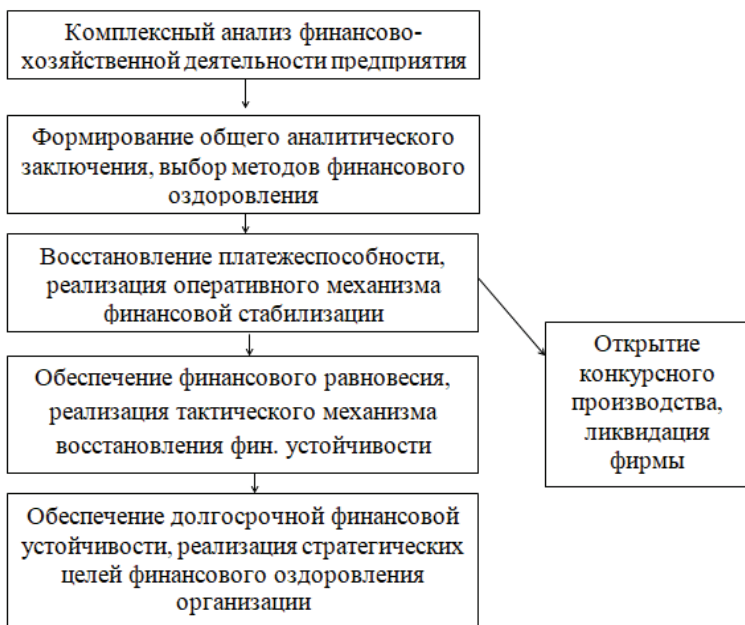


Рисунок 1 – Последовательность реализации финансового оздоровления организации [3]

Комплексный анализ обеспечивает всестороннюю диагностику текущего состояния исследуемой организации, по его итогам составляется аналитическое заключение, формируется прогноз перспективности процедуры финансового оздоровления, происходит разработка стратегии антикризисного управления, а также оперативный, тактический и стратегические планы, включающие мероприятия, направленные на вывод компании из кризиса.

В случае выявления причин, устранение которых неспособно привести к выводу предприятия из кризисной ситуации, а также реализация мероприятий финансового оздоровления не позволяет достичь платежеспособности и долгосрочной финансовой устойчивости, реализуется стратегия ликвидации, и следующим этапом будет признание предприятия банкротом с его последующей ликвидацией.

Следующий шаг на пути к успешной реализации процедуры финансового оздоровления является восстановление платежеспособности. Достичь этого возможно посредством применения оперативного механизма финансовой стабилизации, который направлен как на уменьшение размера текущих внешних и внутренних финансовых обязательств в краткосрочном периоде, так и на аккумулировании финансовых ресурсов, за счет которых обеспечивается возможность срочного погашения этих обязательств.

Суть и смысл тактического механизма финансовой стабилизации кроется в обеспечении сбалансирования денежных активов и краткосрочных финансовых обязательств, которое может быть достигнуто различными методами, зависящих от финансового состояния исследуемой организации.

Обеспечение долгосрочной финансовой устойчивости имеет взаимосвязь со стратегическими целями организации, если эти составляющие будут противоречить друг другу, кризисная ситуация возобновится.

Таким образом, платежеспособность компании возможно восстановить рядом определенных действий оперативного характера, причем в короткие сроки. Однако для обеспечения эффективности финансового оздоровления в долгосрочной перспективе необходима разработка и реализация тактического механизма оздоровления и его увязка со стратегическими целями компании.

Список использованной литературы:

1. Егорова, Л. И. Методика финансового оздоровления экономического субъекта / Л. И. Егорова // Управление финансами предприятия. – 2015. – № 10. – С. 25 - 39.
2. Умань, И. Н. Финансовое оздоровление как реабилитационная процедура: условия, порядок и процессуальные проблемы его применения / И. Н. Умань, А. С. Костин, И. Б. Родинцев // Российский судья. – 2012. – № 5. – С. 28 - 41.
3. Грязнова, А. Г. Антикризисный менеджмент: учебник / А. Г. Грязнова. – М.: Тандем: Экмос, 2012 – 368 с.

© Махмутова Т.Р., 2018

Михайлова А.В.

магистрант 2 курса МарГУ.
г. Йошкар - Ола, РФ

Кренева С.Г.

канд. эк. наук, доцент МарГУ
г. Йошкар - Ола, РФ

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РЕСПУБЛИКИ МАРИЙ ЭЛ

Аннотация

В работе рассматриваются вопросы инвестиционной привлекательности на территории Республики Марий Эл. Проанализированы основные цели инвестиционной политики региона, представлены факторы, влияющие на конкурентоспособность региона. Сопоставлены показатели, которые позволяют оценить экономическую обстановку и климат субъекта, выявить его сильные и слабые стороны, пути развития.

Ключевые слова:

Регион, инвестиционная привлекательность, бюджетная политика, показатели, динамика инвестиции, бюджет, доходы.

Инвестиционная привлекательность (или непривлекательность) – оценивание инвестором государства, субъекта или организации для принятия решения о вложении собственных денежных средств. Оценка является субъективной и основывается на анализе объективных сторон объекта вложения.

Республика Марий Эл расположена в центре европейской части России, входит в состав Приволжского федерального округа. Площадь – 23,4 тыс. кв. км. Численность постоянного населения – 684,7 тыс. человек.

Факторы конкурентоспособности региона:

– выгодное экономико - географическое положение в центре Европейской части России;

– высокий уровень развития инфраструктуры;

– прогрессивное законодательство в сфере поддержки инвесторов;

– активная государственная поддержка инвестиционной деятельности;

– работа с инвесторами по принципу «одного окна»;

– высокоразвитая инфраструктура поддержки инвесторов;

– наличие свободных инвестиционных площадок;

– наличие крупных производственных комплексов российского и международного уровня;

– наличие высокорентабельных для освоения месторождений полезных ископаемых.

Правительство республики принимает меры по использованию значительного интеллектуального и кадрового потенциала, которые позволили в настоящее время диверсифицировать экономику республики. На территории субъекта ежегодно реализуется значительное количество инвестиционных проектов, открываются новые производства [1].

Можно выделить ключевые направления бюджетной политики Республики Марий Эл: обеспечение долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетной системы, использование механизмов повышения результативности бюджетных расходов, оптимизация бюджетных расходов.

Представим экономические показатели Республики Марий Эл

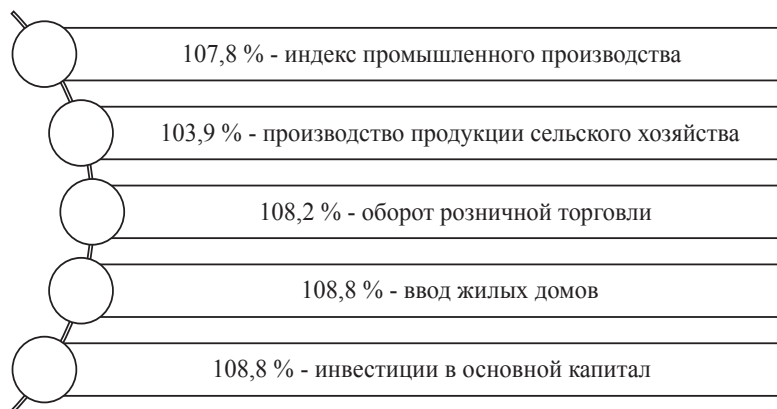


Рисунок 1 – Среднегодовые темпы роста за 2001 - 2016 годы

Основной задачей государственной инвестиционной политики на современном этапе является формирование благоприятной среды, способствующей привлечению и

повышению эффективности использования инвестиционных ресурсов в развитии экономики и социальной среды.

В последние годы Республика Марий Эл вошла в число наиболее динамично развивающихся регионов Приволжского федерального округа. Сегодня макроэкономические показатели, характеризующие социально - экономическое развитие Республики Марий Эл, имеют положительную динамику [2].

Рассмотрим динамику промышленного производства. Промышленный комплекс является основой региональной экономики, в его состав входят свыше 2,37 тыс. предприятий.

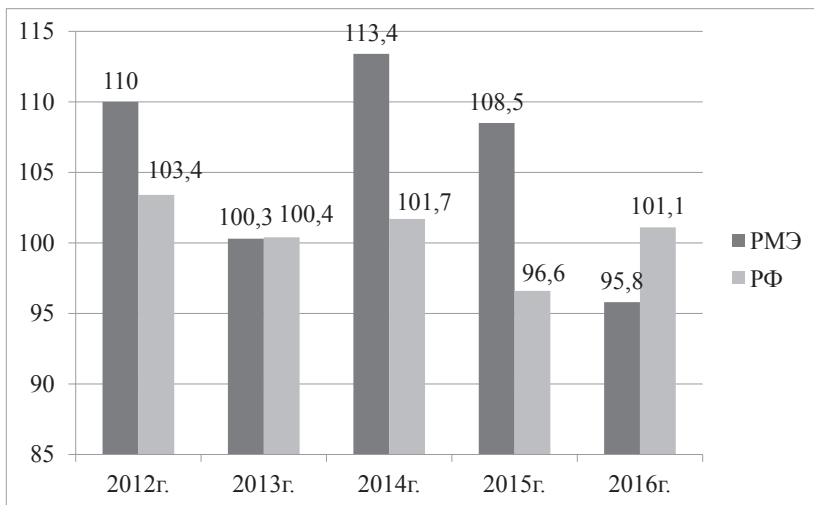


Рисунок 2 – Индекс промышленного производства, %

Устойчивое развитие республики характеризуется динамикой инвестиций в основной капитал. Ежегодно объем инвестиций в основной капитал, вложенный предприятиями и организациями составляет не менее 80 % от общего объема инвестиций.

Стимулирование инвестиционной активности отечественных и иностранных инвесторов необходимо проводить инвестиционные и экономические мероприятия межрегионального и республиканского масштаба в целях популяризации инвестиционно - привлекательного имиджа города, повышения региональной конкурентоспособности, придания публичности и прозрачности работе администрации в сфере инвестиционной политики.

Список использованной литературы:

1. Постановление Правительства Республики Марий Эл от 18 августа 2017 г. N 346 «Об итогах социально - экономического развития Республики Марий Эл, исполнении консолидированного бюджета Республики Марий Эл за первое полугодие 2017 г.»
2. Проект «Основные направления налоговой политики Республики Марий Эл на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов»

© Михайлова А.В., Кренева С.Г. 2018

Некрасова Е.Н.

магистрант, Кемеровский институт (филиал)
Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

Копени В.В.

д. э. н., доцент, Кемеровский институт (филиал)
Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

НЕСОВЕРШЕНСТВО ОЦЕНКИ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ КАК УГРОЗА БЕЗОПАСНОСТИ

Аннотация

Статья посвящена вопросам, связанным с определением риска банкротства предприятий. Отмечаются отличия в результатах оценки с использованием различных методик. Ставится задача о необходимости корректировки методик с учетом современных реалий и повышения уровня безопасности.

Ключевые слова

Банкротство, методика, угроза, безопасность.

В связи с участвовавшими случаями банкротства юридических лиц, все большую популярность набирают модели и методы определения угрозы банкротства на предприятии. На сегодняшний день существует множество отечественных и зарубежных методик, позволяющих тем или иным способом определить риск банкротства организации в краткосрочной или долгосрочной перспективе [1]. Точность и корректность определения банкротства предприятия в конечном итоге определяет точность определения финансовой, экономической безопасности предприятия. В целом, масштабность оценок влияет на общий уровень безопасности региона и отдельные ее уровни [2].

Эффективность каждой из существующих методик невозможно оценить, т.к. все они используют различные показатели деятельности предприятия. Целью работы является оценка различных отечественных и зарубежных методик определения риска банкротства с точки зрения однозначности.

Для анализа угроз банкротства предприятия используются как отечественные, так и зарубежные методики. Наиболее популярные методики: пятифакторная модель Альтмана, модель Бивера, Модель Таффлера - Тишоу, модель Лиса, Иркутская модель (ИГЭА), модель Зайцевой [3].

В пятифакторной модели Альтмана первый показатель позволяет оценить сумму чистых ликвидных активов компании по отношению к совокупным активам. Второй показатель определяет уровень финансового рычага компании, третий отражает эффективность операционной деятельности предприятия. Четвертый показатель отражает финансовую независимость предприятия, а пятый характеризует рентабельность активов предприятия.

Второй популярной моделью, по которой производится анализ риска банкротства предприятий, является модель Бивера. Ее особенностью является обособленный анализ пяти факторов. Первый фактор – коэффициент Бивера, который рассчитывается, как сумма

чистой прибыли и амортизации, деленная на сумму долгосрочных и краткосрочных обязательств.

Второй фактор – рентабельность активов. Она выражается в процентах и находится делением чистой прибыли на суммарную величину активов.

Третий показатель называется «финансовый рычаг». Он находится делением суммы долгосрочных обязательств и краткосрочных обязательств на суммарную величину активов.

Коэффициент покрытия активов чистым оборотным капиталом является четвертым показателем в методике Бивера. Его вычисляют путем деления разности между собственным капиталом и внеоборотными активами на суммарную величину активов.

Пятый показатель – коэффициент покрытия или текущей ликвидности. Он вычисляется делением оборотных активов на текущие обязательства.

При применении четырехфакторной модели Таффлера - Тишоук российским компаниям следует учитывать, что эта модель определения вероятности банкротства показывает несколько завышенные оценки, так как значительное влияние на итоговый показатель оказывает прибыль от продаж, без учета финансовой деятельности и налогового режима.

Модель Иркутской Государственной Экономической Академии (ИГЭА) в отличие от предыдущих моделей отражает специфику отечественной экономики и создана специально для анализа риска банкротства российских компаний. Она состоит из четырех переменных, каждая из которых является одним из показателей финансово - хозяйственной деятельности предприятия.

Как правило, по результатам расчетов использованием половины методик риск банкротства для предприятий минимален. Однако не стоит пренебрегать данными моделями Бивера, Лиса и Зайцевой. Если остальные методики дают прогноз банкротства на ближайший период, то модель Бивера анализирует деятельность предприятия с целью предсказать возможное банкротство на ближайшие 5 лет.

По данным модели Лиса существует вероятность банкротства, однако фактические значения очень близки к нормативным, поэтому существующую угрозу нельзя назвать критической. Чего нельзя сказать о методике О.П. Зайцевой. Фактические значения по этой методике в десятки и сотни раз выше нормативных значений, следовательно, угроза банкротства очень высока.

В методиках Бивера и Зайцевой в отличие от других методик используются более общие показатели, охватывающие все стороны финансово - хозяйственной деятельности предприятия, поэтому можно считать результаты этих методик наиболее достоверными [4, 5].

Разница в показателях и их динамике по данным разных методик обусловлена тем, что в каждом отдельном методе используются разные коэффициенты и показатели. Именно поэтому при анализе риска банкротства не следует полагаться на какую - то одну методику. Рационально проводить анализ по нескольким моделям, при этом следует отметить, что к точности оценок следует относиться с долей недоверия. Это связано как с вероятностным характером расчетов, так и ростом количества угроз и рисков для предприятий и региона в условиях экономического кризиса и поиском новых условий адаптации отраслей [6, 7].

Список использованной литературы:

1. Кобозева Н.В. Банкротство: учет, анализ, аудит: Практическое пособие / Н.В. Кобозева. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА - М, 2017. - 208 с.
2. Филимонова, Е.А., Копеин, А.В. Методологические особенности учета неоднозначности социально - экономических процессов и оценки финансовой безопасности [Текст] / Е.А. Филимонова, А.В. Копеин // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 3 - 1 (68 - 1). – С. 141 - 147.
3. Чернова М. В. Аудит и анализ при банкротстве: теория и практика: Монография / Чернова М. В. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2016. - 207 с.
4. Суглобов А.Е. Методическое обеспечение аудита организаций в условиях несостоятельности (банкротства): Монография / Суглобов А.Е., Воронцовас А.И., Орлова Е.А. - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА - М, 2016.
5. Кован С.Е. Предупреждение банкротства организаций: монография. / С.Е. Кован. - М.: ИНФРА - М, 2017. – 219 с.
6. Филимонова Е.А. Влияние импортозамещения на социально - экономическую динамику, экономическую, продовольственную и финансовую безопасность региона [Текст] / Е.А. Филимонова, А.В. Копеин, Н.Д. Морозенко, В.П. Ловчиков // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 3 - 1 (80 - 1). – С. 486 - 493.
7. Филимонова, Е.А. Гносеолого - методологические аспекты идентификации финансовой безопасности как свойства финансово - экономической системы [Текст] / Е.А. Филимонова // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 1 - 2 (66 - 2). – С. 853 - 858.
© Некрасова Е.Н., Копеин В.В. 2018

Ортыков А. У.,

генеральный директор ООО

«Забайкальская краевая лаборатория судебных экспертиз»,

г. Чита

РОЛЬ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА В ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы повышения эффективности государственного регулирования и поддержки малого предпринимательства в России. Отмечено негативное влияние теневых экономических отношений на хозяйственную деятельность малых предприятий. Предложено внедрение комплексного мониторинга на региональном и муниципальном уровне, с целью выбора обоснованных направлений развития малого предпринимательства с применением экономической экспертизы и оценки бизнеса.

Ключевые слова: малое предпринимательство, государственное регулирование, оценка бизнеса, экономическая экспертиза

Введение

Актуальность повышение эффективности государственного регулирования субъектов малого предпринимательства (МП) обусловлена, прежде всего, необходимостью ускоренного социально - экономического развития территорий, в условиях сложившихся политических, экономических, а в ряде случаев и социальных ситуаций, характеризующихся негативной динамикой. И в этом аспекте именно малое предпринимательство является важным стратегическим ресурсом развития страны.

Различным аспектам государственного регулирования малого предпринимательства посвящены большое количество работ отечественных авторов. Среди них можно отметить Г. Л. Багиева [2], А.О. Блинова [3], В.Ю. Бурова [5], [13] Киреенко А.П. [10] и др.

Так в работе В. Ю. Бурова отмечено: «Экономический кризис показал, что, хотя проводимые в России экономические реформы и способствовали возрождению сектора малого предпринимательства, но, тем не менее, пока не смогли обеспечить достаточных условий для его стабильного функционирования и высокой производственной и социальной результативности, что связано с неэффективной политикой государства по поддержке малого бизнеса» [4].

Сложившаяся мировая практика показывает, что сегодня нет практически ни одной высокоразвитой страны, где государство не осуществляло бы регулирование ключевых социально - экономических процессов. Одним из них является развитие малых форм предпринимательства.[12] Что обосновывается присущими малым предприятиям свойства такие как быстрое реагирование на изменение внешних условий, гибкость и оперативность принятия решений, меньшие затраты на первоначальные капитальные вложения, более тесная связь с потребителями на местных рынках, возможность привлечения трудовых ресурсов.

В основе государственного регулирования лежит сочетание механизма рыночного саморегулирования и государственного управления. Теоретическая база такой политики основывается на теоретических положениях различных экономических школ. Так, школа Дж.М. Кейнса исходит из того, что рыночная экономика неспособна к полной самоорганизации и поэтому нуждается в существенном государственном вмешательстве. Дж.М. Кейнс обосновал необходимость государственного регулирования экономических процессов, основанных на рыночных отношениях [9].

Результаты и обсуждения

Проведенные исследования позволили выявить, что в существующих неадекватных экономических, правовых и институциональных условиях деятельность субъектов МП является неэффективной и характеризуется низкой конкурентоспособностью. Что является основной причиной переориентации деятельности малых предприятий в теневой сектор экономики.

Так масштабы теневой экономической деятельности (ТЭД), достигают в России до 50 % объема деятельности и до 85 % скрытой заработной платы [10].

Необходимо отметить, что причиной развития теневой деятельности является, в том числе некомпетентность самих предпринимателей в вопросах ведения своего бизнеса и в частности слабого использования инструментов оценки. На основании оценки бизнеса предприниматель получает информацию о безубыточности активов предприятия и

ликвидности бизнеса, что является весомым аргументом при реализации инвестиционных проектов, оформлении займов для развития бизнеса в кредитных учреждениях.

Развитие МП и повышение его экономической и социальной роли возможно только при процессе совершенствования механизма государственной поддержки. Одно из первых обоснований политики поддержки было предложено Дж. М. Кейнсом. По его мнению, государство, используя различные методы и инструменты регулирования, должно воздействовать на инвестиционную и потребительскую активность. Так, он указывал «расширение функций правительства в связи с задачей координации склонности к потреблению и побуждения инвестировать... единственное практически возможное средство избежать полного разрушения существующих экономических форм и... условие для успешного функционирования личной инициативы» [13].

Сегодня основные цели развития малого и среднего предпринимательства в современной России сформулированы в «Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года», принятой Распоряжением Правительства РФ 2 июня 2016 г.[1]. Стратегия рассматривается как механизм координации действия органов власти всех уровней, представителей предпринимательского сообщества и организаций инфраструктуры поддержки, с целью обеспечения соответствия принимаемых мер ожиданиям бизнеса и общества в целом и создания благоприятных и комфортных условий для реализации предпринимательского потенциала граждан.

Эффективность деятельности государственных институтов по регулированию и поддержке сектора малого предпринимательства напрямую связан с механизмами и инструментами, используемые при государственной поддержке.

И здесь возникает вопрос, за счет чего можно более объективно оценить эффективность предлагаемого предпринимателем бизнес - проекта? Обобщая имеющиеся работы методологического и практического характера в данном направлении, следует признать недостаточную востребованность использования инструментов оценки, при ведении бизнеса

Россия располагает огромным потенциалом, как для развития внутреннего туризма, так и для приема иностранных путешественников. У нее есть все необходимое - огромная территория, богатое историческое и культурное наследие, а в отдельных регионах - нетронутая, дикая природа [10]. И это в полной мере касается Байкальского субрегиона, включающегося в себя Иркутскую область, Республику Бурятия и Забайкальский край.

Отрасль туризм для данных территорий является перспективной и главными субъектами, осуществляющие деятельность в туризме являются представители малого предпринимательства. Развитие предпринимателями своего туристического бизнеса требует финансовые ресурсы, которые в большинстве случаев можно получить только в виде заемных средств (кредитов). И здесь возникает ситуация низкой оценки бизнеса предпринимателей, что связано с удаленностью объектов и заниженной страховкой по причине больших рисков.

Становление оценочной деятельности в постсоветский период, было вызвано реформами финансово - экономической жизнедеятельности России в 1992 году. Особую значимость в начальный период становления оценочной деятельности, приобрела деятельность оценщиков недвижимого имущества в связи с быстрым и бурным развитием рынка

недвижимости, т.е. резким увеличением числа сделок купли - продажи как жилых, так и нежилых объектов.

В Федеральных стандартах оценки №1, определены подходы оценки, в рамках которых, при помощи совокупности методов оценки определяется рыночная стоимость объектов оценки. Однако по нашему мнению, законодатель правильно сделал оговорку, оставив возможность оценщику, самому осуществлять выбор или отказываться от использования подходов оценки. Так как, применение всех подходов оценки в рамках проведения оценки рыночной стоимости объекта, возможно при наличии в открытом доступе всей информации, относящейся к ценообразующим характеристикам объекта и являющейся существенной при проведении оценки.

На сегодняшний день, не смотря на существенное развитие оценочной деятельности в Российской Федерации и появлением большого количества методик оценки, количество подходов оценки осталось прежним. Но, по мнению кредитных организации, представителей страховых компаний и самих предпринимателей применяемые методики требуют усовершенствования – своего развития.

Выводы и предложения

В последнее десятилетие правительства все больше понимают важность государственного регулирования предпринимательской деятельности как движущей силы конкурентоспособности.

В вопросе о роли МП в развитии региональной экономики, можно полностью согласиться с позицией В.Ю. Бурова: «Можно сделать вывод, что при реализации идеи пространственного экономического развития российскому малому предпринимательству принадлежит важная роль: малое предпринимательство как структурный и функциональный элемент национальной экономики, являющийся динамичной, саморазвивающейся системой, обладает определёнными стратегическими преимуществами, реализация которых способствует достижению целей государственной социально - экономической политики устойчивого развития отдельных регионов и территорий» [6, С. 91].

Совершенствование подходов к обеспечению устойчивого развития малого предпринимательства автору видится через внедрение следующих инструментов:

- экономической экспертизы как инструмента обеспечения экономической безопасности;
- оценки бизнеса при принятии решений по оказанию конкретной поддержки государством с учетом региональных особенностей состояния и развития экономики;
- комплексной оценки экономического потенциала хозяйствующего субъекта (малого предприятия);
- формирование и проведение на постоянной основе мониторинга состояния сектора МП на региональном и муниципальных уровнях с целью выбора обоснованных направлений развития малого предпринимательства с внедрением набора показателей и критериев для определения эффективности поддержки.

Для развития малого предпринимательства необходимо установление механизма взаимодействия малого предпринимательства с предприятиями крупного бизнеса и в этом случае роль оценки бизнеса возрастает значительно. Привлечение крупного бизнеса в

развитии малого предпринимательства должно стать одним из важнейших направлений в политике государственного экономического регулирования.

Список использованной литературы:

1. Основные положения проекта Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года: распоряжение Правительства РФ от 2 июня 2016 г. № 1083 - р. Официальный сайт Министерства экономического развития URL: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depMB/20151216> (дата обращения: 07.03.16)
2. Багиев Г.Л., Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие / Изд - во СПбГУЭФ, СПб, 2001. 231 с.
3. Блинов А. О. Рудакова О.С. Сложности и противоречия развития малого предпринимательства в России // Информационный научно - аналитический журнал: Казанский социально - гуманитарный вестник. №1 - 2 (7) 2013 Издательство Казанский Издательский Дом, Казань – 2013.
4. Буров В.Ю. Теория и методология развития системы государственного противодействия теневой экономической деятельности субъектов малого предпринимательства: дис... докт. эконом. Наук: / 08.005. утв. 11.07.16. С - П., 2015. 276 с.
5. Буров В.Ю. Государственное управление системой противодействия теневой экономике субъектов малого предпринимательства // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). 2011. № 1. С. 23.
6. Буров В.Ю. Сущность и содержания малого предпринимательства: теоретические аспекты // Вестник Бурятского Государственного Университета. Серия: Экономика и право. № 2. 2013 г. С. 89 - 91
7. Буров В.Ю. Определение масштабов теневой экономики // Вестник Экономист ЗабГУ № 4. – 2012 г. (электронная версия)
8. Бухвальд Е.М., Виленский А.В. Децентрализация в государственной политике развития и поддержки малого и среднего предпринимательства в России // ВЕСТНИК ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК. Научный журнал № 1 / 2015. – С. 81 - 96¹
9. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. - М.: Прогресс, 1978. - 224 с.
10. Киреевко А. П., Сачков Д. И., Санина Л. В. Особенности развития и функционирования малого и среднего бизнеса в Иркутской области (по результатам социологических исследований) // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). – 2014. – № 4. – URL: <http://eizvestia.isea.ru/reader/article.aspx?id=19311/>
11. Малое предпринимательство в Забайкальском крае: монография / В.Ю. Буров, Н.А. Кручинина // Чита Чита: Изд - во ЗабГУ. 2011. – 138 с. (С. 53)
12. Основы предпринимательства : учебное пособие: [в 3 ч.] / Г. Л. Багиев, В. Ю. Буров [и др.] Под науч. ред. Г.Л. Багиева ; Забайкал. гос. ун - т. – Изд. 2 - е., – Изд - во: Заб ГУ, Чита, 2017 - 257с. (С. 77 - 78)

13. Совершенствование механизма государственной поддержки - ки субъектов малого и среднего предпринимательства: коллективная монография» / под общ. ред. В.В. Алещенко, В.В. Карпова. – Омск: ИЦ «Омский научный вестник», 2015. – 188 с. (С. 42)

14. Теневая деятельность субъектов малого предпринимательства / Бузов В.Ю. теневые экономические отношения субъектов малого предпринимательства и пути их легализации / Saarbrücken, 2011.

© Ортыков А.У. 2018

Петренко А.С.
магистрант, ФГАОУ ВО СКФУ,
г. Ставрополь, РФ
Гапоненко Ю.Ю.
студентка, АНО ВО МГЭУ,
г. Ставрополь, РФ

НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация

Статья посвящена рассмотрению современных научных подходов к управлению денежными потоками на предприятии. В настоящее время накоплен богатый опыт в управлении денежными потоками на предприятиях различных организационно - правовых форм собственности. Целью данной статьи является обобщение современного опыта.

Ключевые слова

Денежный поток, управление денежными потоками, финансовый менеджмент, финансовые операции.

Понятие «денежный поток» введено в финансовую деятельность отечественных предпринимателей из иностранных источников. Вследствие ознакомление с научными трудами ведущих ученых - экономистов выявлено, то что существует большое количество подходов к толкованию денежного потока как экономической категории.

По мнению Гуковой А.В. «денежный поток - это величина денежных средств, доступных инвесторам или собственникам компании после удовлетворения всех потребностей компании в финансировании, инвестициях и в собственных оборотных средствах» [1, с. 45]. Денежные средства - остаток денежных средств и денежных эквивалентов на расчетном, валютном и специальном банковских счетах, в кассе [1, с. 46].

Кириченко Т.В. дает следующее определение денежного потока: «Денежный поток - приток и отток денежных средств и их эквивалентов, получаемых организацией от всех видов деятельности и расходовемых на обеспечение дальнейшей деятельности. Денежные потоки организации классифицируются в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности» [6, с. 137].

«Управление денежными потоками представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с формированием, распределением и использованием денежных средств организации и осуществлением оборота» [6, с. 138].

Более простое определение дают Яшина Н.В., Ярыгина Н.А. – «управление денежными потоками - это анализ этих потоков, учет движения денежных средств» [9, с. 100].

Володин А.А. отмечает, что поток денежных средств предприятия представляет собой совокупность всех его поступлений и выплат за определенный период времени. В мировой практике денежный поток называют «кэш - флоу»(англ. cash flow, буквально - поток наличности) [5, с.56].

При рассмотрении системы управления денежными потоками Легенько Е.А. выделяет объект управления, который отражается в денежных потоках предприятия, они связаны с осуществлением разнообразных финансовых и хозяйственных операций, а финансовая служба будет являться субъектом управления [2].

С финансовой точки зрения авторы считают управление денежными потоками является неотъемлемым элементом финансовой политики предприятия. От того, насколько эффективно распределены денежные средства, зависит не только платежеспособность и финансовая устойчивость в краткосрочном периоде, но и перспективы развития предприятия [3].

Финансовая политика управления денежными потоками ориентирована на обеспечение финансового равновесия предприятия в ходе развития с помощью балансирования, выравнивания и синхронизации положительных и отрицательных потоков денежных средств.

Управление денежными потоками является финансовым рычагом, с помощью которого можно достичь высокого конечного результата финансово - хозяйственной деятельности предприятия, то есть имеется возможность получить больше прибыли. Именно этим обуславливается актуальность проблемы эффективного управления денежными потоками как важного рычага финансового менеджмента.

Анализ денежных потоков дает возможность оценивать состояние обеспеченности предприятия денежными средствами. Основной целью анализа денежных потоков является выявление причин недостатка денежных средств, определение источников финансирования и направления их использования. Анализ денежных потоков проводится по основной, инвестиционной и финансовой деятельности отдельно, это дает возможность определить удельный вес полученного дохода от каждого вида деятельности и оценить перспективы развития предприятия.

Мы согласны с мнением Тагировой О.А., что эффективное управление денежными потоками - приоритетная задача руководителя каждой организации. Важно не только своевременно рассчитываться по долгам, но и грамотно распоряжаться имеющимися свободными денежными средствами [4].

В учебниках по финансовому менеджменту большинство современных авторов объединяют понятия «денежный поток» и «финансовый поток». Так, по мнению Брусова П.Н., финансовые потоки имеют довольно широкое распространение на практике. Примерами финансовых потоков являются: выплата заработной платы, оплата коммунальных платежей, арендная плата, выплаты в погашение потребительского кредита,

кредита банка, налоговые платежи компании, регулярные взносы в пенсионный и другие фонды, выплаты процентов по ценным бумагам(акциям, облигациям и др.) и тп.Практически любые регулярные (и нерегулярные) платежи представляют собой финансовые потоки [7, с.77].

Таким образом, управление денежными потоками - это система методов и принципов разработки и принятия управленческих решений, которые связаны с формированием, распределением, использованием и организацией оборота денежных средств, направленных на то, чтобы обеспечить финансовое равновесие предприятия и его устойчивый рост.

Список использованной литературы

1. Гукова А.В., Аникина И.Д., Беков Р.С. Управление предприятием: финансовые и инвестиционные решения: учебное пособие / А.В. Гукова, И.Д. Аникина, Р.С. Беков. – М.: Финансы и статистика, 2012 – 184 с.

2. Легенько Е.А. Сущность управления денежными потоками // Современные научные исследования и инновации. - 2017. - № 11 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2017/11/84711> (дата обращения: 24.01.2018).

3. Махонина Е. А., Вокина Е. Б. Управление денежными потоками предприятия // Молодой ученый. - 2015. - №11.3. - С. 53 - 55. - URL <https://moluch.ru/archive/91/19702/> (дата обращения: 25.01.2018).

4. Тагирова О.А. Повышение эффективности управления денежными потоками. <http://arej.ru/article/10-05>

5. Управление финансами. Финансы предприятий: Учебник. - 3 - е изд. / Под ред. А.А.тВолодина. - ИНФРА - М, 2015. – 364 с.

6. Финансовый менеджмент: Учебник / Т.В.Кириченко - М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К⁰», 2014. – 484 с.

7. Финансовый менеджмент. Математические основы. Краткосрочная финансовая политика: учебное пособие / П.Н.Брусков, Т.В.Филатова. - 2 - е изд, стер. - М.: КНОРУС, 2013. - 304с.

9. Яшина Н.В., Ярыгина Н.А. Актуальные вопросы управления денежными потоками // Вестник НГИЭИ, - 2015. - с.100 - 103

© Петренко А.С., Гапоненко Ю.Ю. 2018

Пичугина Е.П.

студентка 4 курса факультета КЭиП, НГУЭУ
Г. Новосибирск, РФ

ИЗДЕРЖКИ ВСЛЕДСТВИЕ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ОСТАТКА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация:

В статье изложены результаты исследования по возникновению различного рода издержек вследствие дефицита денежных средств организаций, которые определяют решение проблемы несбалансированности денежных потоков путем резервирования остатков денежных средств.

Ключевые слова:

Издержки, денежные остатки, дефицит денежных средств, резервы.

Под резервами предстоящих расходов понимается вид устойчивых пассивов организации или отчисления, которые образуются или производятся в текущем периоде в целях равномерного включения ожидаемых расходов в издержки производства или обращения [2]. Учитывая опыт ухудшения экономической ситуации в России в 2014 году, любое направление по их возможному снижению имеет очень важное значение.

Формирование остатка денежных средств представляет выведение из финансово - хозяйственной деятельности некоторой суммы денежных средств, следствием чего является потеря организацией потенциального дохода от использования денежных средств, отвлеченных в резервный остаток. Более лучшее использование свободных денежных средств, например, инвестирование в легко реализуемые ценные бумаги, позволяет получить процентный доход, который равен сумме остатка денежных средств, умноженной на ставку процента по краткосрочным финансовым вложениям. С другой стороны, дефицит денежных средств приводит к возникновению штрафов и пени, потери скидок, потери потенциального дохода организации от своевременного осуществления хозяйственной операции. Последствиями дефицита денежных средств организации может быть снижение уровня производительности труда персонала, рост продолжительности финансового цикла, снижение рентабельности использования собственного капитала и активов организации, расторжение договоров, соответствующие проверки деятельности организации и другие последствия [1].

Нарушение сроков осуществления платежей организации вследствие дефицита денежных средств приводит к ухудшению ее финансового состояния, кредитоспособности и инвестиционной привлекательности. Кроме того, может также наблюдаться снижение рыночной стоимости предприятия. Проведенный ранее корреляционный анализ между показателями стоимости организации и остатками денежных средств этих компаний показал средний коэффициент корреляции [5]. Соотношение величин остатков денежных средств и стоимости организации наблюдается также при детальном изучении результатов. Если распределить организации на группы по возрастающему значению стоимости, можно увидеть, что остатки денежных средств в основном равны нулю в том случае, если значение стоимости при расчете получилось нулевым. Это говорит о том, что наличие и величина денежных остатков могут оказывать влияние на показатель стоимости организации.

Следовательно, необходим поиск возможности расчета такого резервного остатка денежных средств организации, при котором минимальными являются как издержки вследствие дефицита денежных средств, так и издержки вследствие отвлечения денежных средств в резервный остаток.

Выявленные в процессе анализа как незначительные, так и существенные по величине денежные остатки организаций свидетельствуют об актуальности вопроса возникновения издержек вследствие формирования денежных остатков организаций. Следствием возникновения денежных остатков у организаций являются издержки различного рода (таблица 1) [3].

Таблица 1. Издержки вследствие возникновения остатка денежных средств организации

Операции с денежными средствами	Издержки в стоимостной оценке	Издержки в форме негативных последствий
Формирование остатка денежных средств организации	Потеря потенциального дохода от использования денежных средств, отвлеченных в остаток	- - -
Оплата труда	При нарушении работодателем установленного срока выплат работнику, работодатель обязан выплатить их с уплатой процентов (денежной компенсации) в размере не ниже 1 / 300 - ой действующей в это время ставки рефинансирования ЦБ РФ от невыплаченных в срок сумм за каждый день задержки начиная со следующего дня после установленного срока выплаты по день фактического расчета включительно (ст. 236 ТК РФ).	<ul style="list-style-type: none"> - снижение уровня производительности и труда - потеря ведущих специалистов - проверки специальных органов - прочее
Расчеты по налогам и сборам	<p>1. Неуплата (неполная уплата) сумм налога (сбора) в результате неправомерных действий (бездействия) влечет взыскание штрафа в размере 20 % от неуплаченной суммы налога (сбора) (ст.122 НК РФ).</p> <p>2. Пени за каждый календарный день просрочки исполнения обязанности по уплате налога или сбора, начиная со следующего за установленным дня уплаты налога или сбора (ст.75 НК РФ).</p>	<ul style="list-style-type: none"> - закрытие счетов организации - налоговые проверки - административная ответственность - прочее
Расчеты с внебюджетными фондами	(Ставка рефинансирования / 300) в процентах от неуплаченной суммы страховых взносов – за каждый календарный день просрочки	<ul style="list-style-type: none"> - закрытие счетов организации - налоговые проверки - административная ответственность - прочее

Прочие платежи (оплата товаров, работ, услуг, сырья и иных оборотных активов, погашение займов и кредитов, выплата дивидендов и др.)	<ul style="list-style-type: none"> - штрафы, пени, неустойки, - скидки за своевременную оплату приобретенных товаров, работ, услуг - штрафные санкции в соответствии с договором кредитования - потенциальный доход от своевременного осуществления операции 	<ul style="list-style-type: none"> - потеря репутации добросовестного плательщика, - потеря поставщиков, - изменение условий оплаты активов - снижение кредитоспособности и - снижение инвестиционной привлекательности - расторжение договора - повышение процентных ставок - прочее
--	--	---

Исследуемые организации условно были разделены на пять групп по интервалам показателя остатков денежных средств [4]. О значении денежных остатков свидетельствует не только их абсолютное значение, но также и удельный вес денежных остатков в активах организации. На протяжении 2011 - 2015 гг. ежегодно наименьшее значение и значение медианы удельного веса денежных остатков в активах возрастает от группы с наименьшими денежными остатками к группе в наибольших денежных остатках. Кроме того, на протяжении 2011 - 2015 гг. ежегодно удельный вес организаций в общем количестве исследуемых организаций с удельным весом денежных остатков в активах менее 1 % снижается от группы с наименьшими денежными остатками к группе с наибольшими денежными остатками. Результаты анализа по удельному весу остатков денежных средств исследуемых компаний представлены в таблице 2.

Таблица 2. Анализ формирования остатков денежных средств организаций по группам с 2011 - 2015гг

Показатели	Денежные остатки организаций, руб.				
	0	[0; 100000)	[100000 ; 1000000)	[1000000 ; 10000000)	свыше 10000000
2011 - 2012 год					
Общее количество исследуемых организаций	2	17	46	67	28
Удельный вес организаций в общем количестве исследуемых организаций, %	1,25	10,63	28,75	41,88	17,50

2012 - 2013 год					
Общее количество исследуемых организаций	3	20	48	74	36
Удельный вес организаций в общем количестве исследуемых организаций, %	1,66	11,05	26,52	40,88	19,89
2013 - 2014 год					
Общее количество исследуемых организаций	20	35	60	60	34
Удельный вес организаций в общем количестве исследуемых организаций, %	9,57	16,75	28,71	28,71	16,27
2014 - 2015 год					
Общее количество исследуемых организаций	33	47	52	76	48
Удельный вес организаций в общем количестве исследуемых организаций, %	12,89	18,36	20,31	29,69	18,75

По полученным данным затруднительно точно определить, какая именно категория издержек характерна для российских компаний. По причине нестабильности экономики, предприятия могут формировать остатки денежных средств в связи с различными непредвиденными обстоятельствами.

По результатам анализа, можно сказать, что большинство компаний формируют значительные денежные остатки (наибольшее количество наблюдается в третьей и четвертой совокупности предприятий). Такая ситуация характерна для 2011 - 2013 гг. Далее, в период экономического кризиса и санкций, с 2014 года ситуация меняется и организации начинают использовать свои денежные остатки. Об этом свидетельствует резкое увеличение количества организаций с нулевыми остатками денежных средств на счетах.

Исследование подтвердило, что вопрос управления денежными остатками организаций является актуальным, что обусловлено большим количеством организаций, у которых возникают денежные остатки. В процессе анализа российских компаний были выявлены организации с незначительными денежными остатками и низким уровнем платежеспособности и организации с существенными остатками денежных средств и высокой платежеспособностью.

Список использованной литературы:

1. Бланк И.А. Управление денежными потоками. – К.: Ника - Центр, Эльга, – 2002. – 736 с.
2. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент. Полный курс в 2 - х томах. – СПб.: Экономическая школа, – 1997. – 987с.
3. Васильева Н.С. Методические основы формирования резервного остатка денежных средств организации: диссертация / Новосибирск, 2016 – 32 с.

4. Пичугина Е.П. Влияние индекса M - score на анализ формирования остатков денежных средств организации отрасли сельского хозяйства РФ // Сборник статей Международной научно - практической конференции «Проблемы использования научного потенциала общества» Новосибирск, 12.01.2018 г.). / в 3 ч. Ч.1. - Стерлитамак: АМИ, 2018. – С. 183 - 188.

5. Пичугина Е.П. Исследование взаимосвязи между размером стоимости и её денежными остатками // Закономерности и тенденции формирования системы финансово - кредитных отношений: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 декабря 2016 г., г. Пермь). В 3 ч. Ч.3 / - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С.17 - 19.

© Пичугина Е.П., 2018

Политковская И.В.,

профессор

кафедра финансов

МАДИ

Г. Москва, Российская Федерация

ОРИЕНТИРОВАННАЯ НА РЕЗУЛЬТАТ КЛАССИФИКАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ ОРГАНИЗАЦИЙ АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА КАК ФАКТОР УСКОРЕНИЯ ПРИНЯТИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ РЕШЕНИЙ

Аннотация. Рассмотрена необходимость обеспечения быстрого освоения инноваций организациями автомобильного транспорта. Обоснованы важность индивидуального подхода к классификации, оценке уровня и управлению предпринимательскими рисками организаций автомобильного транспорта на основе применения аналитических информационных систем управления.

Ключевые слова: формы и методы стратегического управления, инновационный потенциал, риск - менеджмент, классификация.

Введение

В условиях ускорения темпов научно - технического прогресса (НТП) и внедрения инноваций, основанных на использовании цифровых технологий, в конкурентной борьбе побеждают те автотранспортные компании, которые быстрее конкурентов осваивают новые виды услуг, раньше других открывают новые продуктовые ниши. Главными результатами такого быстрого реагирования на изменяющиеся условия являются максимальное удовлетворение интересов собственников и всего общества, получение более высоких темпов прироста прибыли и достижение других значимых финансовых результатов. В последние десятилетия именно скорость превратилась в главное конкурентное преимущество, в отличие от тех приоритетов двадцати - сорока летней давности, которыми выступали: наращивание объёмов производства; снижение затрат на оказание услуг; повышение качества услуг [4].

Методы и инструменты стратегического управления

Глубокие преобразования во всех направлениях производственно - хозяйственной деятельности, применение новых форм и методов организации и управления, инструментов управленческой концепции QRM, аналитических информационных систем управления развитием и регулированием процессов функционирования организаций транспорта вызваны необходимостью выполнять задачи, поставленные Транспортной стратегией Российской Федерации на период до 2030 года [1], и отвечать требованиям современной парадигмы менеджмента: ”в кратчайшие сроки обеспечить максимальное приращение ценности для собственников и клиентов при минимальных затратах времени на всех этапах производства и управления”[3].

В управлении, ориентированном на результат, то есть на создание ценности для потребителя и рост рыночной капитализации компании, организации располагают целым набором методов и инструментов стратегического управления, образующих систему взаимодействующих друг с другом элементов. Только благодаря синергии, формируемой за счёт этого тесного взаимодействия, организации автомобильного транспорта могут добиться ускорения и упрочения лидерских позиций. К инструментам стратегического управления относятся операционный, кадровый и финансовый менеджмент [9].

Системный и практичный подход к выбору и формированию оптимальной стратегии внедрения взаимосвязанных методов и инструментов управления позволяет руководителям отслеживать состояние дел во всех подразделениях, обеспечивать взаимодействие и подчинять их работу общей стратегической цели, а также предоставляет возможность заранее просчитать вероятные варианты управленческих решений при возникновении неблагоприятных ситуаций, способствующих быстрому принятию необходимых мер.

Стратегическое управление, ориентированное на результат, позволяет представить стратеги и конкретную деятельность по её реализации в виде полного набора показателей, схем взаимодействия и инструкций, образующих систему стратегического контроля, учёта, анализа и управления [5, 9].

Факторы, влияющие на инновационный потенциал

На инновационный потенциал современных организаций автомобильного транспорта оказывают влияние множество факторов, которые проявляются в результатах маркетинговой, производственной, экономической, инновационной и финансовой деятельности, а также влияют на эффективность работы персонала [6]. Рассматриваемая область стратегического управления включает в себя и систему управления предпринимательскими рисками (риск - менеджмент) [2], эффективность функционирования которой зависит от уровня и глубины её проработки, а также от степени подготовленности персонала к работе с системой, от эффективности системы показателей деятельности персонала (KPI) [4]. Значимость построения системы риск - менеджмента в организациях автомобильного транспорта в условиях высочайших скоростей событийных потоков и многомерности рискованных вариаций весьма велика.

Базовые элементы системы управления рисками

За разработку инструментов управления, решающих задачи: выявить, оценить, разработать, отвечает технология управления рисками (рис.1). Она включает в себя последовательность шагов построения системы управления рисками (СУР) [7]. Организация же процесса управления рисками предоставляет возможность выбрать

лучший вариант использования инструментов управления и объединяет набор политики, положений, функций и их исполнителей, методик и других регламентов формирующих внутреннюю инфраструктуру СУР.

Различают обобщенную цель риск - менеджмента и цели на различных стадиях жизненного цикла предприятия. Обобщенной целью является полное или частичное сохранение ресурсов организации или получение ожидаемого дохода в полном объеме в результате вырабатываемых СУР решений. На этапе «зарождения компании» стратегия риск - менеджмента преследует цель выживания за счёт предотвращения неприемлемых потерь, сохранения имущества, обеспечения планового уровня выручки. На этапе «расцвета» целью становится активный рост бизнеса, расширение объемов оказываемых услуг, и в данный период преобладает направление системного управления риском: обеспечение конкурентоспособности; снижение цены капитала. Значительные изменения стратегия и тактика риск - менеджмента претерпевают при переходе на этап «развития» («зрелости»). Здесь целями СУР становятся: повышение кредитного рейтинга; рост деловой репутации; обеспечение увеличения рыночной капитализации. Управление риском может превратиться в самостоятельный бизнес - продукт, который становится предметом услуг аутсорсинга или консалтинга. На этапе «старости» основное внимание уделяется продуктовой или организационной реструктуризации.



Рис. 1. Базовые элементы системы управления рисками в компании [7]

Создание информационной базы СУР, являющегося промежуточным этапом между разработкой технологии и организацией управления рисками (рис.1), требует многоаспектного и максимально ориентированного на результат подхода к классификации факторов риска.

Роль классификации в принятии решений

Грамотно составленная классификация является одним из фундаментальных процессов в науке и одним из важнейших условий ускорения НТП, поскольку прежде, чем понять и разработать общие принципы, объясняющие появление и определённую закономерность фактов и явлений, их необходимо упорядочить. Сегодня нельзя успешно прогнозировать развитие науки, решать важнейшие народнохозяйственные и внутрипроизводственные задачи без соответствующих междисциплинарных классификаций, поскольку все множество и разнообразие существующих идей, концепций, факторов и предметов представляется необозримым. В такой ситуации любая задача создания научно - обоснованной классификации, особенно приспособленной к конкретным условиям и целям решаемых задач, является актуальной проблемой. Первостепенной задачей любой классификации является выделение в соответствии с принятыми методами и подходами из многообразия объектов (фактов), требующих осмысления или какой - либо обработки, разделов в виде соответствующей упорядоченной системы (по сходству или различию). Для этой системы разрабатываются определенные правила деления и навигации, где каждому объекту отведено определенное место так, что не возникает сомнений ни в том, куда поместить данный объект, ни в том, где его искать [6, 8]. Таким образом, методология классификации представляет собой процесс распределения множества объектов по наиболее общим признакам и правилам на определенные подмножества. Образующуюся при этом систему называют системой классификации. При осуществлении классификации широко используются такие понятия как признак классификации и значение классификационного признака, которые позволяют установить сходство или различие объектов.

Признак классификации (основание деления) – это свойство или характеристика объекта, по которому производится классификация. Признаки могут иметь качественное или количественное выражение, называемое значением признака классификации.

Классификация, помимо сохранения времени на поиск необходимой информации, конкретизирует полученные ранее знания, облегчая и интенсифицируя работу и открывая тем самым путь к обнаружению соответствующих закономерностей и законов. Назначением любой классификации является свертывание информации для создания возможности компактного ее хранения и построения поисковой системы. В современных системах автоматизированного управления хранится множество документов и характеристик разнообразных объектов, представляющих собой систематизированные базы данных, создание которых было бы невозможным без грамотно разработанной классификации. Для создания баз данных и широкого использования экспертных систем (вплоть до создания искусственного интеллекта) используется автоматизация методов классификации [8].

Построение собственной классификации предпринимательских рисков в организациях автомобильного транспорта, разработка на её основе технологии анализа и управления рисками, внедрение СУР создадут предпосылки для внедрения информационной системы, позволяющей прогнозировать появление периодически или эпизодически возникающих критических ситуаций (факторов предпринимательских рисков), помогут своевременно предотвратить или минимизировать их последствия.

На рис.2 [7] представлен пример состава выделенной в самостоятельное подразделение организации службы СУР с тремя направлениями выполняемых функций: аналитической функции, осуществляющей анализ, оценку и мониторинг угроз; функции подготовки решений по управлению рисками; функции администрирования. Работа по осуществлению аналитической функции должна опираться на собственную, ориентированную на результат классификацию рисков.



Рис.2.Пример состава подразделения СУР

Это будет способствовать добиваться стратегических целей наиболее эффективным и быстрым способом; оказывать услуги, в полной мере отвечающие запросам потребителей; снижать или полностью устранять потери времени и денежных средств; разрабатывать планы развития на длительную перспективу; реально подходить к оценке финансового состояния и финансовых возможностей при принятии управленческих решений.

Заключение

Методы стратегического управления, ориентированного на результат, базируются на множестве теорий и практик управления, являющихся интеграцией и обобщением эффективных методов и инструментов управления. Важным инструментом является построение собственной классификации предпринимательских рисков. Рассмотренные в статье аспекты подтверждают признанные преимущества стратегии управления, ориентированного на результат.

Список литературы

1. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 22.11.2008 N 1734 - р, в ред. от 11.06.2014) [Электронный ресурс] / Режим доступа: https://www.mintrans.ru/upload/iblock/3cc/ts_proekt_16102008.pdf (дата обращения: 07.11.2017)
2. Жидкова, М.А. Финансовые риски предприятия: методы оценки и основы управления (тезисы доклада) / М.А. Жидкова, А.М. Стекольников, Д.А. Аляутдинова // Актуальные проблемы экономики и менеджмента: Материалы межвузовской научно -

практической конференции магистрантов. 21 ноября 2017 г. / Под ред. к.э.н., доцент Б.Г. Хаирова – Омск., 2017. - 160 с. С.79 - 84.

3. Лузин, А.Е. Быстрые компании / Business Exellence, №2. 2018 / С / 46 - 53.

4. Ключевые показатели эффективности (KPI). [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://iteam.ru/publications/human> (дата обращения 22.01.2018)

5. Политковская, И.В. Финансовые аспекты осуществления инноваций на предприятиях транспорта: монография / И.В. Политковская, Д.Т. Хвичия. – М.: МАДИ, 2015. - 156 с.

6. Роль классификации в науке [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.webmechta.com/history/2721-rol-klassifikatsij-v-nauke> (дата обращения 01.02.2018).

7. Султанов, И.А. Почему необходимо построение риск - менеджмента? [Электронный ресурс] / И.А. Султанов. Режим доступа: <http://projectimo.ru/upravlenie-riskami/risk-menedzhment.html> (дата обращения 01.02.2018).

8. Классификация рисков: понятие, сущность, цели [Электронный ресурс] / Режим доступа: https://lib.ink/ekonomicheskaya-teoriya_826/klassifikatsiya-ponyatie-suschnost-tseli-36958.html (дата обращения 02.02.2018).

9. Хвичия, Д.Т. Совершенствование управления финансами транспортного предприятия с использованием системы взаимосвязанных бюджетов / Д.Т. Хвичия // Синтез науки и общества в решении глобальных проблем современности: Сборник статей по итогам Международной научно - практической конференции (Пермь, 09 ноября 2017) в 4 ч. Ч.1 – Стерлитамак: АМИ, 2017, - 290 с.с.222 - 226.

© Политковская И.В., 2018

Полякова Ю.С.,

студент магистерской программы «Государственные и муниципальные финансы»,
факультет экономики и менеджмента
ЮЗГУ, г. Курск, Российская Федерация

РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ВЫЕЗДНЫХ И КАМЕРАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК

Аннотация

В статье ставится задача рассчитать результативности выездных и камеральных налоговых проверок, проводимых на территории Курской области.

Ключевые слова

Камеральные и налоговые проверки, нарушения, сумма, налоги, начисления.

С учетом ряда моментов (вид организации, данные материалов, соблюдение налогового законодательства), а также на базе производственной концепции формируется и утверждается программа проведения документальной проверки.

Таблица 1 - Расчёт результативности камеральных налоговых проверок, проводимых на территории Курской области

Год	Количество проверок	Из них выявившие нарушения, единиц	Результативность, %	Дополнительно начислено налогов, тыс. руб.	Сумма доначислений на 1 результативную проверку, тыс. руб.
2014	246 419	15 341	6,2	299 464	19,5
2015	243 254	12 956	5,3	338 557	26,1
2016	277 356	16 163	5,8	176 677	10,9

На основании данных таблицы 1 можно заметить, что на протяжении анализируемого периода времени увеличивается количество проводимых контрольных мероприятий, за исключением 2015 года.

В 2015 году количество проверок сократилось на 3 165 проверок или на 1,3 %, а в 2016 году увеличилось на 30 937 проверок или на 12,6 % относительно уровня 2014 года. Вместе с этим увеличивается число проверок, выявивших нарушения, не смотря на их снижение в 2015 году. Так в 2015 году их было меньше на 2 385 единиц или на 15,5 % по сравнению с 2014 годом, а в 2016 году на 822 единицы или на 5,4 % выявлено больше, чем в 2014 году.

Результативность проводимых проверок снижается относительно уровня 2014 года: в 2015 году - на 0,9 %, а в 2016 году - на 0,4 % относительно уровня 2014 года. Дополнительно начисленные суммы налогов и суммы доначислений на 1 результативную проверку имеют неоднозначные скачки. Так, сумма доначислений на 1 результативную проверку в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличилась на 6,6 тыс. руб. или на 33,8 %, а по сравнению с 2016 годом уменьшилась на 8,6 тыс. руб. или на 44,1 %, относительно уровня 2014 года. На основании вышеизложенного видим, что наблюдаются неоднозначные скачки то в сторону увеличения, то наоборот, в сторону уменьшения. Но, тем не менее, результативность камеральных налоговых проверок на территории Курской области снижается, что свидетельствует о недостаточной эффективности работы налоговых органов.

Таблица 2 - Расчёт результативности выездных налоговых проверок, проводимых на территории Курской области

Год	Количество проверок, единиц	Из них выявившие нарушения, единиц	Результативность, %	Дополнительно начислено налогов, тыс. руб.	Сумма доначислений на 1 результативную проверку, тыс. руб.
2014	286	281	98,3	2 507 867	8 924,8
2015	301	300	99,7	877 528	2 925,1
2016	140	139	99,3	3 192 060	22 964,5

На основании данных таблицы 2 можно заметить, что на протяжении анализируемого промежутка времени сокращается число проводимых выездных налоговых проверок, но в 2015 году наблюдается скачок в сторону увеличения по сравнению с 2014 годом.

В 2015 году количество выездных налоговых проверок увеличилось на 15 проверок или на 5,2%, а в 2016 году уменьшилось на 146 проверок или на 51,0%, относительно уровня 2014 года.

Вместе с этим сокращается и число проверок, выявивших нарушения, за исключением 2015 года. В 2015 году количество проверок, выявивших нарушения увеличилось на 19 единиц или на 6,8%, а в 2016 году уменьшилось на 142 единицы или на 50,5%, относительно 2014 года.

Подводя результат производительности действующей налоговой политики, обозначим, что прогрессивная налоговая система очень сосредоточена на выполнении фискальной функции. Об этом говорят характеристики налоговых поступлений в экономическую систему РФ.

Список используемой литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) часть первая от 31.07.1998 г. N 146 - ФЗ и часть вторая от 05.08.2000 г. N 117 - ФЗ (НК РФ) (с изм. и доп. от 19.07.2009 N 195 - ФЗ г.).

2. Пансков В.Г. Налоги и налоговая система РФ: учебник – М.: Финансы и статистика, 2016. – 546 с.

3. Юткина Т.Ф. Налоги и налогообложение: Учебник. – М.: ИНФРА - М, 2016. - 361 с.

© Полякова Ю.С., 2018

Решетников И.А.

Студент 2 курса магистратура УГАТУ,
г. Уфа, РФ

Научный руководитель: **Фахретдинова Г.Р.**
канд. экон. наук, доцент УГАТУ,
Г.Уфа, РФ

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СПРОСА И СБЕРЕЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация

В статье указывается взаимосвязь между потребительским спросом и сбережениями населения. Раскрываются некоторые методы прогнозирования потребительского спроса. Указываются факторы определяющие потребительский спрос и сбережения населения.

Ключевые слова:

Потребительский спрос, сбережения населения, факторы, товар и услуга, рынок, предприятие.

В современной рыночной экономике, одним из важнейших факторов для обеспечения коммерческого успеха своего предприятия, является умение правильно спрогнозировать

потребительский спрос на рынке. Неважно, открывает ли предприниматель новую фирму или предприятие уже давно работает на рынке, производя невостребованные товары или услуги, в результате неверного прогноза потребительского спроса, любую коммерческую организацию неминуемо ждет крах. С другой стороны, правильно спрогнозировав спрос на свой предлагаемый населению товар или услугу, предприниматель сможет увидеть его востребованность для принятия решения о выходе на рынок, тем самым минимизируя свои риски и достигнуть главной цели любой коммерческой организации – получение максимальной прибыли.

Спрос определяет собой личную или общественную потребность в материальных благах или услугах. В свою очередь, его прогнозирование, предоставляет собой научное обоснование предвидения развития рынка, на основании изученных причинно - следственных связей, его тенденций закономерностей. В зависимости от временных отрезков периода прогнозирования, существуют следующие его виды:

- 1) оперативное прогнозирование – до 1 месяца
- 2) конъюнктурное прогнозирование – от 3 до 6 месяцев
- 3) краткосрочное прогнозирование – от 1 до 2 - ух лет
- 4) среднесрочное прогнозирование – от 2 - ух до 5 лет
- 5) долгосрочное прогнозирование – от 5 до 10 лет
- 6) перспективное прогнозирование – от 10 лет и выше

При прогнозировании потребительского спроса, необходимо учитывать факторы, влияющие на него. Они могут быть ценовыми и неценовыми. К ценовым факторам относятся:

1. цена – более высокая цена, в равных конкурентных условиях, негативно отражается на спрос, в то время как более низкая цена стимулирует его развитие.

2. доходы потенциальных покупателей – высокие доходы населения оказывают благоприятное влияние на спрос продукции.

3. объем товаров - заменителей на рынке и их цена – если на рынке большое количество идентичных товаров по низким ценам – это может негативно сказаться на спрос покупателей на конкретную продукцию.

Как уже указывалось выше, на спрос могут влиять и неценовые факторы. К ним относятся:

1. предпочтения покупателей – большая изменчивость потребителей своим вкусам, приводит к колебанию и даже к падению спроса.

2. ожидания покупателей – ярко выраженный социально - экономический фактор. При ожидании высокой инфляции в стране, будет расти спрос на товар, в то время, пока покупатели ожидают распродажи (к примеру «Черная пятница», сезонные и т.п.) в этот период спрос будет падать.

3. сервис и обслуживание – высокое качество обслуживания покупателей, гарантийное обслуживание своей продукции, качественная реклама – могут привести к повышению спроса на продукцию.

Немаловажную роль, определяющую точность прогнозирования потребительского спроса, играет его выбранный метод. На сегодняшний день, существует большое количество методов проведения прогнозирования спроса, в зависимости от их точности, затратности и трудоемкости. В первую очередь выделяют четыре метода: метод сценариев,

парный регрессионный анализ, анализ на основе множественной регрессии и метод экспоненциального сглаживания:

1. Метод сценариев – считается более трудоемким методом, но повышает способность к предвидению, а также развивает гибкость предприятия к переменам на рынке. Используя его, разрабатывается несколько возможных сценариев – своеобразных версий будущего. Каждый сценарий начинает тщательно прорабатываться, представляя модель поведения предприятия в изменяющихся экономических, политических условиях, положения в данной отрасли и т.д. Такой метод, позволяет подготовить фирму, к возможным изменениям в социально - экономической сфере в стране.

2. Парный регрессионный анализ – считается весьма точным методом, однако делать его может лишь узконаправленный специалист, хорошо знающий предмет прогнозирования и перспективы его развития на рынке. В нем используется уравнение прямой линии: $y = a + bx$, в котором y – является предметом прогнозирования, a – свободным членом уравнения, x – факторным признаком, влияющим на предмет прогнозирования, являющаяся независимой переменной, b – коэффициент регрессии, изменяющий среднее отношение отклонения результивного признака от его средней величины к отклонению факторного признака от его средней величины на одну единицу его измерения - вариация y , приходящаяся на единицу вариации x .

Проводя регрессионный анализ, необходимо не только рассчитывать a и b , но и проводить их испытания на статистическую значимость, определяя насколько эти значения отличаются от других, для генеральной совокупности, с помощью t - критерия Стьюдента. Т.к. в данном методе, используется перенос закономерности связи в измерении варьирующей совокупности, он требует проверки такого переноса, что не может быть сделано в области статистики. Поэтому для его проведения требуется соответствующий специалист.

3. Анализ на основе множественной регрессии – считается наиболее точным, но в то же время, наиболее затратным методом. Используя данный метод, в уравнении регрессии используется большее количество факторных признаков. Это существенно усложняет проведение анализа, делает его более затратным, т.к. для его проведения требуется большее количество специалистов. Однако, учитывая, что при его проведении учитывается множество факторов, он является наиболее точным и позволяет наиболее тщательно продумать стратегию предприятия на рынке.

4. Метод экспоненциального сглаживания – является наименее точным методом. Однако его простота, делает его проведение наименее затратным и трудоемкий. Эффективен лишь для краткосрочных или среднесрочных периодов.

Нередко, предприятия используют и так называемые «эвристические» методы прогнозирования покупательского спроса. К ним относятся: проведение социологических опросов, экспертные мнения и т.д. Они являются наименее затратными, по сравнению с методами, описанными выше, однако дают лишь общую картину ситуации на рынке.

Немаловажным фактором, влияющим на потребительский спрос, является наличие сбережений у населения, которые выражаются в: вкладах и депозитах; имеющихся наличных деньгах; вложениях в ценные бумаги и в резервах страховых взносов. Другими словами, сбережения – это накопление населением своих денежных доходов, для удовлетворения своих потребностей в будущем. И чем ниже сбережения у населения, тем

ниже будет покупательский спрос. Все просто: если у людей нету денег, они не будут покупать продукцию, без которой можно обойтись. С другой стороны, именно приобретение товаров и услуг, является одним из мотивов, побуждающих населения к сбережениям и накоплениям своих денежных доходов. Всего выделяют четыре таких мотива:

1. Обеспечение своей старости. Старость – является завершающим этапом жизненного цикла человека. Люди понимают, что, приближаясь к пенсионному возрасту, они теряют свою работоспособность и становятся невостребованными на рынке труда. Чтобы обеспечить в старости себя необходимыми материальными благами, они начинают накапливать свои денежные средства. Также на решения о сбережениях влияют продолжительность жизни и время выхода на пенсию.

2. Предосторожность. Связано с предосторожностью, того, что человек не знает сколько времени он будет получать свои доходы, и начинает создавать своеобразный «запас». Для такой категории, чем выше доходы – тем больше его сбережения.

3. Накопления с целью завещания. Желание оставить те или иные материальные блага своему потомству после смерти, также побуждает людей к сбережениям.

4. Отложенный спрос. Как уже говорилось выше, приобретение товаров и / или услуг, может стать мотивом побуждающее население к накоплению своих денежных средств. Приобретение автомобиля, недвижимости, оплата образования, прочие товары и / или услуги, требующие крупных затрат.

Главным фактором, определяющий уровень сбережения, являются доходы, которые остаются в руках населения, после уплаты всех налогов и сборов. Также, существуют факторы, которые не связаны с доходом:

1. Богатство. Это недвижимость, крупные финансовые активы, требующие больших затрат. Соответственно, чем больше богатств у населения, тем ниже его сбережения.

2. Уровень цен. Его снижение или увеличение тем или иным способом влияет на величину сбережений. Таким образом, изменяя покупательскую способность, цены на товары и услуги влияют на остаток свободных денежных средств, которые остаются на руках населения, которые они готовы выделить под сбережения.

3. Ожидания. Высокая инфляция, возможный дефицит товаров – снижают сбережения населения, т.к. подобные ожидания вызывают естественное желание приобрести товар, до увеличения его стоимости. И наоборот, ожидание распродаж, высокое предложение на товар, побуждает население сохранять свои денежные средства, тем самым увеличивая величину сбережений.

4. Потребительская задолженность. Его рост ведет к значительному снижению сбережений у населения, т.к. свои свободные денежные средства, люди вынуждены направлять на его погашение.

5. Налогообложение. Как уже говорилось выше, главным фактором, влияющим на величину сбережений, являются доходы, которые остаются в руках населения, после уплаты всех налогов и сборов. Соответственно, изменения налогового законодательства, рост и / или снижение налоговых ставок, тесно связана с величиной сбережений.

Исходя из всего вышеописанного становится понятно, что потребительский спрос напрямую связан со сбережениями населения. Прогнозирование сбережений населения, позволяет предпринимателям ответить на вопрос, будет ли кому покупать предлагаемый

им товар и / или услугу, по предлагаемой им цене. Может возникнуть такая ситуация, что, входя на новый рынок в отрасли, станет некому приобретать продукцию, после чего, в дальнейшем прогнозировать потребительский спрос станет бессмысленно.

Список используемой литературы

1. Афилов Э.А. Планирование на предприятии: Учебное пособие / Э.А. Афилов, 2012
2. Бабич Т.Н. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие / Т.Н. Бабич, И.А. Козьева, Ю.В. Вертакова, Э.Н. Кузьбожев. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2013
3. Баринов В.А. Бизнес - планирование: Учебное пособие / В.А. Баринов. - М.: Форум, 2013
4. Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие / Л.Е. Басовский. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2013
5. Боровикова Е.В. Налогово - бюджетное планирование в Российской Федерации: Учебное пособие / Е.В. Боровикова. - М.: ИНФРА - М, 2013
6. Бухалков М.И. Планирование на предприятии: Учебник / М.И. Бухалков. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2013
7. Горемыкин В.А. Планирование на предприятии: Учебник для бакалавров / В.А. Горемыкин. - М.: Юрайт, 2013
8. Данилов Н.Н. Курс математической экономики. - М.: Высшая школа, 2011
9. Замков О.О., Черемных Ю.А., Толстопятенко А.В. Математические методы в экономике. - М: Изд - во МГУ, 2011
10. Иванилов Ю.П., Лотов А.В., Математические модели в экономике. - М.: Наука, 2011
11. Кузык Б.Н. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование: Учебник. - М.: ИНФРА - М, 2011
12. Яковец Ю.В. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование: Учебное пособие. - М.: Инфра - М, 2013

© Решетников И.А., 2018

Романова Е.А.

магистрант, Кемеровский институт (филиал)
Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

Филимонова Е.А.

к. э. н., доцент, Кемеровский институт (филиал)
Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В УЧРЕЖДЕНИЯХ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Аннотация

В статье рассмотрены особенности внедрения управленческого учета в учреждениях здравоохранения. В настоящее время рынок медицинских услуг в условиях высокой конкуренции требует от руководства учреждений здравоохранения основательной базы

знаний функционирования медицинской деятельности, а также применения эффективных методов управления в условиях рыночной экономики. В связи с этим возникает необходимость в разработке и внедрения системы управленческого, которая выступает в виде эффективного механизма менеджмента учреждения.

Ключевые слова

Управленческий учет, здравоохранение, медицинское учреждение, бизнес - модель

Здравоохранение одна из отраслей социальной сферы народного хозяйства, которая имеет специфические черты. Особенность ее в том, что развитие рыночных отношений не должно нарушать принципа доступности и равенства в получении медицинской помощи [1]. Здравоохранение характеризуется еще и тем, что ему присуща сложная и неоднозначная связь затрат и результатов, опосредуемая состоянием здоровья пациента. Практика показывает, что в настоящее время одной из самых актуальных проблем в здравоохранении является определение затрат медицинского учреждения по конкретным подразделениям, конкретным услугам. Существенное влияние оказывает стабильность в медицинском обслуживании на общую ситуацию в стране [2, 3]. В связи с этим, возникает необходимость в разработке и внедрения системы управленческого учета в учреждения здравоохранения, которая выступает в виде эффективного механизма менеджмента учреждения.

Правильно разработанная система управленческого учета предоставляет возможность заметно увеличить производство и реализацию медицинских товаров и услуг, удовлетворяя тем самым все возрастающие потребности общества, и одновременно улучшать финансовое положение медицинских учреждений [4].

Для отечественных медицинских учреждений данный вопрос становится все более актуальным в связи с разработкой новых реформ здравоохранения, предусматривающие переход медицинских учреждений в большей степени на самофинансирование и поэтому система планирования, управления и контроля над затратами, доходами и инвестициями является наиболее перспективным направлением в развитии.

Система управленческого учёта в учреждениях здравоохранения подстраивается под отраслевую специфику деятельности. Создание, внедрение и дальнейшее функционирование данной системы может осуществляться поэтапно, также необходимым элементов во внедрении управленческого учета является бизнес - модель. Бизнес - модель в учреждении здравоохранении – это логическая цепочка по созданию и предоставлению услуги потребителям с определенным набором ресурсов. За основу бизнес - модели чаще всего используют организационную структуру учреждения, в которой содержится информация о составе подразделений и отражаются взаимосвязи между ними.

Предварительно в каждом подразделении определяют «входы» – необходимый объем задействованных ресурсов, а также «выходы» – предоставляемые услуги. Далее выявляют информационные потоки между подразделениями, поскольку в большинстве случаев они все взаимосвязаны между собой, и распределяют ряд функций, закрепленных за каждым подразделением.

Следующим шагом по внедрению управленческого учета служит разработка системы сбора, обработки и передачи необходимой информации. Для упрощения данной процедуры используют средства автоматизации. Повышение надежности управления в системе

здравоохранении позволит улучшить социально - экономическую ситуацию, а также положительно скажется на уровне экономической, финансовой безопасности в регионе [5].

Список использованной литературы:

1. Левкевич М.М. Государственная и муниципальная политика в сфере здравоохранения: реализация и оценка эффективности: Монография / Левкевич М.М., Рудлицкая Н.В. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2016. - 216 с.

2. Копеин В.В. Региональная экономика и финансовая безопасность: тенденции и проблемы [Текст] / В.В. Копеин // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 5 - 2 (82 - 2). – С. 330 - 336.

3. Копеин, В.В. К вопросу влияния экономических санкций на экономическую и продовольственную безопасность [Текст] / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова, А.В. Копеин // В сборнике: Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения. Сборник научных трудов по итогам международной научно - практической конференции. – 2016. – С. 35 - 37.

4. Медик В.А. Общественное здоровье и здравоохранение: медико - социологический анализ / В.А. Медик, А.М. Осипов. - М.: ИЦ РИОР: ИНФРА - М, 2012. - 358 с.

5. Копеин В.В. Региональная экономика: бюджет и безопасность / В.В. Копеин // В сборнике: ВНЕДРЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ИННОВАЦИОННЫХ РАЗРАБОТОК: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ сборник статей по итогам Международной научно - практической конференции. – Стерлитамак, – 2018. – С. 118 - 120.

© Романова Е.А., Филимонова Е.А., 2018

Романова Д. С.

Студент 1 курса магистратуры НЧИ КФУ

г. Набережные Челны, РФ

Научный руководитель: Юсупова Г. Р. ст. преп. НЧИ КФУ

г. Набережные Челны, РФ

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация

Эффективность и конкурентоспособность предприятия зависит от многих факторов. Среди них – качество продукции, услуг, работ. С целью повышения конкурентоспособности своей продукции на предприятиях внедряется система управления качеством. Однако существует методологическая проблема оценки эффективности самой системы управления качеством на предприятиях, что и обуславливает актуальность и практическую значимость данной темы.

Ключевые слова:

Система управления качеством, экономическая эффективность, предприятие, конкурентоспособность.

Текущая рыночная экономика представляет новые требования к качеству выпускаемой продукции[1]. В связи с этим на сегодняшний день существование любого производства, его стабильность на рынке товаров и услуг обуславливается уровнем конкурентоспособности. Равным образом, конкурентоспособность связана с множествами факторов, среди которых необходимо подчеркнуть два основных - уровень цены и качество продукции. Вдобавок к этому второй фактор постепенно выходит на первое место.

Исходя из вышесказанного, следует подчеркнуть, что актуальность выбранной проблематики заключается в следующем: рассмотрение различных вариантов повышения экономической эффективности системы управления качеством позволяет решать важнейшие задачи производства, которые могут определить его будущее. Также следует отметить, что система управления качеством (СУК) имеет первостепенное значение в рамках методологии управления проектом и значительно влияет на эффективность практического управления проектами. Вдобавок к этому система управления качеством помогает выяснить причину дефектов или отклонений показателей качества продукции и установить порядок внедрения процесса, при котором улучшается качество продукции.

При определении эффективности СУК следует учитывать, в первую очередь, общечеловеческие требования, которые направлены на обеспечение необходимой безопасности каждого потребителя, всего общества, их экологического благополучия и научно - технического развития всего человечества. Данные стороны результатов системного управления должны стать приоритетными по сравнению с экономической эффективностью. Вместе с тем в условиях рыночных отношений, при невозможности обеспечить преимущества перед конкурентами в части экономического эффекта (при бесспорном выполнении требований по безопасности, экологичности, социальной и научно - технической направленности), необходимо принимать более рациональные решения по управлению [2].

Среди показателей эффективности функционирования СУК можно выделить и экономические показатели. Однако необходимо подчеркнуть, что вопросы экономической эффективности СУК на предприятии не являются до конца исследованными, следовательно, требуют дальнейшей проработки. Для удовлетворения потребностей человека товары должны иметь определенные свойства. Степень соответствия свойств изделия удовлетворяемым с его помощью потребностям определяет качество продукции, то есть мерой качества служит степень удовлетворенности потребителя, которая определяется соотношением стоимости продукции и потребительской стоимости.

Для производителя любая продукция, не содержащая дефектов, имеет ценность. Для потребителя же ценность имеет только та продукция, которая соответствует его ожиданиям.

Эффект от повышения качества продукции имеет разнообразные формы - прямая экономия материалов и энергии, получение большего количества продукции на единицу затрат труда, снижение себестоимости и рост прибыли, ускорение оборачиваемости оборотных средств, экономическое и социальное развитие предприятия [3].

Исходя из вышесказанного, можно сделать следующий вывод. Для разработки системы оценки экономической эффективности СУК требуется разработать параметры оценки и алгоритм оценки с целью отслеживания динамики результатов функционирования СУК и внесения необходимых коррективов в СУК.

Список использованной литературы:

1. Демиденко Д.С., Карлик А.Е. Экономическое управление в системах качества // Экономика Северо - запада: проблемы и перспективы развития. - 2001. - №3(9). - с.21 - 30.
2. Джуран Дж.М. Качество и прибыль // Качество и прибыль // Качество, торговля, экономика. - М.: Изд - во стандартов, 1970.
3. Окрепилов В. В. Экономические и организационные проблемы повышения качества. Л.: Изд - во ЛФЭИ, 1990. - 128 с.
4. Жданов С. А. Основы теории управления качеством экономического функционирования предприятия // Жданов С. А. Основы теории экономического управления предприятием. М.: Финпресс, 2000. - С.248 - 305.

© Романова Д.С., 2018

Салия Н.Т.

Студентка 3 курса ФУ при РФ

г. Москва, РФ

Научный руководитель: **Беляева И.Ю.**

Д.э.н., профессор

г. Москва, РФ

К ВОПРОСУ О ПРИЧИНАХ НЕОРГАНИЧЕСКОГО РОСТА КОМПАНИЙ ЧЕРЕЗ ПРАКТИКУ СДЕЛОК M&A

Аннотация: в настоящей статье рассмотрена категория «сделки слияния / поглощения» как способ неорганического (ускоренного по сравнению с естественным развитием) роста коммерческих компаний. Изучены предпосылки использования успешными бизнес - структурами сделок M&A. Исследованы проблемы, которые могут стать причиной, превращающей коммерческую компанию в цель для недружественного поглощения.

Ключевые термины: сделки слияния и поглощения, сделки M&A, интегрированные экономические структуры, стратегия развития компании, причины недружественных поглощений

Введение. Успешность экономической деятельности действующих в рыночных условиях субъектов предпринимательства в первую очередь обусловлена естественно присущим им мотивом извлечения коммерческой организацией максимизированной прибыли: чем выше получаемая прибыль, тем больше оснований полагать, что компания развивается успешно. Поступательное развитие и стабильное положение на рынке коммерческих компаний определяются уровнем компетентности управления их финансами на различных этапах их развития, которое базируется на стратегическом оценивании активов данной корпорации – как на текущий момент, так и на перспективу. Рациональная организация финансов и эффективность их использования, как правило, способствуют обеспечению непрерывности производственного процесса, характерного для рентабельного производства, что позволяет успешной коммерческой компании располагать необходимым

объемом финансовых средств. Данное состояние достигается, в том числе, посредством постоянного расширения производства и нацеленностью на рост коммерческой компании, что и обусловило **актуальность** поднятой темы.

Существуют разные технологии расширения компаний – как естественные (обусловленные использованием внутренних резервов компании и называемые органическими), так и неорганические (когда имеет место привлечение внешних возможностей, т.е. искусственное ускорение роста компании). В рамках настоящей статьи будет рассмотрен один из наиболее популярных и эффективных неорганических способов – это сделки M&A. Само наименование этого способа буквально означает «слияние и поглощение» (аббревиатура от англ. Mergers and Acquisitions). Финансово - кредитный энциклопедический словарь определяет сделки слияния и поглощения как группу финансовых операций, совершаемых с целью объединения отдельных рыночных субъектов в интегрированный хозяйствующий субъект для получения конкурентных преимуществ и максимизации, в долгосрочной перспективе, стоимости данного субъекта [2].

Поступательное развитие каждой коммерческой компании, действующей с основной целью максимизировать получаемую прибыль, логично с неизбежностью приводит к идее расширения производства, более того, все хозяйствующие субъекты с момента возникновения постоянно стремятся к укрупнению. Для достижения роста они могут добровольно объединяться с тем, чтобы усилить свое положение на рынке – такие процессы принято называть слиянием (Mergers). С экономической точки зрения под слиянием понимается результат процесса ассоциации двух или более хозяйствующих субъектов, в результате которой образуется новая, интегрированная экономическая структура. Таким образом, в силу общепринятых за рубежом подходов под термином «слияние» будет подразумеваться любое объединение хозяйствующих субъектов, по итогу которого образуется новая единая экономическая единица из двух или большего числа ранее существовавших бизнес - структур, компания - преемник.

Укрупнение компаний возможно также и в рамках другого варианта взаимодействия рыночных структур, когда более сильная компания присоединяет более слабую (поглощает ее), с целью минимизировать количество конкурентов на рынке и одновременно усилить свое доминирование. Соответственно, под поглощением (Acquisitions) экономическая наука понимает сделку, которая совершается посредством полного соединения структуры поглощаемой коммерческой компании - цели (донора) к коммерческой компании - инициатору сделки (реципиенту), с утратой самостоятельности компанией - целью, либо путем приобретения значимой в управлении доли (30 и более процентов) уставного капитала (акций, долей) поглощаемой фирмы, с целью установления контроля над ней. Поглощаемая компания в таком случае сохраняет формальную юридическую самостоятельность, но ее действия отныне полностью контролируются поглотившей компанией. Поглощение может носить как добровольный, так и явно недружественный характер.

Следует иметь в виду, что российский законодатель не использует терминологию «сделки слияния / поглощения» для описания и регламентации данного интеграционного процесса. В Гражданском кодексе Российской Федерации (далее – ГК РФ) [1] закреплён термин «слияние» за способом реорганизации юридических лиц, при котором права и обязанности каждого из ранее существовавших хозяйствующих субъектов в соответствии с

передаточным актом переходят ко вновь возникшему, интегрированному юридическому лицу. Таким образом, обе первоначально существовавшие коммерческой компании прекращают свое существование, а новая, объединенная компания берет под свой контроль и управление все активы и обязательства перед клиентами первоначально существовавших компаний – своих составных частей.

Термин «поглощение», принятый в зарубежной практике, в российском законодательстве вообще отсутствует. Экономическая ситуация поглощения компании может быть описана в ряде случаев используемого ГК РФ термином «присоединение», который означает, что происходит реорганизация с прекращением деятельности одного или нескольких юридических лиц с передачей всех их прав и обязанностей хозяйственному обществу, к которому они присоединяются (которое их тем самым «поглощает»). Кроме того, случаи установления контроля без реорганизации компании, также являющиеся разновидностью экономического процесса поглощения компании, до внесения изменений в ГК РФ можно было описывать с точки зрения полной «подконтрольности» зависимого юридического лица контролирующему хозяйственному обществу (в 2014 году ст. 106 ГК РФ «Зависимое хозяйственное общество» была исключена из текста Кодекса), а ныне речь может идти об отношениях аффилированности (связанности) в рамках ст. 53.2 ГК РФ, когда наступление правовых последствий принятия управленческих и иных юридически значимых решений компании (компания - цели) ставится в прямую зависимость от наличия такого рода отношений с другой компанией (инициатором).

Экономические процессы укрупнения (поглощения / слияния) рыночных субъектов всегда встречались в практике рыночных взаимодействий, присущей капиталистическим экономическим отношениям; сегодня они стали обычными в мировой экономике, особенно активизировавшись ввиду явления глобализации. Ставшая сегодня трендом глобализация мировой экономики также подразумевает, что наиболее финансово успешными сегодня являются крупные национальные и наднациональные корпорации: так, ныне корпорации - гиганты (транснациональные компании, далее – ТНК) производят и реализуют более 2 / 3 мирового ВВП [2]. Глобализацией в рассматриваемом контексте понимается процесс сближения потребительских предпочтений и универсализация ассортимента предлагаемой продукции, в ходе которого всемирные продукты вытесняют местные. В глобализации (которая в силу противоречивости ее природы не может быть оценена исключительно позитивно или негативно), безусловно, можно отметить такой положительный момент для потребителя, который позволяет ему практически в любом уголке мира получить привычный универсальный набор товаров и услуг, которым он традиционно отдает предпочтение. При этом выигрышными моментами для бизнес - структур, характерными именно для крупных интегрированных компаний являются концентрация капиталов и производственных мощностей, а также развитая маркетинговая структура.

В этом плане не является исключением и российский рынок слияний / поглощений, тенденции сделок M&A стремительно распространяются на российский рынок, который в последнее десятилетие по объему сравнялся с рынками многих развитых стран. Современная российская практика перераспределения собственности демонстрирует, что поглощение представляет собой относительно простой и недорогой способ в короткие сроки значительно увеличить масштаб бизнеса и усилить влияние компании. Поглощение конкурентов рассматривается как привлекательный способ действий на рынке, поскольку позитивным их результатом становится повышение производительности и снижение издержек. В то же время данные процессы могут иметь и негативный результат в виде снижения управляемости коммерческой компании, а кроме того, процессы поглощения

(особенно в условиях оспаривания сделок) нередко вызывая как повышенный общественный интерес, так и интерес правоохранительных органов.

Расширение и разнообразие направлений экономической деятельности как результат интеграции повышает эффективность коммерческой компании, однако закономерно ведет к увеличению горизонтов планирования, соответственно растет непредсказуемость окружения, активизируется конкурентность, и все это на фоне понижения управляемости ввиду расширения персонала коммерческой компании и нередко психологических проблем совместимости команд соединенных компаний. То есть, процесс расширения компаний имеет не только позитивные, но и негативные стороны, в том числе и для компании - инициатора сделки. Так, позитивным результатом применения стратегии слияния / поглощения является рост эффективности за счет снижения издержек и проявления эффекта синергии (так называемый эффект «1+1=3», когда целое работает эффективнее, чем его элементы до соединения). Негативные результаты стратегии слияния / поглощения могут иметь место как для отдельных компаний, так и для целых отраслей экономики – как правило, они обусловлены снижением количества игроков на рынке и его монополизацией.

Следует отметить, что поступательное развитие каждой коммерческой компании логично с неизбежностью приводит к расширению производства, расширению ассортимента выпускаемой продукции / предоставляемых услуг, увеличению находящегося в распоряжении коммерческой компании имущества и росту числа работающих в коммерческой компании сотрудников, что обычно оценивается позитивно, но и нередко закономерно порождает новые риски. Безусловно, каждая компания может по своему усмотрению использовать имеющиеся финансовые и иные ресурсы, чтобы легально обойти ограничения, которые обусловлены присущей ей структурой затрат и соответствующей долей рынка: она инвестирует в создание новых производственных мощностей, вкладывает ресурсы в научные исследования и разработки, производит маркетинговые и рекламные затраты и т.п. Слияние / поглощение предоставляет альтернативную возможность: компания приобретает ресурсы, которые уже организованы и упорядочены в виде коммерческой компании - цели или ее части.

Если говорить о дружественном слиянии, то, как правило, речь идет о совместно выраженной воле компаний объединить усилия и капиталы для достижения целей сделки. Сложные дела обстоят в том случае, когда речь идет о недружественном поглощении компании, т.е. когда компания-инициатор сделки действует без учета позиции компании - цели. Проанализируем причины, которые превращают компанию в цель для враждебного поглощения. Так, к примеру, Т.А. Хакимов указывает на ряд обстоятельств, которые способствуют возникновению внимания со стороны потенциального приобретателя компании [3].

Во - первых, основной причиной, которая влияет на выбор коммерческой компании в качестве цели захвата, является соответствие направления деятельности коммерческой компании - цели планам поглощающей коммерческой компании. Во - вторых, привлечь внимание агрессора может низкая цена акций поглощаемой коммерческой компании (особенно когда она ниже рыночной стоимости); В - третьих, уникальность и востребованность у потребителей выпускаемой продукции / оказываемых услуг. В - четвертых, наличие у коммерческой компании - «цели» высоколиквидного баланса с избыточными денежными средствами к примеру, пенсионного или страхового фондов, либо крупного портфеля высоколиквидных ценных бумаг. В - пятых, слабое использование компанией долгового потенциала. В - шестых, наличие у коммерческой компании - «цели» дочерних структур, отделение которых возможно без существенного ущерба для существующих денежных потоков. В - седьмых, низкое качество управления рисками и

отсутствие контроля со стороны менеджмента коммерческой компании - «цели» в сфере рынка обращения своих акций. И, наконец, компания - «цель» может заинтересовать агрессора, если является аутсайдером в своей отрасли, что ставит ее на грань банкротства, а затем приводит к реструктуризации и интеграции (либо компания - «агрессор» получает компанию - «цель» с целью перепродажи её инвесторам) [4].

Итак, можно сделать **вывод**, что целью враждебного захвата может стать как экономически успешная, так и слабая, неуспешная компания. Данная ситуация вынуждает коммерческой компании создавать механизмы защиты против враждебных захватов. К примеру, в качестве такой меры может выступить снижение финансовой привлекательности поглощения через увеличение расходов поглощающей коммерческой компании, связанных со сделкой. В литературе выделяют два вида защитных тактик: общие и специальные. Общие тактики представляют собой зафиксированные в законодательстве меры уголовной, административной и гражданско - правовой ответственности за неправомерные действия на рынке. Специальные защитные тактики разрабатываются и используются непосредственно компанией по собственному усмотрению и могут быть превентивными (применяемыми до потенциально возможного поглощения) и экстренными (после начала недружественного поглощения).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51 - ФЗ (с изм. и доп.). // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.
2. Ляпина С. Слияния и поглощения - признак развитой рыночной экономики // Рынок ценных бумаг. - 2010 - №1. с. 16 - 19.
3. Финансово - кредитный энциклопедический словарь / под общ.ред. А.Г. Грязновой. М.: Финансы и статистика, 2002. 1168 с.
4. Хакимов Т.А. Враждебные поглощения: технология, стратегия и тактика нападений // Слияния и Поглощения. – 2015. – №1. – С. 22 - 25.
5. Эванс Ф., Бишоп Д.М. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях. – М.: Альпина Бизнес Букс. – 2014. – С. 302.

© Салия Н.Т., 2018

Салия Н.Т.

Студентка 3 курса ФУ при РФ

г. Москва, РФ

Научный руководитель: **Беляева И.Ю.**

Д.э.н., профессор

г. Москва, РФ

ВЫЯВЛЕНИЕ РИСКОВ ВОЗНИКНОВЕНИЯ УБЫТКОВ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ЗАКЛЮЧЕНИЯ СДЕЛКИ M&A

Аннотация: в настоящей статье рассмотрена категория «сделки слияния / поглощения» как способ неорганического (ускоренного по сравнению с естественным развитием) роста коммерческих компаний. Изучены позитивные и негативные результаты совершения

делок M&A. Исследованы риски, возникающие на разных этапах слияния / поглощения компаний.

Ключевые термины: сделки M&A, этапы заключения сделки M&A, теория слияния и поглощения, риск, оценка M&A - сделок

Введение. В настоящее время внимание исследователей – как теоретиков, так и практиков, к проблеме слияний и поглощений компаний стимулируется рядом объективных причин. Стремление компаний укрепиться в занимаемой ими нише рынка и расширить в ней свое влияние, приспособиться к быстро меняющейся рыночной среде в условиях глобализации экономики приводит участников рыночных отношений к использованию разнообразных технологий неорганического (т.е. искусственного, основанного на использовании не только внутренних, но и внешних по отношению к компании ресурсов) роста.

В современных условиях наиболее часто применяемым способом такого направления развития бизнес - деятельности является преобразование компаний через механизм слияния / поглощения других компаний. Тенденции его использования стремительно распространяются на российском рынке, который по количеству M&A - сделок в последнее десятилетие сравнялся с рынками многих развитых стран. Стратегия поглощения конкурентов активно используется для достижения целей повышения производительности и снижения издержек. Поскольку M&A - сделки могут иметь не только позитивные, но и негативные результаты, **актуальным** является изучение рисков и последствий реализации такой стратегии.

Итак, сегодня Россия является достаточно активным игроком на мировом рынке слияний и поглощений: нацеленные на рост эффективности российские коммерческой компании энергично выступают на рынке слияния / поглощения как в роли покупателей, так и в роли продавцов. Слияния / поглощения в отечественной практике осуществляются в соответствии с действующим гражданским законодательством двумя легальными способами: через реорганизацию коммерческих компаний (путем слияния либо присоединения) либо как результат создания аффилированных хозяйствующих структур. Так, к примеру, в банковской сфере стратегию слияний / поглощений выбирают многие отечественные крупные и средние банки (к примеру, банк ВТБ и ВТБ 24; БИН - банк, Промсвязьбанк, банк Возрождение, банк Открытие и др.) Достаточно активно интегрированный подход применяется в энергетике, фармацевтике и других ведущих отраслях экономики.

Управление экономической бизнес - активностью каждого хозяйствующего субъекта тесно связано с проблемой достижения эффективности экономической деятельности, что обусловлено различными, порой разнонаправленными факторами – ограниченностью доступных ресурсов, стремлением получать как можно больше продукции из имеющегося количества ресурсов, желанием сэкономить время и финансовые средства, и т.д. Решение проблемы эффективности означает необходимость принятия обоснованных стратегических управленческих решений, направленных на выбор видов продукции, способов производства, распределения и накопления ресурсов для текущего и будущего потребления и т.п. Одним из потенциально удачных её решений является создание интегрированной бизнес - структуры.

Процесс укрупнения компаний через интеграционные процессы слияния / поглощения в целом может оцениваться как положительно влияющий на развитие экономического потенциала страны: коммерческие компании ускоренно изменяют масштабы своей деятельности посредством механизма M&A, который позволяет достигнуть концентрации ресурсов, ведущих к повышению целевых показателей роста. Количественный рост переходит в качественные изменения, в том числе посредством появления синергетического эффекта (так называемый эффект «1+1=3», когда целое работает эффективнее, чем его элементы до соединения) от освоения новых рынков.

Можно выделить две главных причины, которые обусловили преимущество технологии слияний и поглощений в сравнении, к примеру, с подходом к обеспечению роста компании через первоначальные прямые инвестиции. Прежде всего, во - первых, интеграционный подход M&A позволяет получить наиболее быстрый доступ к новым ресурсам в виде уже задействованных на рынке имущественных активов, и посредством их объединения с имевшимися ресурсами резко расширить занимаемую рыночную нишу. Во - вторых, интеграция, как правило, ведет к экономии при получении финансовых ресурсов: безусловно, в глазах кредитных организаций и инвесторов более крупные коммерческой компании имеют преимущество при привлечении финансовых средств. Более того, обращение к финансовому рынку влечет транзакционные затраты, многие из которых постоянны, следовательно, удельные затраты для крупных проектов ниже, что отражается в гарантированно более низкой стоимости заемного капитала.

Слияние может привести и к устранению или минимизации иных транзакционных затрат: объединение рыночных структур, которое включает вертикальную интеграцию, позволяет снизить затраты путем оптимизации внутренних связей и замены ранее применяемых внешних рыночных сделок планированием и координацией внутри объединенной коммерческой компании. Рыночные сделки сопровождаются колоссальными и не всегда продуктивными затратами времени сотрудников коммерческой компании на поиски информации и проведение переговоров, а также время тратится на произведение расчетов между контрагентами по сделке. Коммерческая компания, образованная после интеграции M&A, автоматически получает доступ к лучшим информационным ресурсам при более низких затратах, поскольку контроль деятельности внутри единой коммерческой компании осуществить очевидно значительно проще, нежели получать информацию о деятельности другой коммерческой компании.

Современная экономика стремительно развивается, меняется, и в определенный момент любая коммерческая компания, поставившая перед собой цель через слияние / поглощение достичь целей роста в рамках финансовой стратегии вынуждена вносить определенные изменения в организацию своего бизнеса, чтобы скорректировать свою деятельность сообразно изменениям среды ее функционирования. Практика показывает, что интеграционные процессы заметно усиливаются в периоды относительного рыночного равновесия и ослабевают в периоды кризиса и макроэкономической неопределенности.

Речь в случае создания интегрированных структур в порядке M&A идет, прежде всего, о возможности роста за счет расширения клиентской базы компаний, увеличения количества операций и их диверсификации. Также эффективность деятельности коммерческой компании при укрупнении в результате интеграции M&A может повышаться через снижение издержек основной деятельности и маркетинга, через увеличение возможностей

для привлечения высококвалифицированных специалистов, концентрацию финансовых и других ресурсов для ведения научных разработок в инновационных целях и т.д.

Методологически неотъемлемым элементом сферы слияний и поглощений является оценка сделок на предмет их эффективности. Данный этап финансового управления направлен на выявление результатов той или иной сделки на заключительном этапе. Одновременно следует отметить, что изучение эмпирических данных по M&A - интеграции выявляет рост количества консолидаций, завершающихся негативным результатом – даже в тех случаях, когда специалисты позитивно на первоначальном этапе оценивали потенциал сделки.

Практика создания интегрированных экономических структур через слияние / поглощение существенно влияет на развитие отдельных компаний и российской экономики в целом, поэтому активно изучается российской экономической наукой.

Поскольку сфера слияний и поглощений является достаточно новой темой для отечественных исследователей, и ввиду особенностей данной сферы, оценка рисков и результатов совершенных M&A - сделок требует сегодня пристального рассмотрения и анализа. В мировой и отечественной науке употребляется множество различных подходов к стратегии интеграции. Так, на современном этапе значительный вклад в теорию слияний и поглощений сделан отечественным авторским коллективом Эскиндаров М.А., Беляева И.Ю., Жданов А.Ю. и др. [3]. Применительно к рассматриваемой теме, этими исследователями обозначен ряд возможных рисков, связанных с использованием сделок M&A на российском и международном рынке. На различных этапах сделки M&A могут проявиться риски, которые, безусловно, нуждаются в выявлении, изучении и управлении. Это могут быть риски стратегического, предпринимательского, финансового, инвестиционного, налогового, коммуникативного, информационного, кадрового и др. характера. Поскольку данные риски невозможно полностью устранить, важной задачей является управление ими через минимизацию и компенсацию негативных последствий, такой подход может значительно повлиять на эффективность проведения сделок по слиянию / поглощению.

Важнейшей современной проблемой, по мнению авторов данной теории, является то обстоятельство, что значительная часть такого рода сделок не приносит ожидаемых результатов ввиду недостаточного планирования процесса реорганизации и возникновения непредвиденных на более ранних этапах сделки рисков.

Особая роль в технологии M&A принадлежит минимизации времени на включение в инвестиционную, предпринимательскую деятельность интегрированных компаний - реципиентов. В данной связи необходимо иметь в виду, что слияния / поглощения в силу особенностей гражданского законодательства длятся достаточно длительное время – т.к. при реорганизации в силу требований ГК РФ должны быть соблюдены обязанности в отношении контрагентов (и прежде всего кредиторов) интегрирующихся компаний.

Так, каждая реорганизуемая коммерческая компания имеет обязанность минимум дважды с периодичностью один раз в месяц опубликовать в определенных средствах массовой информации, (а именно в тех, которые осуществляют публикации о государственной регистрации юридических лиц), уведомление о своей реорганизации, содержащее сведения, предусмотренные законом. Необходимы и другие, достаточно длительные и трудоемкие процедуры – к примеру, составление передаточного акта.

Соответственно, длящийся многомесячный процесс приводит к тому, что имеет место значительное количество разнообразных рисков, которые возникают уже после начала интеграции компаний.

Эффективность интеграции участников сделки M&A прямо зависит от качества управления рисками, которое базируется на тщательном планировании процесса реорганизации коммерческой компании, выявлении и анализе рисков, возникающих на каждом этапе сделки. Действительно, к примеру, по данным агентства Harvard Business Review (далее – HBR), в целом до 80 % слияний / поглощений не способствуют росту благосостояния акционеров объединившихся компаний, а больше половины сделок оказывают негативное воздействие на компанию - «поглотителя»[4].

Сегодня с точки зрения организации интеграционного процесса принято выделять три основных этапа реорганизации хозяйствующих субъектов посредством слияния / поглощения[1]. Реализация данных этапов является самостоятельным рискогенным процессом, поскольку каждому этапу соответствуют свои типы рисков. Представим схематично эти этапы:

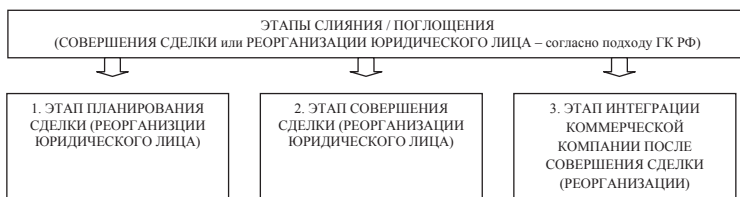


Рисунок 5 – организационные этапы сделки M&A

Источник – составлено автором с учетом[1, 3].

Так, для первого этапа заключения сделки M&A (которое можно назвать этапом планирования сделки), характерно возникновение таких рисков, как риски внешней среды, а также проявление стратегических, инвестиционных, кадровых, предпринимательских, финансовых и коммуникативных рисков. Проанализируем кратко каждый из перечисленных рисков.

Риски внешней среды обусловлены текущим состоянием экономики страны в целом, а также отрасли экономики, изменениями технологий в рамках отрасли, стадией финансового кризиса, темпами инфляции, а также потенциально возможным изменением национального законодательства, особенно в сфере регламентации гражданского оборота и налогообложения (если речь идет о транснациональной сделке, во внимание должен приниматься страновой риск, поскольку внешняя среда каждой страны, где расположена интегрируемая коммерческая компания индивидуальна).

Стратегический риск проявляется в случае неверного выбора стратегии развития объединенной коммерческой компании, объекта сделки, недооценки возможной принципиальной несовместимости брендов участников сделки (в том числе из - за национальных особенностей потребителей, которые не всегда известны компании - инициатору слияния / поглощения), кроме того, может иметь место и ориентированность продукции объединяемых компаний на столь разные слои потребителей, которая отталкивает клиентов обеих первоначальных компаний.

На этапе планирования сделки M&A весьма велика вероятность переоценки инвестиционного потенциала инициаторов сделки, размеров будущего приращения доступного привлеченного капитала, будущей экономии затрат интегрированного бизнеса на обслуживание привлеченного капитала, а также и недооценка объема дополнительных инвестиций, последствия которых можно отнести к группе инвестиционных рисков [2].

При планировании сделки M&A формирование группы специалистов для планирования и ее реализации несет также вероятность кадрового риска. Он состоит, прежде всего, в возможной переоценке уровня квалификации и профессиональных способностей менеджеров, которым поручено управление планируемой сделкой.

Также как достаточно высокую можно оценить вероятность возникновения предпринимательского риска переоценки потенциальных синергетических и иных выгод от поглощения, которые намечены компанией - приобретателем. Особенно высок риск переоценить уровень финансовых издержек, которые неизбежны в процессе поглощения / слияния в сопоставлении с финансовыми выгодами от будущего синергетического эффекта, завышенной или заниженной оценкой стоимости приобретаемой коммерческой компании, кроме того, характерным для сделок такого рода является завышенное оценивание размера премии, выплачиваемой при поглощении. На этапе планирования сделки слияния / поглощения возникают коммуникативные риски, которые состоят в возможной недооценке сложности построения эффективной системы корпоративного управления в реорганизованной коммерческой компании, а также имеется вероятность возникновения конфликтов между участниками (акционерами).

Второй этап, на котором сделка M&A совершается на практике (этап практической реализации сделки; реорганизации компании – согласно российскому законодательству), можно назвать наиболее рисковым, поскольку в ходе реализации сделки могут проявиться и воздействовать как все вышеперечисленные группы рисков, так и иные риски, которые невозможно было предвидеть на более ранней стадии объединения компаний. Так, на обозначенном этапе совершения сделки может не быть достигнут положительный эффект от совершения сделки вследствие влияния периода спада в экономике в целом или в отрасли, из - за последствий финансового кризиса, инфляционных процессов. На результат сделки негативно могут повлиять технологические изменения в отрасли, которые приводят к тому, что какой - либо из элементов интегрированного бизнеса становится ненужным или неэффективным.

Из - за неблагоприятных изменений в законодательстве, которые могут привести к ухудшению условий и результатов сделки и условий функционирования интегрированного бизнеса, также может не быть достигнут запланированный результат.

Предпринимательские риски на данном этапе связаны с неэффективностью процесса объединения компаний после совершения сделки, недостижение целей интеграции, которое происходит вследствие зависимости бизнеса приобретаемой коммерческой компании от крупных клиентов, которые могут неоднозначно реагировать на факт совершения сделки M&A.

Финансовые риски для создающейся интегрированной коммерческой компании могут проявляться в связи с падением рынка корпоративных облигаций до их продажи при заемном финансировании сделки по слиянию и поглощению за счет банковского кредита, когда оно полностью или частично рефинансируется за счет выпуска компанией -

покупателем облигаций. Кроме того, реальной является ситуация, сопряженная со снижением рыночных цен на акции участников сделки после объединения, которое может быть обусловлено как реакцией рынка на сделку, так и общим падением рынка. Реорганизация может привести к необходимости досрочного погашения долгов коммерческой компании - цели по требованию кредиторов, не исключена и ситуация, когда обнаруживаются обязательства коммерческой компании - цели, не отраженные в ее бухгалтерской отчетности.

Возможный коммуникативный риск роста затрат на интеграцию компаний из - за недооценки несовместимости или плохой совместимости корпоративных культур объединяющихся компаний может существенно повлиять на успешность сделки M&A. На этом этапе велик сопряженный с ним кадровый риск, который состоит в возможной потере ключевых сотрудников приобретаемой коммерческой компании, в невозможности установить эффективный контакт с менеджментом целевой коммерческой компании, кроме того, негативное психологическое восприятие перемены может вылиться в демотивированность к труду и снижение производительности труда работников приобретенной коммерческой компании.

Существуют, как выше указано, и новые риски, характерные только для данного этапа заключения сделки M&A. Прежде всего, это информационные риски, которые могут выступить как, к примеру, как риск обнаружения технологической несовместимости или сложной совместимости информационных систем объединяющихся компаний и риск негативного влияния на результат сделки асимметричности информации. Данные риски происходят из публичной закрытости действующих на рынке компаний.

Также могут выявляться налоговые риски, поскольку нередко у приобретаемых компаний имеются факты неисполнения или ненадлежащего исполнения налоговых обязательств, а также при разрыве взаимоотношений с контрагентами, который может возникнуть как следствие невыгодного для последних лишения поглощенной коммерческой компании освобождения от НДС и результирующего роста цены ее продукции.

Многие из перечисленных рисков обусловлены тем, что, как уже было указано выше, на практике сделка занимает значительное время, за которое и могут произойти те неблагоприятные изменения, которые не могли быть предвидены на начальном этапе сделки и которые существенно влияют на ее результат.

На третьем, заключительном этапе интеграции созданной коммерческой структуры как весьма возможные можно обозначить два вида риска: прежде всего, во - первых, это предпринимательский риск, который связан с недовыполнением в той или иной степени бизнес - плана после интеграции компаний и возникновением отрицательного эффекта от масштаба объединенной коммерческой компании, а также, во - вторых, имеет место стратегический риск возникновения прямых (и нередко агрессивных) конкурентов в лице прежних собственников коммерческой компании - цели или ее менеджмента, с которым не удалось найти общий язык при слиянии. Т.е. на этом этапе риски связаны в - основном именно с трудностями процессов интеграции компаний. Проблемы возникают из - за пороков объединения компаний, а также психологических проблем при налаживании контактов обновленного состава участников (акционеров) между собой и с топ -

менеджментом, персоналом, новыми клиентами, а также ввиду разнообразных проблем при использовании новых активов [5].

Анализ показывает, что преобладающее количество реализованных в виде убытков рисков проявляется на этапах непосредственного совершения сделки и интеграции приобретенных активов в структуру объединенной коммерческой компании. Соответственно, целесообразно тщательно подходить к процессу управления рисками, как через анализ воздействия макроэкономических факторов с учетом временного интервала, так и через минимизацию временных интервалов: для российской действительности предпочтительны именно краткосрочные интервалы реорганизации, ввиду активного (порой чрезмерно) законотворчества и нестабильности политической, экономической и социальной ситуации в стране. Данные особенности отечественного рынка могут быть учтены через «фактор неопределенности», который означает учет возможности резкого изменения рыночной конъюнктуры, которое может привести к падению доходов и росту затрат на реорганизацию.

Итак, фактически реальный негативный эффект от сделки M&A в виде убытков может возникнуть на двух стадиях: стадии проведения и стадии после сделки, при этом его база закладывается на этапе первоначального планирования. Неудачи на стадии проведения сделок зачастую являются результатом переплаты при приобретении коммерческой компании - цели или переоценки эффекта синергии и экономии.

ВЫВОД: Подытоживая, следует отметить, что M&A - сделка признается эффективной, когда в результате ее проведения доход превышает понесенные расходы, т.е. когда благосостояние участников (акционеров) компании возрастает.

Основная причина неэффективности сделок M&A, как уже отмечено выше, обусловлена прежде всего завышенными ожиданиями покупателя относительно будущих синергетических выгод, создаваемых в результате объединения – появлением предполагаемых новых возможностей, территориальной экспансии и захват новых рынков, освоением специфических навыков объединившихся компаний, экономии на масштабах. Однако даже небольшая ошибка в оценке этого потенциала может привести к негативным последствиям.

Необходимо систематизировать полученный опыт. Представляется целесообразным изучать практику интеграции M&A, сравнивать результаты прошлых слияний и поглощений, сопоставлять реально достигнутые синергетические выгоды с ожидаемыми и оценивать реальную чистую приведенную стоимость. Однако не следует ориентироваться исключительно на прошлый опыт, так как каждая сделка такого рода индивидуальна и имеет специфику. Осторожная и тщательная подготовка и перспективный финансовый анализ каждой сделки M&A вкупе с постоянным мониторингом и учетом рисков, сопутствующих интеграции, позволяют снизить вероятность провала такого рода сделок.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Чувелева Е.А. Анализ проявления рисков на различных стадиях интеграционного процесса // Современное инновационное общество: динамика становления, приоритеты развития, модернизация: экономические, социальные, философские, правовые, общенаучные аспекты: материалы междунар. науч. - практ. конф. – 2015. – Ч. 3. – С. 142.

2. Чувелева Е.А. Влияние стратегических и предпринимательских рисков на перспективы достижения синергетического эффекта на этапе зрелой интеграции // Модернизация современного общества: инновации, управление, совершенствование: экономические, социальные, философские, правовые, общенаучные закономерности и тенденции: материалы междунар. науч. - практ. конф. – 2015. – Ч. 3. – С. 114.

3. Эскиндаров М.А., Беляева И.Ю., Жданов А.Ю., Пухова М.М. Теория слияний и поглощений (в схемах и таблицах). – М.: «КноРус», 2013.

4. Harvard Business Review, Слияния и поглощения, Альпина Бизнес Букс. – М., 2012. – С. 17.

5. Maximizing the Deal: A Toolkit for Managers — Fall 2005 CAHRS Partner Conference White Paper Collection, Organizational Growth & HR Implications. – P. 83.

© Салия Н.Т., 2018

Сафонова С. Г.

к. э.н., доцент ФГБОУ ВО Донской ГАУ
п. Персиановский, РФ

Рева К. Н.

Студентка 1 курса ФГБОУ ВО Донской ГАУ
п. Персиановский, РФ

ОСОБЕННОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

***Аннотация:** В данной статье рассмотрены основные программы финансирования предприятий Ростовской области. Показаны особенности направления предпринимательской деятельности, его динамика развития. Определены критерии малого и среднего бизнеса по области в целом. А также представлены итоги социально - экономического развития Ростовской области за 2017г.*

***Ключевые слова:** предпринимательство, Ростовская область, инвестиции, финансовый результат.*

Ростовская область находится на выгодном географическом положении. Ростовская область имеет важное геополитическое значение для Российской Федерации. Наша область богата различным сырьем и имеет высокий потребительский спрос по сравнению со своими соперниками. А также можно заметить, что она входит в состав Южного федерального округа России. За 2017г. Количество малых и средних предприятий в регионе снизилось на 8,8 %. Последний раз положительный прирост наблюдался в 2013 году и составлял 10 %. С тех пор, три года подряд, этот показатель только падает — в 2014 году на 6,4 %, в 2015 — на 3,7 %. Стоит отметить, что это не общероссийская тенденция. Однако если смотреть на прирост инвестиций в основной капитал без учёта бюджетных денег, то картина радикально меняется. В 2016 году по этот показатель в Ростовской области снизился сразу на 21 %. По количеству зарегистрированных субъектов малого и среднего предпринимательства Ростовская область занимает 6 место в стране. [5]

По итогам 2016 года на Дону зарегистрировано порядка 172 тысячи таких предприятий. Их вклад в формирование валового регионального продукта составляет 19 % . Индивидуальные предприниматели, как правило, занимаются торговлей и бытовым обслуживанием населения, производством промышленной продукции, перевозкой грузов и пассажиров, оказанием медицинских, ветеринарных, юридических, образовательных услуг. Крестьянские (фермерские) хозяйства (КФХ) специализируются на выращивании сельхозпродукции. [1]

Согласно Федеральному закону с 1 января 2008 года «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» определено три критерия отнесения предприятия к малому и среднему бизнесу:

1) для юридических лиц - суммарная доля участия РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов. Не должна превышать двадцать пять процентов (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов;

2) численность работников:

- микро предприятия - до 20 человек,
- малые предприятия - до 100 человек,
- средние предприятия - от 101 до 250 человек;

3) объем максимальной выручки от реализации:

- микро предприятия - 130 млн. руб.,
- малые предприятия - 700 млн руб.,
- средние предприятия - 3000 млн рублей.

Указанные предельные значения установлены постановлением В Ростовской области в 2014 году принята государственная программа «Экономическое развитие и инновационная экономика», которая реализуется с 2014 по 2020 годы малого и среднего предпринимательства. [3]

Основой финансирования программы являются средства областного бюджета. Финансирование уточняется ежегодно по результатам проведения конкурсного отбора среди регионов Российской Федерации. [7]

Ростовская область получила грант по итогам социально - экономического развития в 2016 г. в размере около 1,5 млрд. рублей. В 2018 Автономная некоммерческая организация «Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства» существенно увеличит объемы и расширит форматы оказания поддержки предпринимательства на Дону. Также планируют развивать экспорт, предоставляя займы экспортерам под 5,7 % . [6]

Основной итог 2017 года – продолжение роста экономики. Так, валовой региональный продукт увеличился на 3,7 % и достиг 557,4 млрд. рублей. Объем инвестиций вырос на 30 % и составил 114 млрд рублей. Внешнеторговый оборот за 5 месяцев 2017 года вырос на 23 % по сравнению с аналогичным периодом 2016 года и достиг 5 млрд. долл. Существенно замедлились темпы инфляции – с 108 % в 1 полугодии 2016 года до 105 % в 1 полугодии 2017 года.

По большинству показателей в Ростовской области темпы роста выше среднероссийских. [5]

Таким образом, можно сделать вывод, что предпринимательская деятельность в Ростовской области развивается. Реализуемая государственная программа способствует

росту инвестиций, объемов производимой продукции, предоставляет выгодные предложения инвесторам, содействует росту занятости населения. [2]

Библиографический список:

1. Анопченко Т.Ю., Савон Д.Ю., Ростовская область. Устойчивое развитие: опыт, проблемы, перспективы. Ю.Т. Анопченко, Ю.Д. Савон, - М.: Институт устойчивого развития Общественной палаты Российской Федерации / Центр экологической политики России, 2011
2. Алексеенко Н.В., Мартынова И.М., География Ростовской области, В.Н. Алексеенко, М.И. Мартынова: учебник - Ростов на Дону: ООО "Терра", 2015.
3. Донские новости Ростовской области <http://www.donnews.ru/>
4. Донской туризм, Ростовская область <http://www.dontourism.ru/>
5. Инвестиционный портал Ростовской области: invest-don.com
6. Официальный портал правительства Ростовской области: www.donland.ru
7. Региональная экономика: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям; под ред. Проф. Т.Г. Морозовой. - 4 - е изд., перераб. и доп. - М: ЮНИТИ - ДАНА, 2012.

© Сафонова С. Г., Рева К. Н., 2018г.

Семенова П.А.

магистрант, Кемеровский институт (филиал)
Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

Филимонова Е.А.

к. э. н., доцент, Кемеровский институт (филиал)
Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Аннотация

В статье рассмотрены особенности мониторинга энергетической безопасности региона. Отмечено, что в условиях дефицита энергии повышение энергетической безопасности положительно отражается на уровне финансовой устойчивости региона.

Ключевые слова

Финансы, энергетика, финансовая безопасность, регион.

Состояние, процесс использования и развития энергоресурсов характеризуются понятием «энергетическая безопасность». В условиях экономических санкций каждая страна, регион постоянно отслеживает уровень своей независимости в области энергетики, равно как и в военной отрасли и обеспечении продовольствием [1, 2]. Оценка уровня энергетической безопасности региона может основываться на методе индикаторного анализа. Методика включает в себя набор индикаторных показателей, состав которых

может корректироваться с учетом региональной специфики. Расчет индикаторов энергетической безопасности Кузбасса произведён в таблице 1. Система показателей сформирована как упрощенный вариант набора параметров, разработанных Уральским отделением РАН и широко используемых другими исследователями [3].

Таблица 1 - Расчет показателей энергетической безопасности

Наименование	Значение	Формула	Результат
Состояние энергетического баланса	Характеризует степень обеспеченности отдельного региона местной генерацией	$I_1 = \frac{\bar{V}_{np}}{V_{потр}} 100\%$	(24679,4 / 31370,3)*100 % = 78,67 %
Коэффициент годности основных фондов	Определяет степень износа основных фондов предприятий электроэнергетики	$I_2 = 100\% - K_u$	100 % - 54,2 % = 45,8 %
Степень сбалансированности цен на рынке	Показатель отражает значимость влияния ценового фактора на энергобезопасность	$I_3 = \frac{\overline{I_{\text{ч}}^{\text{прод}}}}{I_{\text{ч}}^{\text{эл.ли}}} 100\%$	(100,17 / 100,30) *100 % = 99,87 %
Доля предприятий в отрасли в общем объеме производства продукции региона	Характеризует удельный вес выпуска продукции предприятий электроэнергетики в объеме ВРП	$I_4 = \frac{V_{\text{эл}}}{\text{ВРП}} 100\%$	(124707,6 / 842618,9)*100 % = 14,8 %
Добыча топливно - энергетических полезных ископаемых на душу населения	Характеризует наличие и достаточность топливно - энергетических ресурсов в регионе	$I_5 = \frac{V_{\text{ТЭР}}}{N}$	(221200000 / 2708844) = 81,66 ед. усл. топлива

По результатам вычислений уровень энергетической безопасности в Кузбассе характеризуется как средний. Благоприятное соотношение цен приобретения электроэнергии на рынке с ценами на производимую продукцию региона и высокий уровень обеспеченности населения собственными топливно - энергетическими полезными ископаемыми (для сравнения показатель добычи ТЭР на душу населения в целом по России составляет 10,73 ед. усл. топлива) сочетаются с достаточно низким показателем генерации энергии, а также со значительным износом основных фондов функционирующих в регионе предприятий отрасли.

В последнее время серьезно обсуждается тема энергодефицита в стране и регионах в частности, поднимается проблема сокращения расхода энергоресурсов. Их экономия невозможна без грамотного планирования. Цена электроэнергии на запланированные

объемы выгоднее, чем цена за объем отклонений. Это связано с тем, что объемы электроэнергии, заявленные потребителем, энергоснабжающая организация закупает «на рынке на сутки вперед». Здесь цена формируется с учетом принципа минимизации затрат поставщиков и потребителей. Отклонения же от заявленных объемов приобретаются на «балансирующем рынке». В выработке электроэнергии задействованы более дорогие производители, соответственно электроэнергия приобретается по более высоким ценам.

Следует также заметить, что в электроэнергетику Кемеровской области привлекается недостаточный объем инвестиций. Отсутствие внятной инвестиционной политики позволяет только поддерживать определённый уровень надёжности теплосетевого комплекса, но не развивать его. Такая ситуация наблюдается фактически во всех городах. Несомненно, обеспечение собственными энергоресурсами, продовольствием, финансами позволит вывести регион на более высокий уровень безопасности, что создаст условия для развития и притока инвестиций [4, 5].

Отрасль электроэнергетики сейчас – единственная отрасль, без продукции и услуг которой не могут нормально функционировать все сектора экономики и существовать население. Причём потребность человечества в электроэнергии с каждым годом увеличивается. Поэтому на сегодняшний день для обеспечения энергетической безопасности важно создавать для энергоснабжающих и энергосбытовых предприятий условия для успешного ведения деятельности, проводить их техническое перевооружение, что создаст условия для развития всех отраслей народного хозяйства [6, 7].

Список использованной литературы:

1. Копеин В.В. Региональная экономика и финансовая безопасность: тенденции и проблемы [Текст] / В.В. Копеин // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 5 - 2 (82 - 2). – С. 330 - 336.
2. Копеин В.В. Экономическая безопасность и оценка импортозамещения в агропромышленном комплексе России [Текст] / В.В. Копеин // В сборнике: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: ПРАВОВЫЕ, ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ. сборник научных трудов Международной научно - практической конференции. – 2016. – С. 57 - 59.
3. Татаркин А.И., Куклин А.А., Коршунов Л.А. и др. Комплексная методика диагностики социально - демографической безопасности региона / Под ред. А.И. Татаркина, А.А. Куклина. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2007. 156 с.
4. Копеин В.В. Экономическая безопасность и энергетика: поиск оптимальности // Российское предпринимательство. – 2015. – Т. 16. – № 2 (272). – С. 309 - 320. – <http://www.creativeconomy.ru/journals/index.php/rp/article/view/34/>
5. Копеин В.В. Региональная экономика: бюджет и безопасность / В.В. Копеин // В сборнике: ВНЕДРЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ИННОВАЦИОННЫХ РАЗРАБОТОК: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ сборник статей по итогам Международной научно - практической конференции. – Стерлитамак, – 2018. – С. 118 - 120.
6. Копеин В.В. Экономическая и продовольственная безопасность: новая реальность импортозамещения / В.В. Копеин // Техника и технология пищевых производств. – 2016. – Т. 40. – № 1. – С. 126 - 134.

7. Березнев С.В. Основы современной региональной экономики. Учебное пособие / С.В. Березнев, В.В. Копейн; Федеральное агентство по образованию, «Кузбасский гос. Технический ун - т». Кемерово, – 2008.

© Семенова П.А, Филимонова Е.А., 2018

Студент: **Середина Д. В.**
Финансовый университет при правительстве
Российской Федерации, (Финуниверситет)
Липецкий филиал
Научный руководитель – Графов А.В., д.э.н., профессор.
Seredina Darya Vladimirovna

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

ANALYSIS OF COMPETITIVENESS OF RUSSIAN AND FOREIGN MANUFACTURERS

Аннотация: вопрос конкурентоспособности России, как в целом, так и товаропроизводителей в частности, задаётся всё чаще и чаще. Во многом отечественные товары потенциально уступают импортным. Бренды зарубежных производителей более известны, популярны и, как правило, на слуху. В результате, российский потребитель чаще выбирает товары и услуги, предоставляемые зарубежными производителями. Между тем, в условиях санкций и обострения политической обстановки во внешней политике, повышение конкурентоспособности отечественных услуг и товаров приобретает всё большее значение. В связи с чем, анализ конкуренции производителей нашей страны и стран - соперников на настоящий момент более чем актуален.

Ключевые слова: бизнес, импортозамещение, конкурентоспособность, санкции, сельское хозяйство, развитие.

Abstract: the question of Russia's competitiveness, both in General and producers in particular, is set more and more often. Largely domestic goods of potentially inferior to imports. Brands manufacturers more famous, popular and, as a rule, at the hearing. As a result, the Russian consumer chooses the goods and services provided by foreign manufacturers. Meanwhile, in terms of sanctions and the deteriorating political situation in foreign policy, the competitiveness of domestic products and services is becoming increasingly important. Therefore, analysis of the competition between the manufacturers of our country and the rivals at the moment, more than relevant.

Keywords: business, import substitution, competitiveness, sanctions, agriculture, development.

Как известно, отечественное производство ранее отставало от своих конкурентов на несколько шагов. Отношения Европы и США с Советским Союзом резко ухудшились после окончания войны в 1945г. Каждое государство имело кардинально разные

политические и экономические взгляды, что и послужило появлению «Железного занавеса» и началу «Холодной войны». В тот период СССР всячески пытался оградить от негативного влияния «извне», в связи с чем, о международном содружестве и взаимном сотрудничестве не могло идти и речи. Конечно, нельзя говорить о том, что экономика СССР в таких условиях стояла на месте. Напротив, соперничество стран давало мотивацию «обогнать» конкурентов. Но, на этапе «перестройки» 1985 - 1991г. и развал СССР оставил след на экономике России как суверенного государства, включая и её конкурентоспособность. [8]

Что же мы видим на современном этапе? Ввиду обострения гнёта на Российскую Федерацию со стороны стран Запада и США во внешней политике, в том числе и в экономической среде, вопрос импортозамещения особо актуален. Но, текущий курс замещения импорта товарами, произведенными внутри страны, который поставило перед собой правительство России, даёт определённо хорошие шансы нашим товаропроизводителям.

13 мая 2017 вышел Указ Президента РФ № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года». Данная стратегия направлена на повышение устойчивости экономики страны, обеспечения экономического роста и повышения устойчивости экономики к воздействию внешних и внутренних вызовов и угроз. То есть, подразумевается, что поддержка производителей и бизнесменов будет усилена для того, бизнес начал серьезно вкладывать в экономику и повышать конкурентоспособность страны.

Также, в 2017 году начата программа активной помощи развития малого и среднего бизнеса. Начинающие предприниматели могут получить в начале своего пути безвозмездную помощь в виде субсидий, государственного софинансирования на участие в рекламных мероприятиях (ярмарки, выставки), имущественную поддержку на недвижимость, находящуюся в муниципальной собственности. [3]

Ко всему прочему, на данный момент действует «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы» (далее — Госпрограмма). Сельхозтоваропроизводителям оказывается свыше 30 - ти видов господдержки, одни из основных — субсидирование части процентной ставки по долгосрочным кредитам и погектаровая поддержка. [2]

Обратим внимание, что в 2017 ВЭФ (Всемирный Экономический Форум) вновь опубликовал рейтинг глобальной конкурентоспособности стран. Стоит отметить, что в течении двух лет Российская Федерация улучшила свои показатели и поднялась на пять ступеней вверх. В 2015 году позиция нашей страны оказалась на 45 - м месте. Если год назад она находилась на 43 - м месте, то в сентябре этого года поднялась на 38 - е из 137. Лидирующие места заняли Швейцария, США и Сингапур. [3]

Экономика Швейцарии одна из наиболее стабильных в мире. За счет политики долгосрочного монетарного обеспечения и банковской тайны, Швейцария стала страной, где инвесторы наиболее уверены в сохранении своих сбережений. К тому же, в связи с небольшой территорией, занимаемой страной, промышленность и торговля в ней взаиморазвиваются и улучшаются, что даёт Швейцарии удерживать лидирующие показатели в данных отраслях. [5]

США и Сингапур третий год делят первое и второе места в представленном ВЭФ рейтинге, т.к. они являются мировыми лидерами в обеспечении инновационных продуктов и услуг. Экономика этих стран является наиболее диверсифицированной из национальных мировых экономик, что и даёт странам такой отрыв. [7]

Тем не менее, несмотря на всё еще весомый отрыв от стран - лидеров по конкурентоспособности и экономики в целом, потенциал Российской Федерации набирает силу.

Курс, выбранный правительством России, по повышению конкурентоспособности страны и улучшению экономической ситуации в целом, несомненно, даёт результаты уже на данном этапе. Во всех отраслях промышленности и экономики наблюдаются улучшения уже на данном этапе.

Прогноз социально - экономического развития России на 2017 год продлевается еще на несколько лет — до 2019. В этот документ были заложены такие параметры, как индексация пенсий на 4 % , замораживание зарплат бюджетникам и накопительных пенсий. Ко всему прочему, правительство утвердило проект, направленный в дальнейшем в Верховный совет. В нём были освещены вопросы роста ВВП, промышленного производства и внешнеторгового оборота. [9]

Но также, правительство страны не скрывает, то что если санкции будут продлены, то России придется внедрить в работу антикризисный план, чтобы сохранить зарплаты и социальные выплаты. Детали плана подробно ещё не были освещены в СМИ, но при его внедрении в работу, о полном избавлении от финансового кризиса в стране говорить будет рано.

Но, несмотря на то, что выбранный правительством России курс укрепления экономики и повышения конкурентоспособности производства, в целом, даёт неплохие результаты, всё же не стоит на этом останавливаться.

Учитывая, что по производству нефти Россия занимает 2 место после Саудовской Аравии (9,5 млн. баррелей в день), в то же время, 2 место – по экспорту (6,4 млн. баррелей в день) на запад, а закупает бензин, т.к. его производство слабо развито в нашей стране. Необходимо сделать упор на развитие заводов по переработке своих же полезных ископаемых, что принесет в бюджет дополнительные финансовые средства, которые, в свою очередь, можно будет вложить в развитие других отраслей (что также поможет развитию конкурентоспособности).

Также, не просто помогать малому бизнесу и сельскому хозяйству финансово, но и улучшать качество сельхоз техники и следить за тем, чтобы рабочие кадры были заинтересованы в своём деле (проводить всяческую стимуляцию сотрудников и повышать квалификацию кадров на предприятиях).

Список использованной литературы

1. <https://rg.ru/2017/04/07/gossovetsite.html>
2. <https://www.kp.ru/guide/razvitiel-sel-skogo-khozjaistva-v-rossii.html>
3. <http://kacbiz.ru/registratsiya-biznesa-podderzhka-malogo-biznesa-2017-gos-programmyi-dlya-predprinimatelskoy-deyatelnosti.html>
4. <https://www.weforum.org/>
5. <http://biznes-v-shveysarii.ru/ekonomika-shveysarii-v-prognoze-na-2017-god/>

6. <https://www.rbc.ru/economics/27/09/2017/59ca76149a79478465ff7926>
7. <http://government.ru/news/18119>
8. https://studwood.ru/505005/istoriya/sssр_seredine_1980_nachale_1990
9. <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/2016241101>

© Середина Д.В., 2018

Синицына Т.В.

к. э. н., доцент, Кемеровский институт (филиал)
Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

Тимошенко А.О.

магистрант, Кемеровский институт (филиал)
Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация

В статье рассматривается опыт управления дебиторской и кредиторской задолженностью. Определены направления управления соотношением между дебиторской и кредиторской задолженностями.

Ключевые слова

Кредиторская задолженность, дебиторская задолженность, мониторинг, финансовые результаты.

Исследование отечественного опыта управления дебиторской задолженностью проводится многими практиками и учеными [1]. По данным исследования примерно одна треть исследуемых организаций в своей работе использует предоставление скидок клиентам в зависимости от срока поступления оплаты и связывает этот срок с объемом поставленной продукции. Две трети опрошенных предприятий пытаются контролировать объем дебиторской задолженности, но при этом лишь 42 % анализируют сроки дебиторской задолженности.

Примерно 25 % организаций применяют следующие методы контроля дебиторской задолженности:

1. Контроль критического уровня дебиторской задолженности по каждому дебитору.
2. Контроль динамики дебиторской задолженности по каждому дебитору;
3. Контроль очередности выплат по поставщикам;
4. Контроль поступлений по каждой группе товара (предприятия оптовой торговли).

Также был проведен опрос о применяемых методах воздействия на дебиторов в случае нарушения ими своих обязательств, результаты которого показали, что 38 % организаций пользуются штрафными санкциями и обращаются в арбитражный суд, 25 % пытаются провести переговоры с дебиторами насчет оплаты, 25 % приостанавливают работу по

заключенным договорам с данными дебиторами. Из опрошенных 8 % идут на изменения ранее оговоренных условий оплаты, например, переходят на полную или частичную предоплату, а 21 % вообще не применяют никаких методов воздействия.

Интересным фактом является то, что 54 % организаций вообще не пользуются методами управления кредиторской задолженностью [1]. Также в роли метода управления кредиторской задолженности выступали вексельные формы расчетов, которые используют 25 % исследуемых организаций.

Все вышеперечисленные методы управления дебиторской и кредиторской задолженностями обычно применяются в краткосрочном периоде, когда необходима оперативная работа с дебиторами и кредиторами.

Рассмотрим методы управления дебиторской и кредиторской задолженностями в долгосрочном периоде, эти методы относятся к стратегическому планированию.

Самым лучшим способом контроля дебиторской задолженности является проведения оценки и анализа с позиций платежной дисциплины, основным инструментом которых является ведомость непогашенных остатков.

Для управления дебиторской задолженностью можно привлечь кредитного менеджера, в чьи обязанности будет входить продажа продукции в кредит. Этот кредит, который будет предоставлен только надежным дебиторам, будет приносить дополнительный доход организации, вследствие чего увеличится собственный капитал предприятия, а при смягчении кредитной политики возрастет и объем продаж.

Смягчить кредитную политику можно посредством увеличения срока кредита, переход к более мягкой политики по взаиманию дебиторской задолженности и предоставление различных скидок, но каждое действие будет приводить к дополнительным затратам.

Управление кредиторской задолженностью можно производить при помощи двух следующих вариантов, таких как оптимизация кредиторской задолженности и минимизация суммы кредиторской задолженности. Это отражается на уровне экономической, финансовой и другим видам безопасности, особенно в условиях экономического кризиса [2, 3, 4].

Оптимизация кредиторской задолженности предприятия заключается в поиске новых решений, которые смогут оказать положительное влияние на финансовое состояние предприятия.

Минимизация кредиторской задолженности заключается в уменьшении суммы кредиторской задолженности, в том числе ее полное погашение.

Проведем исследования традиционного подхода управления кредиторской задолженностью на предприятиях, в которых сравнение ведется по показателям кредиторской и дебиторской задолженностей.

Целью данного подхода можно назвать оптимизацию величины дебиторской и кредиторской задолженностей с целью получения максимальной прибыли. Для этого подхода характерны методы управления лишь на стадиях распределения готовой продукции и привлечении необходимых ресурсов [5, 6].

На основании проведенного исследования можно выделить следующую задачу оптимизационного подхода: сбалансировать запаздывания между исходящим физическим и входящим денежным потоками для обеспечения эффективной кредитной политики.

В заключении можно отметить, что наиболее оптимальным показателем здорового состояния организации является превышение дебиторской задолженности над кредиторской задолженностью. При этом данное соотношение должно быть достигнуто на различных сроках: годовая дебиторская задолженность больше годовой кредиторской, месячная дебиторская задолженность больше месячной кредиторской и так далее.

Список использованной литературы:

1. Ларионова Е., Садовский С. Итоги исследования по теме «Управление оборотными активами». – Консультационная группа «Воронов и Максимов», 2013.
2. Способы управления дебиторской и кредиторской задолженностью в целях улучшения финансового состояния предприятия // Научное сообщество студентов XXI столетия [Электронный ресурс] / URL: <http://www.sibac.info/archive/economy> (дата обращения: 01.12.2017)
3. Копеин В.В. К вопросу влияния экономических санкций на экономическую и продовольственную безопасность [Текст] / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова, А.В. Копеин // В сборнике: Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения. Сборник научных трудов по итогам международной научно - практической конференции. – 2016. – С. 35 - 37.
4. Копеин В.В. Экономическая безопасность: кризис методологии или методология кризиса? [Текст] / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова // В сборнике: МИРОВАЯ НАУКА И СОВРЕМЕННОЕ ОБЩЕСТВО: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ, СОЦИОЛОГИИ И ПРАВА Материалы IX международной научно - практической конференции. – 2015. – С. 62 - 65.
5. Ланцева Т.Г. Направления оптимизации налогового бремени российских предприятий в период экономического кризиса / Т.Г. Ланцева, Т.В. Сеницына // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 3 - 2 (68 - 2). – С. 926 - 936.
6. Лукаш Ю.А., Анализ финансовой устойчивости коммерческой организации и пути ее повышения. – М.:Флинта, 2012. – 282 с.

© Сеницына Т.В., Тимошенко А.О., 2018

Стадник А.М.

магистрант

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

г. Краснодар

Stadnik A.M.

Master of Management

Plekhanov Russian University of Economics

Krasnodar

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ И ТЕОРИЯ ДИНАМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В ЭКОНОМИКЕ

MATHEMATICAL MODELS AND DYNAMICAL SYSTEM THEORY

В статье дается краткое описание роли математики в экономической теории, основные применения математических методов к экономическим проблемам. Также в работе дается описание теории динамической системы и ее роль в экономике, и краткое описание теории общего равновесия в ее временных и межвременных подходах.

Ключевые слова: Теория динамической системы, моделирование, экономика, модели, динамика, математика.

The article gives a brief description of the role of mathematics in economic theory, the main applications of mathematical methods to economic problems. In addition, there is a description of

dynamical system theory in the article and its role in economics, and a brief description of general equilibrium in its temporal and intertemporal approaches.

Keywords: dynamical system theory, modeling, economics, models, dynamic, mathematics.

Математическая модель в экономике – это формальное описание определенных отношений между такими величинами как цена, продукт, инвестиции, управление и т.п., с целью проанализировать их логическое взаимодействие между собой. Некоторые взаимоотношения величин выводятся из эмпирического наблюдения, другие же – из аксиоматических теорий относительно предполагаемого поведения «рационального» экономического агента. Допуская возможность того, что может быть сделана не математическая ошибка, важность в заключении анализа зависит от аргументированности предпосылок модели и от способности выявлять все ее последствия. Независимо от того, насколько сложны математические методы, используемые в анализе, его окончательные результаты зависят от основных гипотез модели. И все же, это не является аргументом против использования математики в экономической теории. Интуиция или предположение обычно является недостаточно эффективными инструментами для исследования сложных проблем, где последствия предположения далеки от очевидного и часто противоречат здравому смыслу. В таких случаях вербальное обсуждение должно быть подкреплено математикой.

Пол Самуэльсон писал: «Вы можете стать великим теоретиком, не зная математики (...), но для этого вам придется быть гораздо умнее и способнее» [4, с. 125]. Это мнение очень сильно оспаривал Джейкоб Шварц, который много писал об экономических вопросах [6]. В своей неопубликованной статье Шварц представил свой главный аргумент, который можно перефразировать тезисно:

- из - за точно определенного формального характера дисциплины, математические аргументы остаются здоровыми даже если они длинные и сложные;
- формализм математики упорядочивает математическое обоснование и таким образом выстраивает область, в которой структура аргументации имеет воспроизводимый объективный характер;
- тот факт, что в математике существует точное понятие формального доказательства, говорит о том, что разногласия относительно того истинно или ложно ли какое - либо утверждение (из данных аксиом) не могут длиться долго и поэтому математики могут работать как единое международное сообщество;
- здравый смысл, который действует по неупорядоченному принципу вероятности и интуитивному обращению, не может справиться с ситуациями, в которых истина даже частично противоречит ему (здравому смыслу).

Несмотря на то, что в прошлом использование математики в экономическом анализе имело как восторженных сторонников, так и лютых противников, в настоящее время математическое сообщество пришло к консенсусу в отношении того, что дисциплина, налагаемая математикой на экономические рассуждения, является фундаментальным фактором в развитии экономической теории как науки.

Однако, часто забывают, что для создания объективно обоснованных научных предложений, сила «тяжелых» наук, таких как физика, зависит от использования двух методов, а именно:

- экспериментальная проверка, посредством которой мониторируемые суждения, образованные математически когерентной теорией, вступают в конфронтацию с реальным миром;

– согласованность, т.е. соблюдение формальных правил, предоставляемых математикой.

Как эмпирически существующую науку, экономическую теорию делает все еще неудовлетворительной не тот факт, что для применения техники многие экономические концепции и аргументы абстрактны, а то, что обоснованность столь многих утверждений, порожденных теорией, не может или, во всяком случае, еще не подвергается решению об экспериментальной проверке систематически.

Введение математических методов в экономику было долгим процессом. Примеры существенных математических обоснований, применяемых в решении экономических проблем, были упомянуты еще в работах Аристотеля, а в период 18 - 19 вв. выдающиеся математики, такие как Гаусс, Бернулли, Лаплас и Пуассон, разработали по - настоящему математические модели для обсуждения экономических проблем [5].

Но подъем математической экономики в современном понимании обычно связан с классическим исследованием Курно по микроэкономической теории [2]. Определенное признание математических методов в экономике связано с прогрессивным доминированием в экономической профессии так называемой неоклассической школы и, в частности, с теорией конкурентного общего равновесия, развитие которой было увенчано публикацией «Элементы чистой политической экономики» Леона Вальраса [1, с. 8]. С тех пор математика применялась практически во всех областях экономических исследований и отставание между получением новых результатов в математике (и статистике) и их применением в экономике неуклонно снижается. Традиционно, большинство новых идей и результатов в математике были вдохновлены либо предыдущими математическими результатами, либо проблемами, предложенными физикой. Но поскольку проблемы, созданные математической теорией (и экономической жизнью), далеки от тривиальных, для математических экономистов становится все более распространенным занятием развитие новых идей и методов или расширение и изменение уже известных (методов), для решения этих проблем.

Математик или физик обычно рассматривает динамическую систему как совокупность правил – «законов движения» – определяющих эволюцию определенных переменных состояний во времени от произвольно заданных начальных условий до любого произвольно отдаленного будущего. Существует несколько различных способов моделирования эволюции систем во времени, но в экономической теории наиболее часто используются дифференциальные и разностные уравнения. Помимо этого, рассмотрим детерминированные системы, т.е. системы, которые не включают случайные величины. Разностные уравнения обуславливают функциональную связь между значениями переменных состояния в разные дискретные моменты времени. В качестве альтернативы, можно использовать дифференциальные уравнения, обуславливающие функциональное соотношение между состоянием системы в определенный момент и скоростью ее изменения (скорость) в одно и то же время.

Когда законы движения записываются (либо в дискретной, либо в непрерывной форме), целью исследования является изучение свойств орбит, генерируемых системой, начиная с некоторых начальных условий, произвольно выбранных в допустимом подмножестве пространства состояний. Здесь есть дилемма. Линейные системы легче изучать, но они морфологически скудны. Нелинейные системы бесконечно интересны, но соответственны

сложны в изучении. Поскольку решения в замкнутой форме, как правило, недоступны, в нелинейном случае мы должны принять стратегию, которая объединяет аналитические, численные и графические методы. При изучении орбит динамических систем, особое внимание уделяется некоторым инвариантным множествам, таким как неподвижные точки, периодические, квазипериодические и хаотические множества. Свойства этих множеств исследовать с геометрико - топологической точки зрения, например, изучая их устойчивость и неразложимость или оценивая их фрактальную размерность. Или можно взять за основу чисто - метрическую эргодическую теорию и попытаться определить статистические свойства множества орбит (теория групп), например, путем нахождения инвариантных распределений вероятностей, поддерживаемых инвариантными множествами, оценивая метрическую энтропию и т.д. Помимо изучения структуры орбиты системы для заданного фиксированного набора параметров, мы также заинтересованы в обсуждении перемен, происходящих в этой структуре при изменении одного или нескольких параметров, определяя некоторые типичные локальные или глобальные бифуркации и их последствия.

Такой подход предполагает, что в естественном мире причинность течет вперед по времени, т.е. прошлое определяет будущее, но не наоборот. Открытие хаоса не изменило эту точку зрения, хотя оно поставило под сомнение открытие Лапласа, что, учитывая начальные условия детерминированной системы мы можем предсказать ее динамику далеко в произвольно отдалённом будущем. Как известно, теория динамических систем в этом смысле добилась значительного прогресса за последние десятилетия 20 века и ее применение охватывает все области естественных наук, инженерии, биологии, медицины.

Решения экономических агентов зависят от прошлых событий и их ожидания относительно будущего. Более того, для получения информации и ее обработки требуется время, а решения не формируются мгновенно. На экономическую активность влияют экзогенные факторы, такие как экзогенный технический прогресс, который в свою очередь происходит со временем. Эти факторы могут быть представлены как заданные функции времени, стохастические процессы или их комбинация. По всем этим и другим аналогичным причинам, экономическая теория носит внутренний межвременный характер и исследование этого фундаментального аспекта породило большое количество моделей, предназначенных для описания динамики экономики. Тем не менее, мнения экономистов об актуальности и плодотворности теории динамической системы, применяемой к экономическим проблемам, колеблются во времени и сильно отличаются между различными научными школами и областями исследований. Поэтому, когда встает вопрос о том, является ли эта огромная совокупность теоретических результатов исследования и эмпирических данных актуальной для экономики, точного ответа на него до сих пор нет.

В этом отношении существует основное различие между равновесными и неравновесными экономическими моделями, а, следовательно, существует фундаментальное различие в том, как используют понятие равновесия (баланса) ученые и экономисты. С точки зрения теории динамической системы, равновесной системой является фиксированная точка. Равновесие является особым состоянием

динамической системы так, что если система начинается и не прерывается, то баланс соблюдается там всегда. Экономическое равновесие – это ситуация, когда все рынки «прозрачны», т.е. спрос и предложение, генерируемые рациональными, оптимизирующими агентами, равны на всех рынках и ожидания экономических агентов всегда подтверждаются. В детерминированном контексте это означает, что у агентов есть «идеальное предвидение». Полученные значения переменных состояния (обычно цены и количества товара) не обязательно постоянны во времени – в этом случае мы говорим о стационарном равновесии, но они могут быть последовательностью значений, которые могут и не могут сходиться к точке стационарного состояния. Следовательно, экономическое равновесие может не совпадать с математическим [3].

Многие проблемы в экономической теории математически представлены в виде систем разностных и дифференциальных уравнений. основополагающая экономическая теория включает в себя функциональные отношения такие как полезность и производственные функции, которые являются нелинейными, соответствующие динамическим системам. Некоторые из этих моделей являются идеализацией «истинной» динамики, для изучения которой естественно применяется теория динамической системы. Для моделей равновесной динамики концепции и методы теории динамической системы могут и были применены с успехом, хотя существуют тонкие проблемы, касающиеся интерпретации результатов. Тот факт, что равновесная динамика уходит корнями в статическую модель, является основной причиной того, что внимание большинства экономистов до сих пор было сосредоточено на изучении свойств стационарных состояний (уникальность, существование, стабильность), а не на общих свойствах орбит (последовательность обычно непостоянных значений), генерируемые этими моделями т.е. глобальная динамика. Правильно интерпретированное, улучшенное понимание математических свойств динамических моделей в экономике, предполагает как новые математические идеализации экономики, так и новые способы рассмотрения проблем, возникающих в результате изучения эволюции во времени.

Список использованной литературы

1. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии или теория общественного богатства / перев. Егоров И., Белянин А. – М: Изограф, 2000. – 448 с.
 2. Курно А. Researches into the mathematical principles of the theory of wealth // URL: <https://archive.org/details/researchesintom00fishgoog> (дата обращения: 17.01.2018)
 3. Медо А. Encyclopedia of life support systems // URL: <http://www.eolss.net/sample-chapters/C02/E6-03B-09-02.pdf> (дата обращения: 17.01.2018)
 4. Самуэльсон П. Экономическая теория и математика – оценка // URL: <ftp://w82.ranepa.ru/mp/ecopol/ep1235.pdf> (дата обращения: 18.01.2018)
 5. Теокарис Р.Д. Early developments in mathematical economic. - Лондон : Palgrave Macmillian UK, 1983. - 257 с..
 6. Шварц Дж.Т. Lectures on the mathematical method in analytical economics // URL: <https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=uc1.b4373841;view=1up;seq=13> (дата обращения: 18.01.2018)
- © Стадник А.М., 2018

Старцев Н.А.
Студент 2 курса магистратуры УГАТУ,
г. Уфа, РФ
Научный руководитель: **Фахретдинова Г. Р.**
канд. экон. наук, доцент УГАТУ,
г. Уфа, РФ

ИНДИКАТИВНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В статье рассматривается понятие индикативного планирования, его преимущества, опыт реализации в зарубежных странах и возможности его применения в России.

Ключевые слова

Индикативное планирование, рыночная экономика, социально - экономическая политика, индикаторы, функции

Планирование выступает важнейшим элементом системы управления. Индикативное планирование является основой для формирования теоретико - методологического обеспечения экономического развития страны. В частности, индикативное планирование – это базис развития прогнозной деятельности государства.

Планирование подразумевает выбор целей социально - экономической системы и ее структуры, определение средств для достижения поставленных целей. Также можно сказать, что планирование – это заранее принятые решения, что делать, когда делать и кто будет делать. Образно говоря, планирование «наводит мост между нашим нынешним положением и тем, которого мы хотим достичь»¹.

Поэтому в основном все определения планирования, так или иначе, связаны с целенаправленной деятельностью, которая ориентирована на будущее. Планы – это набор мер или мероприятий, которые ориентированы на будущее и содержат сроки, источники финансирования, ответственных исполнителей. Также планирование – это творческий процесс, который совершенствуется, видоизменяется и дополняется со временем.

Под индикативным планированием понимается система управления и деятельности государства, предприятий, домохозяйств в условиях рынка, направленных на определенный результат. Таким образом, государство регулирует экономические процессы, выдвигая рекомендуемые цели нужного производства и создавая финансовые и другие стимулы, такие как налоговые льготы, преференции и др., при этом, выполняя функцию своеобразного общегосударственного координатора, для тех предприятий, которые готовы работать по государственным рекомендациям². Такой подход формируется при помощи установления партнерских отношений государства, различных субъектов хозяйствования и общественности.

¹ Кунц Г., О’Доннел С. Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций. – М.: Прогресс, 1981. – Т. 1. – С. 147.

² Герасименко А.М.С. Индикативное планирование: сущность, функции // Успехи современной науки. – 2016. – Т. 3. - № 11. – С. 127 - 129.

Планирование в нашей стране ранее имело сильные позиции, но директивные планы, существовавшие ранее, являются бессмысленными в рыночных условиях современной России.

Отличительной и характерной особенностью индикативного планирования является уход от директивности и образование партнерских отношений органов власти с хозяйствующими субъектами и общественностью. Таким образом, индикативное планирование можно рассматривать как одну из форм осуществления государственно - частного партнерства³.

Индикативное планирование выступает средством реализации социально - экономической политики государства, основным методом его влияния на функционирование рыночной экономики⁴.

В. Хлынов определяет индикативное планирование следующим образом: «Индикативное планирование означает, что государство в интересах всей нации, с учетом потребностей регионов, а также субъектов рынка разрабатывает проекты экономического развития всего общественного хозяйства (в том числе частного сектора), устанавливает конкретные хозяйственные ориентиры, включая макроэкономические показатели и обеспеченные ресурсами структурные показатели. Тем самым мотивируется заинтересованное участие предпринимателей всех форм собственности, предприятий государственного сектора, региональных властей в реализации проектов, важных для общества в целом»⁵.

Наблюдаются две основные функции индикативного планирования – это мотивационная (побуждающая) и информационная, они осуществляются по государственным федеральным и региональным программам, направляют заинтересованные стороны на их воплощение.

Рассмотрим понимание индикативных планов разными авторами. «Индикативны план – это комплексный документ, отражающий в виде конкретных показателей цели социально - экономического развития, мероприятия или средства достижения поставленных целей, необходимые материальные и финансовые ресурсы»⁶. С.Ю. Глазьев указывает, что индикативные планы не мешают свободным целям хозяйствующих субъектов, а выступают маяками, которые указывают перспективные направления изменения экономической конъюнктуры⁷.

В индикативных планах применяются показатели, характеризующие структуру, динамику и эффективность экономики; состояние денежного обращения и финансово - кредитной системы; состояние рынка ценных бумаг и товаров, валютного рынка; занятость, движение цен; уровень жизни населения, внешнеэкономическую деятельность и т.д.

³ Плотников В.А. Механизмы частного - государственного партнерства в организации дополнительного профессионального образования // Ученые записки Санкт - Петербургского университета управления и экономики. 2012. № 3. С. 5–10.

⁴ Фетисов Д.Д., Орешин В.П. Региональная экономика и управление: учебник. – М.: ИНФРА - М, 2007. – С.38.

⁵ Герасименко А.М.С. Индикативное планирование: сущность, функции // Успехи современной науки. – 2016. – Т. 3. - № 11. – С. 127 - 129.

⁶ Самофалова Е.Ф. Государственное регулирование национальной экономики: учеб. Пособие. – 2 - е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2006. – С. 94

⁷ Глазьев С.Ю. О стратегии экономического развития России / Научный доклад. – М.: НИР, 2006. – С. 94.

Выбор индикаторов для анализа планирования развития должен исходить из принципов достаточности и необходимости, а так же возможности их расчета по статистическим показателям.

Касаясь вопроса совместимости индикативного планирования и рынка, Б. Даллаго говорит, что с рынком несовместимо только директивно - централизованное планирование, но никак не индикативное планирование или программирование экономики⁸.

К преимуществам индикативного планирования относится то, что оно регулирует хозяйственные системы страны, восстанавливает управление экономикой, проводит структурную политику на основе использования программных методов. Переход на индикативное планирование с учетом рыночных технологий экономического регулирования на макро - и микроуровнях, может быть «точкой» роста производственной и финансовой сферы. В рыночной экономике индикативное планирование имеет важную роль, благодаря ему обосновывается стратегия развития, которая стимулирует деятельность субъектов предпринимательства.

В настоящее время в Японии, США, странах Европы разрабатываются государственные целевые программы по решению социально - экономических проблем. Опыт этих стран продемонстрировал высокую эффективность индикативного планирования, как основного инструмента реализации стратегических целей.⁹

Таким образом, индикативное планирование доказало свою высокую результативность как важный инструмент координации деятельности населения, государства, субъектов предпринимательства и общественных организаций и его внедрение в России имеет обоснованность и смысл.

Список использованной литературы

1. Кунц Г., О'Доннел С. Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций. – М.: Прогресс, 1981. – Т. 1. – С. 147.
2. Герасименко А.М.С. Индикативное планирование: сущность, функции // Успехи современной науки. – 2016. – Т. 3. - № 11. – С. 127 - 129.
3. Плотников В.А. Механизмы частно - государственного партнерства в организации дополнительного профессионального образования // Ученые записки Санкт - Петербургского университета управления и экономики. 2012. № 3. С. 5–10.
4. Фетисов Д.Д., Орешин В.П. Региональная экономика и управление: учебник. – М.: ИНФРА - М, 2007. – С.38.
5. Самофалова Е.Ф. Государственное регулирование национальной экономики: учеб. Пособие. – 2 - е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2006. – С. 94
6. Глазьев С.Ю. О стратегии экономического развития России / Научный доклад. – М.: НИР, 2006. – С. 94.
7. Даллаго Б. Есть ли будущее у макроэкономического планирования в Восточной Европе? // Российский экономический журнал. 1992. № 4. С. 84 - 95.

⁸ Даллаго Б. Есть ли будущее у макроэкономического планирования в Восточной Европе? // Российский экономический журнал. 1992. № 4. С. 84 - 95.

⁹ Герасименко А.М.С. Индикативное планирование: сущность, функции // Успехи современной науки. – 2016. – Т. 3. - № 11. – С. 127 - 129.

8. Невская Н.А. Индикативное планирование: опыт и перспективы применения в российской экономике // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2016. – Т. 5. - № 1. – С. 31 - 34.

9. Волкова А.А. Теоретические аспекты и опыт индикативного планирования социально - экономического развития // Управленческое консультирование. – 2014. - № 4. – С. 101 - 109.

10. Жукова В.В. Индикативное планирование в системе государственного регулирования // Новая наука: Современное состояние и пути развития. – 2015. - № 3. – С. 100 - 103.

© Старцев Н.А., 2018

Тимошенко А.О.

магистрант, Кемеровский институт (филиал)

Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

Синицына Т.В.

к. э. н., доцент, Кемеровский институт (филиал)

Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

О СВЯЗИ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЕЙ С ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Статья посвящена проблемам, связанным с влиянием дебиторской и кредиторской задолженности на финансовое состояние предприятия. Рассмотрены подходы к управлению и контролю дебиторской и кредиторской задолженностями предприятия.

Ключевые слова

Кредиторская задолженность, дебиторская задолженность, финансовое состояние предприятия.

Анализ опыта финансово - хозяйственной деятельности предприятий позволяет констатировать, как правило, наличие у большинства из них значительных дебиторской и кредиторской задолженностей. В связи с этим, следует признать неоспоримым тот факт, что современное предприятие с целью обеспечения своего динамичного, поступательного развития, должно проводить достаточно гибкую политику в экономической сфере и оперативно реагировать на все изменения ситуации [1]. Гибкая политика в управлении обязательствами влияет и на уровень безопасности предприятия и региона [2].

Образование обязательств, их существование в условиях рыночной экономики как экономической категории объективно и объясняется двумя существенными факторами [3, 4]:

– для организации - дебитора это бесплатный источник дополнительных оборотных средств;

– для организации - кредитора это возможность сохранения и расширения рынка распространения товаров, работ, услуг.

Третий фактор, который, как правило, не афишируется, но существует, это способ отсрочки налоговых платежей при расчетах между взаимозависимыми юридическими лицами.

Чтобы оценить влияние задолженностей на финансовое состояние предприятия необходимо определить удельный вес каждого вида задолженности в общей величине имущества предприятия и источников его образования, оценить темпы роста задолженностей, их влияние на финансовое состояние предприятия, а также рассчитать коэффициенты оборачиваемости и периоды их использования.

Коэффициент оборачиваемости выступает показателем деловой активности предприятия. Чем выше коэффициент оборачиваемости предприятия, тем выше ее деловая активность. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает, насколько быстро предприятие получает оплату за проданные товары от покупателей и рассчитывается как отношение выручки к среднему остатку дебиторской задолженности.

Однако резкое снижения показателя дебиторской задолженности может свидетельствовать о снижении показателя реализации продукции, что также будет являться отрицательным фактором деятельности предприятия. Оборачиваемость кредиторской задолженности показывает скорость погашения предприятием своих обязательств перед поставщиками и подрядчиками. Таким образом, оборачиваемость показывает, сколько раз за определенный период предприятие погасило среднюю величину своей кредиторской задолженности.

Для оценки влияния дебиторской и кредиторской задолженности на финансовое состояние предприятия необходимо оценить процентное отношение задолженности к сумме оборотных средств, а также отношение дебиторской и кредиторской задолженности предприятия. Повышение задолженности свидетельствует об ухудшении финансового состояния предприятия. Если на предприятии кредиторская задолженность превышает дебиторскую задолженность, то это свидетельствует об использовании предприятием привлеченных средств, в свою очередь обратное, т.е. превышение дебиторской задолженности над уровнем кредиторской свидетельствует об отвлечении оборотных средств на предприятии для осуществления расчетов с дебиторами [5].

Стабильное превышение доходов над расходами свидетельствует о финансовой устойчивости предприятия, также обеспечивает свободное распоряжение денежными средствами путем их эффективного использования, что способствует верному процессу производства и реализации продукции.

Финансовая устойчивость предприятия показывает отношение собственных и заемных средств, она формируется в процессе всей производственно - хозяйственной деятельности и является главным показателем общей устойчивости предприятия.

Таким образом, можно сделать вывод, что дебиторская и кредиторская задолженности являются неотъемлемой частью деятельности предприятия. Величина данных показателей имеет существенное влияние на результаты финансовой деятельности предприятия, а также на платежеспособность, кредитоспособность и ликвидность предприятия, поэтому необходимо контролировать уровень данных задолженностей на предприятии и своевременно их анализировать, отслеживать изменения и эффективно управлять ими для

того, чтобы снизить риск невозврата дебиторской задолженности и образования кредиторской задолженности.

Для управления дебиторской задолженностью в развитых странах используются различные инструменты, такие как факторинг, учет векселей, форфейтинг, некоторые из которых успешно используются в практике работы российских предприятий [6].

Факторинг можно представить как комплекс различных финансовых услуг, которые оказываются клиенту в обмен на уступку прав требований дебиторской задолженности.

Учетом векселей, которые выдаются покупателями продукции, является финансовая операция по продаже данных векселей банку по конкретной цене, которая устанавливается в зависимости от номинала векселя, а также срока погашения и учетной ставки.

Данные методы широко используются в работе российских предприятий и оказывают помощь в организации системы управления.

Список использованной литературы:

14. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая - 4 - е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА - М, 2012 - 512 с.

15. Копеин В.В. Региональная экономика и финансовая безопасность: тенденции и проблемы [Текст] / В.В. Копеин // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 5 - 2 (82 - 2). – С. 330 - 336.

16. Малка Е. В. Внутренний контроль дебиторской и кредиторской задолженности в коммерческой организации. // Теория и практика. 2012. № 6. С. 35 - 36.

17. Копеин В.В. Импортзамещение, агроэкономика и продовольственная безопасность: два шага вперед, шаг назад [Текст] / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова // Техника и технология пищевых производств. – 2016. – Т. 42. – № 3. – С. 155 - 166.

18. Ланцева Т.Г. Направления оптимизации налогового бремени российских предприятий в период экономического кризиса / Т.Г. Ланцева, Т.В. Сеницына // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 3 - 2 (68 - 2). – С. 926 - 936.

19. Способы управления дебиторской и кредиторской задолженностью в целях улучшения финансового состояния предприятия // Научное сообщество студентов XXI столетия [Электронный ресурс] / URL: <http://www.sibac.info/archive/economy> (дата обращения: 01.12.2017).

© Тимошенко А.О., Сеницына Т.В., 2018

Фомичева А. А.

бакалавр, студент НЧИ КФУ, г. Набережные Челны

ВЛИЯНИЕ УЧАСТИЯ УЧРЕЖДЕНИЙ СПО В МЕЖДУНАРОДНОМ ДВИЖЕНИИ WORLDSKILLS (НА ПРИМЕРЕ ГАПОУ «ТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ ИМ В.Д.ПОТАШОВА»)

Аннотация

В статье рассказывается о влиянии участия технического колледжа в чемпионате профессионального мастерства WorldSkills на учреждение среднего профессионального образования. Кроме того, рассматриваются ключевые проблемы повышения престижа рабочих профессий, подготовки профессиональных кадров для современного рынка труда,

требования для подготовки к чемпионату в рамках WorldSkillsRussia. Стоит отметить, что актуальным вопросом на сегодняшний день является развитие высокотехнологичных современных профессий, а также учитывается интерес работодателя к высококвалифицированным кадрам. Отмечается важность внедрения программы учебной дисциплины иностранный язык (английский) в сфере профессиональной коммуникации в условиях чемпионата WorldSkillsRussia в технических и промышленных отраслях. В статье обосновывается экономическая эффективность чемпионата на регион и на образовательные учреждения в целом.

Ключевые слова

Подготовка профессиональных кадров, престиж рабочих профессий, иностранный язык в профессиональной сфере, движение WorldSkills, высококвалифицированные преподаватели, развитие экономики региона.

Одна из основных задач, стоящих перед средними профессиональными образовательными организациями - модернизация системы подготовки рабочих кадров. Постановкой этой задачи занимается, непосредственно, работодатель, который является заинтересованным лицом в высококвалифицированных кадрах, которые отвечают самым высоким требованиям на рынке труда.

Актуальность этого вопроса растет с развитием высокотехнологичных современных профессий. Если на проблему взглянуть с другой стороны, то конкурентоспособность экономики нашей страны прямо пропорционально зависит от качественно - подготовленных кадров. Поднимаются вопросы о том, как наиболее качественно оптимизировать, а также как организовать и провести независимую оценку результатов подготовки специалистов в сфере среднего профессионального образования. Решением данной проблемы может оказаться популярное движение среди студентов рабочих профессий WorldSkills, которое воздействует на работу по подготовке будущих профессиональных кадров [1].

WorldSkills – международное некоммерческое движение, целью которого является повышение престижа рабочих профессий и развитие навыков мастерства от традиционных ремесел до многопрофильных профессий в области промышленности и сфере услуг. WorldSkills оказывает прямое влияние на рост профессионального образования во всем мире. Задача организации заключается в том, чтобы продемонстрировать, как компетентные, обладающие профессиональными навыками люди способствуют экономическому росту и самореализации в жизни [2].

Чемпионаты профессионального мастерства повышают имидж и престиж учебных заведений - участников, а так же повышает имидж профессии и вносит свой вклад в развитие производства. Благодаря чемпионату, учреждение имеет огромный наплыв студентов на различные технические специальности. Выпускники, в свою очередь, которые были участниками чемпионатов **WorldSkills**, поступают работать на производство, делятся опытом с чемпионата, рассказывают об используемых там станках, а предприятия стали закупать нужное оборудование.

В свете развития движения в России обучение английскому языку для специальных целей обучающихся профессиональных образовательных организаций приобретает новое звучание. Высокий уровень владения терминологией является ключевым фактором в борьбе за победу даже во время проведения отборочных туров, так как часть заданий предлагаются на английском языке. В статье описан некоторый опыт использования учебного пособия Technical English при обучении студентов в технических и промышленных отраслях.

Развитие движения WorldSkills в России выдвигает новые требования как к материальному обеспечению СПО, так и к уровню владения английским языком по своей специальности. Отборочные соревнования WorldSkills проводятся на базе передовых колледжей на самом современном и дорогостоящем оборудовании. СПО начали закупку современного оборудования и диагностических средств, программное обеспечение к которым написано на английском языке. [3]

Для обучающихся, участвующих в отборочном туре WorldSkills, знание английской терминологии по специальности поможет уменьшить продолжительность времени на ознакомление с заданиями чемпионата, представленными на английском языке [4]. Кроме того, при работе на производстве, работодатели могут неплохо сэкономить на технических переводчиках, так как работник уже будет владеть всеми необходимыми знаниями по своей специальности, в том числе и знанием английского языка.

Знание английского языка необходимо также и экспертам любого уровня WorldSkills, а также преподавателем специальных дисциплин, занимающихся подготовкой обучающихся к участию в чемпионате WorldSkills. Благодаря данному движению, увеличивается престиж учреждения СПО, что способствует активному наплыву студентов. Опыт и знания, приобретенные во время участия в чемпионате, позволяют учебным заведениям совершенствоваться и открывать новые специальности, что требует новых высококвалифицированных преподавателей. Таким образом, можно сказать, что движение WorldSkills активно влияет на экономику и развитие не только учебных заведений, но и на всего региона.

Список литературы / References

1. Хорошие новости: рабочие снова в цене [Электронный ресурс] В. Мельников: <http://trueinform.ru/modules.php?name=News&sid=43140>
2. Морева Н.А. Педагогика среднего профессионального образования: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. – М.: Изд. центр «Академия», 2008. 192 с.
3. Модернизация российского образования: проблемы и перспективы / Под ред. М.К. Горшкова и Ф.Э. Шереги. – М.: ЦСПиМ, 2010. 352 с.
4. World Skills Russia – [Электронный ресурс] – URL: worldskills.ru (дата обращения 18.01.2018)

© Фомичева А.А., 2018

Фофанова А.Ю.,

к.э.н., доцент

кафедра экономики

Мурманский филиал РАНХиГС при Президенте РФ,

г. Мурманск, Российская Федерация

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КАДРАМИ

Аннотация

В статье отражено, что в связи с динамично меняющейся внешней средой, руководители предприятий должны постоянно менять и совершенствовать методы и способы управления

человеческими ресурсами. Ведь именно от качества персонала организации и эффективности управления им зависят результаты работы всего предприятия.

Управление человеческими ресурсами организации должно быть направлено на повышение уровня образования и квалификации сотрудников, развитие системы мотивации и адаптации, а так же развитие организационной культуры.

Ключевые слова

Персонал, управление, эффективность, организация, методы, методика.

Регулярная работа по оценке эффективности управления кадрами в организации - обязательное условие для ее успешного существования и дальнейшего развития. Она позволяет своевременно обнаружить недостатки и ошибки в системе управления кадрами предприятия, установить направления организационных изменений и направления дальнейшего развития предприятия.

В отношении методических инструментов по оценке эффективности управления кадрами, то использовать их стали сравнительно недавно. В зарубежной практике оценку деятельности по управлению персоналом стали использовать в 70 - е г. XX века, но популярны они становятся лишь в 90 - е г. XX века.

Изучив современную литературу в области персоналом организации, мы приходим к выводу, что универсального метода определения эффективности управления кадрами не существует, ни в зарубежной практике, ни в России.

Основная задача проведения оценки эффективности управления кадрами предприятия – определение, устранение факторов, в результате которых снижается отдача от данных ресурсов.

Сегодня существует множество методик оценки эффективности управления человеческими ресурсами. За рубежом часто применяются такие методы: экспертная оценка; метод бенчмаркинга; оценка отдачи инвестиций в персонал; методики Д. Филлиппа и Д. Ульриха.

В нашей стране разработаны такие методики оценки эффективности управления персоналом предприятия как: методика Л. Котовой и Ю. Одегова; методика Е. В. Талицких; методика А. П. Егоршина, И. К. Макаровой.

Теперь рассмотрим детально существующие методики определения эффективности управления персоналом на предприятии.

Экспертная оценка. Суть данного метода сводится к тому, что у руководителей подразделений организации выясняется, насколько они довольны работой службы персонала. Вопросы используются как общего характера: «На сколько Вас устраивает работа службы персонала?», так и частного: «По Вашему мнению, насколько профессионально было проведено то или иное мероприятие?». Данный опрос может проводиться как с привлечением сторонних специалистов, так и собственными силами специалистов организации. Данный способ прост, в своей реализации, но минусом является субъективизм в оценке.

Метод бенчмаркинга. Термин «бенчмаркинг» образован от английского «benchmark» - стандарт, ориентир. [1, с. 99] Бенчмаркинг - своего рода, метод перенятия опыта, сравнение показателей деятельности собственной службы персонала с показателями успешно работающих аналогичных предприятий. С помощью данного метода решаются такие задачи, как:

– ориентированность организации на внешнюю среду с целью поиска новых возможностей и борьбы с потенциальными угрозами;

- выявление «слабых» сторон компании;
- повысить эффективность работы предприятия;
- подбор новых идей для улучшения функционирования деятельности;
- улучшение организационной культуры в сторону развития персонала, повышения компетенции, квалификации;

Бенчмаркинговое исследование обращено внутрь исследуемого предприятия, изучая особенности его управленческих и производственных технологий. Данная методика получила широкое распространение за рубежом и проводится она в несколько этапов:

1. Поведение анализа работы подразделения собственного предприятия.
2. Выбор объекта бенчмаркингового исследования.
3. Планирование и организация работы, формирование команды.
4. Сбор необходимой информации о критериях превосходства изучаемого предприятия. Для этого запрашивается необходимая документация, проводится анонимный опрос сотрудников о работе конкретного подразделения, в данном случае – службы по работе с персоналом. Сведения, полученные от исследуемой компании, не передаются третьим лицам.

5. Полученная информация анализируется, далее готовится проект инноваций.

В российской экономике существует отличная основа для внедрения данного метода, например, во времена Советского Союза, была широко распространена практика обмена опытом между аналогичными предприятиями. Пока данный метод больше популярен за рубежом. К основным проблемам применения его российскими компаниями относятся:

- сложность в сборе необходимой информации, так как на большинстве предприятий данные о работе кадровых служб не находятся в открытом доступе;
- ориентация на быструю прибыль или на выживание.

Метод оценки отдачи инвестиций в персонал. Метод основан на показателе ROI. [3, с. 81] Это показатель, определяющий разницу между полученной от программы прибылью на выходе и затратами на ее реализацию на входе. Данный показатель рассчитывается по формуле:

$$ROI = \frac{(R-I)}{I \cdot 100 \%} (1)$$

Где, ROI – показатель отдачи инвестиций;

R – прибыль от проведенных мероприятий;

I – затраты.

Мы считаем, что плюс этого метода – это возможность оценить финансовую эффективность инвестирования в сотрудников организации, а так же в мероприятия, проводимые службой персонала. Минусом же данной методики является то, что доходы от проводимых мероприятий, так же как и расходы (скрытые издержки) невозможно просчитать точно, это достаточно трудоемкий процесс. Вследствие чего, невозможно получить достоверную информацию об эффективности проводимых мероприятий.

Методика Джека Филлипса. Данную методику разработал американский ученый в области управления персоналом. Джек Филлипс предлагает оценивать эффективность управления, основываясь на пяти показателях: [2, с. 1682]

1. Оценка инвестиций в службу персонала равна отношению расходов данной службы к операционным расходам предприятия:

$$OI = \frac{PCP}{OP} (2)$$

Где, OI – оценка инвестиций;

РСР – расходы службы управления персоналом;

ОР – операционные расходы.

2. Показатель расходов по управлению персоналом на одного рабочего:

$$ПР = \frac{РСР}{КСО} \quad (3)$$

Где, ПР – показатель расходов;

РСР – показатель расходов;

КСО – кол - во сотрудников организации.

3. Показатель отсутствия сотрудника на рабочем месте:

$$О = ЧП + ВУС \quad (4)$$

Где, ПО – показатель отсутствия;

ЧП – число прогулов;

ВУС – внеплановое увольнение сотрудников.

3. Показатель удовлетворенности работников. Он рассчитывается с помощью определения процента рабочих, довольных работой (опрос, анкетирование и т.п.)

4. Показатель, определяющий единство и согласие сотрудников в организации. Основу его расчета составляют данные статистики по эффективности и производительности труда.

Мы считаем, что не все показатели Филлипса являются эффективными, применительно к отечественным предприятиям, например – показатель единства и согласия. Большинство Российских компаний такой статистики не ведет. Данные методики больше подойдут для предприятий с хорошо организованной системой менеджмента.

Методика Дейва Ульриха. Методики данного автора пользуются большой популярностью на Западе. Американский специалист предлагает оценивать эффективность управления персоналом пятью способами:

1. Показатель производительности вычисляется как выпуск продукции на единицу сырья на одного сотрудника.

2. Вычисление скорости бизнес - процессов. Здесь сравнивается скорость осуществления подобных операций с аналогичными предприятиями.

3. Расходы, связанные с проведением различных мероприятий службы персонала (аналог ROI).

4. Показатели лояльности, морального климата в коллективе, навыков сотрудников, оцениваемые с помощью тестирований, опросов и т.п.

Считаем, что такой метод не очень подходит для оценки эффективности, так как моральный климат - показатель не постоянный.

5. Показатель «организационных возможностей». Сравнивают скорость и качество бизнес - процессов до того, как были применены нововведения и после их введения.

Анализируя вышеописанные методики западных авторов, мы приходим к тому, что существует ряд недостатков применения их для российских предприятий: отсутствуют конкретные критерии оценки показателей, существует сложность в их расчете, а так же присутствует субъективность в оценке показателей.

Российские ученые так же предложили ряд методик по определению эффективности управления кадрами предприятия. Методики представлены в таблице 1.

Таблица 1

Российские методики определения эффективности управления персоналом

Автор	Суть методики	Положи - тельные стороны	Отрица - тельные стороны
А. П. Егоршин	Основывается на анализе факторов жизнедеятельности предприятия: экономический, социальный, организационный, оценка конечных результатов, качество трудовой жизни, управление производительностью труда, бальная оценка эффективности труда работника или группы, оценка трудового участия по шкале трудового вклада и оценка управленческого труда.	Много - аспектность, ориентация на конечные результаты.	Сложность в определении некоторых показателей.
Ю. Одегов и Л. Котова	Методика основана на определении соотношения затрат по обеспечению предприятия квалифицированными кадрами и полученных результатов работы путем отношения издержек на поиск и обучение сотрудников к прибыли предприятия. Авторами предлагается проведение оценки эффективности развития персонала, управления кадровым резервом, а так же эффективность регулирования кадрового состава. Так же в систему показателей эффективности управления авторы включают показатель, характеризующий лояльность коллектива (жалобы, обращения и т.п.)	Проста в применении.	Субъективность результатов.
Е. Талицких	Предлагает оценивать эффективность управления по семи показателям: профессионализм работников; процент ошибок на производстве; количество рекламаций; рабочий климат в коллективе; количество прогулов без уважительной причины; текучесть кадров; процент закрытых вакансий.	Много аспектность методики.	Субъективность исходных данных.
И. К. Макарова	Предлагает оценивать эффективность управления организацией через оценку экономических показателей	Объектив - ность и точность	Трудоемкий и длительный процесс.

	деятельности предприятия и показателей, полученных с помощью социального аудита.	конечных результатов.	
--	--	-----------------------	--

Подводя итоги анализа существующих отечественных и зарубежных методик оценки эффективности управления персоналом, можно сделать вывод, что существует четыре основные методики, это: анализ социально - экономической деятельности персонала предприятия; метод бенчмаркинга; сопоставление затрат и экономического эффекта; экспертная оценка.

Эти методики имеют как свои плюсы, так и некоторые недостатки. Например, сложность экспертной оценки, заключается в субъективности и трудоемкости процесса проведения, а бенчмаркингового исследования – в ограниченности внешней информации. Отметим, все методики стремятся к одной общей цели – повысить эффективность управления человеческими ресурсами на предприятии.

Список использованной литературы

1. Багиев, Г. Л. Маркетинг : учебник / Г. Л. Багиев. – СПб. : Питер, 2012. – 480 с.
2. Михайлова, А. В. Методические подходы к оценке деятельности службы управления персоналом / А. В. Михайлова // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований . - 2015. - № 12. - С. 1682.
3. Степаненко, Д. О. Методические подходы к оценке эффективности системы управления персоналом организации / Д. О. Степаненко // Вестник ОГУ. - 2012. - № 8. - С. 80 - 85.

© Фофанова А.Ю., 2018

Шабаловская А.И.

магистрант

факультет экономики и менеджмента

ФГБОУ ВО «ЛГУПС»,

г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РФ: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация. В условиях развития мирового хозяйства РФ была вынуждена перейти к более качественной и рациональной модели экономического развития. Безусловно, данный переход имеет ряд преимуществ и недостатков, но, в целом, можно говорить о том, что благодаря данному переходу экономика РФ стала более вариативной, социально - ориентированной и разнообразной.

Ключевые слова: финансы, государство, финансовая система, экономическое развитие, мировой экономический кризис, рыночная экономика.

Актуальность работы обусловлена тем, что вопросы изучения становления и развития финансовой системы РФ являются предметом исследования многих ученых, таких как Агибалов А.В., Акинин П.В., Гордиенко М.С. Данные ученые в своих научных трудах рассматривали особенности финансовой системы, ее структуру. Несмотря на многочисленные исследования в данной области, имеется несколько спорных вопросов, которые нуждаются в более детальном рассмотрении.

Финансовая система является важнейшим звеном в общем финансовом механизме государства, благодаря которому происходит распределение и использование финансовых ресурсов, находящихся в распоряжении государства. Благодаря грамотно выстроенной финансовой системе государства возможна эффективная реализация основных экономических целей и задач государства как на краткосрочную, так и на долгосрочную перспективу [1, с. 66].

Финансовая система представляет собой совокупность финансовых отношений, которые направлены на формирование и использование первичных, производных и конечных денежных потоков.

Основными звеньями в финансовой системе являются:

1. Централизованные финансы, которые состоят из государственных финансов и финансов субъектов.
2. Децентрализованные финансы, которые состоят из финансов домашних хозяйств и финансов организаций.

Все звенья в структуре финансовой системы взаимосвязаны и образуют эффективный механизм.

Финансовые отношения существуют на протяжении существования государства. Однако на разных стадиях развития государств финансовая система страны менялась. До начала XV–XVI веков финансовая система России была статична и первоочередно направлена на выполнение военных целей. Как только начали происходить перемены в политическом устройстве страны, поменялась и экономическая сфера государства. Как известно, с приходом Петра I проводились многочисленные реформы во всех сферах жизни общества.

Налоговые реформы, проводимые Петром I, не приносили дохода в бюджет страны, так как развитие инфраструктуры требовало огромных ассигнований. Все вышеперечисленное оставляло свой след на экономике страны, а ее неразвитость на фоне других стран была очевидной.

Перемены XIX века также коснулись всех сфер жизни общества, особенно промышленности. Стали возникать рыночные отношения. С появлением новых изобретений, менялись традиционные методы ведения хозяйства и промышленности страны. Но, к сожалению, это продолжалось недолго, так как произошли революции, которые поменяли все в России. После революции 1917 года все изменилось. С приходом к власти большевиков развернулась национализация всего, что было в стране [2, с. 44].

Финансовая система России в тот период была полностью разрушена, следовательно, новые преобразования были необходимы. Одним из них было слияние Государственного Казначейства и Народного Банка. Государство изменило всю структуру финансовой системы при помощи национализации всех банков страны. Была сформирована новая финансовая система с двумя основными звеньями: общегосударственные финансы и финансы предприятий отраслей народного хозяйства. Второе звено соединило в себе

финансы предпринимателей материального производства и финансы предприятий, организаций и учреждений непродуцственной сферы.

В 1900 году начался мировой экономический кризис. Это было самым сильным потрясением для России, больше, чем в остальных странах. В 1902 году кризис достиг пика, до 1909 года промышленность пребывала в состоянии застоя (формально кризис продолжался до 1903 года). Начало кризиса было в сфере легкой промышленности. Но больше всего пострадали две значимые отрасли: металлургия и машиностроение. Объемы промышленного производства сократились на 5 % в 1900 - 1903 годах, потребление хлопка – на 0,6 % , выплавка чугуна – на 15 % , прокат рельсов – на 32 % , производство паровозов и вагонов – на 25 - 37 % . Было закрыто более 3 тысяч предприятий, число уволенных рабочих достигало 112 тысяч человек.

Правительство России оказывало совсем незначительное влияние на экономическую жизнь страны до начала весны 1915 года. Хотя и были предприняты многочисленные попытки оценки цен на продукты питания и проведения государственных закупок продовольственных продуктов, все мероприятия закончились неудачами, и реорганизация не была проведена.

Осенью 1917 года народное хозяйство России достигло стадии настоящего развала. Как оказалось, единственным путем оказалось завоевание власти беднейшим крестьянством и пролетариатом и движение к социализму.

В экономике СССР на рубеже с 20 - х годов XX века до 1980 годов наблюдались различные программы, направленные на модернизацию национальной экономики и ее развитие. В частности, в 20 - е годы XX века в СССР проводилась НЭП, направленная на «оживление» национальной экономики и хозяйства. Данная политика не привнесла существенных позитивных изменений и обострила существующие проблемы. После 1930 года в СССР проводились так называемые «пятилетки» основной целью которых было сокращение отставания СССР от мировых стран по различным социально - экономическим показателям [3, с. 34].

Такая структура финансовой системы сохранилась до конца 80 - х – начала 90 - х годов. Так как страна переходила на рыночные отношения, следовательно, произошла реформация финансовой системы, и ею были приобретены черты, свойственные рыночной экономике.

Основными причинами перехода России к рыночной экономике можно назвать:

1. Либерализацию экономики;
2. Приватизацию;
3. Макроэкономическую стабилизацию;
4. Повышение роли государства в экономике страны.

Переход России к рыночной экономике осуществлялся в несколько этапов.

Первый этап характеризуется периодом – 1985 - 1987 годы. В данный временной отрезок наблюдается так называемое «кризисное состояние советского общества». Данное состояние явилось переходным периодом от одной формы устройства хозяйства РФ к другой.

Второй этап проходил в период с 1987 по 1988 годы под лозунгом «больше демократии». В данный временной интервал экономика РФ формировала рыночные условия, появилась демократия и свобода слова.

Последний третий этап рыночных преобразований в экономике РФ проходил в период с 1989 - 1990 гг. В данные годы активно шло реформирование промышленности и сельского хозяйства.

В РФ вопросами государственного регулирования финансовой системы занимаются органы государственной власти, компетенции и полномочия которых можно отобразить в таблице 1.

Таблица 1 – Органы государственного регулирования финансовой системы РФ

Орган власти	Функции государственного регулирования
Парламент	Устанавливает налоги, утверждает бюджет
Правительство РФ	Разрабатывает федеральный бюджет, бюджет государственных внебюджетных фондов
Министерство финансов РФ	Реализация финансовой политики
Федеральная налоговая служба РФ	Контроль за начислением налогов в бюджеты РФ
Федеральная таможенная служба	Контроль за исчислением таможенных платежей
Центральный Банк России	Формирование кредитно - денежной политики
Счетная палата РФ	Контроль выполнения финансового законодательства

Как можно заметить из данных таблицы 1, в системе государственной власти РФ, осуществляющей государственное регулирование финансовой системы, присутствуют разнообразные органы, наделенные определенным спектром полномочий и функций. В частности, Министерство финансов РФ занимается вопросами реализации финансовой политики, Центральный Банк формирует кредитно - денежную политику страны и т.д.

Данные органы власти используют различные инструменты государственного регулирования финансовой системы в зависимости от цикла развития. Государство может применять различные направления государственного регулирования финансовой системы: повышать или понижать учетную ставку, покупать или продавать государственные ценные бумаги и т.д. [2, с. 54].

Механизм государственного регулирования финансовой системы в РФ характеризуется присущими ему чертами, которые позволяют определенным образом отличать его от других механизмов управления:

1. Характеризуя сферу использования объективно существующих распределительных отношений, он выступает составным звеном общей системы управления экономикой, занимая в ней ведущее место.

2. Финансовый механизм регулирования, с одной стороны, обусловлен реально существующими финансовыми отношениями, с другой стороны, он активно влияет на них.

3. По мере развития рыночных финансово - экономических отношений финансовый механизм меняется и совершенствуется.

4. В зависимости от направлений и целей государственного регулирования финансовый механизм предусматривает применение различных, внутренне обусловленных инструментариев влияния на социально - экономические процессы.

5. Инструменты влияния финансового механизма государственного регулирования комбинируются и взаимодополняются в зависимости от задач финансовой политики государства [3, с. 65].

6. Количественные характеристики финансового механизма государственного регулирования зависят от границ государственного вмешательства в экономические процессы.

Инструменты механизма государственного регулирования финансовой системы в РФ относительно подразделяются на две группы:

- 1) прямого назначения;
- 2) косвенного назначения.

К первой категории можно отнести законодательные акты, Постановления Правительства и т.д. Ко второй группе относятся инструменты кредитно - денежной политики, бюджетно - налоговой, социальной и т.д.

Назначение механизма государственного регулирования финансовой системы РФ сводится к:

- 1) финансовому обеспечению рычагов государственного регулирования развития административно - территориального образования;
- 2) финансовому регулированию экономических и социальных процессов на региональном уровне.

Механизм государственного регулирования можно характеризовать с качественной и количественной стороны. Количественная характеристика финансового механизма государственного регулирования определяется размером финансовых ресурсов, сосредотачивается и распределяется на соответствующих управленческих уровнях, а также технологии их сосредоточения и использования [4, с.61].

Финансовая политика и вся экономика России за время ее становления и развития сталкивалась с различными проблемами, которые негативно отражались на функционировании всего национального хозяйства [5, с.92].

За последние годы в системе экономического развития России можно наблюдать ряд негативных тенденций, которые пагубно влияют на финансовую политику государства:

1. Мировая финансовая нестабильность.
2. Увеличение расходных статей бюджета, что приводит к образованию и развитию государственного долга.
3. Экономические санкции Запада, которые затрагивают все отрасли национального хозяйства России и ведут к их дестабилизации и т.д.

На основании вышеназванных проблем можно сказать о том, что экономика России последних лет перешла на политику импортозамещения, которая направлена на замену зарубежных товаров и услуг отечественными аналогами [1, с.88].

В этой связи можно сформулировать ряд перспективных направлений, которые приведут к развитию финансовой политики и всей национальной экономике в целом:

1. Сокращение расходных статей бюджета.
2. Развитие и поддержка малого и среднего бизнеса.
3. Инвестирование в АПК России и т.д.

Данный спектр мероприятий поможет преодолеть негативные тенденции в финансовой системе России и позволит развивать национальное хозяйство.

Список использованной литературы

1. Агибалов А.В. Международные финансы [Электронный ресурс] / А.В. Агибалов, Е.Е. Бичева, О.М. Алещенко // учебное пособие. Электрон. текстовые данные. Воронеж: Воронежский Государственный Аграрный Университет им. Императора Петра Первого. 2015. 242 с.

2. Акинин П.В. Актуальные проблемы финансов [Электронный ресурс] / П.В. Акинин, Е.А. Золотова // учебное пособие. Электрон. текстовые данные. Ставрополь: Северо - Кавказский федеральный университет. 2017. 109 с.

3. Гордиенко М.С. Бюджетно - налоговая политика России [Электронный ресурс] / М.С. Гордиенко // Генезис, оценка качества. Монография. Электрон. текстовые данные. М.: Русайнс. 2016. 245 с.

4. Астафурова О.А., Лопухов Н.В., Сальникова Н.А. Моделирование профессиональной деятельности в образовательном процессе на примере системы исполнения местных бюджетов волгоградской области. // Социально - гуманитарный вестник Прикаспия. 2014. № 1 (1). С.60 - 63.

5. Астафурова О.А., Сальникова Н.А. Формирование требований к информационной системе на основе моделирования бизнес - процессов. // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2015. №6(163). С. 91 - 95.

© Шабаловская А.И., 2018

СОДЕРЖАНИЕ

Скора V.A. PROBLEM ASPECTS IN THE DEVELOPMENT OF THE TOURIST INDUSTRY OF THE ALTAI TERRITORY	4
Абраменко Д. А., Грицай С. Е. ТАРГЕТИРОВАНИЕ ИНФЛЯЦИИ КАК ОРИЕНТИР ДЕНЕЖНО - КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА РОССИИ	5
Аверьянова А. В., Сафонова С. Г. ПРОЖИТОЧНЫЙ МИНИМУМ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ В РОССИИ	8
Андреева М.А. ЛОГИСТИКА, КАК МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	11
Бойченко М.Н. ОСОБЕННОСТИ СОЗДАНИЯ РЕЗЕРВНОГО ФОНДА В ООО	14
Бородина Д. В. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ ПРИ АВТОМАТИЧЕСКОЙ РЕГИСТРАЦИИ И АВТОМАТИЧЕСКОМ ВЫПУСКЕ ТАМОЖЕННЫХ ДЕКЛАРАЦИЙ В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	16
Бунеев Д.И., Россинская А.А. МОТИВАЦИОННОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ РАЗЛИЧНЫХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА	18
Верещагин А.Ю., Латышова Н.В. АНАЛИЗ РИСКОВ ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ ДРЕВЕСНЫХ ГРАНУЛ	20
Волкова Е.М. ВЛИЯНИЕ ПОДДЕРЖКИ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА НА СОСТОЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	22
Воскобойник А.М., Копеин В.В. РЫНОЧНАЯ ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ И БЕЗОПАСНОСТЬ	25
Выгодчикова И.Ю., Сатубалдиева Д.А., Шевченко Э.А. МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ ДЛЯ РОССИЙСКИХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	27
Габитова Р.Р. ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВ НА ДОХОДНУЮ ЧАСТЬ МУНИЦИПАЛЬНОГО БЮДЖЕТА НА ПРИМЕРЕ МР АУРГАЗИНСКИЙ РАЙОН	29
Газдиева З.А., Филимонова Е.А. ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ И БЕЗОПАСНОСТЬ РЕГИОНА	32

Гаранин И. С., Пищюк И. Л. АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В БЮДЖЕТ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ	34
Голуб С.А., Ивашина В.К. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ВЛОЖЕНИЙ В РЕАЛЬНЫЕ АКТИВЫ	37
Дейнекина А. Г. ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ КАК ОСНОВА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ	41
Доломан Е. А. ОСОБЕННОСТИ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИИ	45
Дюжикова А.В. СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОМПАНИИ В РАМКАХ РАЗРАБОТКИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ СТОИМОСТИ MODERN METHODS OF EVALUATION IN THE DEVELOPMENT OF FINANCIAL STRATEGY TO IMPROVE ITS VALUE	47
Ефимцева В.В., Филимонова Е.А. ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЙ ДЛЯ БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА И ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	53
Журавлёв А.И. РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВО - ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ЭКОНОМИКО - МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ	56
Зайцева А.Л. МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ	62
Зыбанов В. Н. МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ KIA – МОТОРС	67
Ильина Е.Л., Валединская Е.Н., Латкин А.Н. РОЛЬ СОБЫТИЙНОГО ТУРИЗМА В УКРЕПЛЕНИИ ИМИДЖА И РАЗВИТИИ ДЕСТИНАЦИЙ	71
Имамгусейнов Т.С., Казакбиева Л.Т. РОЛЬ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ В ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РФ	74
Кайбалина Н. Б., Ортыков А.У. ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВЕТСКИЙ ПЕРИОД	78

Калачева В.А. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	83
Комарова П. А. КОРПОРАТИВНЫЙ НАЛОГОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В КОМПАНИЯХ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ	90
Комарова П.А. НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В КОМПАНИЯХ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ	95
Косенкова А. Н. ПОНЯТИЕ И ВЫБОР ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ	99
Сафонова С. Г., Кочуев Н. М. СОСТОЯНИЕ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КОРРУПЦИИ В РОССИИ	103
Кузнецова Е.И., Лялюк А.В. НОРМАТИВНО - ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ, ИСТОЧНИКИ И ЭТАПЫ УЧЕТА И РЕВИЗИИ ОПЕРАЦИЙ С ОСНОВНЫМИ СРЕДСТВАМИ ОРГАНИЗАЦИИ	105
Кузнецова. К.В. СОСТАВ ПРОЕКТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ ДЛЯ ТЕХНИЧЕСКОГО ОТЧЕТА ПО ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЕ	108
Курьян Т.И., Шмарина Е.И. SWOT - АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ОАО «БЕРЕСТЕЙСКИЙ ПЕКАРЬ» ФИЛИАЛ БАРАНОВИЧСКИЙ ХЛЕБОЗАВОД	110
Латышова Н.В., Верещагин А.Ю. АНАЛИЗ РИСКОВ РОССИЙСКИХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ	113
Лищенко А.А. ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ РЕЗУЛЬТАТОМ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ	115
Лупенко Г. Д. ПРОБЛЕМЫ СЫРЬЕВОГО ЭКСПОРТА В РОССИИ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	118
Львов Е.А., Верещагин А.Ю., Латышова Н.В. РИСКИ И МЕТОДЫ ИХ СНИЖЕНИЯ ПРИ РАБОТЕ ЛЕСОСУШИЛЬНЫХ УСТАНОВОК	120
Магомедова П. А. ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ДАГЕСТАНА	122

Махмутова Т.Р. ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЦЕДУРЫ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	124
Михайлова А.В., Кренева С.Г. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РЕСПУБЛИКИ МАРИЙ ЭЛ	126
Некрасова Е.Н., Копеин В.В. НЕСОВЕРШЕННОСТЬ ОЦЕНКИ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ КАК УГРОЗА БЕЗОПАСНОСТИ	129
Ортыков А. У. РОЛЬ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА В ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	131
Петренко А.С., Гапоненко Ю.Ю. НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	136
Пичугина Е.П. ИЗДЕРЖКИ ВСЛЕДСТВИЕ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ОСТАТКА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ	138
Политковская И.В. ОРИЕНТИРОВАННАЯ НА РЕЗУЛЬТАТ КЛАССИФИКАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ ОРГАНИЗАЦИЙ АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА КАК ФАКТОР УСКОРЕНИЯ ПРИНЯТИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ РЕШЕНИЙ	143
Полякова Ю.С. РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ВЫЕЗДНЫХ И КАМЕРАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК	148
Решетников И.А. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СПРОСА И СБЕРЕЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ	150
Романова Е.А., Филимонова Е.А. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В УЧРЕЖДЕНИЯХ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ	154
Романова Д. С. ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ	156
Салия Н.Т. К ВОПРОСУ О ПРИЧИНАХ НЕОРГАНИЧЕСКОГО РОСТА КОМПАНИЙ ЧЕРЕЗ ПРАКТИКУ СДЕЛОК M&A	158

Салия Н.Т. ВЫЯВЛЕНИЕ РИСКОВ ВОЗНИКНОВЕНИЯ УБЫТКОВ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ЗАКЛЮЧЕНИЯ СДЕЛКИ M&A	162
Сафонова С. Г., Рева К. Н. ОСОБЕННОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ	170
Семенова П.А., Филимонова Е.А. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА	172
Середина Д. В. Seredina Darya Vladimirovna АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ANALYSIS OF COMPETITIVENESS OF RUSSIAN AND FOREIGN MANUFACTURERS	175
Синицына Т.В., Тимошенко А.О. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	178
Стадник А.М. Stadnik A.M. МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ И ТЕОРИЯ ДИНАМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В ЭКОНОМИКЕ MATHEMATICAL MODELS AND DYNAMICAL SYSTEM THEORY	180
Старцев Н.А. ИНДИКАТИВНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	185
Тимошенко А.О., Синицына Т.В. О СВЯЗИ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЕЙ С ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ	188
Фомичева А. А. ВЛИЯНИЕ УЧАСТИЯ УЧРЕЖДЕНИЙ СПО В МЕЖДУНАРОДНОМ ДВИЖЕНИИ WORLDSKILLS (НА ПРИМЕРЕ ГАПОУ «ТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ ИМ В.Д.ПОТАШОВА»)	190
Фофанова А.Ю. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КАДРАМИ	192
Шабаловская А.И. СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РФ: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	197

Уважаемые коллеги!

Приглашаем докторов и кандидатов наук различных специальностей, преподавателей вузов, докторантов, аспирантов, магистрантов, практикующих специалистов, студентов учебных заведений (только с научным руководителем, либо в соавторстве с преподавателем), а также всех, проявляющих интерес к рассматриваемой проблематике принять участие в дискуссии по данной проблематике и опубликоваться по ее итогам в сборнике статей Международной научно-практической конференции.

По итогам конференции издается сборник, который будет постатейно размещён в научной электронной библиотеке elibrary.ru и зарегистрирован в базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 1152-04/2015К от 2 апреля 2015г.

Всем участникам конференции предоставляется диплом участника конференции

**Стоимость публикации – 90 руб. за страницу.
Минимальный объем 3 страницы**

**Сборникам присваиваются индексы УДК, ББК и ISBN
Электронный сборник и диплом бесплатно.
Публикация в течение 7 рабочих дней**

Полный перечень изданий, публикуемых
Агентством международных исследований представлен на сайте

<https://ami.im>

С уважением, Оргкомитет



АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

<https://ami.im>
conf@ami.im
+79677883883
+7 347 29 88 999

Научное издание

Международное научное периодическое издание по итогам международной научно-практической конференции

ПРОРЫВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ В УСЛОВИЯХ РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

В авторской редакции

Издательство не несет ответственности за опубликованные материалы.

Все материалы отображают персональную позицию авторов.

Мнение Издательства может не совпадать с мнением авторов

Подписано в печать 06.02.2018 г. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 12,32. Тираж 500.



АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

**Отпечатано в редакционно-издательском отделе
АГЕНТСТВА МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
453000, г. Стерлитамак, ул. С. Щедрина 1г.**

<http://ami.im>

e-mail: info@ami.im

+7 347 29 88 999



АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ
ИССЛЕДОВАНИЙ

ИНН 0274 900 966 || КПП 0274 01 001
ОГРН 115 028 000 06 50

<https://ami.im> || +7 347 29 88 999 || info@ami.im

Исх. N 29-12/17 | 01.12.2017

РЕШЕНИЕ
о проведении
4.02.2018 г.

Международной научно-практической конференции
ПРОРЫВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ В УСЛОВИЯХ РИСКА
И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

В соответствии с планом проведения
Международных научно-практических конференций
Агентства международных исследований

1. Цель конференции - развитие научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья, представление научных и практических достижений в различных областях науки, а также апробация результатов научно-практической деятельности
2. Для подготовки и проведения Конференций утвердить состав организационного комитета в лице:
 - 1) Алиев Закир Гусейн оглы, доктор философии аграрных наук
 - 2) Агафонов Юрий Алексеевич, доктор медицинских наук, доцент
 - 3) Алдакушева Алла Брониславовна, кандидат экономических наук,
 - 4) Алейникова Елена Владимировна, профессор
 - 5) Баишева Зиля Вагизовна, доктор филологических наук, профессор
 - 6) Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук, доцент
 - 7) Ванесян Ашот Саркисович, доктор медицинских наук, профессор
 - 8) Васильев Федор Петрович, доктор юридических наук
 - 9) Винеvская Анна Вячеславовна, кандидат педагогических наук, доцент
 - 10) Вельчинская Елена Васильевна, кандидат химических наук, доцент
 - 11) Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук, доцент
 - 12) Гетманская Елена Валентиновна, доктор педагогических наук
 - 13) Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук
 - 14) Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук
 - 15) Датий Алексей Васильевич, доктор медицинских наук, профессор
 - 16) Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук,
 - 17) Закиров Мунавир Закиевич, кандидат технических наук,
 - 18) Иванова Нионила Ивановна, доктор сельскохозяйственных наук,
 - 19) Калужина Светлана Анатольевна, доктор химических наук, профессор
 - 20) Куликова Татьяна Ивановна, кандидат психологических наук
 - 21) Курманова Лилия Рашидовна, доктор экономических наук
 - 22) Киракосян Сусана Арсеновна, кандидат юридических наук,
 - 23) Киркимбаева Жумагуль Слямбековна, доктор ветеринарных наук



АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ИНН 0274 900 966 || КПП 0274 01 001
ОГРН 115 028 000 06 50

<https://ami.im> || +7 347 29 88 999 || info@ami.im

- 24) Кленина Елена Анатольевна, кандидат философских наук
 - 25) Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук
 - 26) Кондрашихин Андрей Борисович, доктор экономических наук
 - 27) Конопацкова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук
 - 28) Маркова Надежда Григорьевна, доктор педагогических наук,
 - 29) Мухамадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук,
 - 30) Песков Аркадий Евгеньевич, кандидат политических наук
 - 31) Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук
 - 32) Почивалов Александр Владимирович, доктор медицинских наук
 - 33) Прошин Иван Александрович, доктор технических наук,
 - 34) Симонович Надежда Николаевна, кандидат психологических наук
 - 35) Симонович Николай Евгеньевич, доктор психологических наук, академик РАЕН
 - 36) Сирик Марина Сергеевна, кандидат юридических наук
 - 37) Смирнов Павел Геннадьевич, кандидат педагогических наук
 - 38) Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.
 - 39) Старцев Андрей Васильевич, доктор технических наук
 - 40) Танаева Замфира Рафисовна, доктор педагогических наук
 - 41) Venelin Terziev, Professor Dipl. Eng,DSc.,PhD, D.Sc. (National Security), D.Sc. (Ec.)
 - 42) Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук
 - 43) Шляхов Станислав Михайлович, доктор физико-математических наук
 - 44) Юрова Ксения Игоревна, кандидат исторических наук
 - 45) Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук
 - 46) Янгиров Азат Вазирович, доктор экономических наук
 - 47) Яруллин Рауль Рафаэлович, доктор экономических наук
3. Для подготовки и проведения Конференций утвердить состав секретариата конференции в лице:
- 1) Киреева М.В.
 - 2) Ганеева Г.М.
 - 3) Носков О.Б.
 - 4) Зырянова М.А.
4. Подготовить и разослать информационное письмо всем заинтересованным лицам
5. В недельный срок после конференции подготовить отчет о ее проведении.
6. Опубликовать сборник по итогам Международной научно-практической конференции, разместить электронный вариант сборника на официальном сайте и осуществить почтовую рассылку сборников
7. Подготовить дипломы участникам Международной научно-практической конференции

Директор ООО «АМИ»
Пилипчук И.Н.





АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ИНН 0274 900 966 || КПП 0274 01 001
ОГРН 115 028 000 06 50

<https://ami.im> || +7 347 29 88 999 || info@ami.im

Исх. N 15-02/18 | 06.02.2018

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ АКТ **по итогам Международной научно-практической конференции** **«ПРОРЫВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ** **В УСЛОВИЯХ РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ»,** **состоявшейся 4 февраля 2018 г.**

1. 4 февраля 2018 г. в г. Челябинск состоялась Международная научно-практическая конференция «ПРОРЫВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ В УСЛОВИЯХ РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ». Цель конференции: развитие научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья, представление научных и практических достижений в различных областях науки, а также апробация результатов научно-практической деятельности.

2. Международная научно-практическая конференция признана состоявшейся, цель достигнутой, а результаты положительными.

3. На конференцию было прислано 70 статей, из них в результате проверки материалов, было отобрано 62 статьи.

4. Участниками конференции стали 93 делегата из России, Казахстана, Узбекистана, Киргизии, Армении, Грузии и Азербайджана. Всем участникам предоставлены дипломы.

5. Рекомендовано наладить более тесный контакт с иностранными учеными с целью развития международных интеграционных процессов и обмена опытом научной деятельности по изучаемой проблематике

6. Выражена благодарность всем участникам Международной научно-практической конференции за активное участие и конструктивное и содержательное обсуждение ее материалов

Директор ООО «АМИ»



Пилипчук И.Н.