ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»

Липецкий филиал

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ПРАВА В XXI ВЕКЕ

Сборник статей межвузовской заочной научно-практической конференции студентов и магистрантов

Часть 1

15 декабря 2017 г.

г. Липецк

ББК 65.9 (2)
С 56

Под общей редакцией
д-ра экон. наук, проф. **Г.Ф. Графовой,**
к.э.н., доц. **Ю.А. Солодовник**

Современные проблемы и тенденции развития экономики, управления и права в XXI веке: Сборник статей межвузовской заочной научно-практической конференции студентов и магистрантов (15 декабря 2017 г.) г. Липецк) / Под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Г.Ф. Графовой, к.э.н, доц. Ю.А. Солодовник. – Липецк: ЛФ РАНХиГС, 2017. Часть 1. – 628 с. [Электронный ресурс].

Материалы сборника статей участников межвузовской заочной научно-практической конференции студентов и магистрантов «Современные проблемы и тенденции развития экономики, управления и права в XXI веке», состоявшейся 15 декабря 2017 г. в г. Липецке, посвящены современным проблемам и тенденциям развития экономики и права на микро-, макро-, мезо- и мировом уровнях, связанным с экономическими, административными, правовыми и социальными аспектами развития.

Опубликованные материалы представлены в авторской редакции.

© Коллектив авторов, 2017
© Академия при президенте Российской Федерации, РАНХиГС, Липецкий филиал, 2017

СОДЕРЖАНИЕ

НАПРАВЛЕНИЕ 1
Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами региона

Агеева Д.А. Экономические основы планирования прибыли предприятия 13
Азовцева М.А., Анисомова Д.М. Анализ эффективности управления денежными потоками на примере ПАО «Газпром» 16
Алексеева А.В. К вопросу о величине дебиторской и кредиторской задолженности для обеспечения экономической безопасности предприятия 19
Алексеева Е.С. Финансово-экономическая сущность денежных потоков предприятия 22
Антошук В.В. Сущность и задачи контроллера на предприятии 26
Ашмарова Е.А. Методические аспекты анализа финансового состояния, преимущества и недостатки его основных форм 29
Баева К.Н. Проблемы кредитования субъектов малого и среднего бизнеса в РФ 32
Баздерова К.С. Развитие межбюджетных отношений в Брянской области 35
Баранов И.И. Оптимизация управления денежными потоками предприятия 39
Барбашина Е.А. Основные проблемы развития нефтегазовой отрасли в России в соответствии с энергетической стратегией до 2035 года 42
Барышева Е.Ю. Теоретические аспекты финансовой устойчивости предприятия 44
Белая В.Д. Источники формирования и направления использования оборотного капитала предприятия 48
Билець А.В., Пахоля А.С. Теоретические основы разработки конкурентной стратегии аграрного предприятия 52
Бобровская М.А Управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия с целью обеспечения экономической безопасности 55
Богомолова Д.И. Пути повышения рентабельности предприятий 58
Брык Е.А. Пути совершенствования применения стандартного налогового вычета по подоходному налогу с физических лиц в Республике Беларусь 62

Васильев П.Э. Проблемы развития инновационного менеджмента на предприятиях 66
Васильева М.Ю. Анализ подходов к развитию аграрно-промышленного комплекса тверской области с учетом зарубежного опыта государственной поддержки сельхозпроизводителей 70
Волкова Е.А. Современные подходы к управлению инновационной деятельностью предприятия 75
Волотов Н.И. Проблемы оценки кредитоспособности юридических лиц 79
Владимирова Е. А. Теоретические подходы к анализу прибыли и рентабельности коммерческого банка 82
Вьюкова А.Т. Аудит и контроллинг персонала 86
Габис А.М. Введение института налоговых консультантов в Республике Беларусь 90
Галабурда Т.С., Гончарук Ю.С. Инновационное развитие Республики Беларусь и его взаимосвязь с экономикой государства 93
Гетманчук А.Г. Бюджетное финансирование инвестиций агропромышленного комплекса в Республике Беларусь 96
Головина Н.А. Проблемы энергетики Дальнего Востока 99
Голубева А.Ю. Теоретико-методические подходы к формированию и проведению диагностики финансового состояния организации 103
Гончар А.П. Теоретические основы эффективного управления оборотного капитала в производственных организациях 106
Гончаров А.В. Теоретические подходы к определению финансовой устойчивости коммерческих банков 110
Гончарко О.В. Инновации, как ключевые макроэкономические характеристики регионального развития 113
Горшков С.Д. Проблемы управления прибылью на предприятии 118
Гречная А.В. Антикризисное управление предприятием 120
Грицких Е.И. Оборотные активы предприятия: теоретические основы анализа и управления 123
Гуща В.Ю., Охренчук О.А. Проблемы формирования и развития организационной культуры на белорусских предприятиях 126
Данилова А.П. Теоретические аспекты механизма анализа ликвидности и платежеспособности предприятия 130
Дёмина Е.Н. Государственная поддержка малого

инновационного бизнеса в Липецкой области 134
Денисюк А.А. Анализ системы земельного налогообложения Республики Беларусь 138
Долгов М.М. Анализ несостоятельности (банкротства) предприятия в целях обеспечения экономической безопасности 141
Дорохина А.Ю. Теоретические основы управления рисками дебиторской задолженности на предприятии 144
Дроздова В.Г. Свободные экономические зоны, как фактор регионального развития 147
Дуденков А.В. Теоретические аспекты конкурентоспособности предприятия 151
Дурнев А.С., Серегин М.С. Разработка элементов маркетинговой стратегии для ООО «КарАл» и эффективность предложенных мероприятий 153
Дядищева Ю.В. Рентабельность (доходность), как один из ключевых показателей деятельности коммерческого банка, на примере ПАО АКБ «АВАНГАРД» 159
Едельскова Е.С. . Отличия в понятиях «расходы», «затраты», «издержки» 162
Екатеринчук И.В. Теоретический подход к применению анализа и оценки финансового состояния организации 165
Жабина Ю.В. Теоретические подходы к анализу и диагностике финансового состояния организации 168
Животворева О.В. Конкурентные стратегии для малого бизнеса 170
Заворуев И.Р. Проблемы применения методик оценки ликвидности и платёжеспособности предприятия с целью обеспечения экономической безопасности 172
Завьялова К.А. Особенности современного стратегического анализа 176
Загряжский М.Б. Проблемы обеспечения финансовой устойчивости предприятия 179
Замяткина А.В. Особенности реализации промышленной политики в условиях технологической отсталости 183
Зеленский А.А., Петривный А.В. Направления совершенствования управления конкурентоспособностью предприятия 187
Зозуля О.А. Актуальные направления развития внешнеэкономических связей Ростовской области 191
Зубова А.И. Анализ современных особенностей и тенденций показателей рентабельности транспортно–экспедиционных

предприятий 195
Иващенко В.О. Антимонопольная политика в Украине 198
Ильин А.В. Особенности ценообразования в РФ 201
Казанбиева Н.М. Развитие инвестиционной деятельности в регионе (на примере республики Дагестан) 205
Капарова Д.М. Особенности механизма управления финансовыми результатами предприятия 209
Карпенко А.В. Особенности развития кредитно-банковских институтов непризнанных республик 211
Кирсанова К. Понятие, значение и характеристика качества в сфере обслуживания 214
Ключникова М.А. Факторы, влияющие на величину прибыли предприятия 218
Кобзий А.А. Особенности нефтегазовой отрасли России 221
Коблякова А.А., Пожидаева О.Е. Торгово-экономические отношения России и Китая на современном этапе 225
Козинская Ж.С. Экономическая несостоятельность (банкротство): всегда ли оно неизбежно? 229
Колоша П.Н. Анализ развития сахарной промышленности в Республике Беларусь 232
Комоликов А.С. Финансовое оздоровление как фактор экономической безопасности предприятия 234
Кондратьева А.В. Теоретические основы анализа и оценки финансового состояния и потенциального банкротства предприятия в целях обеспечения его экономической безопасности 237
Конопелько Е.Р. Влияние кросс-культурного аспекта на управленческие отношения 242
Копаева Р.Ю. Анализ и оценка управления финансовыми ресурсами в бюджетном учреждении 245
Копылова А.В. Особенности финансового менеджмента малого бизнеса 249
Корнаухов А. С. Возможности реализации синергетической стратегии в кластерной инфраструктуре региона 251
Корнукова Т.С. Методические основы управления денежными потоками на предприятии с точки зрения экономической безопасности 254
Короткова Е.Н. Механизм бюджетирования на предприятии 256
Коротун А.А. Статистический анализ эффективности использования основных производственных фондов 259

Коршукова О.В. Адаптация персонала в организации 262
Кошелева Т.П. Развитие топливно–энергетического комплекса Дальнего Востока 265
Краснова А.В. Проблемы формирования механизма управления ценообразованием на продукцию в аспекте экономической безопасности предприятия 269
Крылова О.О. Методические аспекты анализа и оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия . 272
Кулик Н.С. Внедрение на предприятии автоматизированной системы бухгалтерского учета 276
Куликова Н.А. Отечественный и зарубежный опыт ценообразования предприятия 279
Кунаков Д.А. Проблема финансирования жилищно-коммунального хозяйства 282
Латышева А.А. Совершенствование механизма формирования и использования прибыли для обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта 286
Латышевич С.В. Проблемы развития малых и средних предприятий в Республике Беларусь 289
Ли А.К. Аудит конфликтогенных зон 293
Лисова А.О., Масленникова Ю.С. Анализ рынка труда в орловской области 299
Лифатова Е.О. Концепция современной системы управления профессиональным развитием персонала 302
Лузанова А.С. Влияние процессов мирового финансового кризиса на инвестиционную политику предприятия 305
Лутов И.В. Экономическая сущность финансовой устойчивости организации и определяющие факторы 307
Лутов О.А., Кубышин А.В. Ипотечный кризис в США: причины и уроки для России 311
Масленникова Ю.С., Дрогайцева Л.С. Исследование производительности труда и определение основных причин, влияющих на неё в РФ. 315
Медведева Т.А., Ковалик О.Н. Состояние сельского хозяйства как элемента агропромышленного комплекса Республики Беларусь 318
Меркулов Р.Ю. Эффективное управление основными фондами в обеспечении экономической безопасности отечественных производственных организаций 321

Мешкевич В.С., Соловчук А.А. Управление современными системами оплаты труда в Республике Беларусь 324
Мещеряков А.А. Управление конкурентоспособностью строительной организации 329
Мигунова Е.К. Теоретические аспекты показателей ликвидности и платежеспособности организации 333
Милованова В.В. Особенности формирования и использования финансовых ресурсов бюджетной организации 336
Михайлова А.Н. Методические основы увеличения прибыли компании на основе оценки и анализа службой экономической безопасности финансового состояния как важный фактор ее развития 338
Мушникова Э.В. Анализ внешней торговли Липецкой области 341
Мычка Т.В. Применение стратегического маркетинга как направление повышения эффективности управления конкурентоспособностью предприятия 345
Навроцкая А.А. Особенности формирования маркетинговой стратегии предприятий АПК 349
Невструева С.О. Понятие и сущность метода управления затратами «таргет-костинг» 352
Нечаева В.А., Яблоновская Д.А. Факторы, влияющие на эффективность деятельности предприятий 356
Новак В.А. Роль инвестиций в региональном развитии 360
Новикова О.А., Свиридонова Ю.А. Роль органов местного самоуправления в функционировании малого и среднего предпринимательства 363
Овсянникова Л.С. Теоретические аспекты анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия в целях обеспечения его экономической безопасности 366
Овчинникова Т.А., Василевская Д.В. Состояние развития рынка молока и молочной продукции в Республике Беларусь 369
Одериха В.В. Направления совершенствования административно-территориального деления Республики Беларусь 372
Оленич Ю.Ю. Правовые основы организации финансового обеспечения деятельности учреждений уголовно-исполнительной системы 377
Осадчая А.А. Анализ кредитования физических лиц в России и уровень просроченной задолженности по сегментам 380
Панкова В.Б., Масленникова Ю.С. Анализ проблем и

перспективы развития производительности труда в Московской области 384
Панкова Е.А. Эффективность финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта как составляющая экономической безопасности предприятия 387
Педык А.А. Трансформация концепции маркетинг-персонала 390
Пеканова А.А. Особенности управления оборотными активами с/х предприятий в современных условиях 394
Пенькова К.В., Тимохина В.А. Риски организации в экономической деятельности 398
Перемыщева А.А. Анализ производства энергоресурсов на примере Российской Федерации 401
Платонова А.А. Обновление основного капитала в организациях АПК Орловской области 403
Платошкина Е.А., Акименко Д.В. Социально-экономические проблемы развития региона 407
Подольский А.В. Проблема оттока инвестиций из российской экономики и способы их привлечения 411
Подосинникова О.М. Проблемы занятости молодежи и пути их решения в России 415
Полукаров И.Г. Особенности управления оборотными активами организации 419
Полуян И.В., Тропец О.В. Имортозамещение энергетических ресурсов Республики Беларусь 422
Попов А.А. Бюджетирование, как метод повышения эффективности бюджетных расходов по финансированию региональных программ развития туризма 426
Попова К.С. Управление дебиторской задолженностью 429
Посухова Л.К. Проблемы и тенденции развития рынка ценных бумаг в России 432
Проскурякова Е.В. Теоретические основы управления финансово-хозяйственной деятельностью организации с целью повышения экономической безопасности 436
Радченко М.В. Оптимизация структуры капитала как фактор повышения эффективности деятельности организации 439
Рекунова Ю.И., Мяснянкина К.Р. Экономико-статистический анализ коммерческой деятельности финансовых организаций орловской области. основные проблемы и возможные пути их решения 443

Рогацевич О.В., Жук А.В. Государственно-частное партнёрство в Республике Беларусь: проблемы и пути их решения 446
Рубцова Л.В. Место России на мировом рынке транспортных услуг 449
Руднева Е.О. Использование метода гибкой технологии в процессе управления проектами в сфере информационных технологий 452
Ряжских Л.Ю. Методы стратегического планирования автотранспортного предприятия малого бизнеса 455
Самойленко В.И., Топоровская Л.В. Теоретические основы конкурентоспособности сельскохозяйственного предприятия в современных условиях хозяйствования 460
Самохина Е.В., Лидинфа Д.Ю. Разработка программы лояльности клиентов как
фактор повышения конкурентоспособности в индустрии гостеприимства 464
Сафаров А.Ф. Рост производительности труда и факторы его роста и улучшения использования на уровне предприятий и организаций 468
Сафронова Ж.А. Оборотные средства предприятия и пути повышения эффективности их использования 471
Свиридова И.В. Теоретические основы финансовой устойчивости предприятия 474
Селиванова А.В. Финансовый анализ предприятия как основа принятия управленческих решений 480
Семин Д.А. Теоретические основы механизма управления финансовой устойчивостью и платежеспособностью организации 484
Середич А.А. Устойчивое развитие сельских территорий Беларуси и России: решение пост чернобыльских проблем 486
Сошникова С.А. Формирование прибыли предприятия и использование имеющихся ресурсов для ее повышения 488
Ставцева Л.В. Современные векторы управления инновационным развитием Липецкой области 492
Стежин П.А. Липецкий аэропорт как составная часть международной авиатранспортной системы 496
Струкова К.А. Обоснование выбора финансовых инструментов управления оборотными средствами как элемент экономической безопасности хозяйствующего субъекта 500
Студеникина Л.А., Шкатова Н.Е. Бизнес-план – один из 503

методов стратегического планирования предприятия
Сураева И. А. Сущность антикризисного финансового управления в деятельности 507
Сурова А.А. Финансовое обеспечение деятельности учреждений уголовно - исполнительной системы(УИС) на региональном уровне 510
Тамбовцева Т.А. Факторы, определяющие финансовое состояние предприятия 513
Тарасов Е.В. Теоретические подходы к оценке и анализу финансового состояния предприятия для обеспечения его экономической безопасности 517
Телков А.А. Финансовые инструменты управления оборотными средствами и пути повышения эффективности их использования как элемент повышения экономической безопасности 520
Тифонин С.О. Российский рынок молочной продукции. Проблемы и перспективы его развития в современных условиях экономики России 523
Тихонова Л.Г. Теоретические аспекты оптимизации финансовой политики службой экономической безопасности предприятия 527
Толстых Н.С. Экономические аспекты процесса газификации объектов капитального строительства 530
Труш Д. Риски в сфере управления интеллектуальной собственностью 533
Фатич Н.В. Методические основы оценки эффективности использования финансовых ресурсов предприятия в условиях динамично развивающейся экономики 537
Фролова Е.В. Предпринимательский риск: анализ и методы снижения в условиях конкурентной борьбы 541
Фурсова Т.А. Проблемы анализа материальных оборотных активов 545
Хазова Е.Ю. Кост-киллинг как современный инструмент управления затратами 549
Хлебородова В.А. Хеджирование как стратегия управления финансовыми рисками 553
Хорошева Ю.Ю. Управления финансовыми рисками инновационных компаний 557
Царегородская М.Р. Современные системы брэндинга в сети интернет: возможности онлайн-рынка для малого и среднего бизнеса 561

Циток С.Н. Внешнеэкономическая деятельность: понятие и ее виды 564
Чабан А.А. Состояние сельского хозяйства в Республике Беларусь. проблемы и пути их решения 567
Чемодурова И.В. Сущность и анализ состояния оборотных активов 571
Черникова О.А. Проблемы и перспективы развития сельского хозяйства как стратегически важной отрасли российской федерации 575
Чернухина А.В. Формирование расходов предприятия и пути их снижения 579
Чистяков М.С. Стратегия формирования пространственных структур сетевого типа как инструмент устойчивого социально-экономического развития региона 582
Шавина А.В. Формирование туристских кластеров как инструмент развития внутреннего туризма в Липецкой области 585
Шведко Ю.В. Прибыль и рентабельность как показатели экономической безопасности предприятия 588
Швец Ю.О. Корпоративные облигации как альтернативный способ инвестиционных средств 591
Шпаковский В.А. Проблемы привлечения иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь 594
Шульга Н.М. Теоретические аспекты механизма формирования и использования прибыли на предприятии в целях обеспечения экономической безопасности предприятия 598
Шумова Е.Ф. Экономическое обоснование реализации инвестиционного проекта и направления повышения его эффективности 601
Щукина И.А. Основные направления увеличения прибыли на основе анализа и оценки финансового состояния с целью обеспечения экономической безопасности предприятия 605
Юнусова Р.Р. Особенности и методы кадрового консалтинга 608
Юшко Е.М. Особенности антикризисного управления предприятиями при угрозе банкротства в Республике Беларусь 612
Ярёменко М.И. Особенности антикризисного управления предприятием в современных условиях развития экономики 616
Яхновец А.О. Отечественный и зарубежный опыт кредитной поддержки субъектов малого бизнеса 620
Ящук Ю.В. Состояние и развитие аутсорсинга в банковской системе Республики Беларусь 624

НАПРАВЛЕНИЕ 1
ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ РЕГИОНА

Агеева Дарья Александровна
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель - Суханов Е.В., к.э.н., доц.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Вне зависимости от форм собственности, предприятия планируют свою прибыль, как важнейший финансовый инструмент управления. Планирование прибыли - это неотъемлемая часть финансового планирования и важный сегмент финансово-экономической работы. Обычно, крупные предприятия разрабатывают все виды планов (стратегические, долгосрочные, среднесрочные и текущие). Но также они осуществляют технико-экономическое и оперативно-производственное планирование и производят разработку бизнес-планов инвестиционных проектов.

Предприятия более малых размеров значительно упрощают процесс планирования и систему технико-экономических показателей, которые доводятся до подразделений. Это происходит потому что не всегда есть возможность организовать учет многих элементов затрат.[1] Одной из важнейших целей планирования прибыли является установление возможностей предприятия в финансировании потребностей. Главными методами планирования прибыли на предприятии являются: метод прямого счета, аналитический метод, метод, основанный на эффекте производственного рычага – CVP анализ.

1. Метод прямого счета.

Согласно данному методу, прибыль определяется как разница между планируемой выручкой и полной себестоимостью продукции в настоящих ценах с основными отчислениями. Именно этот метод наиболее распространенный, и его используют при обосновании создания нового производства или расширения действующего. Здесь основным показателем является прибыль от реализации продукции,

[1] Антипкин А.А. Эффективное планирование как фактор получения максимальной прибыли. М: НИКА-ЦЕНТР, 2011. С. 340.

которая рассчитывается по отдельным видам хозяйственной деятельности. При использовании данного метода необходимо учитывать прибыль в остатках готовой продукции на начало и конец планового периода. Этот метод расчета наиболее эффективен при выпуске небольшого ассортимента продукции.

Расчет нахождения прибыли производится по основной формуле:

$$П = В – С – Н, \quad (1)$$

где П – прибыль от реализации продукции;

В – выручка от реализации продукции;

С – себестоимость реализованной продукции;

Н – налоги.

Достоинствами такого метода служат его простота, точность и объективность. Недостатком является трудоемкость, так как при наличии большой номенклатуры этот метод становится невозможным для применения. Целесообразным будет использовать этот метод при планировании прибыли только на краткосрочный период.[1]

2.Нормативный метод планирования прибыли.

Этот метод основывается на расчетах плановой прибыли с помощью нормативов. Обычно, в качестве таких нормативов используется норма прибыли на:

- собственный капитал;
- единицу реализуемой продукции;
- активы предприятия;
- инвестируемый капитал.

Сама сложность данного метода заключается в разработке соответствующих нормативов, их обосновании и количественном исчислении.

2. Аналитический метод планирования прибыли.

Данный метод применяется в следующих случаях:

- при большом ассортименте выпускаемой продукции;
- как дополнение к методу прямого счета для его проверки и контроля.

При формировании и планировании прибыли промышленного предприятия, аналитический метод может включать в себя использование многофакторных экономических моделей. Более простыми словами данный метод сводится к установлению прибыли предыдущего периода, определению ее доли в общем валовом доходе

[1] Интернет-источник: http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/planirovanie-pribyli.html

предприятия на единицу реализованной продукции. Так, в конечном результате и устанавливается плановая прибыль предприятия.

Прибыль, при аналитическом методе, исчисляется по всей сравнимой продукции в три этапа:

Этап 1. Определение базовой рентабельности:

$$Rб = Пож / Стп * 100\%, \quad (2)$$

где Пож – ожидаемая прибыль предприятия за отчетный год;

Стп – полная себестоимость сравнимой продукции за отчетный период.

Этап 2. Вычисление объема товарной продукции в плановом периоде по себестоимости отчетного года и определение прибыли на товарную продукцию исходя из базовой рентабельности:

$$П = Сп * Rб / 100\%, \quad (3)$$

где Сп – себестоимость отчетного периода;

Rб – базовая рентабельность.

Этап 3. Учет воздействия на плановую прибыль таких факторов, как снижение или повышение себестоимости продукции, увеличение ее качества и сортности, изменение ассортимента, цен и т.д.[1]

3. Метод на основе операционного анализа.

CVP-анализ (Cast, Value, Profit – затраты, объем, прибыль) является методом оптимального распределения ресурсов по видам продукции и принятия решения о производстве товаров. Также CVP-анализ часто называют определением точки безубыточности, так как он помогает определить объем продаж, необходимый для покрытия затрат и достижения желаемой прибыли.

CVP-анализ также позволяет определить, как повлияют на прибыль изменения цены продаж, переменных и постоянных затрат, а также доходов. Говоря иными словами, - такие взаимосвязи выручки (дохода), затрат, объема производства и прибыли формируют основную модель финансовой деятельности и позволяют использовать результаты анализа для краткосрочного планирования и оценки альтернативных решений. Так высчитывают эффект операционного рычага или показатель соотношения изменения прибыли и объема реализации.

Эффект операционного рычага = Маржинальная прибыль / Прибыль.

Таким образом, качественный анализ планирования прибыли на предприятии помогает принимать действенные управленческие

[1] Житенева К.Д. Методы планирования прибыли. М: МГТУ, 2012. С. 156.

решения для достижения поставленных целей. Именно это является важнейшим фактором успешной предпринимательской деятельности.

Азовцева Марина Александровна,
Анисимова Диана Марковна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель: Чунихин В.И., канд. тех. наук, доц.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ НА ПРИМЕРЕ ПАО «ГАЗПРОМ»

Актуальность управления денежными потоками на предприятии несомненна, так как успешность компании во многом зависит от организации системы управления текущими активами, в частности, денежными средствами.

Для оценки платежеспособности предприятия, эффективности его деятельности необходимо регулярно анализировать соответствующие показатели.

В процессе осуществления всех видов финансовых и хозяйственных операций организация генерирует движение денежных средств в форме поступления или расходования. Этот непрерывный во времени процесс и характеризуется понятием «денежный поток». Денежный поток предприятия представляет собой совокупность распределенных по отдельным интервалам рассматриваемого периода времени поступлений и выплат денежных средств, генерируемых его хозяйственной деятельностью, движение которых связано с фактором времени, риска и ликвидности .

Управление денежными потоками - это тот инструмент, без владения которым невозможно достичь желаемого результата деятельности. [1]

В данной статье с указанных позиций рассматривается деятельность ПАО «Газпром». Это глобальная энергетическая компания, крупнейшая среди нефтегазовых копаний мира. Её доля в мировых запасах газа - 17%, в российских - 72%. Основные виды деятельности - добыча, транспортировка и реализация газа, нефти, геологоразведка, оказание сопутствующих услуг.

Информационной основой анализа являются материалы годовой финансовой отчетности компании, размещённые на её сайте, в

[1]Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятий: Учебник для вузов. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2015. 153 с.

частности, отчёты о движении денежных средств (ДС). Результаты анализа денежных потоков компании за последние 5 лет (2012–2016 гг.) представлены на рисунке 1.

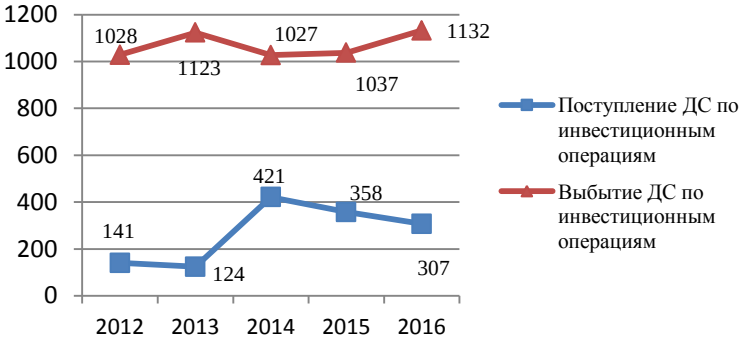


Рисунок 1 – Денежные потоки ПАО «Газпром» в 2012 - 2016гг. (в тыс.)

Исходя из данных рисунка, можно сделать вывод, что в 2016 г. денежный поток составил 1132 тыс. руб. это на 9 % больше, по сравнению с результатом 2012 г., выбытие денежных активов на этот же год составило 307 тыс. руб., следовательно выросло на 3 %. Статистика инвестиционных операций за последние пять лет имеет практически равные показатели, так например: − поступления по инвестиционным операциям составляют 3–5 %, от общего оборота поступления денежных средств; − выбытие денежных ресурсов по инвестиционным операциям составляют 19–22 %, от выбытия денежных средств.

Проанализируем результативность потоков движения денежных ресурсов, при помощи показателей чистого денежного потока (ЧДП) компании по инвестиционным денежным потокам ПАО «Газпром» (рисунок 2).

Обращает на себя внимание, что чистый денежный поток (ЧДП) по инвестиционным операциям остаётся устойчиво отрицательным, хотя по абсолютной величине и снизился на 7%. Можно сделать вывод, что высокие инвестиционные расходы компании пока не дают соответствующей отдачи, а источником их финансирования выступают доходы, полученные от основного вида деятельности.

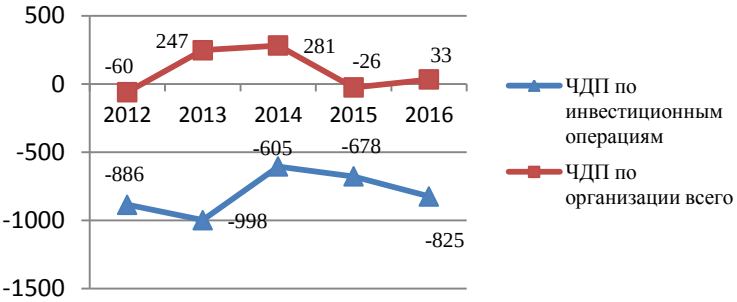


Рисунок 2 – Чистые денежные потоки по инвестиционным операциям ПАО «Газпром» в 2012 - 2016гг. (в тыс.)

Коэффициент эффективности денежного потока в 2016 году составил 0,240, но отрицательные значения по инвестиционным операциям снижают итоговый результат по компании в целом. Коэффициент ликвидности денежного потока за указанный период вырос с 0,987 до 1,006, что свидетельствует о том, о том, что компания в целом, хотя и с трудом, способна покрывать свои расходы положительным денежным потоком. В целом финансовое состояние компании, оцениваемое по величине коэффициента Бивера, который рассчитывается по формуле:

$$Кб = ЧП + Амортизация/суммаобязательств$$

Коэффициент Бивера на 2016г. составляет 0,3, что можно считать устойчивым.

Оценив и проанализировав отчетность ПАО «Газпром», необходимо сделать общий вывод о том, что компания имеет устойчивое финансовое положение, платежеспособна, и имеет достаточное количество денежных средств для покрытия своих расходов.

Но по сообщению газеты «Коммерсантъ» ситуация по денежному потоку складывается следующая. «Газпром» одобрил предсказуемо рекордный объем инвестпрограммы на 2018 год с объемом более 1,2 трлн руб., для финансирования которой компании понадобятся также рекордные заимствования. По мнению аналитиков, «Газпром» сможет без проблем привлечь деньги с рынка, если не произойдет ужесточения санкций. Но пиковые инвестиции в 2018–2019 годах приведут к тому, что денежный поток компании станет отрицательным, даже если «Газпром» продолжит бить рекорды по экспорту газа в Европу.

Алексеева Алёна Васильевна
Академия при Президенте Российской Федерации РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Немиров В.Н,. к.э.н., доц.

К ВОПРОСУ О ВЕЛИЧИНЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Процесс управления современным коммерческим предприятием сопровождается необходимостью решения задач различной сложности для обеспечения экономической безопасности предприятия. Достаточно часто коммерческие предприятия сталкиваются с проблемой невозврата долгов со стороны недобросовестных партнеров. В свою очередь возникающие задолженности относятся к высоколиквидным активам коммерческого предприятия, которые и без этого обладают повышенным риском.

Большой объем просроченной и безнадежной задолженности существенно увеличивает расходы на обслуживание дополнительных заемных денежных средств, повышает расходы предприятия, а это приводит к уменьшению фактически полученной выручки, рентабельности и ликвидности оборотных средств и, как следствие, негативно сказывается на финансовой устойчивости, повышает риск финансовых потерь коммерческого предприятия.

Необходимо сказать что актуальность, выбранной мной темы, обоснована тем, что динамика стабильного изменения величины дебиторской и кредиторской задолженности, их состав и структура в бухгалтерском балансе, и качество, а также влияние интенсивности их сокращения или увеличения оказывают значительное и сильное влияние на оборачиваемость капитала, вложенного в текущие активы, а, так же, на экономическую безопасность и финансовое состояние предприятия .

Под дебиторской задолженностью понимаются[1] обязательства клиентов (дебиторов) перед предприятием по выплате денег за предоставленные услуги или товары.

Дебиторская задолженность в строительных организациях может возникать вследствие неоплаты за незавершенное строительство (недостроенные квартиры); неосмотрительной

[1]Богомолов А. М. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью как элемент системы внутреннего контроля в организации // Современный бухучет. 2015. № 5. С. 46–51

кредитной политики, т.е. предоставлением квартир в рассрочку; трудностей в реализации квартир.

Рассмотрим статистику изменения дебиторской задолженности отрасли строительства в периоды с 2014 – 2016 года[1].

Таблица 1 − Темп роста дебиторской задолженности организаций (без субъектов малого предпринимательства) Российской Федерации, млн. руб.

	Размер дебиторской задолженности			Темп роста задолженности, в проц.		
Показатель	2014	2015	2016	2015/ 2014	2016/ 2015	2016/ 2014
Дебиторская задолженность	2333180	2260815	2512710	97	111	108
Просроченная дебиторская задолженность	55954	71999	100690	129	140	180

На основании данной таблицы можно сделать вывод, что дебиторская задолженность стабильно увеличивается, что касается просроченной дебиторской задолженности, то в период с 2014 по 2016 год также отмечается увеличение. Таким образом, дебиторская задолженность в сравнении 2016 и 2014 годов увеличилась на 8%, и в просроченной дебиторской задолженности так же наблюдается увеличение.

Анализ кредиторской задолженности[2] – составная часть оценки ликвидности предприятия, его способности отвечать по своим обязательствам. Для этого необходимо изучить и сопоставить объемы и распределение во времени денежных потоков, проанализировать тен денции изменения соотношения краткосрочной задолженности и общей суммы долговых обязательств, соотношения краткосрочных до лгов и поступивших доходов. Тенденция роста этих показателе й указывает на возможность возникновения проблем с платежеспособн остью и ликвидностью предприятия. Косвенно такой вывод подтверждает и увеличение сроков расчетов с кредиторами. Рассмотрим статистику изменения кре

[1] Официальный сайт «Федеральная служба Российской статистики» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru.

[2] Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебник. М.: Финансы и статистика, 2012. 315 с.

диторской задолженности отрасли строительства в периоды с 2014 – 2016 года[1].

Таблица 2 − Темп роста кредиторской задолженности организаций (без субъектов малого предпринимательства) Российской Федерации, млн. руб.

Показатель	Размер кредиторской задолженности			Темп роста кредиторской задолженности, в проц.		
	2014	2015	2016	2015/ 2014	2016/ 2015	2016/ 2014
Кредиторская задолженность	3767024	3386475	3829993	90	113	102
Просроченная кредиторская задолженность	73690	77970	89411	106	115	121

Исходя из данной таблицы можно сделать вывод о том, что кредиторская задолженность в 2016 году в сравнении с 2014 годом увеличилась на 2%. Что касается просроченной кредиторской задолженности то она в 2016 году выросла на 21% в сравнении с 2014 годом.

Исходя из данных таблиц 1 и 2 необходимо сказать, что в целом по России в данной отрасли уровень дебиторской и кредиторской задолженности имеет динамику роста, что говорит о неэффективной политике управления.

Управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия, выбор той или иной финансовой политики организации должны опираться на комплексный анализ задолженностей. По результатам проведенного анализа дебиторской и кредиторской задолженностей делается вывод о степени рациональности их структуры, соотношении их между собой, сроках погашения, а также по поводу влияния изменений их величин на экономическую безопасность предприятия.

[1] Официальный сайт «Федеральная служба Российской статистики» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru.

Алексеева Елена Сергеевна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель - Суханов Е.В., к.э.н., доц.

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящее время управление денежными потоками является важным аспектом деятельности любого хозяйствующего субъекта. Эффективное управление денежными средствами влияет на стабильное функционирование предприятия, его финансовую устойчивость и платежеспособность. Правильно организованная система управления денежными потоками обеспечивает рациональное использование денежных средств, что положительным образом влияет на результаты деятельности предприятия.

Денежный поток на предприятии представляет собой движение денежных средств в реальном времени. Он отражает разницу между поступлениями и выплатами денежных средств за определенный период времени. Организация системы управления денежными потоками предприятия подразумевает анализ, планирование и прогнозирование потоков денежных средств. С помощью прямого метода анализа денежных потоков по статьям прихода и расхода денежных средств по бухгалтерским проводкам можно оценить платежеспособность организации, установить основные источники поступлений и направления расходования денежных средств, выявить такое количество средств предприятия, которое будет достаточно для того, чтобы расплатиться по текущим обязательствам. С помощью использования в анализе денежных потоков предприятия косвенного метода можно выявить соотношение между чистой прибылью и изменениями в оборотном капитале хозяйствующего субъекта, получить данные о чистом денежном потоке предприятия посредством анализа бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах.[1]

Следует отметить, что отчет о движении денежных средств является основным документом при анализе денежных потоков предприятия, так как он предоставляет информацию о движении объема денежных средств предприятия с учетом поступлений и расходований в остатке сальдо на конец и начало периода для определения величины объема притока над величиной объема оттока

[1]Жилкина А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия. М.:НИЦ ИНФРА-М, 2015. С.231

денежных средств. Составляющие денежных потоков по видам деятельности предприятия отражены в таблице 1.

Таблица 1 − Притоки и оттоки денежных средств по видам деятельности предприятия

Притоки	Оттоки
Операционная деятельность	
Выручка от реализации продукции	Платежи поставщикам
Поступление дебиторской задолженности	Выплата зарплаты
Поступления от продажи материальных ценностей	Платежи в бюджет и внебюджетные фонды
Авансы покупателей	Погашение кредиторской задолженности
Инвестиционная деятельность	
Продажа ОС, НМА, незавершенного строительства	Капитальные вложения в развитие производства
Поступления средств от продажи долгосрочных финансовых вложений	Долгосрочные финансовые вложения
Дивиденды, проценты от финансовых вложений	
Финансовая деятельность	
Краткосрочные и долгосрочные кредиты и займы	Погашение краткосрочных и долгосрочных кредитов, займов
Поступления от продажи и оплаты векселей	Выплата дивидендов
Поступления от эмиссии акций	Оплата векселей
Целевое финансирование	

Также важным аспектом системы управления денежными потоками является их планирование. Без такого планирования невозможно нормальное функционирование любого предприятия, так как суммы поступлений и расходований денежных средств должны быть сбалансированы в каждом отчетном периоде во избежание таких последствий для предприятия, как образование дефицита или избытка денежных средств, отрицательно влияющих на работу предприятия, риска неплатежеспособности предприятия, ухудшения отношений с поставщиками и клиентами, потери финансовой устойчивости, банкротства. Примерная схема отрицательного воздействия отсутствия планирования денежных потоков на предприятии представлена на рисунке 1.

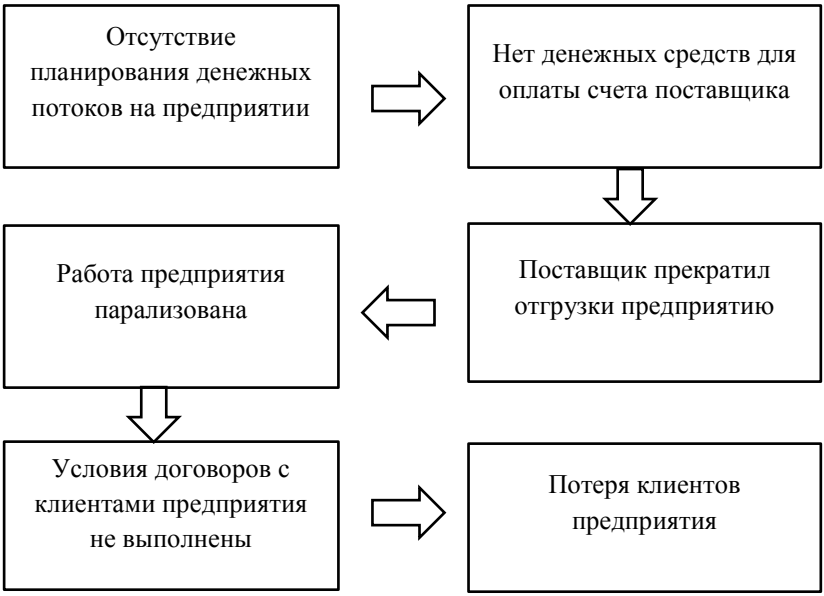


Рисунок 1 - Последствия отрицательного воздействия отсутствия планирования денежных потоков на предприятии

Поэтому планирование является необходимым элементом управления денежными потоками предприятия, где основной задачей составления плана движения денежных средств является проверка реальности осуществления поступлений, определение направлений и соответствующих обоснований расходования денежных средств, их балансирование во времени. Планирование направлено на то, чтобы выявить ожидаемые денежные потоки, определить будущие финансовые потребности предприятия, основные направления совершенствования управления денежными потоками. Основной целью разработки плана денежных средств является прогнозирование во времени денежных потоков, а также обеспечение платежеспособности предприятия. Для этого на предприятии осуществляется разработка и создание такого планового документа, как платежный календарь. Он представляет собой план поступления и расходования денежных средств на предстоящий год с разбивкой по месяцам, который дает общую основу для управления денежными потоками на предприятии. Разработка такого документа необходима для эффективной деятельности предприятия, так как основной целью, которой руководствуются при составлении платежного календаря на каждый отчетный период, является установление сроков поступлений

и расходований денежных средств и определение действий по исполнению различных поступлений и выплат в форме планового задания.[1] Без составления платежного календаря невозможно правильное, рациональное использование денежных ресурсов, обеспечение ежедневного управления поступлениями и выплатами будет неэффективным. Поэтому первостепенными задачами документа являются сопоставление прогнозных вариантов плана поступления и расходования денежных средств, обеспечение выплат предприятия, учитывая степень их влияния на результаты финансовой деятельности предприятия и, конечно, управление денежными потоками как составляющей части системы оперативного контроля финансовой деятельности.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что управление денежными потоками является важнейшим элементом системы управления финансовой деятельностью предприятия, необходимым для обеспечения финансовой устойчивости предприятия, его экономического роста, достижения конечной цели и результатов работы предприятия.

Для эффективной организации системы управления денежными потоками необходимо анализировать денежные потоки за предшествующие периоды, характеризовать ситуацию на отраслевом рынке предприятия с целью оценить влияние изменений конъюнктуры данного рынка на деятельность и конечные результаты предприятия, планировать денежные потоки на будущий период с учетом анализа предыдущих денежных потоков, принимать рациональные управленческие решения в области управления денежными потоками при возникновении неблагоприятных ситуаций на предприятии, уметь прогнозировать потоки денежных средств для того, чтобы обеспечить платежеспособность, кредитоспособность и ликвидность предприятия на долгосрочную перспективу, что, в свою очередь, будет способствовать развитию и процветанию бизнеса.

[1]Аббасов С.А. Эффективное управление денежными потоками как важный рычаг финансового менеджмента // научно-практический журнал «Российское предпринимательство» №14. 2013. С. 23-34

Антошук Виктор Викторович,
Академия управления при Президенте Республики Беларусь
Научный руководитель - Петрушкин В.М., к.э.н., доц.

СУЩНОСТЬ И ЗАДАЧИ КОНТРОЛЛЕРА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Экономическая ситуация в стране и жесткая конкуренция как на внешнем, так и на внутреннем рынках заставляют предприятие постоянно совершенствовать свою деятельность. Функционирование в условиях рыночных отношений определило необходимость изменения сложившейся практики управления, которая перестала в полной мере отвечать современным требованиям и условиям хозяйствования. Следствием острой конкурентной борьбы, которую ведут предприятия, является необходимость принятия управленческих решений в минимально короткий срок, повышение эффективности использования всех видов имеющихся ресурсов, то есть построение гибкой и эффективной системы управления, поскольку именно она является гарантом достижения поставленных целей.

В сложившихся условиях в теории и практике современного управления особую актуальность и значение приобретает контроллинг, под которым понимается контрольно-информационная система обеспечения управления развитием предприятия на основе измерения ресурсов, затрат и результатов внутрихозяйственной деятельности, бизнес-процессов и всей деятельности предприятия.

Зарубежный опыт применения контроллинга и управления предприятием показывает успешные результаты управления бизнесом. Основными источниками работы системы контроллинга является постоянный и своевременный сбор информации, её анализ и планирование с целью долгосрочных перспектив развития предприятия. Применение контроллинга позволяет своевременно реагировать на рыночные изменения и быстро принимать эффективные управленческие решения.

За последнее время в Республике Беларусь сформировались необходимые предпосылки и сложились наиболее благоприятные условия для внедрения и реализации механизмов контроллинга. Совершенствование систем формирования информации о затратах и результатах, а также внедрение новых контрольно-информационных систем управления развитием предприятия с учетом опыта стран с наиболее эффективной рыночной

экономикой позволяют решить многие актуальные проблемы бухгалтерского учета, контроля и анализа хозяйственной деятельности, способствуют повышению конкурентоспособности и прибыльности предприятий.

Для понимания целостной картины организации работы службы контроллинга необходимо иметь представление о работе котроллера на предприятии. Если очень кратко ответить на этот вопрос, то контроллер — специалист, который реализует на предприятии функции и задачи контроллинга. Ни в коем случае нельзя отождествлять контроллера с контролёром, хотя у контроллера есть контрольные функции. В большинстве случаев служба контроллинга на предприятии позиционируется как штабная структура, которая непосредственно подчиняется высшему руководителю либо его первому заместителю. Следовательно, контроллеры, являясь представителями «штаба при главнокомандующем», должны оказывать руководителям сервисные услуги по эффективному управлению предприятием.

Анализируя отечественный и западный опыт в области формирования требований к контроллерам предприятий, Фалько С.Г. сформировал некий идеальный профиль контроллера. Набор требований к контроллерам в каждом конкретном случае будет зависеть от целого ряда факторов[1]: отраслевой принадлежности предприятия. Например, требования к контроллеру в банке будут отличаться от требований к его коллегам в автомобилестроительном концерне или фирме по производству программных продуктов; размеров предприятия.

На крупных предприятиях состав требований к знаниям, умениям, свойствам и навыкам контроллера скорее всего будет более объемным, чем в небольших компаниях. Например, на небольших по размеру компаниях требования к знаниям и умению работать с корпоративными информационными системами могут быть необязательными; как отмечают К.А. Мерчант, М.Л. Фрига на больших предприятиях функции финансово-экономического управления обычно распределяются между контролёром и казначеем[2];

- этапов становления и развития системы контроллинга. На ранних этапах требуются контроллеры, которые умеют поставить систему учета затрат, разработать процедуры и регламенты планирования и бюджетирования. Для продвинутых предприятий этого уже мало.

[1] Фалько С.Г. Контроллинг для руководителей и специалистов. – М.: Финансы и статистика, 2008 – 272 с.

[2] Merchant K.A. Modern management control systems: text and cases. Prentice-Hall, 1998.

Например, могут быть востребованы специалисты со знанием методов и инструментов взаимосвязи показателей стратегического и оперативного планирования.

Практика функционирования служб контроллинга на отечественных и западных предприятиях свидетельствует о двойственном отношении руководителей предприятия и структурных подразделений к контроллерам. С одной стороны, все понимают необходимость и значимость такого специалиста. Полезность контроллеров особенно четко проявляется в условиях неблагоприятной конъюнктуры на рынке. В то же время контроллеров не очень-то «жалуют», а иногда и побаиваются. Возможно такая ситуация объясняется тем, что контроллеры вынуждены говорить нелицеприятные вещи руководителям подразделений, например, относительно негативного соотношения затрат и результатов деятельности цеха, отдела, филиала. Зачастую от контроллера исходит предложение о сокращении числа занятых и затрат на предприятии. Нередки случаи конфронтации руководства предприятия с контроллерами относительно выбора мероприятий по корректировке тех или иных отклонений плана от факта.

Появилось несколько дополнительных обязанностей контроллера в новых условиях глобализации бизнеса. Эти обязанности включают глобальное финансовое бюджетирование и планирование, надзор за руководством операциями и глобальную отчетность. Кроме того, оказалось, что фактически наибольшее участие в операционной деятельности предприятия принимают контроллеры, тесно связанные с функциональными сферами деятельности, а не контроллеры в корпоративных штаб-квартирах.

Контроллер ближайшего будущего — партнер менеджера по управлению бизнесом, а не просто исполнитель — поставщик аналитической и отчетной информации. Контроллер не занимается вопросами принятия решений в области планирования, так как не несет ответственности за реализацию планов. Однако за службой контроллинга закрепляются инициативная, координирующая и организующая функции, что и определяет задачи работников этой службы. В процессе формирования стратегических планов контроллер выступает в большей степени как организатор.

В последние годы можно наблюдать тенденцию: сотрудники-контроллеры постепенно утрачивают область своих традиционных служебных задач. Объем работ, востребованных именно от контроллера, уменьшается из-за развития компьютерной техники, появления профессионального программного обеспечения. Путь к сохранению контроллинга как профессии можно проследить в глобальных компаниях. В их организационных структурах наблюдается обособление трех служб

контроллинга: бизнес- контроллинг, финансовый контроллинг, контроллинг бизнес-единицы[1].

В заключение следует подчеркнуть, что тип контроллера, требования к его знаниям и способностям, круг задач и обязанностей — категории исторические. Анализируя опыт прошлого, можно констатировать, что контроллер прошел путь от регистратора-бухгалтера до контроллера-навигатора и правой руки руководителя, помогающей ему эффективно управлять предприятием в непрерывно изменяющихся условиях. Изменение внешних условий функционирования предприятий повлечет за собой формирование новых требований к знаниям, умениям и способностям контроллеров.

Ашмарова Елена Алексеевна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Суханов Е.В., к.э.н., доц.

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ, ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ЕГО ОСНОВНЫХ ФОРМ

Анализ финансового состояния предприятия представляет собой оценку прошлых и текущих финансовых положений, и результатов деятельности предприятий. Данная тема очень актуальна в настоящее время, так как от финансового состояния отдельно взятых субъектов хозяйствования зависит, в конечном счете, финансовая стабильность всей страны в целом.

В современных условиях хозяйствования анализ финансового состояния важнейший инструмент получения ценной информации о состоянии и перспективах развития хозяйствующего субъекта. Анализ финансового состояния позволяет объективно оценивать и анализировать динамику финансовых результатов деятельности организации, учитывать и оценивать воздействие факторов, влияющих на процесс ее функционирования, оценивать ее платежеспособность, конкурентоспособность, грамотно планировать и рационально организовывать деятельность организации.

Финансовое состояние всегда было одной из основных характеристик надежности организации и ее деловой активности. На его основе можно определить, насколько организация

[1]Финансовый менеджмент и финансовый контроллинг: процессный подход [Текст]/Ковалев Д.В. // Контроллинг. 2010. № 2. С. 36-43.

конкурентоспособна, а также выяснить потенциал в деловых взаимоотношениях. Устойчивость финансового положения будет зависеть от того, насколько эффективно и правильно осуществляется управление всеми хозяйственными и производственными факторами. В современных условиях именно финансовая устойчивость является залогом выживания организации в рыночных условиях. Поэтому определение финансового состояния и его границ устойчивости является одним из самых важных экономических проблем в условиях рыночных отношений[1].

Поставить правильный диагноз организации, а именно определить, в каком состоянии оно находится в данное время и какие возможности и предпосылки у него есть для дальнейшего развития, возможно с помощью методических подходов к анализу финансового состояния.

Оценка финансового состояния может выполняться с различной степенью детализации в зависимости от цели анализа, имеющейся информации, квалификации экспертов, технического обеспечения и т.д. В зависимости от степени проработки анализ подразделяется на: экспресс-анализ, детализированный и комплексный.

Экспресс-анализ имеет целью предварительную оценку финансового состояния предприятия на основе ограниченного перечня показателей, выбранных экспертом и рассмотренного в динамике.

Детализированный анализ имеет целью подробное исследование имущественного и финансового положения компании, результатов ее деятельности за рассматриваемый период деятельности. Этот анализ дополняет и расширяет отдельные направления экспресс-анализа. При этом он может проводиться как по отдельным направлениям с учетом максимального числа показателей, так и по всем направлениям[2].

Преимущества экспресс-анализа заключается в оперативности, легкости расчетов и простате оценки. К недостаткам экспресс-анализа относится меньшая степень надежности результатов.

К преимуществу детализированного анализа относится высокая степень надежности результатов. К недостаткам детализированного анализа относится большая трудоемкость аналитических процедур.

Финансовый анализ проводится с целью определения устойчивости финансового положения предприятия на основе имеющийся информации финансового и нефинансового характера за

---

[1]Исхакова З.Р. Современные подходы к анализу финансового состояния организации // Молодой ученый. 2016. №1. С. 371-375.

[2]Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности. М.: Дело и сервис, 2015. С. 121.

определенный промежуток его деятельности.

Он предполагает поэтапное проведение экспресс-анализа, детализированного анализа, сопоставления результатов и выводов, установление причинно-следственных связей экономических и финансовых показателей, а также разработку рекомендаций по улучшению финансового состояния предприятия.

В случае, если заключение, сделанное о финансовом состоянии предприятия, не совпадает с экспресс оценкой, то необходимо детально рассмотреть полученные расхождения и, возможно, скорректировать систему показателей, используемую на первом этапе.

Ретроспективный финансово-экономический анализ, как правило, осуществляется за несколько прошедших лет и позволяет выявить сложившиеся тенденции изменения финансовых показателей с целью уточнения характера сложившегося финансового состояния предприятия на последний год рассматриваемого периода.

Текущий финансово-экономический анализ проводится по результатам последнего года (квартала) деятельности предприятия и констатирует его состояние на момент предоставленной отчетности.

По результатам текущего анализа бывает сложно сделать выводы об устойчивости предприятия в целом.

Перспективный анализ финансово-экономической деятельности оценивает вероятное положение предприятия с точки зрения долгосрочной перспективы в зависимости от панируемой экономической и финансовой политики.

На основе результатов такого анализа бывает необходимо предусмотреть дополнительные меры организационно-технического и чисто финансового характера для поддержания необходимого уровня ликвидности и эффективности работы предприятия в будущем.

Комплексная оценка финансово-хозяйственной деятельности выступает одним из этапов управленческой деятельности и является важным источником информации для принятия и обоснования эффективных управленческих решений. При этом главной целью комплексного анализа финансово- хозяйственной деятельности предприятия является оценка эффективности деятельности компании и выявление резервов ее роста[1].

На сегодняшний день на практике не выработано какой-то единой, общепризнанной методики проведения комплексной оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятий различных отраслей. При этом широко используются разнообразные

[1]Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. М.: ИНФРА - М, 2016. С. 155.

методические рекомендации, различные группы показателей, коэффициентов и критериев. Но объединяющим признаком всего набора инструментов финансового анализа является то что, они основаны на соотношении результатов и затрат ресурсов, осуществленных для достижения этих результатов.

Баева Ксения Николаевна,
Академия при Президенте Российской федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Либерман Т.И., к.э.н., доц.

ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РФ

Согласно статистическим данным в России на 2016 год зарегистрировано более 2 миллионов субъектов малого и среднего бизнеса, занятость в которых составляет более 12 миллионов человек, что является четвертью всех занятых по стране[1]. Данные показатели существенно ниже в сравнении с другими странами с сопоставимым уровнем развития.

В период преодоления последствий введения западных санкций и падения цен на нефть на фоне жесткой конкуренции в банковском секторе, особенно между крупными коммерческими и государственными финансовыми структурами, приоритетным и довольно прибыльным направлением деятельности банков становится кредитование малого и среднего бизнеса.

Чаще всего банки предоставляют малому и среднему бизнесу залоговые кредиты, но некоторые банки готовы предоставить кредит без залога. Чтобы получить такой кредит, субъект бизнеса должен предоставить банку бизнес-план и поручительство специальных фондов содействия развитию предпринимательства и иметь чистую кредитную историю. Процентная ставка по кредиту будет зависеть от наличия обеспечения и финансовых показателей заемщика. Преимущества кредитования сегмента рынка малого и среднего бизнеса для коммерческих банков очевидны: это высокодоходный бизнес и возможность диверсификации кредитного портфеля. Учитывая эти преимущества, в целом по России объемы выданных кредитов малому и среднему бизнесу ежегодно росли до 2014 г., но в 2015-2017 гг. наблюдается их снижение. Снижение объемов кредитов,

[1]https://www.mspbank.ru/Ekspertam/statisticheskie_dannyie_o_razvitii_msp

предоставленных субъектам малого и среднего бизнеса, составило 55%. С 806,5 тыс. руб. в 2014 году до 443, 7 тыс. руб. в 2017 году.

Одна из причин такого снижения состоит в том, что в 2015 году изменилась нормативная база для критериев классификации субъектов малого и среднего бизнеса. Согласно редакции ФЗ №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ», критерии классификации субъектов малого и среднего бизнеса стали более строгими. Портфель кредитов малого и среднего бизнеса в 2016 году показал отрицательную динамику, сократившись почти на 9% до 4,5 трлн. руб. (за 2015 год спад составил 5%).

Несмотря на снижение объема просроченной задолженности (минус 4,5% по сравнению с уровнем по состоянию на 1 января 2016 года), доля просроченной задолженности по кредитам малого и среднего бизнеса остается высокой: 14,2% на 1 января 2017 года (против 13,6% на 1 января 2016 года). В 2016 году объемы выдачи кредитов малому и среднему бизнесу снизились на 3% (в сравнении с показателем за предыдущий период) и на конец года составили 5,3 трлн. руб.

Основную долю в отраслевой структуре кредитов, выданных малому и среднему бизнесу в 2016 году занимает торговля (порядка 50%), доля обрабатывающих производств составляет 15%, на строительную отрасль приходится около 9%. В региональном разрезе по объему выданных малому и среднему бизнесу кредитов лидирует г. Москва – 23% в общей структуре по итогам 2016 года (против 29% в 2015 году). По Приволжскому и Центральному (без учета г. Москвы) федеральным округам доля выданных кредитов составляет 16% – значительных отличий с предыдущим периодом не наблюдается.

В срочной структуре выданных в 2016 году кредитов преобладали короткие кредиты, которые предприятия направляли на закрытие кассовых разрывов и пополнение оборотных средств. Так, в 2016 году 71% кредитов малого и среднего бизнеса имел срочность до года (наблюдалась положительная динамика). Спрос и предложение длинных ресурсов на рынке малого и среднего бизнеса сократились: только 9% кредитов, выданных в 2016 году, имели срочность свыше трех лет.

Средневзвешенные процентные ставки по выданным кредитам субъектам малого и среднего бизнеса в первом полугодии 2016 года находились на довольно высоком уровне – порядка 16%. Однако стоит отметить значительное снижение уровня ставок к концу 2016 года: по кредитам со сроком до 1 года (включая «до востребования») до 14% годовых, по кредитам свыше 1 года – до 13% годовых. Одной из

причин стало снижение Центробанком ключевой ставки до 10% в сентябре 2016 года.

Более активному развитию сектора кредитования МСБ банками и его диверсификации по территории России препятствуют такие проблемы, как: отсутствие у коммерческих банков ресурсной возможности в открытии для малого и среднего бизнеса долгосрочных кредитных линий. В основном субъекты бизнеса получают преимущественно займы на 3-6 месяцев, которые используются на приобретение оборотных активов. В связи с тем, что операционные затраты банков по работе с крупными и мелкими заемщиками равнозначны, то кредитным институтам невыгодно работать с субъектами малого и среднего бизнеса. Многие банки рассматривают субъектов малого и среднего бизнеса в качестве ненадежных и рисковых клиентов, поэтому многие кредитные институты охотнее выдают кредиты крупным корпорациям. Практика выдачи беззалоговых кредитов не имеет эффективной базы для оценки рисков.

Высокий уровень банковской маржи делает кредиты для малого и среднего бизнеса слишком дорогими. В России этот показатель составляет 6-7 %. Для сравнения: в США данный показатель составляет 2,5-3,2 %, в ЕС - 2,5-4,6 %, в Японии - 1,7-2,6 %. По оценкам экспертов, маржа выше 3 % не может обеспечивать сбалансированность спроса и предложения на банковском рынке.

В заключение можно сделать вывод о тенденции снижения объемов кредитования малого и среднего бизнеса. К причинам сокращения рынка малого и среднего бизнеса можно отнести: макроэкономическую нестабильность, ужесточение требований к заемщикам, сокращение спроса субъектов малого и среднего бизнеса на инвестиционные кредиты. Тем не менее, за последние несколько лет для оживления спроса со стороны малого и среднего бизнеса были приняты различные меры государственной поддержки. К наиболее эффективным можно отнести программу стимулирования импортозамещения, расширение доступа малого и среднего бизнеса к государственным закупкам и развитие Национальной гарантийной системы. Двигателем системы поддержки предпринимательства является АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства», главной целью которой является формирование стимулов, способствующих расширению рынка финансирования малого и среднего бизнеса и единого информационного поля для его поддержки, увеличение объемов и улучшение условий финансирования предпринимателей.

Что касается дальнейших перспектив, к ключевым точкам стратегии развития малого и среднего бизнеса до 2030 года относятся:

увеличение его доли в госзаказе с 18% в 2016 году до 25% в 2018 году, создание единого финансового сервиса для субъектов малого и среднего бизнеса по всем возможным источникам поддержки, а также введение единых стандартов кредитования.

Баздерова Ксения Сергеевна
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Среднерусский институт управления
Научный руководитель – Тугачева Л.В, к.э.н., доц.

РАЗВИТИЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

Формирование межбюджетных отношений, которые основаны в свою очередь на постоянном организованном разграничении расходов и доходов между органами власти на всех уровнях, является очень важным вопросом построения государства.

В соответствии с результатами исследований межбюджетных отношений можно сказать, что каждому этапу социально-экономического развития страны соответствует особый подход к формированию бюджетной системы. Это связано с тем, что становление и развитие этих отношений, а также экономики в целом является неотъемлемой частью жизни общества. Роль бюджетной сферы в настоящее время очень значительна, ведь ее рассматривают не только в качестве потребителя, но и как производителя благ для общества, а также как создателя новых направлений в развитии экономики.

Основными задачами бюджетной политики являются обеспечение экономической устойчивости, постоянного снижения уровня инфляции, а также стабильности бюджетной системы, совершенствование различного рода механизмов применения всевозможных методов бюджетного планирования, а также повышение эффективности бюджетных расходов[1].

Целями подобной организации системы межбюджетных отношений можно назвать, во-первых, выравнивание бюджетной обеспеченности, во-вторых, стимулирование потенциала роста налогов, в-третьих, совершенствование финансового управления территориальным развитием, а также снижение всевозможных рисков неправильного финансирования ключевых бюджетных услуг.

[1] Управленческая экономика - Зверева Г.П., Полухин А.А., Тугачева Л.В., учебное пособие для вузов / Орел, 2013.

Можно сказать, что межбюджетные отношения по-прежнему остаются в числе актуальных, так как играют значительную роль в организации экономических процессов. Но всё же существует такая проблема, как выполнение задач развития внутрирегиональных межбюджетных отношений не в полной мере. К их числу относят такие вопросы, как обеспеченность органов местного самоуправления своими финансовыми ресурсами, а также развитие эффективного механизма организации и регулирования отношений внутри бюджета.

Под основными параметрами бюджета обычно понимают его базовые характеристики, такие как величина доходов и расходов, а также показатели сбалансированности - дефицит или профицит[1].

На сегодняшний день любой бюджет необходимо рассматривать как оформленный в документах план поступлений и выплат. Так, например, областной бюджет Брянской области, ежегодно принимаемый Брянской областной Думой, представляет собой перечень источников поступлений, а именно доходная часть бюджета и перечень направлений расходования поступающих средств - расходная часть бюджета, а также их ожидаемые годовые значения[2].

Традиционно в структуре собственных доходов бюджета субъекта Российской Федерации основную часть занимают четыре источника поступлений: в первую очередь, это налог на доходы физических лиц; во-вторых - налог на прибыль организаций; так же свой вклад в бюджет вносит налог на имущество организаций, а последним из четырёх основных составляющих дохода субъекта являются акцизы.

Основные параметры бюджета с расшифровкой доходов по основным источникам представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Структура доходов областного бюджета на 2016 год

Вид доходов	2016 год (млн. руб.)	Доля в общем объёме доходов, %
Доходы областного бюджета, в том числе:	36 923,2	100,0
Налоговые и неналоговые доходы, в том числе:	20 232,5	54,8
налог на доходы физических лиц	8 252,5	22,4

[1] Налоговый кодекс Российской Федерации 2010/2012 (часть первая) №146-ФЗ от 31.07.1998 (принят ГД ФС РФ 16.07.1998) ред. 28.07.2012.
[2] Закон Брянской области от 11 декабря 2013 года №113-з "об областном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов"

налог на прибыль организаций	3 803,5	10,3
акцизы	2 849,3	7,7
налог на имущество организаций	2 451,1	6,6
Безвозмездные поступления, в том числе:	16 690,7	45,2
дотации	8 719,3	23,6
субсидии	678,6	1,8
субвенции	6 838,7	18,5
иные межбюджетные трансферты	206,8	0,6
безвозмездные поступления от государственных организаций (фонд содействия реформированию ЖКХ)	247,2	0,7

По данным приведенной таблицы можно сказать, что основную часть в структуре доходов бюджета области имеют налоговые и неналоговые доходы которые составляют 20232,5 млн. рублей. Начиная с 2015 года структура доходов бюджета значительно изменялась. Доля собственных доходов бюджета данной области на момент наступления 2015 года заметно пополнила свою составляющую до шестидесяти процентов. С 2015 года в связи с непредвиденной передачей всех полномочий по внесению корректив в социальную поддержку субъектам Российской Федерации полномочий по предоставлению любых мер поддержки граждан, которые подверглись любому воздействию радиационного фона (в результате аварии на Чернобыльской АЭС), в областной бюджет зачисляется значительная субвенция на исполнение данных указанных полномочий в размере 6838,7 млн. рублей.

Расходы Брянского областного бюджета на 2016 год сгруппированы по 14 основным направлениям[1]. К ним относятся расходы, национальная оборона, национальная безопасность и правоохранительная деятельность, национальная экономика, жилищно-коммунальное хозяйство, охрана окружающей среды, образование, культура, кинематография, здравоохранение, социальная политика, физическая культура и спорт, средства массовой информации, обслуживание государственного и муниципального долга, межбюджетные трансферты общего характера бюджетам субъектов Российской Федерации муниципальных образований.

[1] Закон Брянской области от 16.12.2015 № 137-З «Об областном бюджете на 2016 год»

Анализируя данные направления, можно сказать, что основное место в расходах бюджета на 2016 год занимают социальные расходы, такие как культура, здравоохранение, образование, социальная политика, физическая культура и спорт. При этом больше половины расходов бюджета приходится на две самые важные сферы: социальная политика на которую потрачено 11364,2 млн. рублей и образование, на него было потрачено 8912,3 млн. рублей.

При подробном составлении областного бюджета (например, на 2016 год) должны быть учтены объёмы безвозмездных поступлений, предусмотренные проектом федерального закона «О федеральном бюджете на 2016 год»[1].

Если говорить о структуре всевозможных безвозмездных поступлений в Брянский (или любой другой) областной бюджет на 2016 год, отдельно можно выделить определённую дотацию, которая предполагает своим появлением выравнивание бюджетной обеспеченности на 2016 год. Эта дотация 8 420,9 млн. рублей, а также дотация на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов, которая составляет 298,4 млн. рублей. Общий объём субвенций на 2016 год составляет 6 838 725 200,00 рублей, что составляет 41% от общего объема межбюджетных вложений и трансфертов на 2016 календарный год.

Таким образом, получается, что целью развития межбюджетных отношений в Брянской области является создание наиболее эффективно работающего механизма, который распределяет доходные источники между органами власти, чтобы реализовывать их расходные полномочия, связанные с решением задач социально-экономического и политического развития как области в целом, так и ее муниципальных образований. Методами достижения данной цели являются усовершенствование законодательства с учетом сложившихся социально-экономических условий, закрепление методов распределения финансовой помощи между федеральным центром и регионами, между регионами и муниципальными образованиями, и использование бюджетных затрат на конкретные цели. Для гарантии выполнения поставленных задач необходимо обеспечить сбалансированность этих механизмов, а также не менее важным является наличие всевозможных ресурсов для реализации целей межбюджетных отношений.

[1] Закон об областном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов (с изменениями на 29 декабря 2015 года)

Баранов Илья Игоревич,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Татаринова Е.С.,
старший преподаватель

ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Одним из важнейших направлений управления финансами предприятий является управление потоками денежных средств. Управление денежными потоками компании является важной составной частью общей системы управления ее финансовой деятельностью. Управление денежными потоками на предприятии неразрывно связано со стратегией самофинансирования, поскольку предполагает выявление взаимосвязи между потоками денежных средств и прибылью организации. Эффективно организованные денежные потоки компании являются важнейшим симптомом ее «финансового здоровья», предпосылкой обеспечения устойчивого роста и достижения высоких конечных результатов хозяйственной деятельности в целом.

Таким образом, основным условием, обеспечивающим непрерывность хозяйственных процессов предприятий, является своевременность денежных расчетов. Однако денежные средства – ограниченный ресурс, поэтому важным является создание на предприятиях механизма эффективного управления их денежными потоками. Цель такого управления – поддержание оптимального остатка денежных средств путем обеспечения сбалансированности их поступления и расходования. В условиях постоянно изменяющейся экономической ситуации достичь поставленной цели можно, лишь опираясь на теоретические и методические разработки в области управления денежными потоками, которое включает в себя и их экономический анализ как одну из важнейших функций управления.

Необходимость в оптимизации денежных потоков предприятия возникает, прежде всего, для обеспечения движения материальных потоков финансовыми ресурсами в необходимых объемах, в нужные сроки с использованием наиболее эффективных источников финансирования. От того, насколько притоки и оттоки денежных средств синхронизированы между собой во времени и по объемам, в значительной мере определяются темпы экономического роста и финансовая устойчивость организации. Высокий уровень такой синхронизации обеспечивает оптимизацию и эффективность

финансового управления, существенное ускорение реализации стратегических целей развития предприятия. Денежные потоки предприятия можно представить как систему «финансового кровообращения» предприятия (рисунок 1).

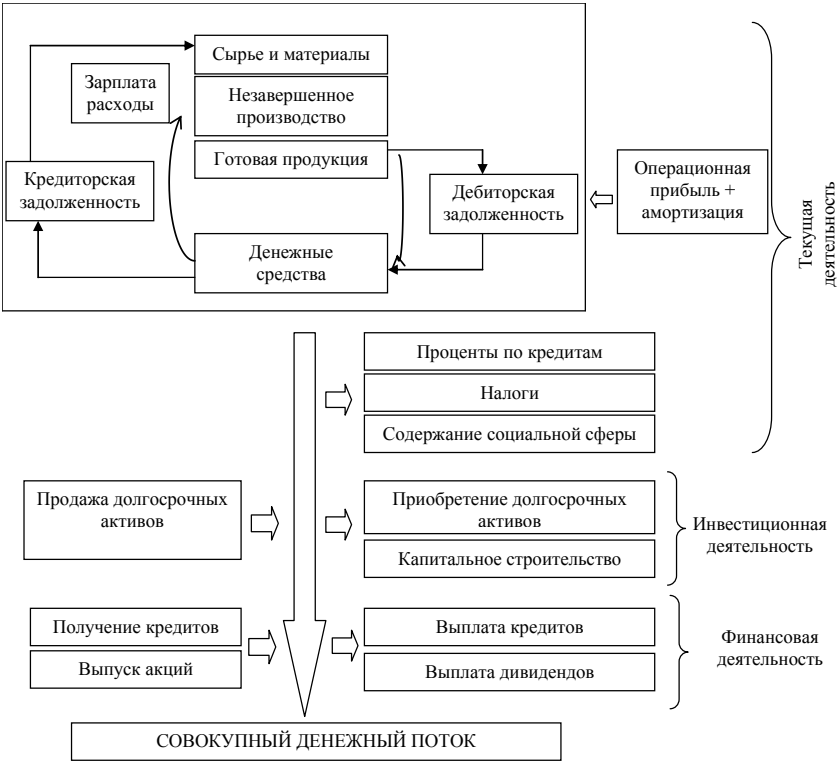


Рисунок 1 – Схема движения денежных потоков предприятия

Оптимизация денежных потоков должна являться одной из главных функций управления денежными потоками предприятия, направленной на повышение их эффективность в предстоящем периоде. В процессе оптимизации денежных потоков Предприятия должны решаться следующие основные задачи:

- выявление и реализация резервов, позволяющих снизить зависимость предприятия от внешних источников привлечения денежных средств;

- обеспечение более полной сбалансированности положительных и отрицательных денежных потоков по объемам и во времени;

- обеспечение более тесной взаимосвязи денежных потоков по операционной, финансовой и инвестиционной деятельности предприятия;

- повышение суммы и качества чистого денежного потока предприятия, генерируемого ее хозяйственной деятельностью.

В первую очередь необходимо добиться сбалансированности объемов положительного и отрицательного потоков денежных средств, поскольку и дефицит, и избыток денежных ресурсов отрицательно влияет на результаты хозяйственной деятельности предприятия. Так, при дефицитном денежном потоке снижается ликвидность и уровень платежеспособности предприятия, что приводит к росту просроченной задолженности предприятия, увеличению продолжительности финансового цикла. Все это, в конечном счете, приводит к снижению рентабельности активов и собственного капитала предприятия. При избыточном денежном потоке происходит потеря реальной стоимости временно свободных денежных средств в результате инфляции, замедляется оборачиваемость капитала, теряется часть потенциального дохода от неиспользуемой части денежных средств.

Предприятия можно рекомендовать использовать две группы методов балансирования денежных потоков по объемам: методы оптимизации дефицитного денежного потока; методы оптимизации избыточного денежного потока.

Методы оптимизации дефицитного денежного потока направлены на обеспечение роста объема положительного и снижение объема отрицательного денежных потоков. Кроме того, методы оптимизации дефицитного денежного потока зависят от характера этой дефицитности – краткосрочной или долгосрочной. Методы оптимизации избыточного денежного потока связаны в основном с активизацией инвестиционной деятельности предприятия. Конечной целью оптимизации денежных потоков должна являться максимизация чистого денежного потока предприятия, что повышает уровень его самофинансирования и снижает зависимость от внешних источников финансирования.

Барбашина Екатерина Александровна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель - Макаров О.А., к.э.н., доц.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ В РОССИИ В СООТВЕТСТВИИ С ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИЕЙ ДО 2035 ГОДА

Нефтегазовая отрасль – является главной статьей экспорта российской экономики. Доходы от продажи нефти и газа являются неотъемлемой частью государственной казны, поскольку, обеспечивают наполняемость и формирование федерального бюджета страны.

Нефтегазовая промышленность составляет 60% экспорта Российской Федерации и 30% ВВП. Наше государство является мировым лидером по добычи нефти около 10,11 миллионов баррелей в сутки, на втором месте Саудовская Аравия - 9,735 млн. барр./сутки. Мировым лидером по потреблению нефти являются США – 19,0 млн. барр./сутки, на втором месте Китай - 10,12 млн. барр./сутки.

Сколько нефти Россия продает в год? Примерно 58% от общего объема экспорта. Российская экономика очень зависима от экспорта нефти и газа. Наша страна также использует свою позицию как поставщика нефти и газа во внешней политике. Внешняя торговля – играет большую роль в развитии экономики любой страны. В тройку крупнейших нефтяных компаний России входят «Роснефть», «Лукойл», «Сургутнефтегаз».[1]

Рост добычи нефтяного сырья в целом по Российской Федерации в 2016 г., по сравнению с 2015 г., составил 13,2 млн. тонн (прирост +2,4%).

Природные газы, нефть и каменный уголь – являются основными источниками углеводородов. России принадлежит лидирующее место по запасам природного газа. В настоящее время известно более 200 месторождений, что составляет 32% всех мировых запасов. Можно выделить пять крупнейших российских газовых

[1] Макаров О.А., Барбашина Е.А. Анализ проблем современной электроэнергетической отрасли и стратегические пути их решения в соответствии с концепцией Энергетической стратегии до 2035 года // Вестник ВГУИТ.2016. №2. С 1-10. doi:10.20914/2310-1202-2016-2-1-10

месторождений: Уренгойское, Ямбургское, Бованенковское, Ленинградское, Русановское.[1]

По состоянию на 01.01.2016 г., добычу нефти и газового конденсата (нефтяного сырья) на территории Российской Федерации осуществляли 299 организаций, имеющих лицензии на право пользования недрами.

Газовая промышленность так же является важнейшей отраслью экономики, которая формирует бюджет России. Данная сфера топливно-энергетического комплекса обеспечивает добычу, переработку попутного газа нефтяных месторождений, обеспечивая более 50% внутреннего энергопотребления.

В последнее время, в газовой отрасли наблюдается тенденция к росту затрат на добычу и транспортировку газа, но в тоже время отмечается снижение спроса на российский газ на некоторых внешних рынках. Стоит отметить, что в 2014 году сократился экспорт российского газа по причине санкций по отношению к РФ, а также снизились поставки на внутренний рынок. Все это вызывает сокращение добычи газа в России.

На данный момент, в газовом секторе предложение значительно превышает спрос. Например, мощности ПАО «Газпром» позволяют добывать около 600 млрд куб. м газа в год, но фактическая добыча газа составляет примерно 432 млрд куб. м.

Для повышения инвестиционной активности в газовой отрасли необходимо создать условия для свободного доступа всех добывающих предприятий к распределительным трубопроводным сетям. Для этого нужно реформировать естественную монополию ОАО «Газпром» с выведением из его структуры потенциально конкурентной сферы по транспортировке газа через магистральные газопроводы.

К основным задачам российской энергетической политики относятся увеличение доли природного газа в производстве энергетических ресурсов и расширение его использования в экологически неблагополучных промышленных центрах и для газификации сельских районов.

В грядущие десятилетия нефтяная и газовая отрасль будет оставаться основной статьей российской экономики и важнейшим источником поступлений в государственный бюджет страны.

---

[1] Энергетическая стратегия России на период до 2035 года// http://ac.gov.ru/files/content/1578/11-02-14-energostrategy-2035-pdf.pdf.

Барышева Елизавета Юрьевна
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий области
Научный руководитель – Макаров О.А., к.э.н., доц.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Нынешний этап развития российской экономики называют переходом от смешанного типа к рыночному, а значит, влияние государства должно постепенно снижаться. Однако международная конъюнктура, с одной стороны, и структура экономики РФ, с другой стороны, препятствуют данным тенденциям.

Под международной конъюнктурой здесь понимаются сразу несколько моментов. Первый момент – это усиливающаяся глобализация мирохозяйственных связей, которая имеет как преимущества, например, для транснационального партнерства и ведения международного бизнеса, так и недостатки, в виде давления крупных корпораций из промышленно развитых стран на отечественный бизнес. Вторым моментом являются введенные западными государствами санкции против нашей страны, важнейшей из которых считается ограничение российских финансовых структур в дешевых источниках финансирования: кредитах европейских банков. Еще одним моментом, относящимся к международной конъюнктуре, нужно назвать резкое понижение цен на рынке углеводородов осенью 2015 года и сохранение данного уровня цен до сегодняшнего дня. Как следствие последних двух моментов, понизился и курс рубля к мировым валютам, что, несомненно, негативным образом повлияло на импортозависимый российский бизнес. Все это предопределило необходимость активного вмешательства государства и принятия ответных мер, которые не всегда имеют поддержку со стороны предпринимателей.

Также влияние государства обуславливается структурой российской экономики. До сих пор значительную часть в ней занимают нефтегазовая промышленность, которая подконтрольна государству, а также государственные корпорации и естественные монополии.

Такова особенность современного рынка России, в условиях которого осуществляют свою деятельность представители малого, среднего и крупного бизнеса. В связи с этим актуализируется проблема финансово-экономической устойчивости организаций разного масштаба и с учетом рассмотренных выше вызовов.

Для начала необходимо рассмотреть финансово-экономическую устойчивость как экономическую категорию. Нужно отметить, что до сих пор у отечественных и зарубежных экономистов и экспертов нет единого подхода к определению данного понятия. Некоторые ученые уделяют внимание непосредственно финансовой подсистеме предприятия и просто приравнивают данное понятие к финансовой устойчивости. Под финансовой устойчивостью в узком смысле принято понимать «характеристику стабильности финансового положения предприятия, обеспечиваемую высокой долей собственного капитала в общей сумме используемых им финансовых средств».

Категория финансово-экономической устойчивости, на наш взгляд, должна учитывать показатели всех подсистем предприятия как в статике, так и в динамике, поэтому определение данного понятия будет выглядеть так: финансово-экономическая устойчивость – это такое финансовое положение предприятия, учитывающее показатели всех подсистем предприятия в статике и в динамике, обеспечивающее его нормальное функционирование в условиях турбулентной внешней среды и препятствующее его банкротству.

Данное определение не отменяет значимости предыдущих терминов, а дополняет их и объединяет в одну категорию. Показатели финансовой устойчивости предприятия важны, в первую очередь, для внешних пользователей, таких как потенциальные кредиторы и работники налоговой службы. Для них первостепенна платежеспособность компании, а также уровень ее финансовой автономии.

Категория «устойчивое развитие» важна как для самого предприятия, так и для внешних пользователей информации, а именно, для инвесторов, органов региональной и местной власти, а также для конечных потребителей компании, для которых сегодня важны не только качество продукции и ее стоимость, но и социально-экономический имидж компании-производителя товаров или услуг.

Финансово-экономическая устойчивость как комплекс показателей всех подсистем предприятия, в первую очередь, важна для самой компании, должна рассчитываться регулярно, а также учитывать все факторы внешней и внутренней среды.

Кроме того, необходимо отметить, что категория «устойчивое развитие» в большей степени относится к крупным корпорациям и акционерным обществам, в отличие от финансово-экономической устойчивости, которая применима к предприятиям разного масштаба и формы собственности.

Как уже отмечалось выше факторы финансово-экономической устойчивости можно разделить по признаку направленности их воздействия на внешние и внутренние или факторы внешней и внутренней среды. Соответственно, внешние факторы – это те, которые воздействуют на компанию извне, а внутренние зависят от действий (или бездействия) самого предприятия.

К факторам внешней среды относятся: общая стабильность, фаза экономического цикла; уровень, динамика, колебания платежеспособного спроса; внешнеэкономические связи, конкуренция на рынке; банкротство должников, неплатежи; инфляция, изменение уровня цен, курса валют; налоговая, кредитно-финансовая, таможенная, страховая, учетная, инвестиционная политика и другие.

К внутренним факторам можно отнести: отраслевую принадлежность субъекта хозяйствования; структуру продукции, ее долю в платежеспособном спросе; состояние имущества и источников финансирования: размер, состав, структуру; величину, структуру, динамику издержек по сравнению с доходами; технологический уровень производства; уровень менеджмента и квалификации персонала.

Классифицировать факторы исследуемой нами категории можно и по другим признакам:

– по характеру воздействия (прямые и косвенные);

– по важности результата (основные и второстепенные);

– структуре (простые и сложные).

– времени действия (постоянные и временные).

Факторы финансово-экономической устойчивости можно также представить в виде процессов, которые, в свою очередь, могут быть частыми и редкими, могут происходить быстро или медленно. Поэтому в целях управления финансово-экономической устойчивостью предприятия необходимо уделить особое внимание таким элементам, как точность и скорость реакции менеджмента на изменения во внешней среде. Для адекватного реагирования на изменения внешней среды руководству предприятия нужно вовремя найти информацию, проанализировать ее, мобилизовать необходимые ресурсы и с их помощью реализовать тактическое управление. Реакция менеджмента компании на событие N должна быть раньше, чем момент нанесения ущерба активам предприятия или его текущей деятельности. Запоздалая реакция может привести к тому, что потери,

понесенные от первого события, будут усугублены потерями от следующих событий, значительно осложняя положение компании.[1]

Таким образом, все выше сказанное указывает на особую важность факторов времени и уровня менеджмента при управлении финансово-экономической устойчивостью предприятия. Зависимость базовых ситуаций в менеджменте от соотношения времени реакции компании и темпами развития воздействующих на нее процессов внешней среды, а также временных интервалов между ними указывает на то, что управляемость компанией, а значит, и устойчивость, можно повысить с помощью ускорения процессов сбора и обработки информации, повышения скорости и надежности коммуникаций в сфере управления, повышения качества и скорости разработки управленческих решений, точности и свое- временности их реализации.

Повысить скорость сбора и обработки информации можно с помощью методов автоматизации. Скорость и надежность коммуникаций в контуре менеджмента можно увеличить с помощью оптимизации управленческой структуры и использования технических систем идентификации и фильтрации ошибок. Качество и скорость разработки управленческих решений можно поднять путем внедрения количественных эконометрических моделей, которые позволяют оперативно моделировать динамику управленческих ситуаций, получать количественные оценки рисков для предлагаемы решений и, таким образом, повышать точность управления. Точность и своевременность воплощения данных решений можно повысить благодаря оптимизации организационной структуры, мотивации работников и повышению их квалификации.

Подводя итог, необходимо еще раз отметить, значимость и актуальность проблемы сохранения финансово-экономической устойчивости предприятиями малого и крупного бизнеса в условиях современной экономики России и давления со стороны стран Запада. В статье установлено, что категория финансово-экономическая устойчивость не противоречит понятиям «финансовая устойчивость» и «устойчивое развитие», а дополняет их и при этом подходит для предприятий разного масштаба и формы собственности. Также установлено, что важнейшими факторами сохранения финансово-экономической устойчивости являются факторы времени и уровня менеджмента на предприятии.

---

[1] Сотнева Ю.Д. Ключевые аспекты финансовой устойчивости корпораций // Вестник МГИМО-Университета. 2015 №4. С. 278-284.

Белая Василиса Денисовна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Манасян С.М., к.э.н., доц.

ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Самостоятельность предприятий в организации своей собственной производственно-хозяйственной деятельности принадлежит к источникам формирования оборотных средств. Правильная организация формирования оборотных средств воздействует на скорость их оборота и эффективность использования.

Слишком большое количество оборотных средств говорит о том, что доля капитала организации не функционирует и не приносит прибыли. Наряду с этим нехватка оборотного капитала будет уменьшать скорость хода процесса производства, тормозя хозяйственный оборот ресурсов организации.

Конъюнктура рынка всегда изменяется, следовательно, потребности организации в оборотных средствах являются нестабильными. Покрыть данные потребности только лишь за счет собственных источников становится практически невозможным. Следовательно, главной задачей руководства процессом формирования оборотных средств, представляется обеспечение эффективности привлечения заемных ресурсов.

Формирование оборотных средств начинается в момент формирования предприятия, когда образуется его уставный фонд. Источником формирования в этой ситуации являются инвестиционные ресурсы учредителей предприятия. В будущем наименьшая потребность предприятия в оборотных средствах убирается за счет таких своих собственных источников, как доход, уставный, добавочный, резервный капитал, фонд накопления и целевого финансирования. Но из-за определенного ряда объективных причин (таких как инфляция, рост объемов производства, задержки в оплате счетов клиентов и др.) у организации формируются временные дополнительные потребности в оборотных средствах. Если убрать данные потребности собственными источниками нет возможности, то финансовое обеспечение хозяйственной деятельности реализуется за счет таких заемных источников, как банковские и коммерческие кредиты, займы, инвестиционный налоговый кредит, инвестиционный вклад сотрудников предприятия, привлеченные источники -

кредиторская задолженность, а также источники, приравненные к собственным средствам, так называемые устойчивые пассивы.

Следовательно, источниками формирования оборотных средств представляются: собственные средства; средства, приравненные к собственным; заемные средства; привлеченные средства.

Исследуем структуру каждого из данных источников согласно современным отечественным и зарубежным работам по финансовому анализу[1].

За счет собственных средств образуется, главным образом, наименьшая стабильная доля оборотных средств. Присутствие собственных оборотных ресурсов дает возможность предприятию свободно маневрировать, увеличивать результативность и устойчивость своей собственной работы.

Уставный капитал является совокупностью вкладов (вычисленных в финансовом эквиваленте) акционеров в имущество при формировании организации для обеспечения его функционирования в пределах, установленных учредительными документами.

Резервный капитал представляет собой ресурсы, которые направлены на покрытие общих балансовых ущербов при отсутствии других возможностей их возмещения. Размер резервного капитала, объем обязательных перечислений в него из чистой прибыли выявляются функционирующим законодательством и действующим уставом общества.

Образование иных фондов в организации, как правило, фонда накопления (объемы перечислений, порядок применения), имеет возможность являться предусмотренным в уставе или учетной политике организации.

Добавочный капитал определяет увеличение стоимости имущества в итоге переоценок основных средств и незавершенного строительства предприятия, которые производятся по решению правительства, приобретенные финансовые ресурсы и имущество в размере увеличения их объема над стоимостью переданных за них акций. Добавочный капитал имеет возможность являться использованным на рост уставного капитала, погашение балансового убытка за отчетный год, а также распределенным между учредителями организации и на иные цели. Причем порядок применения добавочного капитала устанавливается собственниками, главным

[1] Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие. М.: Дело и Сервис, 2012. С. 400.

образом, согласно учредительным документам при исследовании итогов отчетного года.

Нераспределенная прибыль представляет собой чистую прибыль (или ее долю), не распределенную в виде дивидендов между акционерами (учредителями) и не использованную на иные цели. Как правило, данные ресурсы применяются на накопление имущества хозяйствующего предприятия или пополнение его оборотных средств, в форме свободных финансовых средств, то есть абсолютно в любой момент времени готовых к новейшему обороту.

Целевое финансирование представляет собой такие средства, которые поступают от иных предприятий и людей, бюджетные ресурсы, которые предназначены для реализации мероприятий целевого назначения.

В экономических источниках литературы к категории собственных источников прибавляется понятие источников, которые приравнены к собственным. Основанием для данного предложения явилось рассмотрение накопленной нашей наукой практика по планированию финансирования оборотных средств.

Некоторые средства, хоть и не принадлежат организации, всегда из-за условий расчетов присутствуют в ее обороте, представляются устойчивыми пассивами. Данные ресурсы являются источником формирования оборотных средств, в размере их наименьшего остатка. К ним, как правило, принадлежат: минимальная задолженность по оплате труда сотрудникам предприятия; минимальная задолженность по перечислениям на социальные потребности (единому социальному налогу); минимальная задолженность по налогам и сборам; минимальный остаток резерва предстоящих расходов; минимальная задолженность по авансам покупателям.

В источниках литературы последних лет источниками, которые приравнены к собственным, являются остатки резервов предстоящих затрат и доходов будущих периодов, которые отражаются в пятом разделе баланса по строкам 650 и 640 соответственно. Причем в расчет берется абсолютно вся сумма балансового остатка данных статей на соответствующие расчетные даты[1].

Заемные средства являются, как правило, банковские кредиты и займы, при помощи которых удовлетворяются временные дополнительные потребности в оборотных средствах. Банковские кредиты выдаются в виде инвестиционных (долгосрочных) или краткосрочных кредитов. Банковские кредиты предназначены для финансирования затрат, которые связаны с получением текущих и

[1] Ромашева И.Б. Финансовый менеджмент. М.: КНОРУС, 2012. С. 336.

основных активов, а также для финансирования сезонных нужд предприятия, временного восполнения нехватки собственных оборотных средств, осуществления расчетов и налоговых платежей.

Инвестиционный налоговый кредит выдается предприятию органами власти государства и является временной отсрочкой налоговых платежей предприятия.

Инвестиционный взнос (вклад) сотрудников представляет собой финансовый взнос сотрудника в развитие субъекта экономики под определенный процент.

Привлеченные ресурсы в форме кредиторской задолженности выдаются организации во временное применение подрядчиками и поставщиками.

Едиными нормальными источниками формирования запасов называется еще размер собственных оборотных средств, краткосрочных заимствований и банковских кредитов на данные цели и кредиторской задолженности по товарным операциям (перед подрядчиками и поставщиками, векселя к оплате, авансы полученные). Запасы должны являться обеспеченными абсолютно всеми данными нормальными источниками их формирования, что дает возможность оценить соответствующий коэффициент обеспеченности запасов всеми нормальными источниками их формирования.

Обобщая вышеизложенное, обратим внимание на важность управления процессом финансирования оборотных активов. Качество решения данного вопроса оказывает непосредственное влияние на финансовое состояние и возможность «выживания» предприятия. Отсутствие в экономической литературе четко сформулированных критериев процесса формирования оборотных средств, несомненно, затрудняет практическую работу по анализу на предприятиях.

Потребность предприятия в собственных и привлеченных средствах является объектом планирования. Большая роль здесь принадлежит нормированию оборотных средств. Поэтому вопросы анализа потребности предприятия в оборотных средствах и источниках их формирования на основе всесторонне обоснованных норм и нормативов являются актуальными[1].

[1] Селезнева Н. Н, Ионова А.Ф. Управление финансами. М.: Проспект, 2013. С. 176.

Билець Алина Владимировна, Пахоля Анастасия Сергеевна,
Луганский национальный аграрный университет
Научный руководитель – Заруцкий И.Д., к.э.н., доц.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ АГРАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

На сегодняшний день отечественные аграрные предприятия сталкиваются с целым рядом проблем обусловленных кардинальными изменениями во внешней среде функционирования, произошедшими за последние три года. Разрыв большинства экономических связей и необходимость активизации и наращивания их потенциала при одновременном преодолении неопределенности внутреннего состояния и внешней деятельности и повышении предсказуемости их функционирования, в значительной степени повышают роль стратегического планирования на уровне конкретных сельскохозяйственных предприятий.

До настоящего времени, как показывают проведенные исследования, к основополагающим факторам низкого качества отечественного стратегического управления можно отнести: убежденность руководителей в его нецелесообразности и невозможности в нестабильной среде; недостаточный уровень подготовки и квалификации менеджеров; слабая теоретическая обоснованность разработанных стратегий; неразвитость стратегического мышления управленческих кадров; недостаточной их осведомленностью в теории и практике стратегического менеджмента.

Данные обстоятельства обуславливают актуальность разработки эффективной конкурентной стратегии предприятия для современных условий аграрного сектора Республики.

Переходя непосредственно к основной части нашего исследования, стоит отметить, что стратегии предприятия должны быть построены по иерархическому принципу. При этом уровни стратегий, комплексность, их интеграция очень различные в зависимости от типа и размера предприятия.

Обобщая современные научные исследования, мы можем констатировать, что на сегодня существуют три уровня стратегий: первый уровень – базовые стратегии, второй – конкурентные стратегии, третий – функциональные (операционные) стратегии.

Рассматривая первый уровень – базовые стратегии стоит обратить внимание на точку зрения О. Виханского[1] который предлагает выделять базисные стратегии, отражающие различные подходы к развитию фирмы и связаны с изменением состояния ассортимента производимой продукции, рынков, отрасли, положения фирмы внутри отрасли, технологий и т.д. К данным стратегиям автор относит стратегии концентрированного роста, стратегии интегрированного роста, стратегии диверсификации.

Анализ основных характеристик и особенностей названных базовых стратегий позволяет сделать определенные выводы о возможности и целесообразности их применения к условиям отечественных аграрных предприятий. В общем виде рассмотренные стратегии применимы для условий устойчиво развивающихся крупных промышленных предприятий, функционирующих в условиях относительно стабильной экономической среды. Процесс адаптации базовых стратегий к условиям аграрного сектора будет значительно затруднен в силу ряда факторов среди которых стоит отметить, что они разработаны применительно к макроэкономическим условиям стран с развитой экономикой, ориентированы на довольно крупные производственные единицы с довольно высокой степенью концентрации капитала, и, наконец, данные концепции практически не раскрывают особенностей стратегического поведения предприятий в условиях кризиса и дефицитности финансовых ресурсов, характерные для современной отечественной экономики.

Несмотря на отмеченные выше проблемы, стоит отметить, что современные условия хозяйствования, сложившиеся в рамках внешнего окружения Луганской Народной Республики, играют на руку отечественным сельскохозяйственным товаропроизводителям. Это касается, прежде всего, базовой стратегии диверсификации. Так, в классическом понимании стратегию развития новых продуктов использовать применительно к сельскохозяйственным предприятиям практически невозможно. Современный ассортимент производимой ими сельскохозяйственной продукции уже сложился под влиянием природно-климатических и рыночных условий хозяйствования, а структура производимой продукции определяется помимо собственных ресурсных возможностей инфраструктурой перерабатывающей промышленности в данной зоне, сложившейся, хотя и деформированной, системой интеграции, кооперации,

[1] Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. – 2-е изд. М.: Гардарика. 2005. 296 с.

разделения труда и т.д. То есть возможности расширения ассортимента производимой продукции практически исчерпаны. Но условия хозяйствования в рамках республиканского рынка характеризуются совсем другими параметрами – ненасыщенность рынка, незначительный уровень конкуренции со стороны крупных региональных товаропроизводителей, что дает возможность весьма успешной реализации базовой стратегии диверсификации на рынке.

Переходя к рассмотрению сущности конкурентных стратегий, стоит обратить внимание на исследования М. Портера[1], благодаря которым стратегия предприятия начала рассматривается только в контексте конкурентной для него среды, и любой достигнутый предприятием результат обусловливается выбором стратегии для обеспечения конкурентного преимущества.

Говоря о современных условиях хозяйствования, стоит отметить особую актуальность проблемы эффективного развития отечественного сельского хозяйства. Это в определенной степени обусловлено спецификой аграрного предприятия с позиции его оценки как хозяйствующего субъекта. Аграрное предприятие ведет себя преимущественно как социальный агент, а не как экономический. В связи с этим, аграрное понимания обеспечения конкурентоспособности базируется не только на экономических параметрах. С другой стороны, оценка конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции, в определенной степени является основой оценки конкурентоспособности предприятия, очень сложна. Это обусловлено, во-первых, неразвитостью аграрного рынка, что не позволяет унифицировать и формализовать условия функционирования аграрных предприятий в масштабах страны, а тем более в наднациональных масштабах. Во-вторых, большая часть сельскохозяйственной продукции характеризуется неэластичным спросом, не дает возможности досконально формализовать взаимосвязь качества продукции и ее цены. В-третьих, само понимание качества сельскохозяйственной продукции является многовариантным, что также затрудняет оценку. Поэтому на практике оценка конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции часто искусственно подменяется на оценку торговых преимуществ продукции. Результаты такой оценки нельзя считать достаточно полными для суждения о конкурентоспособности и формирования на этой основе стратегии развития.

[1] Портер М. Конкуренция. – Wiliams, 2006. 600 с.

Стоит отметить, что именно конкурентоспособность, как комплексная характеристика, в наилучшей степени показывает хозяйственно-экономическую мощность предприятия и уровень его успешности на рынке. На сегодняшний день значительное число научной литературы посвящена вопросам конкурентоспособности, в том числе и разработке конкурентных стратегий. Однако стоит отметить, что подавляющее большинство из них ориентировано на промышленное производство или сферу торговли. Сельское же хозяйство, уже в силу своей специфики, обусловленной различными причинами, требует адаптированного подхода к разработке конкурентных стратегий.

В процессе наложения теоретических наработок на практическую деятельность конкретных аграрных предприятий Луганской Народной Республики, в частности ООО НПП «АгроЛуган», мы приходим к выводу о целесообразности применения в качестве конкурентной стратегии смешанной стратегии с элементами стратегии дифференциации и «наименьшие затраты».

В конечном итоге конкурентная стратегия аграрного предприятия должна быть направлена на решение ключевых актуальных задач: обеспечение высокого уровня эффективности за счет формирования конкурентных преимуществ, и продовольственной безопасности региона за счет производства достаточных объемов продукции высокого качества. Реализация этих двух задач раскрывает основное значение конкурентной стратегии.

Бобровская Мария Александровна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Неретин В.И., к.э.н., доц.

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ С ЦЕЛЬЮ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Управление дебиторской и кредиторской задолженностью с целью обеспечения экономической безопасности является важной задачей предприятия. Дебиторская и кредиторская задолженность существенно влияет на финансовое положение, использование денежных средств в обороте, величину прибыли, фактически полученной в отчетном периоде, в этом и состоит актуальность данного исследования. Несоблюдение финансовой стороны договора любой из сторон влияет на возникновение кредиторской и

дебиторской задолженности для каждого из юридических лиц.

Дебиторская задолженность – это задолженность контрагентов предприятия, которым были поставлены товары, произведены работы (услуги), задолженность подотчетных лиц, которым были выданы денежные средства под отчет и прочие обязательства других лиц перед организацией[1].

Дебиторская задолженность отвлекает средства из оборота какого-то предприятия, и эти средства используются дебиторами. Вовремя взысканная дебиторская задолженность является одним из самых важных условий обеспечения финансового состояния предприятия. Дебиторская задолженность, которая не была уплачена в срок, относится в разряд сомнительных долгов.

На уровень дебиторской задолженности влияют следующие факторы:

– планирование и анализ предприятием своей кредитной политики;

– правильная организация ведения бухгалтерского учета на предприятии;

– условия поставки и оплаты товаров, произведенных работ (услуг);

– платежеспособность покупателей и клиентов;

– этика ведения бизнеса (добросовестность и честность контрагентов).

Кредиторская задолженность – это задолженность предприятия перед другими физическими и юридическими лицами. С одной стороны, кредиторская задолженность выступает как источник средств для предприятия, а с другой – обязательство, которое в течение определенного времени должно быть погашено[2].

Увеличение кредиторской задолженности негативно сказывается на финансовой устойчивости предприятия, так как резкий рост кредитов и займов указывает на недостаточность собственных средств и повышает риск ухудшения платежеспособности. Чрезмерная и неконтролируемая кредиторская задолженность может привести к банкротству предприятия.

Говоря о снижении кредиторской задолженности, важно отметить, что величина дебиторской и кредиторской задолженности тесно взаимосвязаны.

---

[1] Бакаев. А. Бухгалтерские термины и определения. М.: Библиотека журнала «Бухгалтерский учет», 2015. С. 141

[2] Каримова Р. А. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности // Молодой ученый. 2015. №10. С. 690-692.

Снижение или увеличение дебиторской и кредиторской задолженности приводит к изменению финансовой устойчивости организации. Ситуация, когда дебиторская задолженность выше кредиторской, может свидетельствовать о высокой степени оборачиваемости кредиторской задолженности относительно оборачиваемости дебиторской задолженности.

Управление кредиторской и дебиторской задолженностью с целью обеспечения экономической безопасности предполагает установление договорных взаимоотношений с поставщиками относительно размеров и сроков платежей со стороны предприятия-заемщика в зависимости от поступления денежных средств от покупателей, востребованности товара, ситуации на рынке и других специфических особенностей ведения бизнеса[1].

Экономическая безопасность предприятия во многом зависит от оптимального соотношения его кредиторской и дебиторской задолженности, так как формирование оборотных средств, позволяющих осуществлять воспроизводственную функцию предприятия, реализуется за счет заемных и собственных источников.

Формирование политики управления дебиторской и кредиторской задолженностью организаций с целью обеспечения экономической безопасности может осуществляться по следующим ключевым этапам:

– анализ дебиторской задолженности;

– сбалансированность кредитной политики в отношении покупателей;

– формирование системы кредитования;

– стандарты оценки покупателей и дифференциации условий кредита;

– разработка качественных систем контроля над своевременной инкассацией дебиторской задолженности;

– оценка и реализация факторинга[2].

Система управления предусматривает два основных направления – разработку кредитной политики и порядок работы с дебиторами. В первом случае речь идёт об определении кредитных

---

[1]Сапрунова Е.А., Прохорова А.В., Пискунова Д.А. Совершенствование методики анализа финансового состояния организации в условиях реформирования бухгалтерской (финансовой) отчетности // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2015. № 5 (36). С. 28–38.

[2] Куприянова Л.М. Экономический анализ. Учебное пособие. М.: ИНФРА–М, 2014. С. 94

лимитов, анализе платёжеспособности контрагентов, проверке платёжных условий, осуществлении контроля за договорными отношениями.

Эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностью с целью обеспечения экономической безопасности предприятия позволяет повысить ликвидность баланса, увеличить показатели рентабельности, укрепить финансовую устойчивость организации.

При правильном управлении задолженностями с целью обеспечения экономической безопасности предприятия может значительно поправить свое финансовое положение. Главное правильно оценить и проанализировать состояние расчетов предприятия и подобрать наиболее подходящие методы управления ими.

Проблема управления дебиторской и кредиторской задолженностью с целью обеспечения экономической безопасности предприятия является одной из центральных проблем современного экономического анализа деятельности предприятия.

Богомолова Дарья Игоревна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель - Суханов Е.В., к.э.н, доц.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В системе анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта главное значение имеет анализ рентабельности, который непосредственно связан с величиной прибыли, которую получает предприятие в результате финансовой деятельности. Анализ прибылии рентабельности— неотъемлемая часть работы организаций. Он выявляеть ошибки в хозяйственной деятельности, указывает руководству на пути дальнейшего развития, а так же помогает выявить резервы максимального увеличения прибыли. Актуальность данной темы обусловлена тем,что в современных условиях без качественного анализа рентабельности, выявления факторов, влияющих на эту величину, невозможно повысить уровень доходов.

Рентабельность помогает оценить эффективность управления предприятием, вследствие этого, высокий уровень доходности и высокая прибыль обусловлен правильностью управленческий решений, которые принимают на предприятии.

Сам термин «рентабельность»происходит от слова«rentabel», что в переводе означает доходный, прибыльный, коэффициент экономической эффективности производства на предприятиях. Комплексно отражает применение валютных, трудовых и вещественныхресурсов. Показателями рентабельности характеризуется формирование дохода и суммы прибыли предприятия в фактическойсреде. С помощью показателей оцениваются финансовые результатыпредприятия и, разумеется, эффективность использования средств с целью получения дохода.[1]

Таким образом, рентабельность является не только расчетной величиной, статистическим показателем, но и важным критерием, который используется для комплексной оценки экономического положения организации на рынке. Прибыль,полученная для различных предприятий может быть одинаковой, но полученная в различных условиях. Таким образом, именно это и служит причиной применения показателей рентабельности, так как они помогают оценить экономический субъект, не опираясь на размер и характеристики деятельности.

Анализ рентабельности продаж даёт возможность рассмотреть прибыль сразу в нескольких видах. Соотношение выруски и валовой прибыли показывает какую сумму от продажи продукции организация может использовать, чтобы покрыть расходы предприятия.

Расчет рентабельности производится методом сопоставления дохода компании с осуществляемыми затратами на производство или объема валовой прибыли.

Проведя анализ среднего уровня рентабельности, появляется возможность определить, какая именно продукция и какие именно подразделения на предприятии создают необходимый уровень доходности, а какие приводят к убыткам. Подобная информация в условиях особо конкурентной рыночнойэкономики является наиболееважной, так как финансовые показатели напрямую будут зависеть от специализациии концентрации производства.

На повышение рентабельности продаж влияет уменьшение расходов на производство продукции, а также увеличение объема ее реализации. Чтобы увеличить производимые продажи, необходимо не только проводить маркетинговые мероприятия, но и следует производить продукцию, соответствующую требованиям потребителей и пользующуюся у них стабильным спросом.

На каждом предприятии должны иметь место подразделения, которые анализируют себестоимость выпускаемых изделий и проводят

[1] Бурмистрова Л.А. Управление финансами.М.: Инфра-М, 2013. 504с.

при этом крупномасштабную программу мероприятий по ее снижению. Данная работа требует комплексного подхода, то есть необходимо учитывать все возможные факторы, которые влияют на формирование производимых затрат на производство и реализацию готовой продукции.[1]

Помимо этого, положительно влияют повышение рентабельности предприятия и мероприятия, направленные на оптимизацию использования рабочего времени персонала.

Так, на предприятиях разрабатывается комплекс мер, которые способствуют повышению рентабельности деятельности предприятия. К таким мерам относится снижение издержек производства, применение энергосберегающих или иных технологий, а также техническая модернизация компании. Кроме того, для увеличения некоторых показателей рентабельности могут быть применены различные методы уменьшения себестоимости готовой продукции или услуг, поставляемых компанией на рынок.

Важно отметить, что к основным путям увеличения рентабельности предприятия также можно отнести: повышение объема продаж, увеличение цены на производимую продукцию (товары, услуги), изменение структуры реализуемой продукции на рынке. Для реализации данных методов предприятию необходимо применение инновационных технологий продаж и структуры управления производством.

Одним из подобных путей увеличения рентабельности на предприятии вляется финансовый контроллинг. Он обеспечивает сосредоточение решающих действий по главным направлениям финансовой системы предприятия, которая позволяет выявить отклонения фактических результатов от нормативных, и использование грамотного менеджмента с целью повышения эффективности деятельности предприятия. Контроллинг снабжает руководство организации нужными информационными данными. На любом предприятии контроллинг включает такие элементы как планирование, постановка целей, контроль за исполнением, а также принятие решений. Главная задача финансового контроллинга – это поддержка ликвидности.

Финансовый контроллинг позволяет измерить предельное отклонение фактических результатов финансовой деятельности от запланированных, наблюдать за реализацией финансовых заданий, установленных системой нормативов и показателей, разработать

[1] Крылов Э.И. Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости продукции. М.: Финансы и статистика, 2014. 211 с.

управленческие решения по совершенствованию финансовой деятельности, корректировать отдельные показатели и цели финансового развития в соответствии со сложившейся конъюнктурой рынка и внешней средой, спрогнозировать по размерам отклонений возможные ухудшения финансового состояния и значительное снижение темпов развития.[1]

Следовательно, финансовый контроллинг помимо внутреннего контроля финансовых операций, осуществляет координацию взаимосвязи между созданием информационной базы, финансовым планированием, финансовым анализом и внутренним финансовым контролем .

Наряду с этим, повышению рентабельности работы предприятия может способствовать привлечение руководством компании аудиторских фирм, способных оценить бизнес-процессы, которые выстроены на предприятии, а также помочь оценить движение финансовых средств. Бывает, что низкая рентабельность предприятия связана с недобросовестным выполнением менеджерами предприятия своих функций.

Повышение рентабельности в условиях повышенной конкуренции – первостепенная задача предприятия. Основным источником свободных денежных средств предприятия является выручка, полученная в результате реализации произведенной продукции. Отсюда, главное направление деятельности хозяйственного субъекта это, прежде всего, повышение рентабельности, используя метод снижения возможных затрат и соблюдая соответствующий режим экономии и более эффективно используя ресурсы, находящиеся в распоряжении организации. Данными затратами определяется уровень доходов и структура себестоимости. Так как затраты на сырье занимают значительную долю в структуре, то повышение уровня рентабельности предприятия и уменьшение стоимости выпускаемой продукции заметно повлияют и на размер полученной прибыли. Это дает возможность получить увеличенную прибыль, что, непременно, позитивно скажется на показателе безубыточной работы предприятия.

Таким образом, повышение рентабельности предприятий в современных условиях приобретает первостепенную роль, и руководству предприятия необходимо использовать все возможные пути повышения данного показателя, с целью увеличения прибыли,

[1] Тютюкина Е.Б. Финансы организаций. Учебник. М:Дашкой и К, 2016.544с.

что в итоге отразится на улучшении эффективности деятельности самого хозяйственного субъекта в целом.

Брык Елена Александровна,
Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина
Научный руководитель – Седель О. Я., к.т.н., доц.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРИМЕНЕНИЯ СТАНДАРТНОГО НАЛОГОВОГО ВЫЧЕТА ПО ПОДОХОДНОМУ НАЛОГУ С ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Налоги являются одним из основных источников финансирования всех направлений деятельности государства и инструментом реализации государственных приоритетов. Публичный характер налога проявляется в цели его взимания – обеспечение деятельности государства и (или) муниципальных образований. Среди многочисленных функций налогов принято выделять две основные – фискальную и регулирующую. Фискальная функция создает специальные механизмы, обеспечивающие баланс корпоративных, личных и общегосударственных экономических интересов, и находит свое выражение в обязанности налогоплательщиков перед государством. Регулирующая функция осуществляет стимулирующее влияние на экономику путем воздействия на спрос и предложение, инвестиции и сбережения, масштабы и темпы роста производства, определяя обязанность государства перед налогоплательщиками.

Подоходный налог с физических лиц является не только важным источником доходной части бюджета, но и инструментом экономико-правового воздействия на налогоплательщиков. Важнейшим условием эффективной системы налогового регулирования при использовании доходов физических лиц является обеспечение такого функционирования налоговых отношений, посредством которых пополнялись бюджетные доходы и в то же время осуществлялось развитие человеческого капитала.

Государство с развитой экономикой предусматривает гибкую систему налогообложения своих граждан, которая предполагает наличие системы скидок, вычетов, компенсаций. Применительно к подоходному налогу с физических лиц важное значение имеют налоговые вычеты, которые в практическом применении следует рассматривать с двух сторон: с одной стороны – это стимулирование экономических процессов в стране, а с другой – сбережение средств налогоплательщиков.

В этой связи особую актуальность и значимость приобретает исследование особенностей предоставления налоговых вычетов при налогообложении доходов населения и определения перспектив их экономического регулирования.

Проблемы экономического регулирования налоговых вычетов по подоходному налогу являются одной из наиболее актуальных для финансовой науки и практики налогообложения, что обусловлено активным развитием новых инструментов и понятий в области налогообложения, ростом числа экономических споров, связанных с применением налоговых вычетов по подоходному налогу с физических лиц.

В настоящее время льготы являются одним из инструментов реализации государственной политики в социально-экономической жизни общества, потому что они затрагивают жизнь широких слоев населения. Этим во многом объясняется обращение ученых к исследованию вопросов предоставления льгот. Важным в данном вопросе является не только размер предоставляемых льгот, но и момент, кому именно эти льготы могут или должны быть предоставлены.

Налоговое законодательство широко использует экономическую конструкцию налоговых вычетов применительно к прямым (подоходный налог с физических лиц) налогам. В тоже время легального дефинирования налоговые вычеты не получили, что предопределило широкое их рассмотрение в финансовой науке, в том числе и по вопросу соотношения с налоговыми льготами.

В толковом словаре В.И. Даля слово «вычитать» означает «вычесть что-то из чего, умалить, убавить, уменьшить что чем; отнять часть от целого, меньшее число от большего. Вычет также расчет и удержание части суммы кому, куда-либо следующей». Толковый словарь современного русского языка Д.Н. Ушакова глагол «вычесть» использует в двух значениях: 1) отнять (одно число от другого), произвести вычитание (мат.). Вычесть одно число из другого; 2) удержать какую-нибудь сумму из денег, причитающихся к выдаче. В словаре русского языка С.И. Ожегова слово «вычет» означает «произвести вычитание одного числа из другого; удержать при расплате; вычтенная сумма».

В развитии вышеприведенных словарно-терминологических определений «вычет» и «вычитать» следует отметить, что современные научные исследования категории «налоговый вычет» довольно часто связываются ее именно с процессом уменьшения (снижения), в данном случае – суммы налога (налогового обязательства).

Таким образом, можно говорить о том, что:

1. Налоговые вычеты представляют собой инфраструктурный элемент порядка исчисления налоговых платежей, предопределяющий корректировку налоговой базы, в том числе путем предоставления отдельным категориям плательщиков соответствующих преимуществ в налоговой сфере.

2. Со структурной точки зрения налоговые вычеты по подоходному налогу с физических лиц относятся к необходимым элементам для исчисления налога; с другой стороны, большинство налоговых вычетов по подоходному налогу с физических лиц обладают признаками, позволяющими идентифицировать их как налоговые льготы.

Налоговый вычет - это денежная сумма, уменьшающая доход работника при исчислении налога. Налоговые вычеты делятся на:

- стандартные,
- социальные,
- имущественные
- профессиональные.

В свою очередь стандартные налоговые вычеты классифицируются в зависимости от:

✓ полученного плательщиком дохода, который подлежит налогообложению;

✓ количества у плательщика детей до 18 лет и (или) иждивенцев.

Характерным видом налоговых вычетов, повсеместно применяемых в зарубежных налоговых системах и аналогично предусмотренных в нашей стране, является необлагаемый минимум объекта налогообложения в форме стандартного налогового вычета, который может оказывать существенное влияние на уровень доходов населения и подчеркивать социальный смысл налогообложения.

Экономический анализ положений статьи 164 Налогового Кодекса Республики Беларусь позволяет констатировать, что данные вычеты не выполняют ни фискальной, ни социальной функции налога. Очевидно, что в условиях непрерывного роста цен на продовольствие и иные товары, на коммунальные и иные услуги, необходимые для нормального существования человека, размеры стандартных налоговых вычетов, установленные Налоговым Кодексом Республики Беларусь в фиксированном размере, не соответствуют реалиям сегодняшнего дня, а также не способствуют повышению уровня жизни плательщиков. При этом остается неясным, на основе каких экономических расчетов были установлены данные фиксированные размеры стандартных налоговых вычетов.

Применяемые налоговые вычеты носят лишь явочный характер и практически не выполняют свою регулирующую функцию, так как абсолютная величина указанных стандартных вычетов много меньше даже установленного прожиточного минимума.

Справочно: установленный размер стандартных налоговых вычетов в Республике Беларусь в 2017 году – в сумме, не превышающей доход в 563 рубля 00 копеек – 93 рублей 00 копеек. Размер прожиточного минимума в среднем на душу населения – 197 рублей 81 копейка.

При этом совершенно не учитывается структура цивилизованного потребления товаров, работ, услуг и нет никакой привязки к прожиточному минимуму.

Удовлетворение минимально необходимых жизненных потребностей плательщика определяется с помощью прожиточного минимума. В развитых странах для оценки величины прожиточного минимума используется понятие бюджетов минимального прожиточного минимума, при расчете которых учитывается широкий спектр жизненно важных и социально значимых расходов, в том числе на содержание семьи и детей, образование и т. п.

В Германии с 1993 года необлагаемый минимум был законодательно определен в размере прожиточного минимума, определяемого на основе бюджета минимального прожиточного минимума.

По законодательству Республики Беларусь прожиточный минимум – это необходимые для сохранения здоровья человека, обеспечения его жизнедеятельности минимальный набор продуктов питания и непродовольственные товары и услуги, стоимость которых определяется как фиксированная доля от стоимости минимального набора продуктов питания. В прожиточный минимум входят следующие виды материальных благ и услуг: продукты питания, одежда, белье, обувь, предметы общесемейного пользования; лекарственные средства, предметы санитарии и гигиены; жилищно-коммунальные, транспортные и бытовые услуги; услуги детских дошкольных учреждений.

На основе проведенного анализа можно сделать вывод, что экономически целесообразно было бы:

Во-первых, применить величину бюджета прожиточного минимума как количественное основание для предоставления стандартного налогового вычета.

Во-вторых, упразднить величину дохода, который служит основанием для предоставления стандартного налогового вычета (в

настоящее время – 563 рубля 00 копеек), превышение которого не дает возможности плательщику уменьшать налоговую базу.

Данные изменения позволили бы улучшить материальное положение социально незащищенных, низкооплачиваемых слоев населения, реализацию основных прав человека и гражданина, обеспечение баланса интересов государства и налогоплательщиков. Также это позволило бы облагать налогом чистый доход налогоплательщика, освобожденный от расходов на удовлетворение минимально необходимых потребностей, как самого налогоплательщика, так и находящихся на его иждивении детей.

Васильев Павел Эдуардович
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС
Липецкий филиал
Научный руководитель – Гурина М.А., к.э.н., доц.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

В работе рассмотрены и определены основные факторы, замедляющие инновационное развитие российских предприятий, а также предложены меры стимулирования и развития инновационной активности.

Ключевые слова: инновационный менеджмент, инновационная деятельность, конкурентоспособность предприятия, национальная инновационная система.

Существующая мировая практика показывает, что конкурентоспособность является движущей силой инновационного развития предприятия. Благодаря инновациям, компании увеличивают число потребителей, стремятся конкурировать друг с другом и тем самым, мотивированы на улучшение своих финансовых показателей. Гарантией конкурентоспособности предприятия является уровень его технологического развития[1]. В условиях жестких рыночных отношений удержаться на рынке и развиваться дальше способны только компании, которые гибко и быстро реагируют на изменения конкурентной среды, требования рынка, оптимизируют систему управления, эффективно организуют свой производственный процесс. В быстро меняющихся условиях способны выжить только передовые компании, а не развивающиеся игроки не могут удержать свои

[1] Сайфуллина С. Ф. Проблемы инновационного развития российских предприятий // Успехи современного естествознания, 2014. № 3.

позиции. Стоит учесть и тот факт, что далеко не все инновации приводят к повышению конкурентоспособности предприятия. Необходимо, чтобы они были ориентированы на новые рынки и содержали в себе уникальные разработки.

На протяжении долгого времени предприятия инвестировали в продуктовые и технологические разработки. Безусловно, это важно для устойчивости компании, но современные реалии диктуют новые требования. Именно организационно-управленческие инновации становятся решающим фактором успешности того или иного предприятия. К сожалению, в нынешних экономических условиях российские предприниматели зачастую игнорируют инновации. Это объясняется существованием ряда препятствий, мешающих инновационной деятельности предприятий.

Во-первых, бюрократические преграды, возникающие в инновационном менеджменте. Инновациям трудно справляться с бюрократической защитой, однако, если это удается, их реализация проходит более организованно. Организационные структуры управления должны иметь высокий инновационный потенциал с хорошо развитыми структурными подразделениями вследствие распространения ассортимента выпускаемой продукции, повышения качества производимой продукции. Наименьшую восприимчивость к инновациям имеют организации с увеличением производства и развития организационных структур. Лучше поддаются перестройке небольшие узкоспециализированные организации. Они легко подстраиваются в зависимости от характера и темпа развития производственной деятельности. Внедрение инноваций ведет к необходимости преемственности управленческих инноваций[1].

Во-вторых, возникает утрата общей системы, которая бы финансировала проекты в инновационной деятельности на исходном уровне. Предприятие развивается, используя свои собственные средства. Изредка можно наблюдать приход заемных средств на первоначальном уровне разработке продукта. Для наиболее выгодного применения финансовых вложений проводят доскональное исследование рынка новых идей, а также тщательную проверку базы данных организаций, занимающихся разработкой технологий. На данный момент не существует инструментов мотивирующих участников хозяйственных отношений к применению инноваций и способов вовлечения внешних инвестиций. Венчурные схемы привлечения капитала на данный момент практически не работают.

[1] Ящин С.Н., Кошелев Е.В., Макаров С.А. Анализ эффективности инновационной деятельности. СПб.: БХВ-Петербург, 2012. 237 с.

Исследования показывают, что в настоящее время данные схемы невозможно будет реализовать в полном масштабе по причине неразвитости фондового рынка. Хотя в некоторых развивающихся странах венчурная схема бизнеса обеспечивает разработками достаточно крупные предприятия. Венчурная схема заключается в покупке уже готовой разработки, а не в производстве её собственноручно. Развивающиеся недавно системы посевного финансирования не решают проблемы внедрения инноваций вследствие небольших, выделяемых на это ресурсов. Также существуют попытки внедрения рыночных денег в инновационные предприятия, которые приведут к распространению выхода предприятий на рынки с готовой продукцией. Таким образом, действующие инновационные предприятия приобретут вспомогательные ресурсы, чтобы новшества были выведены на рынки. Сегодня, ряд регионов обладает гарантийными структурами и фондами, которые будут помогать с получением займов малых предприятий в банковской системе.

В-третьих, наблюдается слабая диффузия инноваций. Диффузия инноваций - это процесс распространения новшеств в обществе. В современном обществе формируются и развиваются инновации, напрямую связанные с её диффузией. Диффузии зависят от относительной потребности в инвестициях и эффективности каждой инновации. Скорость диффузии основывается не на близости источника инноваций, а на скоплении новаторов, в большей степени находящихся в крупных агломерациях. Математическая модель диффузии инновации Фрекка Басса свидетельствует о том, что скорость диффузии зависит от внешних и внутренних параметров. К ним относится потенциал рынка, число принявших инновацию и т.д.

В-четвертых, государство обладает низкой инновационной структурой и низкими уровнями НИС. НИС состоит из субъектов инновационной деятельности, например, организации и физические лица, принявшие участие в разработке и продвижении инновационного продукта, и объектов инфраструктуры - организации, реализующие инновационную деятельность. Необходимо учитывать, что объекты инновационной инфраструктуры справляются лишь с частью проблем. Выгодное развитие инновационной деятельности не напрямую зависит от наличия и числа объектов инфраструктуры. Для того, чтобы инновационная система эффективно продвигалась в развитии она обязана иметь достойную нормативно правовую базу и необходимую систему вывода на рынки продуктов инновационных организаций. Управление НИС воплощается с помощью определенных изменений внешних мер. Данные меры осуществляются в пределах

макроэкономики и регулируются законодательством. В ближайшей перспективе необходимо создавать такую инновационную инфраструктуру, которая образует нужный баланс ресурсов инновационных предприятий. Национальная инновационная система может развиваться либо путем эффективного государственного управления, а также действием всех субъектов либо за счёт собственных приложенных усилий субъектов, способствующих инновационному процессу и введению новых разработок науки и техники в экономическую систему России. На развитие НИС оказывает влияние промышленная политика, которая следит за взаимоотношениями государства с предприятиями различных секторов. Рост уровня инновационной деятельности ограничивает слишком высокая стоимость внедрения и коммерческого освоения инноваций. Стоимость импорта технологий в 2,1 раза превосходит стоимость их экспорта.

Развитие в сфере инноваций — это сложный процесс. Его реализация невозможна без четко выстроенной системы, в которую входит: постановка задач, оценка ресурсов, разработка бизнес-процессов для ведения инновационной деятельности. Положительные сдвиги в этом направлении уже есть, но активность предприятий в этой области все еще низкая. Необходим комплекс макро и микро экономических мер, усилия на уровне государства в сочетании с инициативой самих предпринимателей. Требуется принятие организационных, административно-законодательных и экономических мер[1].

Государству следует обратить внимание на укрепление связи науки и производства. Для этого необходимо подготовить соответствующих специалистов, задача которых будет состоять в стимулировании взаимодействия науки и производства, а также выработать специальные меры, направленные на поддержку инновационных проектов. С помощью этих инструментов можно объединить в одну систему весь цикл, начиная с исследований и заканчивая выходом на рынок. В данный процесс могут быть вовлечены одновременно научно-исследовательские институты и российские предприятия.

В заключении следует отметить, что государство и экономическое сообщество являются партнерами, которые благодаря консолидированным действиям, могут регулировать рост инновационной активности предприятия. Именно координация общих

[1] Ильдяков А. В. К вопросу о факторах, сдерживающих инновационное развитие предприятия // Вопросы экономики и права, 2011. № 1.

усилий государством и экономическим сообществом является одной из наиболее важных организационных задач, позволяющая решить проблемы, которые существуют в инновационной деятельности предприятий на сегодняшний день, благодаря чему можно обеспечить устойчивое инновационное развитие экономики России.

Васильева Марина Юрьевна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Тверской филиал
Научный руководитель – Рукобратский П.Б., к.э.н., доц.

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К РАЗВИТИЮ АГРАРНО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ С УЧЕТОМ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Вопросы экономической и, в частности, продовольственной безопасности в последние годы приобретают для России все большее значение. Одним из базовых элементов защиты от внешних рисков и обеспечения социальной стабильности выступает отрасль сельского хозяйства. Сельскохозяйственные предприятия обеспечивают население основными продуктами питания, а также производят сырье для выработки промышленной продукции.

Российская Федерация является страной, которая обладает большими земельными ресурсами, значительная часть которых является сельскими территориями. Особый интерес представляет отрасль сельского хозяйства в Тверской области, взявшей курс на активное развитие агропромышленного комплекса. Тверская область – это регион, который располагает обширными земельными ресурсами и совокупностью относительно благоприятных агроклиматических условий. Все это создает основу эффективного сельскохозяйственного производства. Вместе с тем, также как и во всей России, в данном регионе пока не решены острые проблемы, тормозящие развитие и повышение эффективности отрасли.

Тверская область имеет все предпосылки для развития аграрной сферы - высокий производственный и ресурсный потенциал. Так, общая площадь сельхозугодий Тверской области составляет 2434,6 тыс. га, что составляет около 2% от общей площади угодий РФ[1]. В состав агропромышленного комплекса Тверской области входят

[1] Официальный сайт Министерства Сельского хозяйства Тверской области/ http://минсельхоз.тверскаяобласть.рф/

сельскохозяйственные предприятия, молоко- и мясоперерабатывающие предприятия, льнозаводы, льносеменоводческие станции. В области действуют научно-исследовательские базы, такие как Тверская государственная сельскохозяйственная академия, Всероссийские научно-исследовательские институты и др., которые обеспечивают проведение научных разработок и подготовку кадров для аграрно-промышленного комплекса области.

Основными направлениями деятельности сельхозпредприятий выступают мясомолочное производство и льноводство. В Тверской области сосредоточено более 15 процентов всех российских посевов льна. Кроме того, в скотоводстве развиты свиноводство и птицеводство, а в растениеводстве – разведение картофеля, овощей и зерна.

Предприятия Тверской области в 2015 году в фактических ценах обеспечили производство аграрной продукции на сумму 31,8 млрд. руб., заняв 49-е место среди российских регионов с долей 0,6% от общего объема продукции российского растениеводства и животноводства.

Вместе с тем, экономическая ситуация в сельском хозяйстве Тверской области в течение последних 5-7 лет имела тенденцию к ухудшению. По официальным данным, в Тверской области в период 2010 - 2015 гг. наблюдалось сокращение объемов посевных площадей. Если в 2010 году они составляли - 633,1 тыс. га, то в 2015 году - 534,4 тыс. га (это 0,7% от всех посевных площадей в России)[1]. И по данному показателю Тверская область в 2015 году заняла лишь 40-е место в рейтинге российских регионов. При этом следует заметить, что размеры посевных площадей являются важнейшим показателем уровня развития сельскохозяйственной отрасли.

На фоне уменьшения посевных площадей, наблюдается разнонаправленная динамика урожайности сельскохозяйственных культур. Так отмечается существенное снижение производства пшеницы и ржи, в то время как сборы овощей промышленного выращивания на открытом и защищенном грунте за период 2010 - 2015 гг. выросли на 80,2% и составили 17,7 тыс. тонн (0,3% от общего объема производства овощей в РФ). При этом объемы промышленного выращивания картофеля (на аграрных предприятиях и в фермерских хозяйствах) в Тверской области за период 2010 - 2015 г.г. выросли на 36,1% и составили 193,0 тыс. тонн (2,6% от общего сбора картофеля в

[1]Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Тверской области / http://tverstat.gks.ru/

РФ). Очень сложная ситуация сложилась с производством молока. Так, в 2015 году производство молока составило 212,9 тыс. тонн или 0,7% от всего объема производства молока в России. При этом за 5 предшествующих лет объемы производства сократились на 28,4%, а за 10 лет - на 45,2%.

Негативная динамика в аграрном секторе Тверской области наблюдается вследствие ряда объективных причин. Основной причиной выступают проблемы со сбытом продукции. Особенно это касается мелких производителей, так как крупные потребители, такие как мясокомбинаты, не заинтересованы в их сырье из-за обеспечения дешевой продукцией (зачастую более низкого качества) из зарубежных стран.

Другой причиной является все еще недостаточная поддержка сельхозпредприятий со стороны государства, несмотря на проводимую с 2014 г. благоприятную для аграриев политику импортозамещения и продовольственного эмбарго. Было бы неправильным утверждать, что государство не поддерживает развитие сельскохозяйственной индустрии в области. С 2013 года государственная политика в АПК Тверской области реализуется в рамках Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы[1], а также региональной программы Тверской области "Сельское хозяйство Тверской области" на 2013 - 2018 годы[2]. Положения программ направлены на повышение конкурентоспособности продукции агропромышленного комплекса Тверской области на внутреннем рынке, а также устойчивое развитие сельских территорий.

Еще одной проблемой выступает уровень обеспеченности и состояние основных производственных фондов сельхозпредприятий. К сожалению, в последние годы в области имеет место снижение технической оснащенности сельхозпроизводителей. Машинотракторный парк сокращается и стареет. Необходимо отметить, что его сокращение происходит не только в результате физического износа, но и морального устаревания. Конкурирующие

[1] О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы: постановление Правительства РФ от 14.07.2012 N 717

[2] О государственной программе Тверской области "Сельское хозяйство Тверской области" на 2013 - 2018 годы: Постановление Правительства Тверской области от 16.10.2012 N 608-пп

предприятия в других регионах зачастую оснащены более совершенной и более производительной техникой. Сегодня нужна именно такая техника, поскольку снизить затраты на производство можно, только внедряя новые технологии и оборудование.

Все более острой проблемой становится и сокращение численности работников, занятых в аграрном секторе. Одной из причин является физическое старение работников, на фоне продолжающегося оттока молодежи из сельской местности в Тверь, где предприятия предлагают более комфортные условия труда и заработка. Отсюда и сокращение численности специалистов. Вопросы обеспечения сельского хозяйства кадрами, повышения эффективности использования трудового потенциала требуют особого внимания со стороны государства.

Наконец, свой вклад вносят и прочие, самые различные факторы - начиная от погодных условий, до кризисных явлений в экономике. Так или иначе, независимо от генезиса проблем, они требуют скорейшего их решения. В связи с этим целесообразно взглянуть на то, какими способами осуществляется поддержка отрасли сельского хозяйства в странах Европы и Америки, где предприятия сельского хозяйства успешно развиваются в условиях жесткой конкуренции. Анализ и учет зарубежного опыта развития сельского хозяйства позволит усовершенствовать отечественный агропромышленный комплекс и дать ему новый толчок в развитии.

Государственное регулирование сельского хозяйства за рубежом – это сложный механизм, включающий инструменты воздействия на доходы фермеров, структуру сельскохозяйственного производства, аграрный рынок, социальную структуру села. Основные цели регулирования – это создание стабильных экономических, правовых и социальных условий для развития сельского хозяйства, удовлетворение потребностей населения в качественных продуктах питания по социально приемлемым ценам, помощь хозяйствам в реализации своей продукции, а также развитие системы регулирования производственной инфраструктуры.

Государственная поддержка сельскохозяйственного производства в развитых странах является мощным инструментом экономической и финансовой политики. Механизм государственного регулирования сельскохозяйственного производства за рубежом отличается большим разнообразием. Многое из того, что уже апробировано и активно используется в постиндустриальных странах, может стать полезным при совершенствовании мер, направленных на развитие АПК России, и в частности сельского хозяйства Тверской области.

Национальное регулирование отрасли сельского хозяйства в странах Европейского Союза проводится в рамках единой аграрной политики ЕС, но отдельные методы регулирования могут иметь и различия. Например, Дания расходует около трети своего сельскохозяйственного бюджета на поддержку производства и рынков сбыта, а такие страны как Великобритания и Ирландия – только 15 и 20 % соответственно[1].

Половина национальных сельскохозяйственных бюджетов большинства стран ЕС расходуется на структурную политику. К ней, в частности, относятся модернизация и укрупнение ферм, повышение плодородия земель, улучшение качества других сельскохозяйственных ресурсов, развитие районов с неблагоприятными условиями хозяйствования, повышение эффективности фермерской деятельности за счет сокращения косвенных издержек и др.

В ряде европейских стран предусматривается и бюджетная поддержка в виде субсидий для переориентации убыточных фермерских хозяйств на другие виды деятельности. В Финляндии, Швеции, приоритетным направлением аграрной и социальной политики было признано содействие самозанятости сельского населения, развитие малого и среднего семейного агробизнеса. С целью повышения экономической эффективности, а также для расширения возможностей сбыта продукции, создания сельской инфраструктуры, создаются кооперативы и государственные службы в сфере агробизнеса. Через сеть кооперативов реализуется сельхозпродукция, действуют кооперативные банки, в которых фермеры совместно берут кредиты на нужды производства. Система кооперации также расширяет возможности страхования сельхозпроизводителей, в ее рамках решаются и многие другие хозяйственные и социальные проблемы.

Таким образом, политика стран ЕС в аграрном секторе имеет следующие направления: организация и расширение рынков сбыта, поддержание фермерских доходов, поддержка развития сельскохозяйственной кооперации, и оперативная помощь в решении текущих проблем.

В США основными статьями бюджетных расходов на поддержку сельского хозяйства является финансирование отраслевых программ. Среди прочих, реализуются такие программы как научные и прикладные сельскохозяйственные исследования, развитие

[1] Борнякова Е.В. Международный опыт государственной помощи сельскому хозяйству // Вестник Удмуртского университета, Серия «Экономика и право». – 2011.- № 2-2. С. 10-15

кредитования фермеров, консервация и изъятие неиспользуемых земель, а также поддержка фермерских снабженческих и сбытовых кооперативов.

Характерной чертой для подавляющего большинства экономически развитых стран является государственная поддержка аграрного сектора посредством субсидий, дотаций и льгот. В Японии уровень государственной поддержки сельскому хозяйству в процентах от стоимости продукции составляет 72%, в Канаде - 35%, Финляндии - 72%, Швейцарии - 76%, в Европейском союзе - 38%, США - от 27 до 40%[1]. Государственная поддержка сельского хозяйства и пищевой промышленности сыграла основную роль в резком увеличении производства продовольствия в странах, являющихся в настоящее время его крупнейшими экспортерами в США, Канаде, странах ЕС.

С учетом мирового опыта, исходным пунктом развития аграрного потенциала Тверской области может стать создание государством благоприятных условий для повышения эффективности производства, посредством прямого субсидирования производителей, создания благоприятного инвестиционного климата, поддержки развития малых форм хозяйствования в процессе аграрной кооперации, субсидирования кредитов на приобретение передовых агротехнологий и новой техники.

Волкова Евгения Александровна,
Московский государственный
гуманитарно-экономический университет
Научный руководитель – Казанбиева А.Х., к.э.н., доц.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящее время инновационная составляющая развития современных предприятий представляет собой один из основных источников роста. Мировой опыт свидетельствует о том, что устойчивое развитие производства и увеличение его конкурентоспособности на долгосрочную перспективу зависит от инноваций.

[1] Акимова Ю.А., Кочеткова С.А. Европейский опыт регулирования развития аграрной сферы экономики// Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 12-7. – С. 1261-1265

Инновационность становится неотъемлемым признаком каждого современного предприятия. По этой причине возникает необходимость управления инновационной деятельностью, инновационным развитием российских предприятий.

Под инновационной деятельностью понимается процесс, направленный на разработку инноваций, реализацию результатов законченных научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки.[1]

Управление данным процессом базируется на определенных принципах и реализуется под воздействием современных подходов к управлению инновациями на предприятии.

Большую значимость в качестве современного подхода к управлению инновационным развитием предприятия приобретает системный подход. Он включает управление инновационным развитием как подсистему в общую систему функционирования предприятия. При этом создается цепь, которая, в свою очередь, соединяет управление, развитие инноваций, производственную деятельность и обслуживающие процессы.[2]

Данный подход определяет инновации главным условием выживаемости предприятия.

Еще одним из рассмотренных прогрессивных подходов к управлению инновационной деятельности является стратегический маркетинговый подход. Он исходит из того, что инновации – инструмент повышения конкурентоспособности предприятия, и базируется на проведении сегментировании рынков сбыта, обеспечении качества продукции, увеличении ассортимента, экономии ресурсов, снижении себестоимости производимой продукции, а также на изучении конкурентной ситуации на рынке.

Существует также интеграционный подход, основывающийся на тесном сотрудничестве или объединении нескольких организаций для создания научно-исследовательских центров. Для некоторых

---

[1] Алексеев, А.А. Инновационный менеджмент: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / А.А. Алексеев. – М.: Юрайт, 2015. – С. 80.

[2] Иванов, Д.В. Современные подходы к управлению инновационной деятельностью промышленного предприятия / Д.В. Иванов // Проблемы экономики и менеджмента. – 2015. - №1 (41) – С. 54

промышленных предприятий характерен воспроизводственный подход. Он предполагает, что для устойчивого функционирования предприятия необходимо постоянно расширенное воспроизводство продукции, то есть появление нового или модернизированного товара.

Процессный подход в управлении инновационной деятельностью и целом в системе управления предприятием представляет собой цикл функций менеджмента:

- планирование (отражение в планах и фиксирование будущего состояния объекта управления);
- организация (приспособление системы управления для выполнения задач, поставленных на этапе планирования);
- регулирование (ликвидация отклонений от заданного режима функционирования);
- координация (обеспечение согласованности работы);
- мотивация (процесс побуждение к деятельности для достижения поставленных целей);
- руководство (обеспечение нормального протекания производственных и управленческих процессов);
- контроль (фиксирование состояния объекта управления в заданный момент времени).

Выделяют еще два современных, противоположных друг другу, подхода к управлению инновациями: предметный и функциональный.

Предметный подход основан на улучшении продукции на базе уже известных технических решений. Функциональный же подход определяет новые функции продукта и разрабатывает новую продукцию на этой основе.[1]

Основные отличия приведенных подходов представлены ниже в таблице 1.

Таблица 1 – Отличия функционального и предметного подходов

Признак	**Характеристика подхода**	
	Предметный	**Функциональный**
Основа подхода	Совершенствование выпускаемой модели	Создание новых моделей
Форма организационной структуры организации	Линейно-функциональная	Матричная
Уровень наличия	Средний	Высокий

[1] Мальцева, С.В. Инновационный менеджмент: учебник. – М.: Юрайт, 2015. – С. 95

высококвалифицированных кадров		
Глубина маркетинговых исследований	Незначительная	Значительная
База сравнения при планировании обновления продукции	Лучший образец	Опережающая база сравнения
Степень новизны продукции и технологий	Низкая	Высокая
Освоение рынка	Рынок освоен полностью	Рынок может быть старым и новым

На данном этапе развития не существует единого шаблонного подхода по управлению инновационной деятельностью на предприятиях в различного рода ситуациях. По этой причине рассматривается совокупность альтернативных решений и выбирается лучшее для конкретной сложившейся ситуации. Такой подход называется ситуационным, а его основным методом и инструментом является «древо решений», представляющее собой графическое изображение процесса принятия решений и отражающее альтернативные варианты решений и вероятности выигрыша для различных комбинаций альтернатив.

Стоит заметить, что эффективное управление инновационной деятельностью предприятия состоит не только в выборе оптимального подхода, но и в принятии обоснованных управленческих решений, которые будут направлены на:

- обеспечение непрерывного обновления технологий и выпускаемой продукции;
- поиск и открытие новых рынков сбыта;
- повышение эффективности и рационализации использования производственных фондов;
- снижение себестоимости производимой продукции;
- привлечение инвестиций.

При этом для эффективного функционирования предприятия и успешной инновационной деятельности необходимы благоприятные внешние условия и инновационный потенциал, способный, в свою очередь, создавать высокую инновационную активность, направленную на создание в долгосрочном периоде новейших организационно-управленческих структур, технологий, товаров и услуг.

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод о том, что инновационная деятельность на современном этапе формирования экономической системы является важнейшим источником устойчивого развития предприятия, а также повышения его конкурентоспособности на рынке в перспективе.

Она представляет собой комплекс мероприятий, направленных на разработку инноваций и реализацию результатов научных исследований в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, или в новый или модернизированный технологический процесс, используемый в практической деятельности, и нуждается в грамотном управлении.

Представленные выше современные подходы управления инновационной деятельностью (системный, стратегический маркетинговый, интеграционный, воспроизводственный, процессный, предметный, функциональный, ситуационный) позволяют в совокупности своей обосновать стратегическое видение инновационного развития предприятия в долгосрочном периоде.

Волотов Николай Иванович
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Графов А. В., д.э.н., проф.

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Проблемы в определении кредитоспособности юридического лица стала актуальна во времена появления банков и услуг по оформлению кредита. С течением времени данная проблема решалась по-разному. Всё зависело от страны, людей и самого банка.

Оценке кредитоспособности уделяют достаточно большое внимание, т.к. от данного этапа на пути получения кредита зависит многое, например, как скоро заемщик выплатит указанную сумму или какие могут возникнуть риски, связанные как с действиями банка, так и с действиями заёмщика. У каждого из участников должны быть гарантии.

Несмотря на то, что юридическое лицо может оформить кредит лишь на три вида: развитие бизнеса, покупка основных средств и коммерческая ипотека, рисков, связанных с данным процессом намного больше.

Риски для оценки кредитоспособности абсолютно различны и порой каждый из них невозможно предусмотреть. Теоретические и

стандартные риски одинаковы для всех случаев, но за последнее время появились риски, которые актуальны и предусмотреть их крайне сложно: растущий уровень инфляции, ослабление курса рубля, изменения в налоговом законодательстве, санкции против России и т.д.

Стоит отметить, что при использовании единственного способа – анализа кредитоспособности юридического лица и примерный прогноз погашения кредита, минимизировать риски фактически невозможно. Даже при оценке фирмы-кредитополучателя, как идеального заемщика по всем пунктам, необходимо иметь в виду внешние источники конкретных средств, которые могут быть рассмотрены, как вероятная сумма погашения долга в определенных непредвиденных ситуациях. Это непосредственно один из наиболее эффективных методов минимизации кредитных рисков.

Базовый принцип анализа кредитоспособности заемщика – принцип системности. Данный принцип подразумевает под собой одну из высших ступеней в системе комплексного экономического анализа. Но стоит также помнить, что при этом он связан с остальными подсистемами.

Очевидно, что анализ кредитоспособности является звеном в подсистеме более низкого уровня. Ниже, на рисунке 1, представлена система комплексного анализа кредитоспособности субъекта. Данная схема сформирована на основе теории экономического анализа ученых М.И. Баканова и А.Д. Шеремета. Рисунок показывает, что элементы, которые взаимосвязаны между собой, в итоге приведут к единственному результату – комплексной оценке кредитоспособности заемщика.

В наше время – время прогресса, появление новых технологий, способов и методик видения банковского дела, становится ещё сложнее оценить потенциальное юридическое лицо, как состоятельного заемщика.

Кроме того, несмотря на то, что при составлении договора обе стороны заинтересованы в благотворном сотрудничестве, случается, что кто-то может скрыть определенную информацию (например, несостоятельность выплатить взятую сумму), которая может быть не предусмотрена ни одним видом риска. В таких случаях одна из сторон может нести определенные потери. Подобное в отдельных случаях может быть расценено, как заранее спланированное преступление в сфере мошенничества.

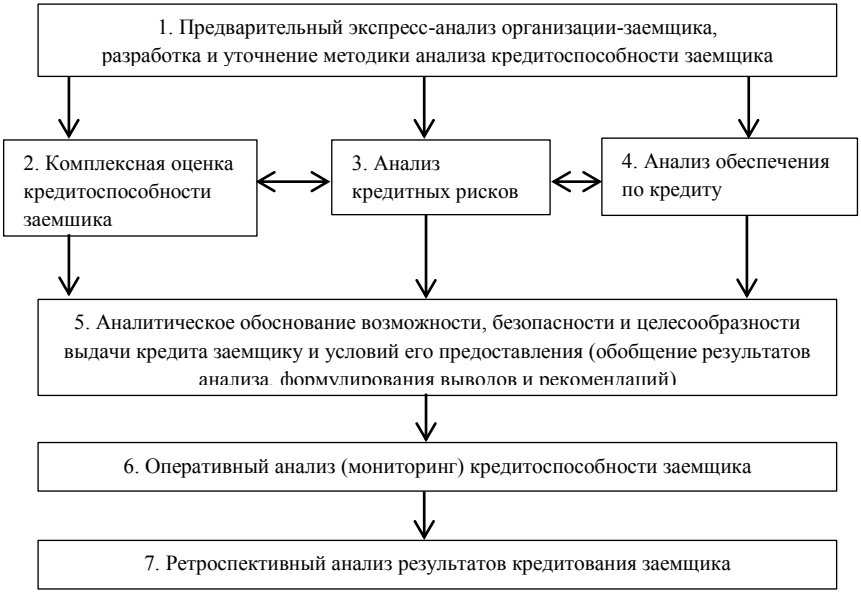


Рисунок 1 - Система комплексного анализа кредитоспособности субъекта.

Весьма перспективным и успешным рычагом в данной сфере является создание большего количества хорошо организованных кредитных агентств. Так как оценка кредитоспособности требует колоссальных усилий в технической области, особенно если мы говорим о юридических лицах, подобные агентства экономят значительное количество времени и сил аналитиков банка. Данные агентства занимаются изучением кредитоспособности, которые делают расчеты и прогнозы инвестиционные, глобальные, краткосрочные, долгосрочные и другие виды рейтингов. Подобная информация регулярно обновляется, кроме того она доступна банкам при определенных условиях и за соответствующую плату.

Владимирова Екатерина Алексеевна
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Шахватова С. А., к.э.н., доц

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

В настоящее время банковская система является одной из важнейших составляющих рыночной экономики, так как при помощи коммерческих банков наиболее эффективно используются финансовые ресурсы страны, контролируются движения денежных потоков, развивается реальный сектор экономики.

Факторами, оказывающими влияние на современную банковскую систему, являются неустойчивость финансовых рынков, снижение доходности финансовых инструментов, поиск клиентами наиболее привлекательных условий, что порождает высокий уровень конкурентной борьбы между коммерческими банками. В этих условиях коммерческие банки вынуждены использовать в своей деятельности инструменты и методы современного менеджмента, постоянно совершенствуя новые формы и методы банковского воздействия на экономическую обстановку, которые направлены на поддержание экономического равновесия. Современное управление коммерческим банком позволяет обеспечить достаточный уровень ликвидности, финансовую устойчивость, получать прибыль и расширять спектры банковской деятельности.

Под прибылью коммерческого банка понимается основной финансовый результат деятельности банка, определяемый как разница между доходами и расходами за определенный период. Прибыль является источником собственных ресурсов, основой стабильного финансового положения банка и ликвидности его баланса. Чем выше абсолютная величина прибыли, тем больше возможности для увеличения собственного капитала банка и ресурсов для проведения активных операций, а также для обновления основных фондов и повышения качества банковских услуг.

Не менее важным показателем эффективной деятельности любой организации, в том числе коммерческого банка служит его рентабельность (доходность). Расчет рентабельности показывает прибыльность (отдачу) каких-либо финансовых ресурсов (затрат). Экономический смысл показателей рентабельности заключается в том, что они характеризуют прибыль, получаемую с каждого затраченного (вложенного) банком рубля. Таким образом, рентабельность помогает

сравнить уровень доходности организации с альтернативным использованием капитала или доходностью, полученной предприятием при сходных условиях риска. Чем выше уровень риска инвестиций, тем больше должна быть прибыль, для получения выгоды.

Исходя из вышеизложенного научная проблема повышения прибыли и рентабельности является актуальной, которая имеет большое теоретическое и практическое значение, представляется научное осмысление возможностей применения новых подходов, методов и инструментов управления рентабельностью с целью повышения результативности и эффективности его функционирования. Актуальность управления прибылью и рентабельностью коммерческого банка также обусловлена сложной экономической обстановкой в стране и в мире в целом. Важнейшей задачей банковского менеджмента является планирование положительных потоков денежных средств от операционной деятельности и поиск наиболее выгодных источников финансирования. При грамотном управлении денежными потоками банка можно обеспечить оптимальный уровень доходности и ликвидности.

Вопрос управления прибылью и рентабельностью коммерческого банка в современных условиях экономической нестабильности является одним из спорных и проблематичных в банковском менеджменте.

Проблематика настоящего исследования связана со сложностью управления банковской прибылью и рентабельностью, что является одной из основных причин банкротства коммерческих банков.

В современных условиях анализ результативности банковской деятельности начинается с анализа до ходов и расходов, а заканчивается исследованием прибыли. В банковской практике анализ с точки зрения ее доходности позволяет руководству сформировать кредитную и процентную политику, выявить менее прибыльные операции и разработать рекомендации возможного получения банком больших доходов. В качестве основных способов оценки доходов и расходов коммерческого банка выделяются структурный анализ, анализ динамики доходов и расходов, включая отдельные их виды, расчет финансовых коэффициентов, характеризующих относительный уровень доходов и расходов. Совокупность приемов позволяет дать количественную и качественную оценку доходов и расходов банка. С помощью анализа доходов и расходов банка возможно оценить финансовые результаты деятельности коммерческого банка. Можно сказать, что чем выше финансовый результат, тем эффективнее

функционирует банк. Аналогично можно сделать вывод о его устойчивом финансовом состоянии.

Анализ финансовых результатов деятельности коммерческого банка включает несколько самостоятельных разделов:

1. Анализ доходов и расходов. На данном этапе анализа необходимо изучить источники и объемы получаемых доходов. Это необходимо сделать, поскольку доходы они являются главной составляющей формирования прибыли.

Поскольку отчетные данные для анализа доходов дифференцированы в отчетности по многим позициям, анализ их структуры и динамики необходимо проводить поэтапно. В первую очередь целесообразно выполнить анализ динамики и структуры доходов по главам, разделам и статьям, а затем проанализировать динамику и структуру доходов по каждому разделу (по статьям и срокам). Данный анализ провести довольно просто, так как он не требует сложных математических вычислений.

При анализе банковских доходов определяется удельный вес каждого вида в их общей сумме или соответствующей группе доходов. Динамика доходных статей может сравниваться с предыдущими периодами. Стабильный и ритмичный прирост доходов банка свидетельствует о его нормальной работе и квалифицированном управлении.

При анализе банковских расходов определяется удельный вес каждого вида в их общей сумме или в соответствующей группе. Важно в динамике анализировать абсолютные значения расходов (в целом и по группам), а также выделять основные факторы, влияющие на их увеличение, чтобы принять необходимые управленческие решения.

2. Анализ прибыли. Проведенный анализ доходов и расходов позволяет перейти к непосредственной оценке финансового результата деятельности банка. Имеющаяся в отчете о финансовых результатах информация позволяет провести достаточно детальный анализ прибыли, рассмотреть структуру, динамику прибыли, определить факторы, влияющие на ее величину. Возможно оценить раздельное влияние доходов и расходов на величину прибыли. Однако достаточно трудно определить величину прибыли по отдельным операциям или направлениям деятельности. Сложность заключается в том, что здесь практически невозможно определить стоимость отдельных банковских операций.

Учитывая значимость прибыли для коммерческого банка, его внутренними регламентами должен быть выработан механизм анализа и оценки прибыльности деятельности, предполагающий структурный

анализ доходов и расходов, факторный анализ прибыли банка и расчет рентабельности.

3. Анализ рентабельности (доходности). Более сложным является анализ доходности операций. Под доходностью понимается соотношение конкретной группы (вида) доходов с соответствующей величиной активов (ресурсов), которые использовались для получения этих доходов.

Необходимо выявить, какие активы сформировали ту или иную группу доходов в определенный период времени, то есть «привязать» соответствующие балансовые счета актива к строкам (или статьям) отчета о финансовых результатах (к соответствующей группе выделенных в отчете доходов).

Методика расчета показателя доходности достаточно своеобразна. Доходы (числитель) отражают результаты деятельности за отчетный финансовый период. Данные в отчете о финансовых результатах показаны нарастающим итогом за период, то есть речь идет о накопленном (кумулятивном) результате. В знаменателе отражается величина актива, учтенная в балансе. В отличие от отчета о финансовых результатах данные баланса отражают стоимость актива только на конкретную дату, то есть фиксированную. Для получения более достоверного результата необходимо привести эти показатели в сопоставимый по своему экономическому содержанию вид. Для этого величину активов для расчета показателей доходности нужно брать за период. Такой величиной является их среднее значение.

Необходимо учитывать фактор времени. Это обусловлено тем, что показатель доходов формируется как накопленный результат, с течением времени он постоянно нарастает. В то же время величина актива при прочих равных условиях остается на уровне средней. Если не учитывать временной фактор, то показатель доходности за год будет в четыре раза выше показателя за первый квартал, в два раза выше полугодового и т.д.

В практике анализа удельные показатели рассматриваются за хозяйственный год. Для получения сопоставимости показателей доходности, рассчитанных за временной период меньше года, их необходимо приводить к годовому исчислению.

Вьюкова Антонина Тимуровна,
Российский Экономический Университет имени Г.В.Плеханова,
Ташкентский филиал
Научный руководитель - Зулунова Ф.А., к.э.н., и.о.доц.

АУДИТ И КОНТРОЛЛИНГ ПЕРСОНАЛА

На сегодняшний день необходимость аудита и контроллинга персонала ни у кого не вызывает вопроса. Каждому предприятию для повышения их эффективности необходимы доверительные отношения между наемным персоналом и руководителем. Всем нам известно, что развитие персонала является одним из важнейших условий успешного функционирования любой организации. В современных условиях это особо справедливо, так как ускорение научно – технического прогресса существенно ускоряет процесс устаревания профессиональных знаний и навыков. Несоответствие квалификации персонала потребностям организаций негативно сказывается на результатах ее деятельности.

Рост значения профессионального обучения для всех организаций и заметное расширение потребностей в нем в последние 30 лет привели к тому что, ведущие мировые компании взяли на себя ответственность по обновлению квалификации своих сотрудников. Организация профессионального обучения стала одной из главных функций управления персоналом, а его бюджет – наибольшей статьей расходов многих организаций.

Мы не можем представить успешную деятельность любой организации, будь то это государственное предприятие, частная коммерческая фирма или учреждение, без анализа трудовых показателей, который в свою очередь позволяет более точно оценить технико-экономический потенциал; улучшение организации; улучшение условий труда и его оплаты; найти пути нормализации морально – психологического климата в организации. Одним из способов внешней оценки деятельности организации, в том числе и анализа трудовых показателей, является – аудит персонала. Аудит персонала представляет собой в первую очередь независимую экспертизу, а так же систему консультационной поддержки, аналитической оценки кадрового потенциала данной организации.

Кадровый аудит осуществляется на основании общепризнанных для всех аудиторских проверок принципов: независимость, достоверность, профессионализм, честность и объективность. Если говорить о таком принципе как независимость, то в основном он

присущ внешним аудиторам, которые не зависят от руководства организации.[1]

Целью кадрового аудита является выявление того, обладает ли организация необходимыми и достаточными кадровыми ресурсами для эффективного функционирования и развития организации; способен ли персонал работать в соответствии с выбранной стратегией. Для этого необходимо оценить особенности самого персонала, и конечно же наличие у работников профессионально важных качеств и характеристик.

Процесс аудита состоит из нескольких этапов. В самом начале идет план работы, то есть определяются цели, критерии и задачи, которые непосредственно стоят перед аудитором. Вторым этапом идет сбор, отбор и анализ необходимых документов, ранжирование обнаруженных проблем, определение рисков. И заключительным этапом является составление аудиторского заключения, в котором акцентируется внимание на проблемах и недочетах в управлении персоналом, а также рекомендации по устранению этих проблем.

В настоящее время, некоторые крупные фирмы стали создавать внутрифирменные контрольные бригады, которые подобны внутрифирменным аудиторским подразделениям в области финансов. При помощи внутренних аудиторов организация может сохранять некую последовательную практику управления, даже не смотря на то что имеются несколько офисов управления персоналом в различных местах. В этом случаем большую роль играет существование контрольной бригады, которая способствует согласованности действий и осуществляет мониторинг между проведениями проверки внешними аудиторами.[2]

Для обоснования рекомендаций в ходе аудиторской проверки должны быть изучены не только количественные и качественные характеристик персонала, но и полностью весь спектр функций управления персоналом, посредством которых достигается обеспечение интересов самой организации.

Многогранность и сложность объекта целей и задач аудита персонала предполагают использование методологического инструментария проведения проверки и анализа.

Основными инструментами сбора информации при проведении аудита персонала являются: наблюдение (часто используемый инструмент) интервью, опросы, анализ официальных документов,

---

[1] Одегов Ю.Г. Аудит и контроллинг персонала, Альфа-Пресс, 2010

[2] http://naukarus.com. Научная статься на тему «Аудит и контроллинг персонала»

анкетирование, тесты, метод экспертных оценок, ситуационная групповая диагностика. [1]

Смело можно сказать что на сегодняшний день не существует конкретного понятия такого термина как «контроллинг». Контроллинг- это процесс, порожденный практикой современного менеджмента, целью которого является обеспечение достижения организацией своих целей, путем установления правил, норм и стандартов.

В наше время контроллинг имеет различные направления в различных странах. В Германии хорошо развит контроллинг управления затратами и их планированием организацией. В США же присутствует контроллинг финансового направления.[2]

Во всех определениях контроллинг рассматривается как поддержка системы управления при принятии определенных управленческих решений, не смотря на это специалисты не рассматривают и не выделяют такие элементы как сравнение и сопоставление.

В процессе кадрового управления организации применяются все основные функции менеджмента: планирование, организация, мотивация, контроль. Хотелось бы отметить функцию контроля, которую также следует понимать, как вид управленческой деятельности, благодаря которой осуществляется поддержка функционирования организации в соответствии с поставленными целями.

Зачастую слово «контроллинг» ассоциируется со словом «контроль», но эти понятия противоположны по смыслу. Контроль оценивает прошлое, выясняя ошибки и уточняя просчета. Тогда как контроллинг это управление будущим для обеспечения успешного и продолжительного функционирования организации.[3]

Контроллинг персонала представляет собой некий набор инструментов, который обеспечивает потенциал и производительность труда на предприятии.

Главная задача контроллинга персонала – это осуществление постоянной обратной связи между планированием и анализом планов и отклонений от них.

---

[1] Одегов Ю.Г., Никонова Т.В. Аудит и контроллинг персонала, Альфа-Пресс,2006. – 560 с.

[2] https://cyberleninka.ru Научная статься на тему «Западный опыт внедрения системы контроллинга»

[3] http://www cyberleninka.ru Научная статься «Контроллинг персонала: функции и задачи»

Целью контроллинга является выявление наиболее выгодных путей устранения недостатков в системе оценки персонала, определение направление и методов совершенствования ее состояния и обеспечение эффективности существования в современной среде управления персоналом и организации.

Стратегический контроллинг персонала представляет собой увязку перспектив в области работы с персоналом со стратегией управления компанией.

Оперативный контроллинг персонала реализует тактические мероприятия организации, ориентируясь на поставленные стратегические цели. [1]

Служба контроллинга персонала непосредственно в своей работе использует социально – психологические характеристики всех сотрудников, так как это позволяет объективно произвести оценку персонала организации.

Философия контроллинга персонала рассматривает непосредственно человеческий труд в производительном процессе как наиболее важный пункт создания добавочной стоимости. При этом она концентрируется на потенциале самого человека, его трудовом поведении и его результатах труда.

Роль контроллинга персонала в системе управления персоналом современной организации представляет собой обеспечение связи технологий кадрового учета с технологиями управления персоналом для принятия управленческих решений.[2]

Так же следует отметить, что служба контроллинга не должна определять, что планировать, а должна рекомендовать, как и когда производить планирование, насколько детально это нужно сделать, а также оценить все возможности.

[1] http://www.ekonomika-st.ru

[2] Одегов Ю.Г., Никонова Т.В. Аудит и контроллинг персонала, Альфа-Пресс,2006. – 560 с.

Габис Алиция Мечиславовна,
Гродненский государственный университет имени Янки Купалы,
Научный руководитель – Абрамчик Л.Я., к.ю.н., доц.

ВВЕДЕНИЕ ИНСТИТУТА НАЛОГОВЫХ КОНСУЛЬТАНТОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В современном мире каждое государство стремиться к устойчивому экономическому росту. При этом достижение высоких показателей возможно только при условии развития бизнеса в стране. Различные факторы могут стать препятствием для такого развития, однако государство стремиться ставить все необходимые условия для успешного функционирования в особенности субъектов бизнеса.

На сегодняшний день малый и средний бизнес в Республике Беларусь стал реальной экономической силой, потенциально способной обеспечить устойчивое развитие экономики страны при условии эффективной экономической и промышленной политики[1]. В связи с этим актуальным встал вопрос о предоставлении субъектам бизнеса еще больших возможностей для эффективной работы. Одной из таких возможностей должна стать квалифицированная помощь данным субъектам в сфере налогообложения. Именно поэтому еще в 2014 году под эгидой ПРООН в Республике Беларусь стартовал проект «Содействие Республике Беларусь в создании института налоговых консультантов»[2]. Непосредственно реализацией данного проекта в Республике Беларусь занялось Министерство по налогам и сборам Республики Беларусь и на сегодняшний день мы можем говорить о конкретных результатах его реализации.

Учитывая позитивный опыт других стран, в Беларуси разработан Указ Президента Республики Беларусь от 19 сентября 2017 года № 338 «О налоговом консультировании» (далее - Указ). Целью данного указа стало обеспечение защиты интересов субъектов

[1] Прайсер М., Шебеко К.К., Янковский И.А Налоговый консультант – новая профессия в Беларуси / Прайсер М., Шебеко К.К., Янковский И.А // Экономика и банки: научно-практический журнал. - Пинск: ПолесГУ, 2014. - № 1. - С. 3-6.

[2] Проект ПРООН «Содействие Республики Беларусь в создании института налоговых консультантов» [Электронный ресурс] / Проект развития Организации Объединенных Наций. Беларусь. – Режим доступа:http://www.by.undp.org/content/dam/belarus/docs/TAX/ProDoc_%D1%80%D1%83%D1%81.pdf. – Дата доступа: 20.11.2017.

хозяйствования в сфере налогообложения и создания правовых основ для осуществления деятельности по налоговому консультированию[1].

Если говорить о мировых тенденциях, то налоговый консультант является посредником между налогоплательщиком и налоговым органом. На него ложится достаточно большой спектр задач и при этом налоговый консультант в силу своей специализации разбирается в тонкостях сферы налогообложения лучше специалистов широкого профиля (юристов, бухгалтеров и т. д.). Налоговое консультирование в Республике Беларусь, согласно Указу, представляет собой предпринимательскую деятельность по оказанию консультационных и иных сопутствующих услуг в сфере отношений, регулируемых налоговым законодательством. Таким образом, на налоговых консультантов, как лиц, осуществляющих налоговое консультирование, возлагаются задачи по консультированию в вопросах налогообложения; оказанию услуг по ведению как бухгалтерского, так и налогового учета; составление налоговой отчетности, налоговых деклараций и иных документов; представительство интересов консультируемых лиц в налоговых правоотношениях и др.[1]

Учитывая достаточно широкий круг задач, которые поставлены перед налоговым консультантом, законодательство устанавливает к нему и определенные требования. Так, в Республике Беларусь налоговым консультантом может стать гражданин Республики Беларусь, иностранный гражданин, а также лицо без гражданства, имеющие квалификационный аттестат, а также являющиеся членами Палаты налоговых консультантов. На сегодняшний день Палата налоговых консультантов еще не образована, однако Указ устанавливает основные положения ее будущей деятельности. Учредителями данной Палаты станут сами налоговые консультанты, при этом Палата будет являться юридическим лицом, с соответствующими вытекающими возможностями. При этом действие ее будет осуществляться на основании устава. В свою очередь, для того чтобы получить квалификационный аттестат налогового консультанта, необходимо будет сдать квалификационный экзамен. Однако к сдаче данного экзамена допустят только лиц, имеющих высшее экономическое и (или) юридическое образование, а также стаж работы по специальности не менее трех лет. Наличие высшего

[1] О налоговом консультировании: Указ Президента Республики Беларусь, 21 сентября 2017 г., N 338 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2017.

образования именно по данным направлениям может быть необязательным только при условии, что лицо проходило переподготовку по данным специальностям, но наличие стажа в данном случае остается неизменным обязательным условием – не менее трех лет по указанным специальностям. Помимо этого, кандидатам придется предоставить и установленный Указом перечень документов. Все сведения о налоговых консультантах будут заноситься в Единый реестр налоговых консультантов, ведение которого поручено Министерству по налогам и сборам Республики Беларусь. В свою очередь налоговым консультантам предоставляются определенные права, а также возлагаются на них обязанности. Все это связано в первую очередь с тем, что, не смотря на прохождение испытаний и получение квалификационного аттестата, налоговый консультант должен быть грамотным специалистом в области налогообложения все время, пока он будет являться налоговым консультантом.

В свою очередь необходимо отметить, что реально действовать институт налоговых консультантов станет с 2018 года (хотя официально Указ вступает в силу с 24 декабря 2017 г.), а возможно на это понадобиться еще больше времени. Однако налоговым консультантам в Республике Беларусь еще предстоит занять свою нишу на рынке услуг, ведь конкуренцию им будут составлять уже действующие на сегодняшний день аудиторские компании и аудиторы, организации занимающиеся бухгалтерским учетом и составлением отчетности и др. Тем не менее, налоговые консультанты могут стать для субъектов бизнеса действительно эффективной помощью, как мы это видим на примере Великобритании, Чехии, Польши, Франции и др.

Насколько эффективной станет работа налоговых консультантов в Республике Беларусь говорить пока сложно, однако учитывая опыт других государств, а также востребованность подобных услуг на рынке, можно с перспективой смотреть в будущее новой профессии в Республике Беларусь – налоговый консультант.

Галабурда Татьяна Сергеевна, Гончарук Юлия Сергеевна
Полесский государственный университет
Научный руководитель – Володько О.В., к.э.н., доц.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ЕГО ВЗАИМОСВЯЗЬ С ЭКОНОМИКОЙ ГОСУДАРСТВА

На сегодняшний день в Республике Беларусь инновационное развитие является основой её экономической безопасности. Именно создание новой продукции и новых технологий поможет нашей стране достойно конкурировать на современном рынке, а также получать поддержку от иностранных инвесторов.

За последние десять лет в 2014-2016 гг. отмечен самый низкий уровень наукоемкости ВВП, а именно: 0,52 – 0,50 %. Более того за последние пять лет уровень наукоемкости ВВП оказался ниже предельного значения этого показателя с точки зрения безопасности экономики (менее 1% ВВП). Это говорит о снижении уровня активности в научно-инновационной сфере, а также о снижении затрат на выполнение исследований и разработок собственными силами организаций в течение отчетного года, независимо от источника финансирования, что носит отрицательный характер (рисунок 1).

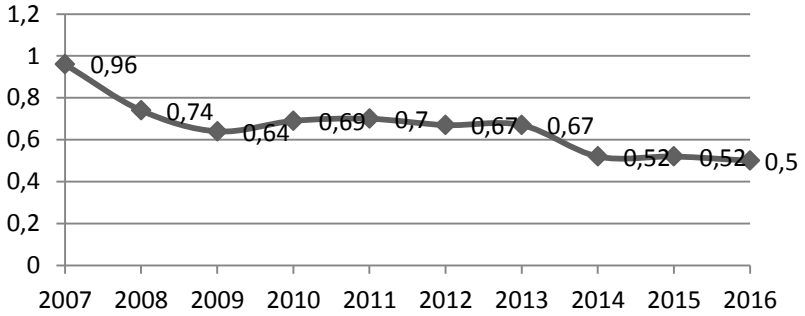


Рисунок 1 – Внутренние затраты на научные исследования и разработки (в процентах к валовому внутреннему продукту)[1]

Что касается объёма выполненных научно-технических работ, то за последние десять лет в 2016 году отмечен самый высокий объём выполненных научно-технических работ, а именно: 596,6 млн. рублей.

[1] Наука и инновационная активность в Республике Беларусь: статистический сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2017.– 142 с

С 2007 по 2011 год мы наблюдаются незначительные изменения в объёме выполненных научно-технических работ, однако с 2011 по 2013 год наблюдается резкий скачок, так, например, в 2011 году этот показатель составил 222,6 млн. руб., а в 2013 году – 565,1 млн. руб. (рисунок 2).

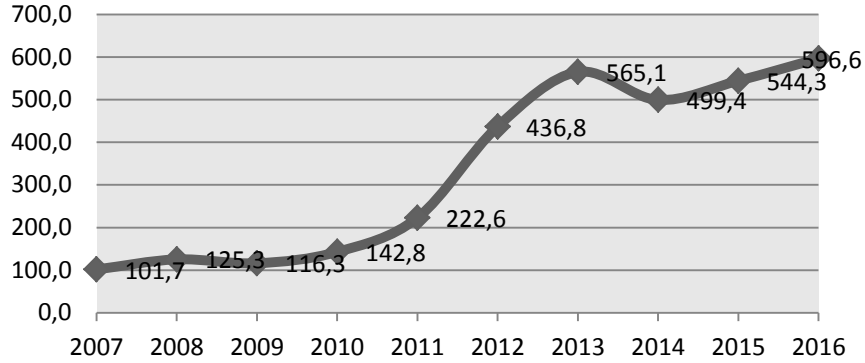


Рисунок 2 – Объём выполненных научно-технических работ, млн. руб.[1]

Таким образом, стоит отметить, что эффективность инновационной деятельности в стране должна оцениваться преимущественно соотношением затрат на осуществление инноваций и объемами отгруженной инновационной продукции, а также выявлением результативности самой инновационной деятельности. Ведь, в любом экономическом процессе главным показателем эффективности является окупаемость капиталовложений. И именно она может сыграть решающую роль при определении направлений финансирования и развития регионов, так как государству невыгодно нести затраты на деятельность, не дающую положительных результатов, а лишь ухудшающую статистические показатели.

Для повышения уровня инновационного развития страны, а так же укрепления и развития инновационной деятельности, требуются целенаправленные усилия со стороны государства.

Основными направлениями государственной инновационной политики Республики Беларусь на 2016–2020 годы являются:

- организация разработки и реализации инновационных проектов, имеющих государственное значение;
- развитие инновационного предпринимательства;
- повышение эффективности управления национальной инновационной системой;

- повышение эффективности коммерциализации результатов научно-технической деятельности и формирование рынка научно-технической продукции;

- развитие инфраструктуры в сферах научно-технической и инновационной деятельности;

- формирование институциональной среды, стимулирующей инновационную деятельность;

- развитие системы технологического прогнозирования и повышение эффективности научно-технической деятельности;

- развитие международного научно-технического и инновационного сотрудничества;

- развитие экспорта наукоемкой продукции и технологий; кадровое обеспечение инновационного развития национальной экономики.[1]

Из всего вышеперечисленного, для стимулирования процесса инновационного развития национальной экономики можно выдвинуть некоторые предложения по совершенствованию механизмов инновационного развития: обеспечить благоприятные условия инвесторам для привлечения инвестиций в научно-техническую сферу; серьёзно заняться проведением дискуссий по вопросам инновационной политики среди исследователей; привлечь частные компаний для проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР) и инновационной деятельности, т.е. обеспечить им благоприятные условия для этого; сформировать систему специализированных внебюджетных фондов, которые смогут финансировать инновационную деятельность; создать патентные суды, защищающие права на интеллектуальную собственность; создать банки, которые могли бы выдавать кредиты на инновационную деятельность; увеличить финансовую помощь — гранты и субсидии на выполнение НИОКР, коммерциализацию, покрытие части управленческих расходов.

Подводя итог вышеизложенному, можно сделать вывод: направление инновационной деятельности заключается в создании, разработке и реализации инноваций. Инновационная деятельность имеет огромную значимость для экономического развития страны, так как при ее полной отдаче она может продвигать экономику страны далеко вперед. Но для того, чтобы достичь данного эффекта должно

[1] Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Государственная программа инновационного развития на 2016 – 2020 годы. – Режим доступа: http://www.pravo.by. – Дата доступа: 15.11.2017.

осуществляться постоянное обновление, совершенствование и внедрение новых разработок.

Гетманчук Анастасия Геннадьевна,
Полесский государственный университет
Научный руководитель – Орешникова О.В., к.э.н., доц.

БЮДЖЕТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В современных условиях, характеризующихся нестабильностью национальной экономики, реализация эффективных инвестиционных проектов, является важнейшим фактором социально экономического развития как страны в целом, так и ее территориально-административных единиц. Активная инвестиционная позиция государства предопределяет рост ВВП, экономического потенциала территорий, способствует созданию рабочих мест, повышению благосостояния населения, улучшению финансового состояния организаций различных форм собственности и приросту поступлений доходов в государственный бюджет, является важнейшим условием повышения конкурентоспособности белорусской экономики, ее модернизации и перехода на высокотехнологичный путь развития.

В качестве основных источников финансирования инвестиционных проектов выступают собственные средства и внутрихозяйственные резервы организаций, бюджетные ассигнования, заемные средства, привлеченные средства и др.

При бюджетном финансировании инвестиционных проектов в качестве источников выступают средства республиканского бюджета, субвенций, передаваемых из республиканского бюджета в консолидированные бюджеты областей на финансирование расходов по развитию сельского хозяйства, и средств местных бюджетов. Кроме того, на финансирование мероприятий Государственной программы и ее подпрограмм планируется направить средства из других источников, не запрещенных законодательством.

Кроме безвозвратного финансирования инвестиционных проектов за счет бюджетных средств, возможно предоставление средств из бюджета на условиях срочности, возвратности и платности в виде бюджетных кредитов, бюджетных ссуд и бюджетных займов.

Таким образом, бюджетные инвестиции – это средства бюджета, направляемые на создание или увеличение стоимости имущества, находящегося в республиканской или коммунальной собственности. В

республике уделяется большое внимание привлечению ресурсов для финансирования инвестиционных проектов, в том числе и за счет бюджетных источников.

В Республике Беларусь отношения, связанные с осуществлением инвестиционной деятельности, в том числе механизмы государственного стимулирования инвестиций, регулируются в первую очередь Законами, Указами Президента Республики Беларусь об утверждении Государственной инвестиционной программы на соответствующий год, решениями местных Советов депутатов об инвестиционных программах соответствующей административно-территориальной единицы и др. Также ежегодно в законе о республиканском бюджете и решениях местных Советов депутатов о соответствующем местном бюджете предусматривается перечень бюджетных программ, финансирование которых предусматривается за счет средств республиканского и местных бюджетов.

Программой поддержки агропромышленного комплекса в Республике Беларусь является «Государственная программа развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016 - 2020 годы». Реализация Государственной программы направлена на достижение в течение 2016 - 2020 годов приоритетов социально-экономического развития в области эффективных инвестиций и ускоренного развития инновационных секторов экономики.

Бюджетное финансирование способствует реализации мер по оздоровлению финансово-экономического механизма АПК, сокращению убыточности, снижению финансовых обязательств, а также по управляемой ликвидации экономически бесперспективных организаций будет обеспечена за счет: финансового оздоровления неплатежеспособных сельскохозяйственных организаций путем проведения процедур досудебного оздоровления и экономической несостоятельности (банкротства); совершенствования государственной поддержки в 2016-2017 годах путем снижения директивного льготного кредитования; проведения технического и технологического переоснащения АПК.[1]

В период с 2016-2020 года на финансирование мероприятий Государственной программы и ее подпрограмм выделено 220 млрд.

[1] Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь URL: http://pravo.by/novosti/novosti-pravo-by/2017/august/25196/ (дата обращения: 27.11.2017).

рублей.[1] Уже сейчас заметны улучшения в сельском хозяйстве. Выполнение мероприятий в 2016 году способствовало снижению количества убыточных сельскохозяйственных организаций (на 1 января 2017 г. – 321, или 22,6 процента от общей численности таких организаций; на 1 января 2016 г. – 485, или 34,2 процента). Сумма прибыли от реализации продукции составила 313,3 млн. рублей, или рост в 6 раз к 2015 году. Рентабельность продаж выросла с 3,2% в прошлом году, до 6,8% в 2017.[2]

В настоящее время лишь часть бюджетных средств используется на безвозвратной, основе, другая же часть предоставляется на условиях платности, срочности и возвратности. Государство перешло к финансированию инвестиционных проектов в условиях конкурсного отбора заявителей и практике совместного государственно-коммерческого финансирования проектов.

Таким образом, в соответствии с Государственной программой развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016-2020 гг., выборка предприятий, которые нуждаются в поддержке и объем финансовых ассигнований зависит от определенных экономически целесообразных объемов производства сельскохозяйственной продукции регионов для обеспечения потребностей внутреннего рынка и эффективного экспорта. В связи с этим бюджетное финансирование инвестиций АПК требует более тщательного выбора предприятий для финансирования и распределения бюджетных средств между ними для стабилизации финансового положения отрасли.

[1] Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики БеларусьURL:http://www.mshp.gov.by/programms/c7e20c57bf575761.html (дата обращения: 27.11.2017).

[2]Министерство экономики Республики Беларусь URL: http://www.economy.gov.by/ru/gp_agro-ru/ (дата обращения: 27.11.2017).

Головина Надежда Андреевна
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Дальневосточный институт управления
Научный руководитель – Цветова Г. В., к.э.н., доц.

ПРОБЛЕМЫ ЭНЕРГЕТИКИ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА

В настоящее время энергетика представляет собой один из самых важных элементов отраслевой структуры регионов Дальнего Востока и России в целом. По стоимости основных производственных фондов это одна из самых емких сфер народного хозяйства, во многом определяющая устойчивость развития экономики страны. Тем не менее, дальневосточная энергетика остается слабым звеном в экономике региона.

Значительные расстояния между населенными пунктами и сетевые ограничения не позволяют оптимизировать загрузку эффективных электростанций, что приводит к росту удельного расхода топлива. На фоне избытка генерирующих мощностей в ряде энергорайонов для некоторых других, напротив, характерен ее дефицит.

Такие компании как ПАО «Якутскэнерго», ПАО «Магаданэнерго», ПАО «Камчатскэнерго», ОАО «Сахалинэнерго» представляют собой изолированные энергосистемы. В регионе отсутствуют маневренные энергоисточники, поскольку все электростанции являются базовыми. Энергообъекты функционируют в сейсмоопасной зоне, со сложными природными климатическими условиями[1], поставка топлива возможна только в пределах короткого сезонного транспортного окна, что приводит к необходимости формирования больших запасов топлива.

Климат способствует ускоренному износу оборудования и существенным расходам на модернизацию существующих и строительство новых энергообъектов. Высокая доля оборудования электростанций и электрических сетей выработала свой расчётный срок службы – 70 % генерирующего оборудования введено в эксплуатацию до 1985 года.

Электроэнергетика на сегодняшний день нуждается в крупных финансовых вложениях в реконструкцию и замену устаревшего

[1]Энергия Приангарья. Информационный бюллетень ИА «Телеинформ» от 2 сентября 2010 г. URL: http://i38.ru/vip-ekonomika-energiya-priangarya/energiya-priangarya-informatsionniy-biulleten-ia-teleinform-ot-2-sentyabrya-2010-g/#2 (дата обращения: 03.10.2017).

оборудования. Однако, в связи с большой сложностью привлечения кредитных ресурсов, в последние годы практически прекратилось техническое и технологическое обновление, отсюда и темпы модернизации, строительства новых объектов гораздо ниже темпов старения.

Иначе говоря, особо остро в настоящий момент стоит вопрос о привлечении инвестиций. Реализация масштабных инвестиционных проектов – самый верный путь развития дальневосточной энергетики и преодоления тех проблем, которые наблюдаются в отрасли на сегодняшний день.

В частности, строительство новых энергоблоков и магистральных линий электропередач необходимо для устранения дефицита генерирующих мощностей и замещения или полной модернизации неэффективных либо выработавших ресурс электростанций; развитие распределительно-сетевого комплекса требуется для обеспечения надежности электроснабжения, подключения новых потребителей; своевременный ремонт объектов теплоснабжения - для снижения потерь тепловой энергии при ее передаче.

С проблемой принятия правильных инвестиционных решений в той или иной степени сталкиваются все субъекты российской энергетики, однако на Дальнем Востоке она особенно ощутима. Именно поэтому здесь столь важно участие государства в стратегическом планировании развития как энергетики, так и экономики региона в целом.

Для решения этих проблем Указом Президента РФ от 22 ноября 2012 г. № 1564 «О дальнейшем развитии открытого акционерного общества «Федеральная гидрогенерирующая компания – РусГидро» в уставный капитал внесены 50 млрд. рублей для финансирования строительства четырех объектов электроэнергетики на территории Дальнего Востока: ТЭЦ в г. Советская Гавань, Сахалинская ГРЭС-2 (1-я очередь), Якутская ГРЭС-2 (1-я очередь), Благовещенская ТЭЦ (2-я очередь). Все четыре энергообъекта планируется построить к концу 2017 года.[1].

Хочется надеяться, что эти меры смогут улучшить дальневосточный энергетический потенциал, и все же, нужно помнить о необходимости производить плановый ремонт уже имеющегося оборудования, не допускать его чрезмерного истощения и износа.

[1] Официальный сайт РусГидро URL: http://ar2016.rushydro.ru/ru/3-1-rynki (дата обращения 03.10.2017).

Так фактические затраты на выполнение ремонтной программы в 2016 году составили 5 810, 858 млн. руб. при нормативных ремонтных затратах на 2016 год - 9 653,4 млн. руб. И это только по пяти регионам: (Республика Саха (Якутия), Еврейская автономная область, Амурская область, Приморский и Хабаровский края), а данный фактор не может не сказываться на надежности работы оборудования.[1]

Следует обратить внимание и на то, что дальнейшее развитие дальневосточной электроэнергетики объективно не может базироваться на тех же принципах, что и развитие отрасли в масштабах всей России. Так в настоящее время энергетические компании Дальнего Востока не могут ориентироваться на рыночные ценовые сигналы при принятии инвестиционных решений: отрасль является полностью регулируемой[2] и свободные цены, отражающие соотношение спроса и предложения на электроэнергию и позволяющие оценить потребность в новых генерирующих источниках и их ожидаемую эффективность, не формируются.

Сейчас тарифная политика в области энергетики Дальнего Востока не является сбалансированной в результате:

– несоответствия применения в регулировании сводных прогнозных данных в целом по стране реальным условиям дальневосточного региона;

– несовершенной системы поддержки потребителей;

– рост инфляции;

– отсутствия системы сглаживания резкого роста цен на топливо государством.

Решение данных проблем позволит сформировать оптимальные условия ценовой и тарифной политики.

Еще одним фактором, определяющим развитие энергетики, является необходимость внедрять новые технологии и инновации. Инновационное развитие должно быть направлено на повышение энергоэффективности, экологичности производства, освоение новых технологий на производстве. А для решения задач освоения инновационных средств, надежного функционирования уже имеющегося оборудования необходимы высококвалифицированные кадры.

---

[1] Официальный сайт АО «Дальневосточная генерирующая компания»// Годовой отчет за 2016 год. URL: http://www.dvgk.ru (03.10.2017).

[2] Официальный сайт РусГидро URL: http://ar2016.rushydro.ru/ru/3-1-rynki (дата обращения 03.10.2017).

Ввиду сложности обучения, необходимости наработки практических навыков, большой ответственности инженеров, работающих в энергетике, низких по сравнению с другими отраслями заработных плат малый процент молодежи готов вести свою трудовую деятельность в энергетике. Недостаток квалифицированных кадров на Дальнем Востоке сильно сказывается на развитии данной отрасли.

Отдельно хотелось бы выделить проблему дебиторской задолженности юридических и физических лиц энергокомпаниям. По состоянию на 31.12.2016 задолженность потребителей только за тепловую энергию составила 15 948,9 млн. рублей. Основную долю в структуре дебиторской задолженности занимают население с ТСЖ, ЖСК и Управляющими компаниями – 77,7 % от общего объема задолженности.[1]

Разработаны и в полной мере применяются мероприятия по повышению уровня оплат, но без понимания получателями электро- и теплоэнергии высокой важности платы за оказанные им услуги, данные мероприятия не будут иметь должного эффекта.

Подводя итог выше сказанному, можно выделить следующие факторы, мешающие развитию энергетики Дальнего Востока, на решение которых следует обратить особое внимание: несбалансированная тарифная политика в области энергетики Дальнего Востока;

– высоких износ оборудования, отставание темпов модернизации, строительства новых объектов от темпов старения;

– недостаточность финансирования инвестиционных проектов;

– недостаток квалифицированного управляющего персонала, инженерных кадров, высококвалифицированных рабочих;

– высокая дебиторская задолженность юридических и физических лиц.

Все эти факторы вынуждают энергокомпании прибегать к заимствованию средств, наращивая кредиторскую задолженность и лишая возможности повышать уровень качества снабжения своих потребителей тепловой и электрической энергией.

[1] Официальный сайт РусГидро URL: http://ar2016.rushydro.ru/ru/3-1-rynki (дата обращения 03.10.2017).

Голубева Анастасия Юрьевна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Графов А.В., д.э.н., проф.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ И ПРОВЕДЕНИЮ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

На современном этапе развития экономики наиболее важным является обеспечение эффективности функционирования организации. Для успешного продолжения своей деятельности организациям необходимо прибегать к диагностике, которая выступает гарантом стабильности финансового состояния. С помощью диагностики определяются диспропорции в процессе функционирования организации, выявляется их влияние на финансово-хозяйственную деятельность, устанавливаются причины возникновения данных диспропорций и, наконец, определяются пути их устранения.

Исследование современной экономической литературы показало, что до настоящего времени не достигнуто единства научных мнений по поводу сущности и содержания диагностики финансового состояния организации.

По мнению экономиста Зимина Е.Н., диагностика – это «аналитическая процедура, имеющая цель установить «больные точки» финансового механизма предприятий, предсказать на основе наблюдаемых тенденций возможное развитие событий, разработать необходимые управленческие решения».[1]

Ивахнюк А.В. рассматривает диагностику финансового состояния организации как процесс распознавания признаков неплатежеспособности посредством анализа основных подсистем деятельности предприятия, а так же выявления отклонений от норм показателей и полученных результатов проведенного диагноза.[2]

Таким образом, рассмотрев некоторые подходы к определению диагностики финансового состояния организации, становится возможным дать своё толкование данной категории. Диагностика

[1]Зимин Н.Е. Анализ и диагностика финансового состояния предприятия: учебное пособие. М., 2014. С. 3.

[2]Ивахнюк А.В. Диагностика экономического состояния как элемент обеспечения устойчивого развития предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. 2013. №4. С. 12.

финансового состояния организации – это комплексное системное изучение количественных характеристик финансовых процессов предприятия, основанное на анализе, синтезе и сопоставлении необходимых источников информации и объективных факторов, с целью выявления отклонений от заданной нормы и повышения эффективности его функционирования.

Задачами диагностики финансового состояния организации являются:

– своевременная и объективная оценка финансового состояния организации на основе различных методик;

– выявление резервов и «болевых точек» в деятельности организации, изучение причин, повлиявших на их возникновение и развитие;

– подготовка и обоснование управленческих решений, направленных на повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности за счет использования выявленных резервов;

– прогнозирование возможных финансовых результатов организации и разработка моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов.

В зависимости от целей проведения диагностического анализа и масштабов работ можно выделить следующие его виды[1]:

1. Экспресс-диагностика подразумевает под собой непрерывный мониторинг текущего состояния организации. Цель – выявить проблемы, а также сформулировать быстрые меры спасения и распределить необходимые действия в порядке их срочности и важности.

2. Комплексная диагностика финансового состояния организации, которая позволяет определить текущее положение хозяйствующего субъекта, оценить его инновационный потенциал, более детально изучить проблемы, выделенные на этапе экспресс-диагностики, и выявить причины их возникновения.

3. Диагностика банкротства позволяет спрогнозировать возможные финансовые затруднения и выявить вероятность банкротства в недалеком будущем. В процессе проведения

[1]Завалищин К.А., Ончукова Г.Е. Диагностика финансового состояния предприятия // Финансы, денежное обращение и кредит: фундаментальные и прикладные научные исследования: сборник научных трудов по материалам I международной научно-практической конференции 31 мая 2016 г. Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука», 2016. С. 40-41.

диагностики банкротства организации классифицируются по степени риска, исходя из фактического уровня показателей и рейтинга каждого показателя в баллах.

Прежде чем приступить к диагностике финансового состояния организации, необходимо определить какая методика будет наиболее эффективна и даст относительно точный результат. Для проведения диагностики финансового состояния экономического субъекта могут быть использованы следующие методики:

1. Коэффициентная методика, предполагающая использование аналитических коэффициентов. Данная методика является достаточно распространенной вследствие широко разработанного инструментария.
2. Трансформационная методика, направленная в большей мере на преобразование отчетности в более удобный для восприятия вид за счет агрегирования статей, трансформации в соответствии с МСФО и т.д.
3. Качественная методика, которая включает в себя проведение вертикального и горизонтального анализа, анализа ликвидности баланса, а также использование формализованных анкетных схем.
4. Интегральная методика, предполагающая синтезирование финансовых индикаторов в комплексные конструкции по следующим направлениям: регрессионные модели оценки вероятности банкротства, банковские кредитные рейтинги, отраслевое ранжирование и т.д.[1]

Таким образом, диагностика финансового состояния организации направлена на выявление проблем в функционировании систем и причин их возникновения. Для проведения качественной диагностики финансового состояния конкретной организации необходимо обоснованно отнестись к выбору методик. Отдельно взятая методика диагностики не в полной мере отражает реальное финансовое состояние организаций, не учитывает их отраслевые особенности и специфику финансово-хозяйственной деятельности. Поэтому одновременное использование нескольких методик дает возможность наиболее полно и объективно оценить финансовое положение организации, а так же перспективу ее развития.

[1]Большешапова А.И. Роль диагностики финансового состояния экономического субъекта в обеспечении финансовой устойчивости //Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2016. № 24. С.113.

Гончар Александр Павлович,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Немиров В.Н., к.э.н., доц.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА В ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Надлежащее управление оборотным капиталом имеет важное значение для фундаментального финансового благополучия и операционного успеха производственной организации современной России. Признак хорошего управления организацией – это способность использовать управление оборотным капиталом для поддержания прочного баланса между ростом, рентабельностью и ликвидностью.

Оборотный капитал в производственных организациях - совокупность денежных средств, авансируемых для создания и использования оборотных производственных фондов и фондов обращения[1].

Управление оборотным капиталом в производственных организациях должно быть направлено на формирование оборотного капитала в необходимом и достаточном объеме при наименьших затратах, а также на повышение эффективности его использования.

Правильная стратегия управления оборотным капиталом в производственных организациях повышает эффективность его функционирования. Если оборотный капитал в избытке, то это означает, что производственная организация развивается недостаточно быстро, не инвестирует средства в новые проекты, ресурсы не работают. Если его недостаточно, то это так же негативный фактор, поскольку в этом случае снижается финансовая устойчивость, падает прибыль[2].

Искусство управления оборотным капиталом в

[1] Алиханова Е. Н. Управление собственным оборотным капиталом предприятия в условиях кризиса // Вестник науки и образования. 2015. №. 4 (6). С. 16-19

[2] Безухов Д. А. Современные подходы к оценке роли, определению элементного состава и структуре оборотного капитала промышленного предприятия // Современные проблемы науки и образования. 2015. №. 1-1. С. 36-41

производственных организациях состоит и в том, чтобы держать на счетах минимально необходимую сумму денежных средств, которые нужны для текущей оперативной деятельности.

Вопросам управления оборотным капиталом в производственных организациях современной России уделяется повышенное внимание. Вместе с тем мировой опыт показал и доказал, что необходим комплексный системный подход к управлению оборотными средствами. Более того, основу эффективного управления оборотным капиталом в производственных организациях должна составлять система управления всеми его элементами, включающая:

– определение цели и задач управления;

– формирование источников информации, необходимой для анализа, управления, прогнозирования;

– анализ оборотного капитала и показателей характеризующих его эффективность использования;

– определение, оценка факторов воздействующих на оборотный капитал;

– использование методов управления[1].

Цель управления оборотным капиталом в производственных организациях – определение их оптимальной структуры и формирование источников финансирования в балансе между ликвидностью и рентабельностью деятельности предприятия. Поддержание ликвидности связано с формированием достаточного объема капитала, обеспечение рентабельности и ее повышение требует сокращения объема оборотных средств.

Системный подход позволяет выстроить процесс управления оборотным капиталом на практике в виде последовательной реализации следующих этапов каждый из которых решает определенную задачу в управлении:

– анализ оборотного капитала предприятия в предшествующем периоде и сопоставление оборотного капитала с результатами деятельности компании;

– выбор политики формирования оборотных активов;

– расчет потребности в оборотном капитале и оптимизация объема и структуры капитала для обеспечения ликвидности и рентабельности деятельности хозяйствующего субъекта;

– рационализация источников формирования оборотных активов[1].

---

[1] Курбангалеева О.А. Какими способами пополнить оборотные средства компании // Российский налоговый курьер. 2014. № 23. С. 24-31.

Источником информации для построения эффективного управления оборотным капиталом является информация бухгалтерского учета (финансового и управленческого), прогнозная информация (данные бюджетирования, бизнес-планирования и т.д.).

Для оценки эффективности оборотного капитала используют показатели оборачиваемости, характеризующие периодичность, с которой средства, вложенные в текущую деятельность, возвращаются вновь на предприятие.

Методика анализа оборотного капитала основана на:
– использовании системы показателей;
– изучении причин изменения этих показателей;
– выявлении и измерений взаимосвязи между ними[2].

Методика анализа оборотного капитала предполагает:
– определение целей и задач анализа;
– формирование совокупности показателей для достижения целей и задач;
– разработку схемы и последовательности проведения анализа;
– установление периодичности и сроков проведения анализа;
– выбор способов получения информации и ее обработки;
– разработку методов анализа экономической информации;
– формирование перечня организационных этапов проведения анализа и распределения обязанностей между службами организации при проведении комплексного анализа;
– определение порядка оформления результатов анализа и их оценку[3].

Основной целью анализа оборотного капитала является выявление и устранение недостатков управления оборотным капиталом и нахождение резервов повышения интенсивности и эффективности его использования.

Эффективность использования оборотных средств зависит от факторов:
– внешних: общая экономическая ситуация; особенности налогового

---

[1] Абдукаримов И. Т., Беспалов М. В. Оценка и мониторинг основного и оборотного капитала на основе бухгалтерской (финансовой) отчетности //Социально-экономические явления и процессы. 2013. №. 6 (052). С. 132-137

[2] Кулакова Ю.Н., Кулаков А.Б. Разработка метода расчета средней продолжительности пребывания оборотных средств предприятия в анализи- руемом периоде // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. 2015. № 1. С. 36-44

[3] Меньшикова, М.А., Фиров, Н.В и др. Системный подход к экономическому управлению предприятием. М.: НК, 2015. С. 186

законодательства; условия получения кредитов и процентные ставки по ним; возможность целевого финансирования; участие в программах, финансируемых из бюджета;
– внутренних: объем производства и продаж; Чем выше темпы развития, тем больше оборотный капитал;
– вид и масштаб бизнеса (характера деятельности предприятия), длительность производственного цикла. (в отраслях промышленности оборотный капитал обращается меньшей скоростью в сравнении с такими отраслями как пищевая или легкая промышленность); структура капитала предприятия; виды и структуры потребляемого сырья и т.д.[1].

Эффективное управление оборотным капиталом в производственных организациях должно основываться на системном подходе, осуществляться в комплексе и быть интегрированным в процесс функционирования всей организации. Отдельные меры по оптимизации элементов оборотных средств не принесут ожидаемого эффекта, для устойчивого развития организации необходима реализация полномасштабной системы управления оборотным капиталом, основанной на четком определении ответственных лиц, единой системе показателей, качественной оперативной информации, определенной и зафиксированной в документальном порядке методологии управления.

Успешное решение задачи оптимизации оборотного капитала может существенно повысить финансовую устойчивость предприятия и позволит ему успешно конкурировать как с отечественными, так и иностранными поставщиками продовольствия и сельскохозяйственного сырья.

[1] Токарева Г.Ф., Багаутдинова И.В. Определение эффективности функционировании оборотного капитала // Российское предпринимательство. 2013. № 22 (244). С. 54-63.

Гончаров Артём Владимирович,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель - Шахватова С. А., к.э.н., доц.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Управление финансовой стабильностью коммерческого банка является одной из основных задач управления банком.

Идентичность понятий «надежность» и «финансовая стабильность» определяется различными интерпретациями, в интерпретации этих понятий некоторыми авторами.

Обеспечение финансовой стабильности коммерческих банков, в частности банковской системы страны в целом, является чрезвычайно важной задачей, поскольку годы финансовых потрясений («черный вторник», «черный четверг», технический дефолт, девальвация рубля и экономические кризисы 90-х годов), серьезный финансовый ущерб физическим и юридическим лицам.

Российская финансовая система нуждается в единой стратегии развития, адекватной централизованной системе оценки основных показателей оценки финансового состояния банков, в нормативно защищенных методах анализа финансовой устойчивости коммерческих банков, а также в открытой и очевидной информации для конечных пользователей (физических и юридических лиц - клиентов банков). Финансовая устойчивость коммерческого банка является одной из качественных характеристик его финансового состояния.

Обеспечение финансовой устойчивости является одной из важных задач управления банком, решение которой связано с решением ряда проблем, связанных с оценкой финансовой устойчивости. Первая группа проблем теоретическая. Вторая группа проблем методологическая.

Третья группа проблем оценки финансовой устойчивости российских коммерческих банков. Давайте посмотрим на финансовую устойчивость российских банков. По нашему мнению, изучение рассматриваемой концепции должно начинаться с определения круга синонимов. В российской научной литературе есть понятия «финансовая стабильность» и «надежность коммерческого банка»; на английском – «financialstability» (англ. stability –стабильность).

Тот факт, что «надежный» происходит в двух из трех интерпретаций слова «устойчивый», означает, что они являются синонимами, которые могут использоваться для объяснения той же концепции, что и идентичные термины. В российской экономической науке,надежность понимается как способность банка выполнять свои обязательства, а «финансовая стабильность», набор понятий.

Многие ученые строят свои интерпретации на основе набора характеристик, коэффициентов и индикаторов, которые используются при вычислении конечного значения (набора величин). Что касается коммерческой организации, то для любых хозяйствующих субъектов определение и процедура оценки финансовой устойчивости.

Таким образом, Л.Т. Гиляровская и А.В. Эндовицкая предлагает интерпретировать финансовую устойчивость хозяйствующего субъекта как «способность выполнять основные и другие виды деятельности в условиях предпринимательского риска и меняющуюся бизнес-среду с целью максимизации благосостояния собственников, усиления конкурентных преимуществ, принятия учитывать интересы общества и государства».

Несмотря на то, что рассматриваемый феномен изучается на протяжении многих лет, в настоящее время нет окончательного определения термина «финансовая устойчивость коммерческого банка». Е.А. Тарханов считает концепцию «стабильности» более фундаментальной, чем «надежность»,

полагая, что только надежный банк может быть устойчивым, тогда как надежный не всегда стабилен.

Основываясь на своих научных исследованиях, Э.А. Тарханов определяет финансовую устойчивость как «способность коммерческого банка достичь равновесия в существующей экономической среде и сохранить это состояние в течение относительно длительного периода времени под воздействием изменения внешних и внутренних факторов». Он также предложил

признаки концепции «финансовой устойчивости коммерческого банка»:

Первый знак (категория «финансовая устойчивость») - это социальная категория, которая проявляется в интересах общества и его членов в отношении устойчивого развития коммерческих банков. Таким образом, в устойчивом развитии банков население напрямую заинтересовано, благодаря его сбережениям образуется ресурсная база коммерческого банка. Депозиты населения являются не только значительным, но и стабильным ресурсом банка.

Вторым признаком концепции «финансовой устойчивости коммерческого банка» является зависимость финансовой устойчивости

от объема и качества ресурсного потенциала. Ресурсный потенциал банка предопределяет качественный уровень финансовой устойчивости банка. Чем больше ресурсов привлекает банк и чем качественнее эти ресурсы, тем активнее инвестировать свои ресурсы, тем больше он укрепляет свое финансовое положение и, соответственно, финансовую стабильность.

Третий признак заключается в том, что финансовая устойчивость коммерческого банка является динамичной категорией, которая является собственностью возвращения в равновесное финансовое состояние после выхода из нее в результате некоторого воздействия. Основываясь на финансовой стабильности банка, его оперативность в значительной степени раскрывается, поскольку для того, чтобы быть эффективным и нормально функционировать, коммерческий банк должен быть нечувствительным к

внешних возмущений различного рода в течение достаточно длительного периода времени.

Л.Г. Батраков считает, что финансовая стабильность коммерческого банка является «одним из решающих условий для его существования и активной кредитно-расчетной деятельности», и в ее оценке необходимо «дать реальную оценку силе банка, ликвидности его баланса лист,экономических стандартов, а также эффективности его деятельности ».

Британская энциклопедия Герасимов считает категории «стабильность» и «надежность» идентичными и, что означает «не состояние стагнации, а состояние устойчивого развития», определяет их как «качественное состояние равновесия в движении, в котором достижение и укрепление надежности , постоянство и доверие к реализации отказа от уничтожения ». Его определение изучаемого термина, рассматривая его с точки зрения «равновесия или стабильности», предлагается Г. Г. Фетисов:

«Устойчивость банка - это способность выполнять свои обязательства перед клиентами, кредиторами и инвесторами и предоставлять краткосрочные кредиты перед лицом внешних и внутренних факторов».

Тимофеева говорит о том, что «основной основой существования и жизнеспособности коммерческого банка является финансовая устойчивость», «качественные характеристики его деятельности, основанные на способности эффективно формировать и эффективно использовать финансовые потоки, чтобы обеспечить четкое выполнение необходимых социальных значительные функции, создают достаточные резервы для предотвращения неблагоприятных

ситуаций, а также расширение деятельности на основе управления качеством."

В коллективной работе российских экономистов финансовая устойчивость коммерческих банков является очень распространенной, часто используемой концепцией, которая характеризует процесс, который берется не в статическом состоянии, а в динамике, выражает качественные характеристики их деятельности, их способность к расширить свою деятельность в условиях финансовых отношений в соответствии с общественными потребностями, это сложная характеристика движения к прогрессу, отражающая скорость, структуру, изменение во времени, взаимодействие структурных элементов и самой структуры с внешней средой.

По мнению специалистов российских («Эксперт РА», «Рус-Рейтинг», «АК&М»), а также многих иностранных рейтинговых агентств экономистов, понятия «кредитоспособность» и «финансовая устойчивость коммерческого банка» тождественны и определяются, как «возможность банка в течение длительного периода времени поддерживать приемлемый уровень кредитоспособности». Иностранные финансисты так же, как и российские, активно исследуют финансовую устойчивость коммерческих банков, ее сущность, способы и методики оценки.

Гончарко Ольга Владимировна
Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина
Научный руководитель – Седель О. Я., к.т.н., доц.

ИННОВАЦИИ, КАК КЛЮЧЕВЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Управление инновационным развитием регионов относится к стратегически существенным, что связано с возрастанием роли инноваций, так как они оказывают непосредственное действие на ключевые макроэкономические характеристики регионального развития.

Под воздействием инновационных действий изменяется структура региональной экономики, инновации изменяют экономическую организацию общества, становление инновационных процессов активизирует международное сотрудничество и увеличивает конкурентоспособность региональной экономики на мировом рынке, это все воздействует на совершенствование качества критериев жизнедеятельности населения.

Управление регионами в условиях инновационного становления ориентируется на новые институциональные подходы, расширение количества участников принятий решений, поскольку управление экономическими ресурсами подразумевает ориентацию региональной политики на необходимости бизнеса, а чтобы достичь желаемого результата, мало участия лишь государственных и местных органов в решении трудностей экономического развития.

Проведение данной политики соединено с проблемой увеличения конкурентоспособности регионов и развития их инновационного потенциала, что особо существенно в условиях трансформирующейся экономики.

Приемом решения задач макрорегулирования экономики регионов в условиях инвестиционных и инновационных моментов считается создание таких механизмов, которые гарантировали бы формирование, сбережение и поддержание устойчивого развития региональной экономики, встроенной в мировые рынки.

Для современной экономики в условиях ее глобализации принципиальное значение имеет не только само создание новых научных и технических знаний, сколько результаты инновационной деятельности. Именно это становится важным источником экономического роста и основным средством конкурентной борьбы за потребителей. По всеобщему признанию инновации, инновационная деятельность являются сегодня стратегическими факторами роста и играют фундаментальную роль в экономическом развитии стран и регионов. В этих условиях происходит процесс внедрения качественно новых функций управления на уровне регионов и целых отраслей экономики, функций по руководству развитием, формированию инновационной политики.

Инновационная деятельность включает в себя не только инновационный процесс преобразования научного знания в новые виды продуктов, технологий и услуг, но и маркетинговые исследования рынков сбыта товаров, конкурентной среды, а также комплекс управленческих и организационно-экономических мероприятий, которые в своей совокупности приводят к инновациям.

Для осуществления инновационной деятельности необходимо наличие инновационного потенциала предприятия, который характеризуется как совокупность различных ресурсов, включая: интеллектуальные, материальные ресурсы, финансовые ресурсы, персонал, заинтересованный в инновациях; партнерские и личные связи сотрудников с НИИ и вузами; опыт проведения НИОКР; опыт управления проектами, инфраструктурные и иные ресурсы, необходимые для осуществления инновационной деятельности.

Третий из основных подходов к определению инновационного потенциала – результативный – может быть представлен такими определениями как завершающая часть производственного цикла и его реальные пропускные возможности, что существенно сказываются на конечном результате.

Таким образом понятие «потенциал» включает в себя источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы физическими и юридическими лицами, в том числе предприятиями, организациями, административно-территориальными образованиями, государством для решения задач, достижения целей в определенной области.

Таким образом, сущность инновационного потенциала региона можно определить как качественная интегральная характеристика его способности и возможности обеспечить реализацию инновационного процесса на своей территории и достижение стратегических целей развития средствами инновационной экономики.

Главная задача развития региона состоит в улучшении конкурентных позиций его предприятий, обеспечивающих экономический рост региональной структуры и рост доходов населения. Фундаментальным фактором в определении конкурентных преимуществ являются технологические инновации, реализующиеся региональной политикой.

Также на основании рассмотренных теорий были сформулированы принципы управления развитием региона в соответствующем внешнеэкономическом и инновационном пространстве для обеспечения его эффективности:

1. Осуществление комплекса системных законодательных и организационных мер, направленных на создание общей благоприятной экономической среды, высокого уровня жизни и занятости населения региона и, тем самым, благоприятного инновационного климата и положительной репутации в мире (бренда).

2. Разработка целевых региональных проектов и программ, направленных на организацию новых экспортоориентированных высокотехнологичных производств и обновление действующих производств на основе новой техники и технологий производства.

3. Активизация инновационной составляющей внешнеэкономической деятельности региона, увеличение объемов производства, продаж, в том числе на экспорт, наукоемкой и высокотехнологичной продукции, обеспечение условий для разработки и эффективного внедрения новых технологий, новых видов продукции и услуг.

4. Расширение международного экономического сотрудничества в отношении обмена новыми технологиями, формирования инновационных центров и рынков инновационной продукции и услуг, реализации региональной кластерной стратегии в сфере внешнеэкономической деятельности.

5. Осуществление комплекса системных законодательных и организационных мер, направленных на создание общей благоприятной экономической среды, высокого уровня жизни и занятости населения региона и, тем самым, благоприятного инновационного климата и положительной репутации в мире.

6. Разработка целевых региональных проектов и программ, направленных на организацию новых экспортоориентированных высокотехнологичных производств и обновление действующих производств на основе новой техники и технологий производства.

7. Активизация инновационной составляющей внешнеэкономической деятельности региона, увеличение объемов производства, продаж, в том числе на экспорт, наукоемкой и высокотехнологичной продукции, обеспечение условий для разработки и эффективного внедрения новых технологий, новых видов продукции и услуг.

8. Расширение международного экономического сотрудничества в отношении обмена новыми технологиями, формирования инновационных центров и рынков инновационной продукции и услуг, реализации региональной кластерной стратегии в сфере внешнеэкономической деятельности.

Для обеспечения перехода регионов к инновационному развитию необходимо обеспечить эффективное взаимодействие всех участников инновационного процесса в регионе, должным образом скоординировать все этапы инновационного цикла, обеспечить преемственность и диффузию научно-технических знаний, их доступность, возможность коммерциализации и экспорта.

Проблемы инновационного развития в регионах – следствие противоречий между краткосрочными целями деятельности экономических субъектов и долгосрочной отдачей от использования результатов инновационной деятельности

Как показали проведенные нами исследования Брестского региона Республики Беларусь. на современном этапе инновационного развития экономики. некоторые предприятия региона не в должной мере отвечают мировым и европейским стандартам и требованиям глобального рынка. В связи с этим ослабляется их позиция в конкурентной борьбе, что проявляется в трудностях реагирования на изменения, происходящие в рыночной среде, в проблемах с

внедрением современной техники, технологии, организационных решений.

В результате исследований можно сделать следующие выводы:

- в Брестском регионе осуществляется региональная научно-техническая программа, предусматривающая разработку передовых технологий, технических средств и систем, обеспечивающих повышение эффективности функционирования отраслей народного хозяйства;
- в регионе имеется достаточно сильный научно-технический потенциал, однако используется он не в полной мере;
- важным аспектом инновационной деятельности для предприятий Брестского региона являются исследования и разработка новых продуктов, услуг, методов их производства, а также производственное проектирование и другие виды подготовки производства для выпуска новых продуктов.

В настоящее время для Брестской области достаточно острой остается проблема формирования развитой инновационной инфраструктуры, что препятсвует коммерциализации и распространению результатов разработок и исследований.

Основными причинами, сдерживающими развитие инновационной инфраструктуры в регионе, являются сложные стартовые условия для начинающих фирм, сложная кредитная политика государства, отсутствие венчурного финансирования, нехватка компетентных кадров.. Это говорит о том, что экономика страны и регионов пока еще не приблизилась к состоянию инновационной восприимчивости.

Анализ инновационной активности отраслей Брестской области показывает, что выпуск инновационной продукции производится далеко не по всем отраслям, а там, где он проводится – результат зачастую низкий.

Таким образом, первоочередной задачей исследуемого региона является наращивание научно-технического потенциала и более эффективное его использование.

Стимулирование инновационной деятельности предполагает создание условий, в которых ее осуществление будет выгодным как для субъектов этой деятельности так и для экономики в целом.

Горшков Сергей Дмитриевич
Академия при Президенте Российской Федерации РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Либерман Т.И, к.э.н., доц.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В современных условиях становления рыночной экономики прибыль занимает одно из центральных мест в системе рычагов управления экономикой. Прибыль является одним из основных показателей, отражающих эффективность работы того или иного предприятия, правильности выбора стратегии развития, состояния производительности труда. Риск неполучения прибыли или получения ее в недостаточном объеме ставит перед предприятием вопросом об эффективности ее дальнейшего существования или о полном ее уходе с рынка.

Актуальность данной тематики обуславливается тем, что целью создания и функционирования любого предприятия является получение прибыли, так как предприятие не может существовать, не получая прибыли, иначе ее деятельность будет нерациональной и бессмысленной в целом.

Прибыль – это положительная разница между суммарными доходами и затратами и производство продукции (оказание работ, услуг)[1]. Такое определение является самым распространенным, когда речь идет о прибыли. Получение прибыли на предприятии означает, что полученные от деятельности доходы превышают все расхода, связанные с этой деятельностью. Прибыль в свою очередь обладает рядом функций, среди которых: стимулирующая; фискальная; оценочная и другие.

Как экономическая категория и показатель деятельности организации, прибыль имеет свои характерные особенности. Во-первых, она характеризует экономическую эффективность и конечный результат деятельности организации. Во-вторых ,прибыль, как было уже указано выше, обладает стимулирующей функцией, т.е. после уплаты налогов и сборов должна быть в достаточном размере для выплат дивидендов, расширения производственной деятельности, социального развития организации и материальных выплат работников. В-третьих, прибыль является одним из основных источников формирования и пополнения бюджетов разных уровней.

[1] Еретенникова И.И. Экономика организации :Учебник/М. Юрайт, 2014, С.332

Налог на прибыль в совокупности с другими поступлениями в бюджет используется для финансирования выполнения государством своих функций, реализации государственных инвестиционных и социальных программ.

Однако, необходимо признать тот факт, что в настоящее время у многих предприятий существуют проблемы по формированию, распределению и управления прибылью. Механизм распределения прибыли на предприятии должен строится таким образом, чтобы он способствовал созданию условий наиболее рационального использования средств на развитие предприятия, не оставляя без внимания показатель уровня оборачиваемости оборотных средств, производительности труда и т.д.

Эффективное использование и распределение прибыли возможно только при согласованности и структурированности действий системы экономических рычагов. Стоит отметить, что первостепенное значение при этом имеет реализации продукции и для этого есть ряд причин. Во-первых, в процессе продажи товаров происходит возмещение израсходованных средств производства. Во-вторых, этап реализации продукции – это именно тот момент, когда продукция на рынке получает признание. Любая недоработка в процессе реализации вызывает нарушение ритмичности производства, а следовательно и ведет к снижению эффективности производства в целом.

Для совершенствования и улучшения механизма управления и распределения прибыли на предприятии, руководству следует овладеть новыми методами распределения прибыли.

Первый метод заключается в понимании того, что государство заинтересовано как в создании условий, которые стимулировали бы производство, так и в реализации своих экономических функций, обуславливающих необходимость налогообложения, уменьшающего показательно прибыли на величину необходимых. Руководству необходимо осознавать важность и необходимость налоговых отчислений и проводить планирование будущей прибыли с учетом этих обязательных платежей.[1]

Второй метод затрагивает интересы кредиторов и акционеров, заинтересованных в платежеспособности фирмы и уверенности возврата предоставленных средств. Руководство предприятия должно правильно рассчитывать объем возможных заемных средств и исходить из тех финансовых результатов, которые по прогнозам они

[1] Аксенов А.Г.,Экономика предприятия:Учебник/-М. Кно Рус,2013. с.125

смогут получить в будущем периоде и которые смогут выделить на возврат ссуд и кредитов. Однако, в настоящее время руководства зачастую стремится как можно большую часть прибыли оставить нераспределенной , то есть в качестве резерва, позволяющие укрепить возможность самофинансирования. На руководство возлагается ответственность планировать распределение прибыли таким образом, чтобы не только не нанести ущерб ни одной из сторон, но еще и обеспечить благосостояние предприятие.

В завершении можно сказать, что, к сожалению не все руководители осознают важность и необходимость установления правильного механизма распределения и управления прибылью. Следует отметить, что для эффективного управления прибылью, руководству необходимо учитывать как внутренние, так и внешние факторы, зависящие как от самого субъекта, так и он окружающей среды (налоговой, денежно-кредитной политики и др.).Неправильный подход к распределению прибыли может крайне отрицательно сказаться на функционировании предприятия в целом и поставить под сомнение целесообразность его функционирования как экономического субъекта, так как получение и управление прибылью является основной задачей коммерческой организации в условиях рыночной экономики.

Гречная Анастасия Витальевна,
Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина
Научный руководитель – Пилипчук И.В., ст. преп.

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Одним из наиболее принципиальных качеств в жизнедеятельности каждой организации считается ее приспособление к условиям и особенностям рынка. Не каждая организация способна выдержать конкурентную борьбу на рынке. Поэтому для некоторых предприятий кризисное положение в условиях рынка естественно. Очень принципиальной задачей предприятия считается избежание кризиса и обеспечение длительного существования. Решение такого рода проблем занимается направление, которое именуется антикризисное управление. Под таким управление можно понимать управление в условиях кризиса либо управление, которое направлено на вывод предприятия из кризисного состояния.

Антикризисный менеджмент считается одним из наиболее распространенных определений, так как антикризисный управление необходимо равно как в период кризиса, так и в профилактических

целях. В антикризисном управлении применяется совокупность различных операций. Первоначальным способом управления считается снижение расходов. Что предполагает снижение расходов за с чет отказа от затрат, которые не входят в основную деятельность предприятия, также оптимизация расходов на персонал и т.д. Более эффективным образцом данного способа считается кризис 2009 года фирмы «Форд». В этот период трудностей у компании существовало большое количество. Ключевые из них были связаны с забастовками персонала, требовавшего повышения зарплаты на 30%. Компания же не имела возможности повышения ее даже на 15%. На тот момент стояла задача снижать расходы предприятия, в том числе и затраты на персонал. Были приняты следующие решения: уменьшить число работников на 1200 человек, сократить премиальный фонд, снизить выплаты акционерам. Это и позволило успешно преодолеть кризис.

Второй метод – формирование оптимальной отчетности. Когда предприятие доходит до стадии банкротства, особое значение имеет формирование управленческой отчетности, способной отобразить положение фирмы. В основе берется анализ денежных средств и рентабельности компании.

Последующим способом является реорганизация структуры фирмы. Антикризисное управление применяют такие виды реорганизации, как выделение или разделение. Данный способ дает возможность финансово стабилизировать состояние фирмы, избежать утраты её рыночной стоимости, диверсифицировать основной капитал.

Метод повышения поступления денежных средств дает возможность осуществления антикризисных мероприятий.

При анализе деятельности кризисной компании разрабатываются антикризисные стратегии. Немаловажно принимать во внимание все без исключения стратегии. Установление антикризисной стратегии относительно возможно разделить на 3 стадии: многосторонняя диагностика фирмы, корректировка целей и миссии фирмы на основе приобретенных итого и подбор альтернативной стратегии, способной вывести предприятие из кризисной ситуации.

С помощью данных способов можно вывести предприятие из кризиса. Для того чтобы не позволить кризиса на предприятии не развивался, следует использовать основные этапы вывода компании из сформировавшихся условий.

Этап 1. Определение кризисного эпицентра

Чтобы вывести предприятие из кризиса, следует рассмотреть деятельность организации и определить то место в ее деятельности, которое непосредственно является основанием возникновения

трудностей. Именно точное определение эпицентра кризиса позволит разработать верные и эффективные мероприятия по выводу ее из кризиса.

Этап 2. Работа с персоналом

Одной из основных составляющих антикризисного менеджмента в условиях кризиса является управление персоналом. На мой взгляд, необходимо осуществить ряд мероприятий (таблица 1), которые позволят предотвратить развитие кризиса.

Таблица 1 – Мероприятия по управлению персоналом

Мероприятие	Содержание
Оптимизация количества и структуры персонала	Изменение штатного расписания, развитие новых должностных инструкций, отказ от услуг сотрудников, выполняющих незначительные операции (обязанности), работающих по совместительству и т. п.
Информационное обеспечение	Коллектив должен быть в курсе реального положения дел в компании — недостаток данных порождает сплетни и подрывает ситуацию.
Формирование в коллективе подходящего микроклимата	Предотвращение непонимания, разногласия в коллективе и различных других обстановках, способных послужить причиной конфликта.
Обучение персонала	Переквалификация сотрудников в соответствие с новыми кризисными условиями и требованиями.

Такие изменения в коллективе помогут настроить работников на решение новых задач в организации.

Этап 3. Понижение расходов

Обычно понижение расходов проводится за счет уменьшения материальных расходов, снижения взносов в научно-исследовательские разработки, уменьшения заработной платы работников, регулирования ассортимента и др. Следует проанализировать все без исключения затраты и выявить те, которые можно сократить. Понижение расходов должно быть верным, так как при неразумном снижении можно негативно повлиять на выпускаемые товар или оказываемые услуги.

Этап 4. Стимулирование продаж

Выбор метода стимулирования расходов зависит от вида деятельности компании. В случае, если это торговое предприятие, то можно применить акции, распродажи. В случае если это предприятие,

которое производит, то можно использовать скидочные карты, комплексные решения по обслуживанию клиентов и др.

Этап 5. Оптимизация денежных потоков

Оптимизировать денежные потоки возможно различными способами. А именно: ежедневная проверка баланса наличия денежных средств, формирование реестра платежей, снижение времени товарного кредита, увеличение продаж и др.

Этап 6. Реструктуризация кредиторской задолженности

Также значимой стадией в антикризисном управлении считается выплата имеющихся задолженностей перед кредитором. Если у компании имеется дебиторская задолженность, то задолженность перед кредитором можно ликвидировать, уступив ему свою дебиторскую задолженность. Кроме того можно применить рассрочку, обмен задолженности на ценные бумаги и списание долга.

Антикризисное управление либо как его еще именуют – антикризисный менеджмент дает возможность обнаружить скрытый потенциал предприятия в непростой промежуток его формирования, при недостаточности финансовых ресурсов.

Именно с его помощью в большинстве случаев удается преодолеть кризисные явления.

Грицких Елена Игоревна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Макаров О.А., к.э.н., доц.

ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА И УПРАВЛЕНИЯ

Основной целью деятельности организаций в современных экономических условиях является максимизация прибыли, которая может быть достижима только при наличии устойчивого финансового положения, высокой конкурентоспособности, а также хорошего финансового состояния в целом. Для соблюдения вышеперечисленных требований к деятельности организации необходимо грамотно управлять активами, имеющимися в распоряжении предприятия.

Управление оборотными активами – одна из основных задач финансового менеджмента. Независимо от сферы деятельности организации, оборотные средства составляют более половины всех имеющихся в ней активов.

Контроль денежных средств, ценных бумаг, состояния дебиторской и кредиторской задолженности, начислений и выплат является непрерывным каждодневным процессом.

Оборотные активы в процессе своего формирования проходят три стадии. На первой стадии имеющий форму денежных средств оборотный капитал переходит из сферы обращения в сферу производства. После чего оборотные активы принимают форму незавершенного производства, а в дальнейшем форму готовой продукции. На третьей стадии оборотный капитал по итогам реализации готовой продукции принимает форму денежных средств, то есть снова переходят в сферу обращения. Реализация готовой продукции, как правило, осуществляется в кредит, в результате чего образуется дебиторская задолженность, которая в свою очередь через определенный период времени превращается в деньги[1].

Оборотные средства предприятия можно классифицировать на производственные фонды и фонды обращения. К производственным фондам можем отнести: производственные запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов, готовая продукция на складе. Фонды обращения включают в себя: товары отгруженные, но не оплаченные; дебиторскую задолженность; краткосрочные финансовые вложения; денежные средства в кассе и на расчетном счете. Таким образом, оборотные активы представляют собой капитал, находящийся в распоряжении предприятия, который характеризуется высокой мобильностью и ликвидностью. Срок оборота активов, как правило, не превышает года или операционного цикла. Для обслуживания кругооборота финансовых ресурсов, обеспечения производственной и инвестиционной деятельности организации необходимо регулярное вложение капитала в оборотные активы.

Можем выделить пять основных подходов к определению сущности оборотных активов, которые определяют пять подходов к управлению оборотными средствами.

Наиболее примитивным является организационный подход, согласно которому оборотные средства представляют собой простую совокупность элементов оборотных производственных фондов и фондов обращения. Согласно производственному подходу оборотные средства – это категория, обозначающая кругооборот ресурсов компании и выполняющая исключительно производственную функцию. Денежный подход сводит оборотные активы до денежных средств, авансированных в оборотные фонды и фонды обращения.

---

[1] Бланк И.А. Управление активами и капиталом предприятия. К.: Ника-Центр, Эльга, 2014. С. 354.

По нашему мнению, наиболее предпочтительными можно определить экономический и бухгалтерский подходы. Согласно экономическому подходу, оборотные активы представляют собой средства, инвестируемые организацией в текущие операции в течение цикла. Данные подход дает возможность оценить оборотные активы как ценность для инвестиций. Бухгалтерский подход трактует оборотные активы в качестве подвижной части капитала компании, которая характеризуется наибольшей ликвидностью.

Оборотные активы классифицируются по различным признакам. Так как бухгалтерский и экономический подходы были признаны нами как подходы, позволяющие глубже понять сущность оборотных активов, за основу мы примем классификацию оборотных активов, применяемую в экономике и бухгалтерской деятельности. Таким образом, оборотные активы делятся на: материально-производственные запасы; денежные средства, включающие деньги в кассе предприятия, на расчетном счете и иных банковских счетах, в том числе на валютном счете; дебиторскую задолженность; краткосрочные финансовые вложения.

Весь процесс управления оборотными активами включает в себя стратегию и тактику управления. Под стратегией в данном случае понимается основное, общее направление и способ использования денежных средств для достижения конкретной цели. Основная задача тактики сводится к выбору наиболее оптимального решения и способов его воплощения в сложившейся ситуации.

В целом процесс управления оборотными активами предприятия предполагает определенную последовательность ряда процедур. В первую очередь необходимо провести обстоятельный анализ оборотных активов для выявления тенденций динамики их состава и объемов и оценки эффективности их использования. На первом

этапе анализа изучается динамика общего объема оборотных активов компании. После чего изучается динамика состава оборотных активов организации с учетом авансированных в товарные запасы активов, преобразованных в дебиторскую задолженность активов и денежных средств. Третий этап включает в себя оценку эффективности использования активов предприятия, то есть определение трех важнейших показателей: коэффициента оборачиваемости активов, периода оборота активов, уровня рентабельности оборотных активов.

После анализа необходима оптимизация структуры оборотных активов, которая в свою очередь проходит в два основных этапа:

расчет нормативов различных видов оборотных активов, оценка системы оборотных активов с позиции ликвидности ее элементов.

Следующий этап управления оборотными активами сводится к обеспечению ускорения циркуляции оборотных активов. Ускорение циркуляции оборотных активов дает возможность компании существенно снизить потребность в них, так как между интенсивностью оборота активов и их величиной существует обратная связь.

Четвертый этап заключается в обеспечении высокой рентабельности оборотных активов.

На заключительном этапе необходимо обеспечить минимизацию потерь активов в процессе их использования. Все виды оборотных активов в определенной степени подвержены большому риску, на минимизацию которого должно быть направлено управление оборотными активами, в особенности в ситуации воздействия инфляции.

Таким образом, основной задачей управления оборотными активами становится анализ и оценка динамики их изменений в соотношении с краткосрочными обязательствами с целью минимизации риска для обеспечения финансовой устойчивости организации.

Гуща Вероника Юрьевна, **Охремчук Ольга Александровна**,
Академия управления при Президенте Республики Беларусь
Научный руководитель – Калюк В.А., к. с/х н., доц.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ НА БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Вопрос о степени влияния организационной культуры на успех организации и управление организационной культурой – это проблема, волнующая учёных, исследователей современности.

Технологии управления персоналом и организационной культурой на белорусских предприятиях практически не адаптированы к современным условиям. Все они были заимствованы из опыта западных компаний. Исследование организационной культуры в

организациях открывает значимую перспективу для жизнеспособности белорусских предприятий[1].

Термин «организационная культура» в отношении бюджетных организаций используется редко, чаще всего это понятие мы можем встретить в бизнес-среде и касается оно культуры компаний и корпораций.

Основным условием эффективного формирования организационной культуры является доверие со стороны персонала к руководству вообще и к HR- менеджеру, в частности. Это доверие экономически выгодно, потому что проявление недоверия требует дополнительных доказательств, обоснований, следовательно, затрат. Лояльность персонала нельзя купить. Приобрести доверие можно только на основе постоянных, предсказуемых взаимоотношений. Восстановить доверие практически невозможно. Формирование устойчивой к кризисным ситуациям организационной культуры может быть одной из главных задач управления предприятием[2].

В наших исследованиях мы проанализируем организационную культуру компании «Инкасс Эксперт». Это небанковская кредитно-финансовая организация, которая является дочерней компанией ОАО «БПС-Сбербанк» и входит в структуру банковского холдинга. Организация создана для оказания кассово-инкассаторских услуг финансовым институтам и корпоративным клиентам.

В данной организации мы провели анкетирование сотрудников в количестве 50-ти человек, включая как рядовых сотрудников, так и управленческий персонал.

По полученным результатам анкетирования можно сделать следующий вывод - организационная культура в компании находится на высоком уровне. Более детально разобрать уровень составляющих организационной культуры в организации и выявить узкие места помогают показатели по секциям: работа, коммуникации, управление, мотивация и мораль. (Рисунок 1)

---

[1] Шестиловская, Н. А. Специфика трансформации организационной культуры белорусских предприятий // Психологический журнал. – 2006. – №2. – С. 73

[2] Кулешова, А. А. Проблемы формирования и развития организационной культуры // Молодой ученый. — 2016. — №12. — С. 1548-1551.

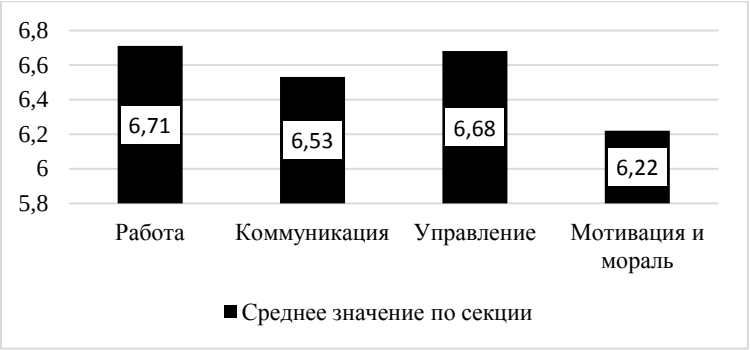


Рисунок 1 – Среднее значение ответов на предприятии по секциям

Работа. Данный показатель связан непосредственно с организацией рабочей деятельности в компании, условиями труда, процессом выбора на должность. По этой секции количество баллов показывает уровень выше среднего, что означает довольно приемлемый результат, но требует анализа данной области компании и введения некоторых усовершенствований.

Коммуникации. Эта секция направлена на рассмотрение коммуникационных связей в организации и включает: анализ ясности и понятности должностных инструкций, наличия обратных связей, внутрифирменные коммуникации. Здесь показатель также выше среднего, что свидетельствует о наличии развитой коммуникационной системы, но требующей нововведений.

Управление. Здесь проводится анализ эффективности управления руководства компании, и этот показатель включает в себя: анализ процесса принятия решений, привлечения работников к управлению организацией, использования дисциплинарных мер взыскания, наличия конфликтных ситуаций, нацеленности на нововведения. Данный показатель выше среднего.

Мотивация и мораль. Здесь затрагиваются такие вопросы, как система заработной платы, атмосфера в коллективе, взаимоотношения с руководством, творческая инициатива работников. Показатель выше среднего.

Подведя итог, можно сказать, что в данной организации довольно высокий уровень организационной культуры, что является большим преимуществом для такой молодой компании, как «Инкасс-эксперт», которая находится на рынке только 2 года. Однако, проанализировав более подробно анкеты работников, мы выявили сильные и слабые стороны организационной культуры данной организации.

Одним из главных преимуществ являются хорошие межличностные взаимоотношения – так ответили 100% респондентов. Хорошие условия труда и обустроенность рабочих мест – с этим утверждением согласны 98% опрошенных. Также 98% участников опроса согласны с тем, что дисциплинарные меры в организации применяются редко и как исключение. Это самые основные сильные стороны организационной культуры, их нужно все время развивать и поддерживать на том уровне, на котором они находятся.

Что же касается слабых сторон организационной культуры компании, то первое из них – неразумное и необоснованное выдвижение на новые должности. За это проголосовало 66% опрошенных. Чтобы процесс выбора на новые должности был прозрачен и понятен, можно использовать метод экспертных оценок. Он предполагает выделение критериев, которые необходимо учитывать при выборе нового сотрудника, определение их удельного веса в общей оценке кандидатов и выставление комиссией экспертов баллов по каждому критерию. Такими критериями могут быть: производительность труда, отсутствие ошибок, дисциплина, уровень образования, стандарт обслуживания клиентов. Таким образом определяется коэффициент конкурентоспособности сотрудника. Этот метод позволяет увидеть, как происходит отбор персонала на новые должности и исключить возможность отторжения коллективом «выдвиженца» на должность.

Второй недостаток организационной культуры-взаимоотношения с руководством. Так ответили 64% респондентов. Для формирования более сильной организационной культуры важно сокращение дистанции власти в компании и внедрение системы обратной связи «подчиненный-руководитель». Система обратной связи может быть организована различными способами. Например, посещение руководителем различных подразделений с целью выяснения мнения персонала о проблемах, которые могут существовать в деятельности предприятия. Если это руководитель среднего звена, то он также может осуществлять коммуникации с работниками подразделений, не находящихся в его подчинении. Помимо выделения часов приема для обсуждения вопросов персонала (личные часы приема) возможно внедрение достаточно демократического элемента так называемых «открытых дверей», когда сотрудники в течение рабочего времени могут обратиться к руководителю с предложением или замечанием по функционированию системы. Еще одним элементом системы обратной связи является проведение регулярных опросов или анкетирования сотрудников по различным тематикам. Возможна организация ящика для предложений

и замечаний (позволит работникам анонимно высказывать свое мнение по различным вопросам).

Последним узким местом данной организационной культуры является отсутствие поощрения за рвение к труду и инициативу. Так считают 56% опрошенных.

В любой компании для сотрудника важно понимать «зачем» ему делать то, или иное действие. Отсутствие мотивации у работника может привести к снижению показателей эффективности как его самого, так и компании в целом. Существует ряд методов поощрения инициативы работника: традиционные (премия, почетная грамота, выставление на доску почета) и неординарные (делегирование полномочий сотруднику по управлению проектом как знак доверия).

Организационная культура оказывает сильное влияние на различные аспекты функционирования организации. При этом она может как «тормозить» развитие, так и стимулировать его. Организационная культура компании «Инкасс Эксперт» еще очень молодая, но она уже становится на путь компании с «крепкой» организационной культурой. У организации незначительное количество «узких» мест в корпоративной культуре и с помощью правильного подхода и целесообразных изменений их можно устранить. Следует сказать, что с каждым годом в организационную культуру компании вносятся изменения и нововведения, которые, несомненно, приведут организацию к улучшениям в ее корпоративной культуре.

Данилова А.П.,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Кривых Н.Н., к.э.н., доц.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МЕХАНИЗМА АНАЛИЗА ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях процесс успешного функционирования и экономического развития российских предприятий во многом зависит от совершенствования их деятельности в области обеспечения экономической безопасности.

Важной составляющей экономической безопасности организации являются финансовые элементы, которые могут быть определены как обеспечение максимально высокого уровня платежеспособности и ликвидности предприятия, обеспечение

наиболее эффективной структуры его капитала, повышение качества планирования и осуществления финансово-хозяйственной деятельности с целью максимизации прибыли и возрастания уровня рентабельности бизнеса.

Рассматривая такой экономический термин, как ликвидность[1], обычно имеют в виду способность активов быть быстро проданными по цене, близкой к рыночной, следовательно, ликвидный значит обращаемый в деньги.

Существует мнение, что чем значительнее сумма денежных средств предприятия, находящихся на расчетных счетах, тем выше вероятность способности предприятия обеспечить текущие расчеты. Однако стоит учитывать тот факт, что наличие незначительных остатков денежных средств на расчетных счетах предприятия совсем не означает его неплатежеспособность, поскольку средства могут поступить на расчетные счета в любое время. К тому же некоторые активы могут быстро трансформироваться в денежные средства.

В связи с этим основа искусства финансового управления базируется на том, чтобы иметь на расчетных счетах необходимую сумму денежных средств в минимальном размере, а большую часть средств которые могут понадобиться для текущей оперативной деятельности, в быстрореализуемых активах[2].

Индикатором ухудшения ликвидности, является возрастание использования оборотных средств не по их целевому назначению, проявляющееся в появлении/увеличении неликвидов и дебиторской задолженности.[3]

Управление ликвидностью предполагает обеспечение предприятия денежными средствами в размере, позволяющем ему бесперебойно вести свою деятельность, а также расплатиться .в любой момент по текущим обязательствам.

Взаимосвязь понятий «платежеспособность» и «ликвидность» очень тесная. От степени ликвидности баланса и степени ликвидности предприятия зависит платежеспособность, подразумевающая способность данного экономического субъекта в любых

---

[1] Чечевицына Л. Н. Чечевицын К. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник, 6-е изд., перераб. Ростов н/Д: Феникс, 2013. 168 с.

[2] Игнатьева Е. В. Методика анализа финансового состояния предприятия// Молодой ученый. 2015. №5. С. 272

[3] Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия: учебно-практическое пособие. М.: Дело и Сервис, 2014. С. 68

обстоятельствах платить своим кредиторам в соответствии с установленными по договору условиями, вовремя и в полном объеме.

Очевидно, что каждой организации необходимо проводить комплекс мер по улучшению платежеспособности, а также важно совершенствовать традиционные подходы к анализу платежеспособности предприятия в целях точного прогнозирования финансового развития организации и оценки рисков, которые могут снизить ее платежеспособность.

Анализ платежеспособности выступает основной частью механизма управления финансами организации и позволяет выработать направления улучшения стратегии формирования и использования ресурсов предприятия.[1]

Процедуры, проводимые при анализе платежеспособности организации, представлены на рисунке 1.

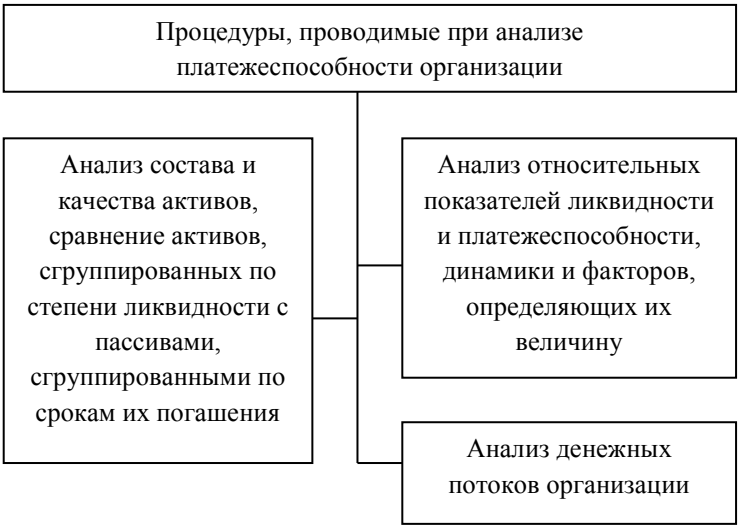


Рисунок 1 – Виды процедур, проводимые при анализе платежеспособности организации

Управление платежеспособностью необходимо осуществлять по двум направлениям: повышение платежеспособности и профилактика

[1] Линкевич В.А. Методика анализа эффективности потенциала компании// Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 6. С. 35.

неплатежеспособности.[1] В ходе оценки платежеспособности важно сконцентрироваться на наличии и размере денежных средств предприятия, находящихся на расчетных счетах в банках, в кассе, не исполненных обязательствах, убытках, просроченной кредиторской и дебиторской задолженности, определить ликвидность его баланса, ликвидность активов, рассчитать абсолютные и относительные показатели ликвидности.

При профилактике неплатежеспособности следует обратить внимание на причины, которые могли привести к возникновению такого негативного явления (несвоевременные поступления платежей от контрагентов, недостаточная обеспеченность финансовыми ресурсами, нерациональная структура оборотных средств).

Для повышения ликвидности и платежеспособности предприятию необходимо реализовывать комплекс мер, направленных на совершенствование своей финансово-хозяйственной деятельности:

- управление дебиторской задолженностью, с целью минимизации рисков не возврата и ускорения ее инкассации (перечень дебиторов в порядке возрастания сроков задолженности, позволяет определить «больные» статьи дебиторской задолженности, оказывающие существенное влияние на ее конечную величину и нуждающиеся в немедленной ликвидации);

- оптимизация запасов и поиск баланса, т.е. оптимального уровня, предупреждающего отклонение в меньшую либо в большую сторону, а также текущий контроль за движением запасов на складах;

- мониторинг движения денежных средств (следить за их остатками на счетах в банках и за сохранностью наличных денежных средств в кассе организации), составление графика поступлений и платежей, для предупреждения нецелевого расходования денежных средств;

- сокращение непроизводственных расходов;

- улучшение качества, ассортимента и конкурентоспособности своих товаров, работ и услуг, снижение их себестоимости, рациональное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов;

- привлечение долгосрочных источников финансирования.[2]

Итак, на основе вышесказанного можно сделать вывод о том, что механизм анализа ликвидности и платежеспособности

---

[1] Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник, 4-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2015. С. 115

[2] Рябова М. А. Пути повышения платежеспособности хозяйствующего субъекта// Молодой ученый. 2014. №8. С. 577

предприятия подразумевает в себе своевременное выявление и ликвидацию недостатков в финансовой деятельности, поиск резервов для укрепления финансовой устойчивости, выработку стратегии и тактику развития, принятие эффективных управленческих решений и осуществления контроля над исполнением.

Дёмина Елена Николаевна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Владимирова С.В., к.э.н., доц.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА В ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ

Инновационный бизнес в современном мире служит двигателем экономики страны в будущее, главным стимулом которого служат новые технологии и программы, постоянно обновляющиеся и совершенствующиеся. Другими словами, инновационный бизнес – вид деятельности, который направлен на производство инновационных продуктов и услуг.

Инновационное предпринимательство в полном объеме основано на инновациях и внедрениях в процесс производства. В практике ведение предпринимательской деятельность включает в себя инновационные моменты не только в производстве, но и в управленческих процессах[1]. В свою очередь, инновационное предпринимательство развивается и взаимосвязано со спросом на продукцию со стороны потребителей на нововведения.

Инновация являются неординарным и индивидуальным инструментом предпринимательской деятельности, при этом упор делается не на сами инновации, а на направленность организационного поиска этих новшеств с постоянной сосредоточенностью на применение их в предпринимательских структурах.

Для изучения, создания и реализации новых технологий (продукции) предпринимателю потребуются оборотные средства в виде сырья и материалов, энергии, финансовых ресурсов, полуфабрикатов, готовых комплектующих частей и множество других

[1] Инновационное предпринимательство: учебник /под ред. В.Я.Горфинкеля, Т.Г.Попадюк. М.: Издательство Юрайт, 2016. С.30.

средств[1]. Так инновация представляется сложной цепочкой действий – от поиска и зарождения идея до воплощения и реализации в жизнь.

Малое предпринимательство считается инновационным, так как обладает такими характеристиками, как мобильность, узкая специализация, нацеленность на конкретный результат, риск, низкие издержки производства, стремление быть лучше конкурентов и многие другие.

Инновационный процесс на предприятии выделяет 3 модели инновационного предпринимательства[2]:

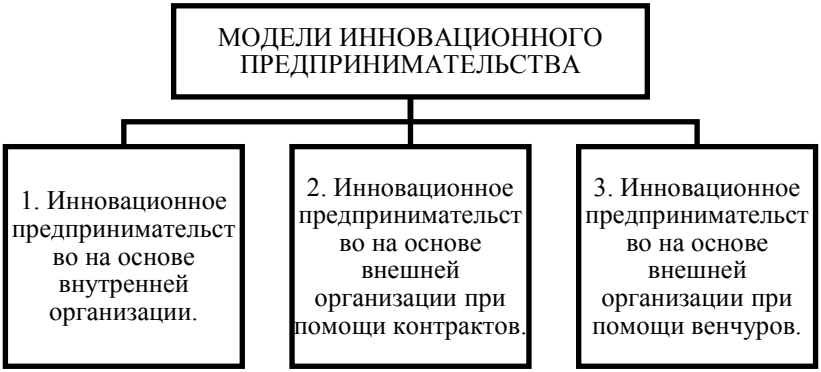


Рисунок 1 – Модели инновационного предпринимательства

Предпринимательская деятельность в современном мире является неотъемлемой частью движения экономики. Государство для поддержки малого и среднего предпринимательства разрабатывает комплекс программ, помогает и предоставляет некие льготы. В настоящее время в Липецкой области реализуется большое число программ в период 2014-2020 годов, но уже существуют стратегии развития области вплоть до 2030 года[3]. На сегодняшний день Управление по развитию малого и среднего предпринимательства предоставляет помощь, а именно: предоставление субсидий на компенсацию затрат по организации и развитию начинающим

[1] Управление инновационной и промышленной политики Липецкой области. [Электронный ресурс]:.URL: http://lipetskprom.ru/index.php/ru/ (дата обращения 01.10.2017).

[2] Инновационное предпринимательство: учебник /под ред. В.Я.Горфинкеля, Т.Г.Попадюк. М.: Издательство Юрайт, 2016. С.42.

[3] Администрация Липецкой области. [Электронный ресурс]:.URL: http://www.admlip.ru/ (дата обращения 01.10.2017).

субъектам региона, на создание и развитие индустриальных парков и расширению производственных мощностей на особо экономических зонах, на создание и обеспечение деятельности региональных центров инжиринга для объектов малого и среднего предпринимательства (МСП) и т.д.[1] Активное внимание уделяется модернизации и инновационному развитию региона. Липецкая область поддерживает малое и среднее предпринимательство на региональном уровне с помощью предоставления:

— предоставляет льготы в налоговой отрасли;

— обеспечивает помощь в качестве субсидиарных выплат на долю расходов предприятия;

— обеспечивает защиту и поручительство со стороны государства;

— обеспечивает необходимыми объектами из залогового фонда;

— субсидии на возмещение части затрат от покупки патентов, лицензий и иных видов интеллектуальной собственности;

— предлагает и поощряет участие в выставках и конкурсах с предоставлением инновационных продуктов на ней

— возмещение части затрат по внедрению инновационных технологий в собственное производство, что способствует снижению затрачиваемых ресурсов, и новыми способами эксплуатации продукции до потребителя;

— возмещение части затрат по созданию инновационных, нанотехнологических и энергосберегающих продуктов и т.д.

В последние несколько лет инновационная инфраструктура Липецкой области расширилась за счет создания таких организаций, как:

1. Областное автономное учреждение «Центр кластерного развития Липецкой области» - 2013г.
2. Центр поддержки технологий и инноваций (ЦПТИ) - 2014г.
3. Центры молодежного инновационного творчества (ЦМИТ) - «Новатор», «Технополис», «Концепт» в Липецке, «Pro-арт» в Ельце и «Новый горизонт» в Чаплыгине.
4. Региональный центр инжиниринга (РЦИ) – 2014г.

Инновационное предпринимательство реализуется и затрагивает различные сферы деятельности, такие как: строительство,

[1] Управление по развитию малого и среднего предпринимательства в Липецкой области. [Электронный ресурс]:.URL: http://www.admlip.ru/authorities/ (дата обращения 01.10.2017).

оптовая и розничная торговля, обрабатывающее производство, гостиницы и рестораны, общественное питание, транспорт и связь и т.д. Липецкая область относится к числу наиболее динамично развивающихся областей, входящая в состав центрально федерального округа и занимающих лидирующие позиции в РФ по многим социально-экономическим показателям.

Так на территории Липецкой области расположился «Технопарк-Липецк», который включает в себя машиностроение, медицину, металлургию и энергетику. В свою очередь данные направлению подразумевают: для машиностроения - разработку и внедрение технологий проектирования, с помощью которых будут производиться сложные детали с более высоким качеством, для точного и надежного взвешивания, весоизмерительное оборудование, создание сложной бытовой техники; для медицины – исследование деятельности, а также проектирование и создание медицинского оборудования, получение новых материалов; для металлургии – внедрение и разработка новейших характеристик металлов, создание и разработка новых способов производства высокопрочных материалов, создание нанотехнологических товаров и технологий и многое другое[1].

Особое значение имеет территория «Особой экономической зоны», где так же присутствуют и активно применяют инновации. Так в 2016 году «ОЭЗ Липецк» объявили победителем сразу в двух номинациях «Новые инвестиции» и «Поддержка образования и профессиональной подготовки». Особая экономическая зона собрала в себе резидентов различных стран, таких как Италия, США, Россия, Китай, Бельгия и т.д.

Регион старается всеми силами поддерживать начинающих предпринимателей малого и среднего бизнеса, оказывая им ту или иную помощь как в качестве субсидий, так и в качестве каких-либо налоговых льгот. Но не стоит забывать и о крупных предприятиях, которые модернизируют свое производство, расширяются и вводят инновационные технологии, помогающие сократить издержки. Ведь создание нового предприятия – это не только новые рабочие места для населения и пополнение государственной казны, но и поднятие экономики региона на новую ступень среди других городов России.

[1] Технопарк-Липецк. [Электронный ресурс]:.URL: http://www.technopark48.ru/ (дата обращения 01.10.2017).

Денисюк Анна Александровна,
Полесский государственный университет
Научный руководитель – О.В. Орешникова, к.э.н., доц.

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ЗЕМЕЛЬНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Земельный налог — налог, который уплачивают юридические и физические лица, обладающие земельными участками на праве собственности, праве постоянного (бессрочного) пользования или праве пожизненного наследуемого владения.

Пользование земельными участками в Республике Беларусь является платным. За пользование земельными участками, находящимися в частной собственности, пожизненном наследуемом владении, постоянном или временном пользовании, уплачивается земельный налог в соответствии с налоговым законодательством.[1]

В статье 192 НК РБ перечислены плательщики земельного налога и определены условия, исходя из которых, наступает обязанность уплаты земельного налога, основания для освобождения от него.

Земельным налогом в Республике Беларусь облагаются земельные участки:

- принадлежащие на правах частной собственности, пожизненного наследуемого владения или временного пользования физическим лицам, а также принятые ими по наследству;
- принадлежащие организациям на правах частной собственности, постоянного или временного пользования.

Объектами налогообложения земельным налогом не признаются:

- земли общего пользования населенных пунктов;
- земельные участки, занятые кладбищами;
- земли лесного фонда (за исключением сельскохозяйственных земель и земель, занятых зданиями, сооружениями и другими объектами, не связанными с ведением лесного хозяйства);
- земли водного фонда (за исключением сельскохозяйственных земель, земель, на которых осуществляется предпринимательская

[1] Официальный сайт Министерства финансов Республики Беларусь URL: https://myfin.by/wiki/term/zemelnyj-nalog (дата обращения: 27.11.2017).

деятельность, и земель, занятых зданиями, сооружениями и другими объектами);

- земли запаса;
- земельные участки общего пользования садоводческих товариществ, дачных кооперативов;
- земельные участки религиозных организаций (объединений), зарегистрированных в соответствии с законодательством, в том числе в случае сдачи в аренду, иное возмездное или безвозмездное пользование зданий (помещений) и сооружений, расположенных на таких земельных участках, иным религиозным организациям (объединениям).

Годовая сумма земельного налога исчисляется как произведение налоговой базы и соответствующих ставок земельного налога.

Налоговая база земельного налога определяется в зависимости от функционального использования земельных участков:

- Общественно - деловая зона
- Жилая многоквартирная зона
- Жилая усадебная зона
- Производственная зона
- Рекреационная зона

Ставки земельного налога устанавливаются в зависимости от функционального назначения земель:

- ставки земельного налога на земли сельскохозяйственного назначения;
- ставки земельного налога на земли населенных пунктов;
- ставки земельного налога на земельные участки промышленности, транспорта, связи, энергетики, обороны и иного назначения, расположенные за пределами населенных пунктов, земельные участки садоводческих товариществ и дачных кооперативов;
- ставки земельного налога на земли лесного фонда;
- ставки земельного налога на земли водного фонда;
- ставки земельного налога на земли природоохранного, оздоровительного, рекреационного и историко-культурного назначения.

К земельным участкам жилой усадебной зоны относятся земельные участки для:

- строительства и (или) обслуживания частного жилого дома;
- обслуживания квартиры в блокированном жилом доме;
- ведения личного подсобного хозяйства;
- ведения традиционных народных промыслов;

- строительства (установки) и обслуживания гаражей;
- ведения коллективного садоводства;
- дачного строительства;
- огородничества;
- сенокошения и выпаса сельскохозяйственных животных;
- служебных земельных наделов, предоставленных гражданам райисполкомами из земель запаса и земель лесного фонда. [1]

Что касается нововведений в 2017 году, то с этого года для расчета земельного налога кадастровая стоимость земельного участка будет устанавливаться только в белорусских рублях. До 2017 года при расчете земельного налога нужно было пересчитывать кадастровую стоимость, установленную в долларах США, в белорусские рубли по официальному курсу НБ РБ по состоянию на 1 января текущего года. Порядок расчета налога и сроки подачи декларации не изменились.

С 2017 года будут повышаться ставки земельного налога, которые устанавливаются в фиксированных суммах за 1 га при незначительной кадастровой стоимости, зафиксированной в НК РБ в зависимости от целевого назначения и местонахождения земельного участка. При кадастровой стоимости выше установленных размеров по НК РБ, ставки земельного налога в процентах от кадастровой стоимости земельного участка остались неизменными.

Ставки земельного налога в 2017 году для жилой усадебной зоны установлены в следующих размерах:

- 20,72 бел. руб. за гектар за год – если кадастровая стоимость земельного участка меньше 20 720 бел. руб. за гектар;
- 0,1 % от кадастровой стоимости участка за год – если кадастровая стоимость земельного участка 20 720 бел. руб. за гектар и больше.

Расчет земельного налога для юридических лиц сложнее, в нем учитываются многие факторы, в том числе стоимость участка, вид производимой на нем деятельности.

Указанные ставки земельного налога не являются конечными, так как Местные Советы депутатов имеют право их увеличивать или уменьшать до 2,5 раз.

Необходимо отметить, что на данный момент в Беларуси в отличие от России отсутствует проблема получения налогоплательщиками информации о кадастровой стоимости

[1] Официальный сайт Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь URL: http://www.nalog.gov.by/ru/kak-rasschityvaetsya-zemelnyj-nalog/ (дата обращения: 27.11.2017).

принадлежащих им земельных участков для личных целей (установления начальных цен на аукционах, оценка недвижимого имущества, совершение сделок с земельными участками, находящимися в собственности). Основная причина отсутствия этой проблемы - сравнительно небольшая площадь земли Республики Беларусь. Всю необходимую информацию о кадастровой стоимости земли и налоговой базе земельного налога можно узнать на сайте Национального кадастрового агентства.[1]

Как видно из вышеизложенного, начисление земельного налога сопряжено с множеством оговорок, ограничений и исключений. Плательщики земельного налога часто сталкиваются с непреодолимыми преградами на пути оформления земельных отношений и уплаты данного налога.

Таким образом, развитие земельного налогообложения является необходимым инструментом регулирования земельных отношений в любом государстве, в том числе и в Беларуси.

Долгов Михаил Михайлович
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Графов А.В., д. э. н., доц.

АНАЛИЗ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) ПРЕДПРИЯТИЯ В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В современных реалиях экономическая безопасность является крайне важным элементом деятельности предприятий, функционирующих на рынке каждого государства, во всех секторах народного хозяйства. Постоянно существует угроза кризиса, и в связи с этим, создаётся потребность её обеспечении и прогнозировании.

Одним из элементов является проведение анализа несостоятельности (банкротства). В последнее время в России наблюдается кризис, приводящий к банкротству многие предприятия, так по данным Единого Федерального реестра сведений о банкротстве наблюдается следующая ситуация, представленная на рисунке 1.

[1] Официальный сайт Национального кадастрового агентства URL: http://vl.nca.by/?utm_source=realt.by&utm_campaign=news-article-14813 (дата обращения: 28.11.2017).



Рисунок 1 – Данные по банкротству компаний в РФ за 2013-2016 гг.

Как видно из рисунка 1 с 2013 года наблюдается значительный рост компаний, признанных банкротом. Это связанно с резким ослаблением рубля в период конца 2014 года.

Несостоятельность, а в следствии - банкротство юридического лица происходит по причине реализации рисков, под которыми подразумевается возможность внезапного наступления негативных факторов.

К данным факторам относят:

— зависимость от иностранных партнеров;

— нерегулируемые финансовые потоки, включающие в себя слабый контроль за учетом и отчетностью, а также за сотрудниками, в чьи полномочия входит работа с финансами, а также необоснованное финансирование каких-либо проектов;

— узкая направленность производства - неспособность предприятия в сложный период диверсифицировать собственную продукцию, что приводит к потере спроса на рынке;

— бездеятельность в отношении кадров – характеризуется отсутствием обязательного повышения квалификации персонала, который в свою очередь привык работать по удобной схеме, такой коллектив не способен продвигать новые идеи и креативно действовать в условиях кризиса;

— технологическая отставание;

— слабая защита информации предприятия - информационная освещенность занимает огромное место в рыночной экономике, а в частности - в конкурентной борьбе, следовательно, руководству предприятия в нынешних условиях просто необходимо принимать

дополнительные меры по выявлению и закрытию каналов утечки любой информации, которая, может представлять собой угрозу для всей организации.

Для того, чтобы уменьшить влияние внутренних и внешних угроз необходима система экономической безопасности предприятия, представляющая собой комплекс мероприятий, обеспечивающих экономическую безопасность организации. В связи с этим, задачей каждого руководителя является создание эффективной системы экономической безопасности.

В свою очередь обеспечение экономической безопасности предприятия состоит из следующих этапов:

— стратегическое планирование и прогнозирование;

— оперативная оценка уровня обеспечения и текущее планирование экономической безопасности предприятия;

— оперативное планирование финансово-хозяйственной деятельности компании;

— практическая реализация выработанных планов.

В процессе финансово-хозяйственной деятельности предприятия проводится анализ информация о состоянии экономической безопасности предприятия, оцениваются критерии экономической безопасности предприятия, их отклонения от плановых значений, анализируются причины возникновения этих отклонений.

На основании такого анализа осуществляется корректировка стратегического плана обеспечения экономической безопасности предприятия, набора корпоративных ресурсов, системы текущего планирования финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Если применять данные мероприятия в отношении риска банкротства, то концепция системы экономической безопасности предприятия должна стать агрессивной, для которой характерно применение не столько оперативных, сколько стратегических мероприятий. В данном случае, наравне с ресурсосберегающими мероприятиями, реализуются активный маркетинг, исследование и завоевание новых рынков сбыта, политика более высоких цен, повышение расходов на модернизацию производства, обновления основных фондов, внедрения перспективных технологий, материалов и т.п.[1] Для осуществления всех этих мер надо обеспечить такое

[1] Песков В.В. Кризис и банкротство как угроза экономической безопасности предприятия в условиях рынка // ТДР. 2015. №8. С. 29-32.

состояние предприятия, при котором риск воздействия различных угроз минимизируется.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что значимость данной проблемы в современной экономике России, определена появлением значительного числа организаций, которые можно охарактеризовать, как неплатежеспособные. На данных предприятиях уже проводятся судебные процедуры банкротства. Однако существует еще крупное количество предприятий, которые подвержены этому риску. Непосредственно для того, чтобы исключить аналогичные ситуаций и вовремя определить признаки наступающего банкротства, службе экономической безопасности организаций следует проводить постоянную диагностику его состояния. Руководству предприятия при выявлении тревожных показателей необходимо на базе данных финансового анализа разработать своевременную антикризисную программу.

Дорохина Алена Юрьевна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Кривых Н.Н., к.э.н., доц.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В условиях рыночной экономики, на данный момент времени, сложилась ситуация конкурентной борьбы за потребителя. Предприятия используют всевозможные методы и средства для увеличения объема продаж. Тем не менее, в гонке за получение прибыли необходимо помнить о таких важных понятиях, как, финансовая устойчивость предприятия, его платежеспособность, поддержании текущей ликвидности.

Однако, в нынешних реалиях нередки случаи, когда оплачивать счета не могут даже надежные контрагенты организации. Огромное количество предприятий работает со своими клиентами на условиях отсрочки платежа, что оказывает значительное влияние на увеличение количества рисков. Но, тем не менее, риск дебиторской задолженности является ключевым для этих организаций.

Риск дебиторской задолженности - это риск отклонения запланированных финансовых показателей деятельности организации от фактических, которые являются следствием неисполнения партнером по хозяйственным операциям своих обязательств перед предприятием. Появление подобного рода потерь приводит к

изменению показателей деловой активности и снижению финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта в целом, ведь немалая часть оборотных активов подвержена риску потерь из-за недобросовестности контрагента.

Различными экономистами осуществлялись попытки классификации дебиторской задолженности предприятия. Виды дебиторской задолженности можно представить в виде схемы, рисунок 1. При этом дебиторская задолженность может переходить из одного вида в другой (срочная задолженность в просроченную задолженность)[1].



Рисунок 1 – Виды дебиторской задолженности

При анализе дебиторской задолженности, особое внимание следует уделить анализу такого важнейшего ее вида, как расчеты с

[1] Румянцева А.Ю. Управление дебиторской задолженностью на предприятии// Молодой ученый. 2016. №9. С. 148

покупателями и заказчиками, потому что именно они, как правило, составляют наибольший удельный вес в общей сумме дебиторов.

Рассмотрим более подробно структуру просроченной дебиторской задолженности. Она имеет две основные составляющие: дефицит денежных средств и снижение реальной суммы задолженности в силу инфляции и вероятности не возврата безнадежных долгов. В свою очередь дефицит денежных средств приводит к возникновению просроченной задолженности, следствием которой могут быть пени и штрафы, недостатки материально-производственных запасов, что ведет к сокращению объемов производства, и росту потребности в заемных средствах. Все вышеперечисленные элементы ведут к снижению выручки и увеличению себестоимости, то есть значительному уменьшению прибыли и, как следствие, возможности возникновения угрозы банкротства предприятия.

Решение этих проблем требует квалифицированного управления дебиторской задолженностью, что является одним из видов укрепления финансового положения фирмы. Управление рисками дебиторской задолженности должно иметь вид постоянно действующего инструмента финансового менеджмента на предприятии, который включен в общую систему управления. Хозяйствующий субъект должен проводить анализ риска дебиторской задолженности в первую очередь для увеличения эффективности его работы и повышения финансовой устойчивости в целом. Рассмотрим более подробно алгоритм такого анализа. Он включает в себя следующие элементы[1]:

1. Общий анализ дебиторской задолженности, определение: чистой стоимости, доли дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов, периода оборачиваемости, коэффициента просроченной дебиторской задолженности.

2. Оценка финансового состояния контрагента с помощью коэффициентов быстрой ликвидности, текущей ликвидности, рентабельности и автономии.

3. Оценка хозяйственной деятельности посредством получения информации об основных видах деятельности контрагента и продолжительности периода его деятельности на рынке.

4. Оценка предыдущей работы с контрагентом, на которую оказывают прямое влияние объемы продаж, частота заказов, сроки погашения задолженности и частота просрочек.

[1] Вахрушина Н.Н. Создание системы управления дебиторской задолженностью//Финансовый директор № 5. 2016. С. 25

На основе данного анализа можно сделать заключение об уровне риска дебиторской задолженности хозяйствующего субъекта при сотрудничестве с тем или иным контрагентом.

Подводя итог вышесказанному, необходимо отметить, что оценка рисков занимает важное место в процессе анализа дебиторской задолженности. Зная степень риска, организация может оценить вероятность и ожидаемую величину невозврата денежных средств или возврата их не в полном объеме. Это позволяет организаций корректировать свою кредитную политику, прогнозировать сумму поступающих денежных средств, в каждый промежуток времени, принимать соответствующие меры для возврата собственных оборотных средств при осуществлении предварительного и последующего контроля дебиторской задолженности.

Дроздова Виктория Геннадьевна,
Полесский государственный университет
Научный руководитель – Галковский С.В., к.э.н., доц.

СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ КАК ФАКТОР РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Свободные экономические зоны (СЭЗ) – это ограниченная территория (город или его часть и т. п.), на которой действуют особые, льготные экономические условия для отечественных и иностранных предпринимателей, способствующие решению в регионе и стране в целом общеэкономических, социально-экономических, научно-технических и других задач. Создание СЭЗ в том или ином регионе страны позволяет решить проблемы конкретного региона (например, ускорение темпов социально-экономического развития, снижение уровня безработицы), а также обеспечивает решение общегосударственных задач (привлечение в страну иностранных инвестиций, передовых технологий и т. д.). В общем виде решаемые СЭЗ задачи группируются в следующие блоки.

1. Задачи экономического блока: привлечение иностранного и внутреннего капитала за счет действия специального льготного экономического механизма, стабильной законодательной базы, упрощения различных организационных процедур; использование преимуществ от международного разделения труда и обращения капитала с целью расширения экспорта готовых изделий, рационализации импорта и создания импортозамещающего механизма в производстве товаров; реальная ликвидация монополии внешней торговли через предоставление всем организациям и предприятиям

СЭЗ равного доступа к различным формам внешнеэкономической деятельности/

2. Задачи социального блока: ускорение развития конкретных регионов; создание новых рабочих мест и повышение занятости населения; повышение квалификации рабочей силы за счет изучения и внедрения мирового опыта в сфере организации, управления, финансов; воспитание культуры менеджмента, ориентированного на мировые требования к технологии управления.

3. Задачи научно-технического блока: привлечение передовых технологий; ускорение инновационных процессов; привлечение зарубежных ученых и специалистов; повышение эффективности использования мощностей и инфраструктуры конверсионных комплексов.

В Республике Беларусь в настоящее время действует шесть свободных экономических зон («Брест», «Гомель-Ратон», «Минск», «Витебск», «Могилев», «Гродно-Инвест»). Каждая свободная экономическая зона имеет свой специальный правовой режим, который представляет собой совокупность правовых норм, устанавливающих особый порядок и условия налогообложения, валютного, таможенного и иного регулирования, и предусматривающий для товаропроизводителей существенные налоговые и таможенные преференции.

Резиденты белорусских свободных экономических зон пользуются налоговыми и таможенными льготами, предусмотренными законодательством. Оценка реального положения в производственно-финансовой, внешнеторговой, инвестиционной деятельности показала, что свободные экономические зоны РБ находятся на адаптационном этапе развития. Однако в функционировании белорусских СЭЗ существует ряд проблем. Так, наблюдается рост себестоимости реализованной продукции (ежегодно прослеживается ее увеличение), снижение рентабельности реализованной продукции (обусловлено тем, что темпы роста затрат на производство и реализацию продукции опережают темпы роста прибыли); сохраняется высокая энерго- и материалоемкость производства, большая зависимость производства продукции от импортных поставок из-за рубежа. Данные об иностранных инвестициях в СЭЗ РБ можно увидеть в приведенной ниже таблице.

Таблица 1 – Инвестиции в основной капитал СЭЗ РБ

	иностранные инвестиции в основной капитал, млрд. руб. - 2010 г.	иностранные инвестиции в основной, млн. руб. - 2016 г.
СЭЗ - всего	128,9	365,9
Брест	34,3	2,1
Гомель-Ратон	33,8	28,3
Минск	43,6	123,1
Витебск	1,6	0,5
Могилев	12,2	166,6
Гродно-Инвест	3,4	45,3

Примечание – данные за 2016 год представлены с учетом деноминации[1]

Проанализировав данные таблицы, можно сказать, что в целом по белорусским СЭЗ объем инвестиций увеличился в 2016 году по сравнению с 2010 годом. Причем в 2010 году большее количество инвестиций пришлось на СЭЗ «Минск» и «Брест», а в 2016 году – «Минск» и «Могилев».

Кроме того, не обходится в деятельности СЭЗ РБ и без «глобальных» проблем. В первую очередь, отсутствует стабильная законодательная база, регламентирующая деятельность СЭЗ. Во-вторых, недостаточное внимание уделяется разработке механизм функционирования каждой конкретной зоны. В-третьих, слабо развита инженерная инфраструктура свободных экономических зон. Наличие данных проблем обуславливает необходимость не только разработки мер по их преодолению, но и практическое применение разработанных методов.

Генеральные вопросы регулирования СЭЗ предполагают:

-создание дифференцированного подхода в системе налогообложения, сущность которого состоит в определении различных налоговых преференций в зависимости от объёма вложенных инвестиций, от сферы деятельности, от региона базирования СЭЗ;

-совершенствование таможенно-тарифного регулирования;

-развитие финансовой и инженерной инфраструктур;

[1] Национальный статистический комитет РБ/Официальная статистика. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika. – Дата доступа: 22.11.2017.

-проведение специально уполномоченными органами анализа для более глубокого понимания функций и задач, решаемых в СЭЗ;

-разработку механизма расчёта эффективности создания и функционирования СЭЗ.

Новым витком в развитии белорусских СЭЗ может стать кластеризация производств, которая содержит гораздо больше преимуществ для инвесторов и может эффективно позиционироваться за рубежом. В таком случае инвесторы получат четкие направления для инвестирования в республике, смогут на наглядном примере наблюдать за развитием других предприятий в рамках кластера и занимать свою специализированную нишу в совместном производстве. Поэтому государством должны быть предложены стимулы и условия, сопоставимые с мировой практикой.

Налоговые стимулы в будущем должны касаться лишь инвесторов, принадлежащих к стратегическим кластерам зон. Подобный подход реализует модель СЭЗ в Казахстане, применяя стимулы для компаний только в приоритетных секторах.

Следующим уровнем реализации кластерного подхода к повышению эффективности СЭЗ должны стать администрации СЭЗ. Именно они должны выступить инициаторами создания пилотных производственно–инновационных кластеров в своих регионах. В пример можно взять российские кластеры «Энергоэффективная светотехника и интеллектуальные системы управления освещением» (Республика Мордовия) и «Научно–образовательно–производственный кластер «Ульяновск–Авия». В 53,3% случаев специализированными организациями в российских пилотных инновационных территориальных кластерах выступают региональные институты развития, к которым можно отнести администрации СЭЗ как органами управления ключевыми бизнес - объединениями в каждой из областей республики.

Третьим элементом вертикальной структуры развития кластеров должны выступить резиденты СЭЗ – ведущие промышленные предприятия, обладающие высоким производственным и научным потенциалом со сформированными и налаженными конкретными производственными направлениями. Именно эти предприятия выступят в качестве «якорей» развития территориального кластера. Пример этому выступает соглашение между администрацией СЭЗ «Гродно-Инвест» и крупной международной компанией в сфере деревообработки «Кроноспан» по развитию проекта «Мебельный кластер в г. Сморгонь».

Рассмотрев условия функционирования СЭЗ в РБ, основные принципы и итоги, можно сделать вывод, что если будут использованы

приоритетные направления развития кластерной специализации на базе якорных предприятий, а также если будут пересмотрены законодательные и налоговые базы, то инвесторы получат все гарантии и иностранные инвестиции очень быстро поступят в нашу экономику. Это обосновывается тем, что на рынке республики существует множество свободных ниш, во многих производственных сферах практически отсутствует конкуренция, страна обладает большим потенциалом высококвалифицированной рабочей силы. В совокупности с благоприятным климатом в СЭЗ это непременно приведёт к решению если не всех, то, по крайней мере, большей части проблем, а, значит, и к улучшению экономического положения в Республике Беларусь.

Дуденков Антон Валерьевич,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Солодовник Ю.А., к.э.н., доц.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В глобальном плане, конкурентоспособность — это способность опередить конкурентов, используя свои собственные сильные стороны при достижении выбранных целей. Различают несколько видов конкурентоспособности. Такие как конкурентоспособность товаров, конкурентоспособность компаний, а также стран и даже целых регионов. При этом все вышеназванные понятия сильно связаны и дополняют друг друга. Но для нас наиболее актуальной является тема конкурентоспособности предприятия, поэтому давайте более подробно обсудим все аспекты, связанные с данным направлением.

В последние несколько лет проблемы конкурентного управления обрели большую актуальность для фирм российского рынка. В нынешних рыночных условиях из-за резких изменений внешних факторов и усиления всевозможной конкуренции появилась острая необходимость стратегического управления на предприятии. Фирмы вынуждены не только рационально использовать ресурсы, повышая собственную производительность, а также искать различные способы адаптации к меняющимся внешним условиям. Насколько будет успешна та или иная фирма в конкурентной борьбе? Данный вопрос волнует многих, но это определяется в основном тем, насколько эффективно организация взаимодействует с внешней средой. Анализ среды является первоначальным этапом

стратегического управления, при этом является необходимым для определения стратегических перспектив, направленных на разработку долгосрочной стратегии для укрепления позиций фирмы на рынке. Цель любой предпринимательской деятельности – получение прибыли. Для этого необходимо принести максимальную пользу своему клиенту, т.е. произвести и продать качественный товар или услугу, устраняя все возможные препятствия на его пути к покупателю. В наши дни для достижения поставленной цели требуется обеспечить условия, чтобы потребители затратили как можно меньше собственного времени, усилий и средств для получения желаемого товара или услуги. В современных условиях малый бизнес является основополагающим фактором, от которого зависит успех экономики в целом. Также нельзя недооценивать роль малого бизнеса в осуществлении прорыва в различных направлениях научно-технического прогресса, таких как: электроника, кибернетика и информатика. Малый бизнес при правильном отношении может перерасти в серьезного конкурента крупным корпорациям. Малый бизнес высокого качества, кстати, сыграл существенную роль в ослаблении, а подчас и преодолении промышленно развитыми странами присущей крупному капиталу тенденции к монополизации и задержке технического прогресса. Самыми основными аспектами работы является управления конкурентными преимуществами и конкурентоспособностью организации на примере среднего или малого торгового предприятия. Стратегический маркетинг является основополагающей функцией управления, а также в значительной мере обеспечивает конкурентоспособность. Конкуренция обязывает товар быть конкурентоспособным, а конкурентоспособность товара обусловливает саму конкуренцию. Конкурентоспособность вытекает из конкуренции, образуя базу, которая в свою очередь, создает условия для произрастания конкуренции. Конкурентоспособность является базой для возникновения конкуренции. Конкуренция при возникновении создает границы и требования к конкурентоспособности товара или услуги. Товары или услуги от производителя будут востребованы только в том случае, если они удовлетворяют ценностям потребителя, т.е. они необходимы к приобретению, а также обладают совокупностью предлагаемых параметров качества и приемлемой стоимостью. Компании, которые не удовлетворяют потребностей потребителей либо по ценности, либо по стоимости, вскоре обнаруживают, что они потеряли свою часть рынка в борьбе с более профессиональными конкурентами. Чем выше уровень удовлетворенности потребителя, тем выше возможности развития бизнеса. Говоря о конкурентных преимуществах, на наш

взгляд, необходимо остановиться на теории пяти сил конкуренции американского экономиста М. Портера. Теория пяти сил конкуренции позволяет сформировать представление о конкурентной среде фирмы и основных факторах конкуренции. Такой анализ в последние годы все чаще используется предпринимателями для выявления своих конкурентов. При этом важную роль в данном аспекте играют предприятия малого бизнеса. [1]

Дурнев Александр Сергеевич, Серегин Максим Сергеевич,
Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева
Научный руководитель – Хмызова Н.Г., к.п.н., доц.

РАЗРАБОТКА ЭЛЕМЕНТОВ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ДЛЯ ООО «КарАл» И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ

Производителей металлических сеток можно условно разделить на четыре группы: мастерские, цеха, заводы и комбинаты. При колебаниях цен в наихудшей ситуации находятся мастерские, зависящие от мелкооптовых поставщиков. Мастерские прочно занимают небольшую нишу индивидуальных заказов от физических лиц. Могут гибко реагировать на запросы покупателей. Здесь они вне конкуренции, но объем этой ниши невелик. Контроль качества для них – непозволительная роскошь. Подобные мастерские есть во всех городах и крупных селах.

Таким образом, на рынке сетчатых изделий в России наиболее стабильной организационной формой можно считать завод**.**

Основным видом деятельности динамично развивающегося предприятие ООО «КарАл» (основано в 2002 году) является: 28.75 «Производство прочих готовых металлических изделий». Завод также зарегистрирован в таких категориях как: 51.7 «Прочая оптовая торговля» и 28.73 «Производство изделий из проволоки».

Для формирования правильной конкурентной стратегии по отношению к предприятию – конкуренту, с целью закрепления своих позиций, необходимо знать существующий спрос и покупательские предпочтения на данную продукцию. А так же уметь предвидеть действия конкурента, чтобы выработать определённое противодействие, то есть к определённому конкуренту применять определённую конкурентную стратегию или их микс. Конкурентная

[1] Формирование стратегического плана: – URL: https://studfiles.net/preview/5788680/page:16/

маркетинговая стратегия предприятия должна включать в себя необходимый инструментарий в конкурентной борьбе, с взятой за основу оборонительной стратегией стратегией.[1]

Так как в настоящее время всё большее внимание уделяется неценовым конкурентным методам, то использование одного из них так же рационально в конкурентной борьбе. Но так же следует отметить и то, что укрепление уже существующих позиций является одним из конкурентных преимуществ. Поэтому для ООО «КарАл» рациональным будет смешение нескольких конкурентных стратегий, и дальнейшее их применение в конкурентной борьбе.

Следовательно, конкурентную стратегию необходимо рассматривать как симбиоз запланированных действий (проактивная стратегия) и адаптивной реакции на возникшую ситуацию (реактивная стратегия):

РЕАЛЬНАЯ СТРАТЕГИЯ = ПРОАКТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ + (1)
РЕАКТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ

Так как перед руководством ООО «КарАл» стоит задача сохранить и увеличить конкурентоспособность продукции и самого предприятия, то логично выбрать оборонительную стратегию для дальнейших действий по отношению к конкуренту. Но не всегда одна стратегия может помочь в сохранении и развитии конкурентоспособности, поэтому стоит несколько методов, объединённых в одну стратегию.

Для ООО «КарАл» применимо следующее: оборонительная стратегия, с дальнейшей атакой на конкурента по его сильным и слабым сторонам, при помощи позиционной обороны, которая переходит вофланговую, и в дальнейшем – в контратаку по слабым сторонам конкурента, с использованием неценовых методов конкуренции.

В оборонительную маркетинговую стратегию так же должно быть включено количественное и качественное развитие завода и его продукции. Количественное расширение – завоевание соседних областей, а качественное – состоит в контроле производимой продукции, что так же является конкурентным преимуществом.

Позиционная оборона представляет собой создание труднодоступных барьеров для конкурента, в данном случае – одним из главных барьеров будет являться непрерывное обновление

[1] Моисеева Н., Кнышева Л. Маркетинговая активность как фактор конкурентоспособности фирмы. // Маркетинг. – 2013. - № 6. – с. 25-28.

ассортимента производимой продукции, на которой не специализируются конкуренты.[1]

На наш взгляд, для реализации оборонительной стратегии ООО «КарАл» необходимо провести несколько мероприятий, которые бы в

перспективе повлияли на его конкурентоспособность:

1. Разработка и внедрение собственного бренда, что сделало бы продукцию более популярной и узнаваемой.

2. Расширение рынков сбыта в соседние области путём увеличения номенклатуры и ассортимента производимой продукции.

3. Улучшение логистических мероприятий, что в настоящее время является основой для минимизации издержек.

Далее от позиционной стратегии ООО «КарАл» следует плавно перейти к стратегии, которая будет направлена на защиту наиболее уязвимых мест, т.е. куда может нанести удар конкурент (одной из слабых сторон завода является отсутствие собственного интернет-сайта) – фланговая оборона.

Как правило, при фланговой обороне предприятие занимается выпуском продукта с узнаваемой торговой маркой. А в случае обострения конкурентной борьбы предлагает просто более выгодные условия (ниже цена, выше качество, уникальный способ приобретения) на свой товар. То есть ООО «КарАл» при фланговой обороне необходимо сделать свою продукцию узнаваемой, чтобы она отличалась от продукции конкурента.

После применения оборонительной стратегии, а в частности позиционной и фланговой, для повышения конкурентоспособности завода и производимой им продукции, следует обратить внимания и на неценовые методы конкурентной борьбы. В современной экономике методы неценовой конкуренции служат дополнением к уже существующим конкурентным стратегиям. Для ООО «КарАл» неценовые методы борьбы с главным конкурентом будут являться частью или даже продолжением оборонительной стратегии для достижения эффективного результата в конкурентной борьбе. К неценовым относятся следующие группы методов конкурентных действий:

– методы обеспечения конкурентных преимуществ фирмы за счет изменения в лучшую сторону различных потребительских характеристик товаров и услуг, повышения её потребительской ценности;

[1] Манн, И. Точки контакта. Простые идеи для улучшения вашего маркетинга. – 4-е изд. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 156с.

– методы поддержания своего места в уже сложившихся эффективных цепочках ценностей и вхождения в новые цепочки ценностей;

– методы влияния и давления на своих прямых и условно-прямых конкурентов, действительных и предполагаемых.

Данные методы действенны, как при использовании их вместе, так и по отдельности.

Для повышения конкурентоспособности ООО «КарАл» рекомендуется в большей степени использовать именно метод поддержания своего места в уже сложившихся эффективных цепочках ценностей и вхождения в новые цепочки ценностей, а так же метод обеспечения конкурентных преимуществ фирмы за счет изменения в лучшую сторону различных потребительских характеристик товаров и услуг и повышения её потребительской ценности.

Первая группа методов (производство новой продукции или улучшенной) даёт ООО «КарАл» перспективы производства новой, эксклюзивной продукции, по сравнению с продукцией конкурентов, и внедрению её на рынок. Но данный метод должен быть внимательно обдуман, прежде чем начать его придерживаться, так как это затронет издержки производства. Если завод сделает ставку на данный метод, то возможен рост его конкурентоспособности, так как, производя продукцию с совершенно новыми качествами, предприятие может создать новую группу товаров или привнести улучшения в уже существующую. Но так же следует обращать пристальное внимание на высокое качество производимой продукции, так как это чрезвычайно важное конкурентное преимущество для завода, в соответствии с данным показателем обычно оценивается качество всей производимой продукции завода, его имидж и репутация. Так, ближайший конкурент завода – внимательно следит за качеством своей продукции, об это можно судить, по отзывам потребителей. Данный факт предоставляет для ООО «КарАл» большую перспективу по улучшению качества своей продукции, но следует помнить и то, что улучшение качества связано с увеличением издержек на производство.

Вторым методом, на который следует обратить внимание заводу при выборе маркетинговой стратегий – методы поддержания своего места в уже сложившихся эффективных цепочках ценностей и вхождения в новые цепочки ценностей.

По сути, стремясь к такому положению, завод продолжает конкурировать вокруг производимой продукции, и в данном случае для повышения и сохранения своих конкурентных преимуществ и своего места в цепочке предприятию рекомендуется использовать следующие приёмы:

1. Реклама и другие формы продвижения продукции и услуг ООО «КарАл».

2. Использование товарных знаков, своего фирменного наименования и маркировки для привлечения внимания.

3. Участие в различных коммерческих мероприятиях и тематических выставках.[1]

Указанные методы неценового соперничества благотворно влияют на поведение потребителей и служат, хотя и косвенно, фактором привлечения их внимания, признаком конкурентного преимущества.

Подводя итог по данным сравнениям показателей конкурентоспособности металлосетчатых изделий, а так же по выбору стратегии для действия на рынке против основного конкурента, можно сказать, что в настоящее время ООО «КарАл» активно набирает позиции по производству изделий, которые являются приоритетом у потребителей.

Так как качество является важной составляющей для конкурентоспособности изделий, то на заводе существует ОТК, который контролирует качество получаемого сырья. Так, оценку качества продукции можно проводить с помощью «кружков качества» – это небольшая группа (от 3 до 12 человек) рабочих или служащих одного производственного подразделения, которые регулярно (один раз в неделю) собираются и в течение часа (в рабочее или нерабочее время) обсуждают проблемы, возникшие в их работе. Коллективными силами под руководством лидера находят пути решения производственных задач и сами претворяют их в жизнь или с помощью специалистов. Данное мероприятие позволит ещё на начальной стадии увидеть и устранить проблемы в качестве производимой продукции. Ведь забраковка готовой партии пагубно влияет на прибыль завода и в целом деловую репутацию и на конкурентоспособность.[2]

Маркетинговая стратегия-микс, предлагаемая для внедрения в деятельность ООО «КарАл» направлена не только на укрепление занимаемых позиций, но и на перспективу развития завода. А методы

---

[1] Маренко В.А. Информационно-аналитические методы в маркетинговых исследованиях [Электронный ресурс]: учебное пособие / Маренко В.А., Лучко О.Н. – Омск: Омский государственный институт сервиса, 2013. – 130 с. – Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/18253

[2] Манн, И. Точки контакта. Простые идеи для улучшения вашего маркетинга. – 4-е изд. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 156с.

неценовой конкуренции, входящие в неё, будут способствовать привлечению не только новых потребителей, но и новых партнёров по бизнесу. Разработка так же будет влиять на повышение конкурентоспособности и узнаваемости, как самого знака производителя, так и его продукции.

Однако, есть перспективы, так как завод разрабатывает новую экспериментальную продукцию. Кроме того, создание собственного сайта является одной из стратегий по продвижению продукции по России.

На рисунке 1 изображена схема конкурентной маркетинговой стратегии-микс.

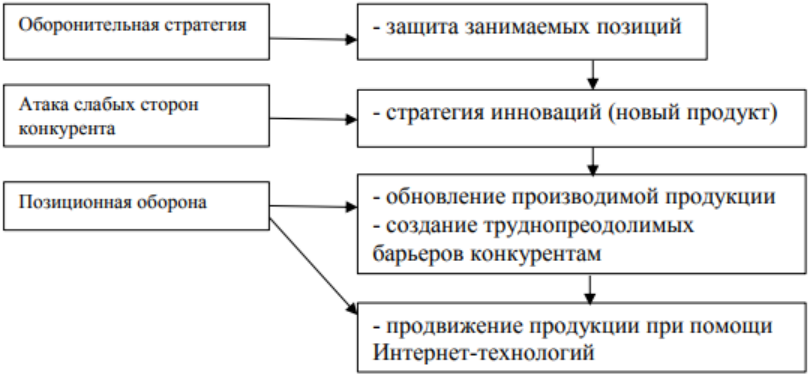


Рисунок 1 – Конкурентная стратегия-микс для ООО «КарАл»

Данная стратегия включает в себя неценовые методы борьбы и имеет смешанный характер действия, то есть: и действия оборонительного, и атакующего направлений. Оборонительная стратегия, входящая в стратегию-микс, предполагает укрепление существующих позиций. Поэтому конкурентная стратегия-микс будет являться именно тем необходимым фактором, который положительно будет сказываться на деятельности завода, в том числе на повышение конкурентоспособности в целом.

И, так как в маркетинговую стратегию-микс входит атакующая, то есть необходимость производства чего-то нового, то есть, того чего нету ещё у конкурента, но инновация всегда сопряжена с определёнными затратами и рисками, но и в конце приносит прибыль.

А так как ООО «КарАл» относительно старое и стабильное предприятие, то у него присутствуют необходимые ресурсы для открытия новых линий, создания новых металлосетчатых изделий.

И, конечно, как одна из главных задач в перспективе – получение стабильной прибыли и рост рентабельности.

Дядищева Юлия Валерьевна,
Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Графов А.В., д.э.н., проф.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ (ДОХОДНОСТЬ), КАК ОДИН ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА, НА ПРИМЕРЕ ПАО АКБ «АВАНГАРД»

Современная российская экономика в настоящее время находится в затруднительном положении. Она характеризуется неустойчивыми финансовыми рынками, напряжением в банковском секторе, падением доходности финансовых инструментов, а также все новыми санкциями со стороны США и Евросоюза.

Одной из главных составных частей экономики Российской Федерации являются коммерческие банки. Основа рыночного механизма – банки. Они помогают наиболее эффективно использовать финансовые ресурсы страны, контролируют движение денежных потоков.

При создании любого предприятия, его владельца волнует, прежде всего, доходность, т.е. чтобы прибыль организации покрывала затраты. Чем больше прибыль, тем эффективней происходит развитие, и появляются возможности для расширения производственной деятельности предприятия[1].

Важным показателем эффективной деятельности любой организации, в том числе коммерческого банка служит его рентабельность (доходность). Рентабельность отображает, на сколько эффективно коммерческий банк использует свои средства.

Позволяет рассмотреть какова эффективность привлечения и размещения ресурсов, которые поступают в коммерческие банки. Каждый банк в своей деятельности придерживается множества разных целей, из них можно выделить наиболее приоритетные такие, как: достижение высокого уровня рентабельности, ликвидности и безопасности.

В экономических источниках дается множество понятии рентабельности. Например, рентабельность (от нем. rentabel – доходный, прибыльный) – это один из показателей экономической

[1] Кононова Я.Ш. Управление доходностью коммерческого банка // Международный научный журнал «Символ науки». 2016. № 4. С. 88-89.

эффективности организации, комплексно отражающий использование организацией разнообразных ресурсов[1].

Другие авторы определяют рентабельность, как показатель, представляющий собой отношение прибыли к сумме затрат на производство, денежным вложениям в организацию коммерческих операций или сумме имущества фирмы[2]. Следовательно, рентабельность – соотношение дохода и капитала, который был вложен в создание данного дохода. Таким образом рентабельность помогает сравнивать уровень доходности организации с альтернативным использованием капитала или доходностью, полученной предприятием при сходных условиях риска. Чем выше уровень риска инвестиций, тем больше должна быть прибыль, для получения выгоды.

Рентабельность – это тот показатель, который комплексно характеризует эффективность деятельности предприятия.

Для анализа рентабельности коммерческого банка следует в комплексе рассматривать показатели прибыльности и доходности, достаточности капитала и доли прибыли в доходах. Выделяют несколько уровней управления рентабельностью: - отдельного банковского продукта; - отдельных направлений деятельности банка; - банка в комплексе[3].

Показатели рентабельности характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия.

Для закрепления понятия рентабельности (доходности) проанализируем показатели рентабельности ПАО АКБ «Авангард» с 2014 по 2016 года.

Чтобы рассчитать рентабельность коммерческого банка следует использовать финансовые параметры из банковской отчетности, такие как: чистая прибыль, стоимость активов, работающие активы, чистый доход, собственные средства, уставный капитал.

---

[1] Волошина О.Б. Доходность банка как один из основных показателей его экономического положения // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. 2014. № 1 (29). С. 158-172.

[2] Царьков А.А. Прибыль банка – результат эффективной работы центров прибыли // Банковское дело. 2014. № 10. С. 36-41.

[3] Шатковская Е.Г. Управление доходностью кредитной организации // Вестник Омского университета. Экономика. 2014. № 1. С. 225-229.

Расчет показателей производим по данным публикуемой отчетности за 2014 г., 2015 г. и 2016 г[1].

Таблица 1 – Сводная таблица по итогам расчетов.

Наименование показателя	2014 год	2015 год	2016 год
Рентабельность активов	1,7	1,25	1,28
Рентабельность уставного капитала	994,2	930,71	971,08
Рентабельность работающих активов	2,02	1,5	1,49
Рентабельность капитала	56,37	42,21	40,36
Мультипликатор чистой стоимости	8,23	7,3	6,54

В таблице произведен расчет показателей рентабельности ПАО АКБ «Авангард», а также темп роста за 2014-2016 гг.

ROA показатель рентабельности использования активов банка. С 2014 года произошло снижение данного показателя в сравнении с 2015 годом, на 0,45 % , а в 2016 году произошло незначительное увеличение на 0,03 %. В сравнении с началом периода снижение составило 0,42 %. Уменьшение показателя ROA обусловлено в первую очередь сокращением чистой прибыли (прибыли после налогообложения) банка, а также ростом активов.

$К_2$ Рентабельность работающих активов снизилась на 0,52 % за период 2014-2015гг, за 2016 г. наблюдается незначительное уменьшение на 0,01 %. В сравнении с началом периода сокращение показателя составило 0,53 %, что связано прежде всего сокращением чистой прибыли и увеличением числа работающих активов.

$К_3$ Мультипликатор чистой стоимости собственного капитала, характеризующий достаточность капитала, показывает тенденцию к снижению на протяжении всего рассматриваемого периода 1,69 % по сравнению с 2014 г. Произошло это из-за увеличения собственного капитала банка.

$К_4$ Рентабельность капитала также показывает отрицательный рост в рассматриваемом периоде на 16,01 %, в сравнении с 2014 г. Причиной этому служит снижение чистого дохода и увеличение собственного капитала.

$К_5$ Рентабельность уставного капитала снизилась за 2014-2015 гг. на 23, 12 % в 2015 г. произошло увеличение показателя на 40,37 %. Снижение обусловлено уменьшением чистого дохода в период 2014-2015 гг., а рост увеличением чистого дохода за 2015-2016 гг. при неизменности уставного капитала.

[1] Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации: www.cbr.ru

Согласно произведенным расчетам по показателям рентабельности ПАО АКБ «Авангард» за последние 3 отчетных года можно сделать вывод о том, что наилучшие показатели рентабельности у банка была на отчетный 2014 год. Сравнение показателей рентабельности за 2014 и 2015 показывает падение рентабельности банка в связи со сложной экономической обстановкой в стране и мире в целом. Также следует отметить, что некоторые показатели рентабельности 2016 года по сравнению с 2015 годом не сильно, но показывают увеличение. Исходя из этого можно сказать, что пик экономической нестабильности в банковской сфере на данный момент начинает идти на спад.

Исходя из показателей рентабельности других коммерческих банков, показатели ПАО АКБ «Авангард» находятся не на первом месте. Наилучшие показатели по рентабельности активов у других банков доходили до 40 %.

Отсюда следует, что рентабельность является показателем привлекательности коммерческого банка для инвесторов. Следовательно стоит отметить, что при работе высшего менеджмента ПАО АКБ «Авангард» стоит обратить особое внимание на повышение рентабельности.

Едельскова Елизавета Сергеевна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Манасян С.М., к.э.н., доц.

ОТЛИЧИЯ В ПОНЯТИЯХ «РАСХОДЫ», «ЗАТРАТЫ», «ИЗДЕРЖКИ»

В теории и практике используется несколько терминов, используемых для обозначения затрат предприятия. Поэтому необходимо выяснить, в чем состоит отличие таких понятий, как «затраты», «издержки» и «расходы», как они трактуются в экономической литературе и нормативных документах.

Термины эти, хотя и одинаковы в общепринятом смысле, несколько разнятся при употреблении в зависимости от сферы применения. Как правило, понятие «расходы» чаще применяется в бухгалтерском и налоговом учете. Понятие «затраты» больше относится к финансовой сфере, планированию и оценке эффективности деятельности предприятия, т.е. более применимо к управленческому учету. Понятие «издержки» используется в экономической теории и в экономическом анализе. Однако фактически

понятия «затраты», «расходы» и «издержки» не имеют четко выраженных различий и перекликаются друг с другом.

Разница между рассматриваемыми понятиями существует, а неправильное оперирование ими может привести к существенным ошибкам, главным образом, в анализе экономической деятельности предприятия, в планировании и управлении производственными процессами. Важно знать и понимать экономические принципы формирования затрат, расходов и издержек организации, чтобы исключить субъективную трактовку отдельных категорий.

Существуют точки зрения, согласно которым разница между рассматриваемыми понятиями является надуманной и вызвана тем, что появление синонимов позволяет избежать тавтологии и соответствует принципу «богатства русского языка». Изучение большого числа источников показало, что однозначного толкования данных понятий в настоящее время не найдено.

Понятия «затраты», «расходы», «издержки», «себестоимость» всегда находились под пристальным вниманием отечественной теории и практики.

В своей основе все эти понятия имеют одинаковый смысл – это затраты предприятия, связанные с выполнением определенных операций. С переходом к определению финансового результата деятельности предприятия как разницы между доходами и расходами, а больше – с необходимостью гармонизации российских и международных стандартов бухгалтерского учета усиливается необходимость определения новых подходов к этим понятиям.

В связи с реформированием законодательства по бухгалтерскому и налоговому учету существенно меняется содержание этих терминов.

Затраты – выраженные в денежной форме расходы предприятий, предпринимателей, частных производителей на производство, обращение, сбыт продукции.

Экономическое содержание понятия «затраты» аналогично «издержкам», однако на практике в бухгалтерском учете чаще употребляются словосочетания с «затратами», в экономическом анализе – с «издержками».

Согласно международным стандартам финансовой отчетности, затраты – потребленные в хозяйственной деятельности ресурсы, еще не признанные расходами и отражаемые в балансе на конец года в виде остатков незавершенного производства, готовой продукции, товаров отгруженных и т. д.

Зарубежными авторами категория затрат характеризуется кратко и просто: например, «...затраты – стоимостная оценка потребления товаров и услуг» или «...обычно под затратами понимают потребленные ресурсы или деньги, которые нужно заплатить за товары и услуги».

Отметим еще одно важное свойство затрат: если затраты не вовлечены в производство и не списаны (не полностью списаны) на данную продукцию, то затраты превращаются в запасы сырья, материалов и т. д., запасы в незавершенном производстве, запасы готовой продукции и т. п. Из этого следует, что затраты обладают свойством запасоемкости, и в данном случае они относятся к активам предприятия.

Согласно ст. 252 ч. 2 Налогового кодекса Российской Федерации «расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты, осуществленные (понесенные) налогоплательщиком. Под обоснованными расходами понимаются экономически оправданные затраты, оценка которых выражена в денежной форме. Под документально подтвержденными расходами понимаются затраты, подтвержденные документами, оформленными в соответствии с законодательством Российской Федерации, либо документами, оформленными в соответствии с обычаями делового оборота, применяемыми в иностранном государстве, на территории которого были произведены соответствующие расходы, и (или) документами, косвенно подтверждающими произведенные расходы.

Расходами признаются любые затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода». Однако данное определение, сформулированное в НК РФ, адаптировано для целей налогообложения и не отражает всей сущности затрат, возникающих на предприятии.

Термин «издержки», применяемый в экономической теории, означает суммарные траты предприятия, связанные с выполнением определенных операций, включающих в себя как явные, так и вмененные издержки. Издержки обращения по своему содержанию – текущие затраты, расходуемые каждый год полностью и требующие ежегодного авансирования.

Автор М. И. Трубочкина полагает, что по своей экономической сути они отражают потребленную часть эксплуатируемых ресурсов (авансированной стоимости).

Издержки – это совокупность различных видов затрат на производство и продажу продукции в целом или ее отдельных частей. Например, издержки производства – это затраты материальных, трудовых, финансовых и других видов ресурсов на производство и

продажу продукции. Понятия «затраты на производство» и «издержки производства» могут совпадать и рассматриваться как идентичные только в определенных условиях. Очевидно, издержки и затраты появляются в результате разных по своей сути хозяйственных операций: в случае издержек мы имеем дело с приобретением ресурсов; в случае затрат мы имеем дело с использованием ресурсов. Следовательно, издержки и затраты могут соответствовать друг другу. По нашему мнению, при управлении затратами, расходами, издержками и себестоимостью предприятия все-таки не важно, существуют ли отличия между ними. В итоге, для повышения эффективности деятельности необходимо грамотно оптимизировать и (или) сокращать затраты, расходы, издержки, себестоимость и потери.

Екатеринчук Ирина Владимировна ,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Графов А.В., д.э.н., проф.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ПРИМЕНЕНИЮ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

В рыночной экономике финансовое состояние является важнейшей характеристикой степени эффективности проведения экономической деятельности организации, поэтому так важно понимать значение и правильно оценивать финансовое состояние предприятия. Также оно помогает в сотрудничестве с кредиторами в финансовом аспекте.[1] Финансовое состояние показывает возможность организации финансировать деятельность собственными средствами, а также разумно использовать их во взаимоотношениях с другими лицами. Поэтому цель любой организации – достичь и сохранить стабильное, устойчивое финансовое состояние.

Анализ финансового состояния предприятия позволяет оценить состояние предприятия в текущий момент времени, выявить источники формирования средств, оценить возможные темпы развития предприятия и спрогнозировать дальнейшее положение предприятия. К основным функциям финансового анализа можно отнести объективную оценку финансового состояния организации, установление его «болевых точек» и «слабых мест», определение

[1] Колмаков В.В., Коровин С.Ю. Совершенствование подходов и методик анализа финансового состояния предприятия // Вестник НГИЭИ. 2015. № 5(48). С. 67.

факторов и причин имеющегося состояния и разработку плана дальнейших действий.

Оценка финансового состояния рассматривается как начальный этап финансового анализа, для которого в первую очередь используют данные бухгалтерской отчетности, а также необходимую внешнюю информацию.

Перед тем как приступить к оценке финансового состояния организации, необходимо выяснить какой именно метод окажется наиболее эффективным и позволит получить относительно точный результат. Применяют различные методики для определения финансово-хозяйственного состояния организаций. Однако, основные принципы и последовательность процесса анализа являются похожими и имеют незначительные отличия. Методика анализа представляет собой совокупность аналитических процедур, применяемых для выявления состояния его финансово-хозяйственной деятельности.

Главной целью анализа финансового состояния организации выступает своевременность обнаружения и устранения недочетов в финансово-хозяйственной деятельности.

Как правило, выделяют внешний и внутренний анализ. Внутренний анализ используется непосредственно работниками организации и представляет собой изучение механизма формирования, структуры, размещения и использования капитала для поиска резервов поддержания и сохранения финансового состояния. Внешний анализ используется другими аналитиками, например аудиторскими компаниями, и является исследованием финансового состояния организации для оценки степени рисков вложения капитала, и определения возможного уровня доходности. Результаты внутреннего анализа применяются для планирования и контроля деятельности, а также прогнозирования различных показателей финансового состояния организации. Внешний анализ применяется инвесторами, кредитными организациями, контролирующими органами по данным бухгалтерской финансовой отчетности.

Анализ финансового состояния организации осуществляется при помощи различных методов и приемов. В теории финансового анализа разработаны основные методики анализа финансовой отчетности:[1]

1. Вертикальный (структурный) анализ – это выявление структуры финансовых показателей и определение влияния каждой статьи финансовой отчетности на итоговые значения деятельности

[1] Пучкова Н.В. Анализ методов оценки финансового состояния организации // Символ науки. 2016. №3-1. С.131.

организации, отраженные в формах бухгалтерской финансовой отчетности.

2. При использовании горизонтального анализа осуществляется сравнение каждой позиции финансовой отчетности с предыдущим периодом для выявления динамики показателей, отраженных в отчетности, а также анализ динамики структуры показателей.

3. Трендовый анализ осуществляется путем сравнения каждого показателя отчетности с рядом предшествующих периодов с дальнейшим определением основной тенденции развития показателей.

4. Сравнительный анализ подразделяется на внутрихозяйственный (сравнение главных показателей организации, дочерних организаций и структурных подразделений) и межотраслевой (сравнение показателей организации с показателями конкурентов и со среднеотраслевыми показателями).

5. Факторный анализ представляет собой анализ влияния отдельных факторов (статей отчетности) на исследуемый результативный показатель.

Методика анализа и оценки финансового состояния организации включает в себя так же графический и коэффициентный способы. Графический способ финансового анализа позволяет оценить финансовое состояние как организации в целом, так и отдельных объектов финансового анализа с помощью различных таблиц, графиков и диаграмм . Коэффициентный способ финансового анализа показывает финансовые пропорции между разными статьями бухгалтерской финансовой отчетности. Отметим так же, что на данном этапе достаточно распространенным методом оценки финансового состояния организации является рейтинговая оценка. Сущность метода проявляется в классификации организаций по степени риска, то есть каждая анализируемая организация может быть отнесена к конкретному классу в зависимости от «набранного» числа баллов, исходя из фактических значений показателей финансовой устойчивости.[1] Рейтинговая оценка финансового состояния способна дать характеристику организации с точки зрения ее инвестиционной привлекательности, она удобна в применении при экспресс-анализе, потому что не требует больших затрат времени и ресурсов.

Таким образом, эффективность финансового анализа в первую очередь зависит от полноты и качества используемой информации для определения финансового состояния организации. Выбор какого-либо

[1] Семенова Ю.А., Батукова Л.Р., Итоговая рейтинговая оценка финансового состояния предприятия // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2013. №7. С. 141.

одного метода для его оценки является достаточно проблематичным, потому как не дает полного представления о финансовом состоянии рассматриваемой организации в целом. При применении оценки финансового состояния следует рекомендовать организациям применять комбинированные методы оценки, способные обеспечить достаточную точность результатов анализа. Рациональность комплексного подхода к оценке финансового состояния объясняется наличием у некоторых подходов и методов ограничений и недочетов, которые нейтрализуются путем применения всестороннего комплексного подхода к анализу финансового состояния организации.

Жабина Юлия Владимировна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Шахватова С.А., к.э.н., доц.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ И ДИАГНОСТИКЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Чтобы удержать конкурентную позицию в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства хозяйствующего субъекта, нужно иметь четкое знание и представление, как управлять финансами с наибольшей эффективностью, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, а также какую долю должны занимать собственные средства, а какую - заемные. Помимо вышеупомянутого, следует знать и такие понятия рыночной экономики, как деловая активность, ликвидность, платежеспособность, кредитоспособность предприятия, порог рентабельности, запас финансовой устойчивости (зона безопасности), степень риска, эффект финансового рычага и другие, а также методику их анализа.

Инструментом обеспечения данной информации будет являться финансовый анализ, который предоставляет возможность объективно оценить следующее: имущественное положение организации; степень ее зависимости от заемных средств; достаточность капитала для финансирования текущей деятельности; потребность привлечения дополнительных источников финансирования. Исходя из оценки вышеперечисленных показателей, дается объективная оценка эффективности текущей деятельности фирмы в целом.

В широком смысле финансовая диагностика представляет собой процесс изучения финансовой деятельности организации путем исследования отдельных ее показателей, с целью выявления основных

проблем, а также поиска дополнительных резервов роста его рыночной стоимости, повышения эффективности деятельности в целом.[1]

Современный руководитель крайне нуждается в аналитической информации о финансовом состоянии организации, являющейся исходным моментом для принятия необходимого управленческого решения.[2]

Деятельность любой организации вне зависимости от сферы ее функционирования является предметом пристального внимания большого круга пользователей разных групп. Этими пользователями являются участники рыночных отношений, в первую очередь, заинтересованные в результатах деятельности фирмы. По этому принципу можно выделить две группы заинтересованных лиц. Во первых, это внутренние пользователи информации – от руководства организации, акционеров и всех управленческих подразделений до простых работников данного предприятия. Во-вторых, внешние пользователи – налоговые службы, деловые партнеры и инвесторы, а также аудиторские компании. Исходя из вышеописанных критериев, можно выделить соответственно внутренний и внешний анализ финансового состояния организации для извлечения информации для различных групп пользователей.

Методика анализа финансового состояния представляет собой наказ или методологические советы по выполнению аналитического исследования. Она содержит такие моменты, как: задачи и формулировки целей анализа; системы показателей, с помощью которых будет исследоваться каждый объект анализа; советы по последовательности и периодичности проведения аналитического исследования; описание способов исследования изучаемых объектов; источники данных, на основании которых производится анализ и т. д.

В процессе финансовой диагностики важное место принадлежит анализу финансовой устойчивости, данные которого объективно отражают, насколько хозяйствующий субъект способен функционировать и развиваться, сохраняя оптимальное соотношение между своими активами и пассивами. Для обеспечения финансовой устойчивости организация должна обладать гибкой структурой капитала и уметь эффективно организовать его движение.

---

[1] Аврашков Л.Я., Графова Г.Ф., Графов А.В., Шахватова С.А. Экономика организаций (фирмы): Уч. пособие.– Москва, 2014.С.– 245

[2]Исхакова З. Р., Маймур Т. Д. Современные подходы к анализу финансового состояния организации// Молодой ученый. — 2016. — №1. — С.-371

Сложность проведения диагностики финансового состояния может заключаться в выявлении факторов, отрицательно влияющих на него. Для преодоления таких сложностей целесообразно применять такую методику, которая позволяла бы всесторонне и объективно оценивать финансовое состояние организации и обосновывать полученные результаты.

Животворева Оксана Валентиновна,
Академия при Президенте Российской Федерации РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель - Шаповалова И.Б., к.э.н., доц.

КОНКУРЕНТНЫЕ СТРАТЕГИИ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Исследования Всемирного банка показали, что малые и средние предприятия (МСП) играют важную роль в большинстве экономик стран, особенно развивающихся, к которым относится экономика России.

По данным Федеральной службы государственной статистики (Росстат), количество предприятий МСП с 2012 по 2016 годы увеличилось, как в целом по Российской Федерации, так, в частности, и по Липецкой области (табл. 1).

Таблица 1 - Количество предприятий МСП по данным Росстата в динамике с 2012 по 2016 гг.

2016 год	2015 год	2014 год	2013 год	2012 год
Количество предприятий МСП (включая микропредприятия) РФ,тыс. ед.				
2 770	2 133	2 103	2 063	2 003
Количество предприятий МСП (включая микропредприятия) ЛО, ед.				
14 218	13 811	14 731	12 992	12 253

При этом увеличение количества субъектов малого бизнеса может быть обусловлено не столько открытием новых предприятий, сколько дроблением крупных на мелкие, переходом крупного предприятия в разряд МСП в связи с сокращением выручки и т.п.

В настоящее время Правительство Российской Федерации реализует меры финансовой, информационной и консультационной поддержки малого и среднего бизнеса. Тем не менее, предприятия малого бизнеса являются наиболее уязвимыми и подверженными влиянию изменений рыночной конъюнктуры (рост процентных ставок

по займам, падение платежеспособности населения, монополизация рынка).

Поэтому большое значение при управлении малыми предприятиями отводится выбору и реализации такой стратегии, которая позволит бизнесу реализовать преимущества и оставаться конкурентоспособным.

Согласно теории пяти сил Майкла Портера, для получения конкурентного преимущества, организация может использовать одну из общих конкурентных стратегий:

1. Лидерство по затратам (издержкам).
2. Стратегия индивидуализации (дифференциации).
3. Фокусирование.

Конкурентные стратегии Портера представлены на рисунке 1.

Сфера конкуренции			
	Широкая цель	Лидерство за счет экономии на издержках	Дифференциация
	Узкая цель	Сфокусированные издержки	Сфокусированная дифференциация

Рисунок 1 - Типовые конкурентные стратегии по М. Портеру[1]

«Лидерство по затратам» предполагает организацию жесткого контроля над затратами, минимизацию расходов на рекламу, исследования и разработки. Такая стратегия больше подходит для купного бизнеса. Это связано с эффектом масштаба, который позволяет крупным предприятиям, снижая издержки, увеличивать объемы выпускаемой продукции и соответственно увеличивать доход.

Низкая себестоимость производимой продукции может позволить фирме: во-первых, проводить ценовую конкуренцию; во-вторых, аккумулировать прибыль, которую в свою очередь можно инвестировать в производство для улучшения качества продукции. При этом цена на продукт будет в пределах средней по отрасли.

Стратегия индивидуализации (дифференциации) подразумевает создание уникального продукта. Данная стратегии может принимать различные формы – индивидуализация имиджа, технологии, особых услуг, марки и т.д. При использовании данной стратегии важно понимать нужды покупателя и предоставлять требуемый набор качеств продукта.

[1]Стратегический менеджмент / Под ред. Петрова А.Н. – СПб.: Питер, 2005. – 496 с.

Успешная реализации стратегии дифференциации позволит предприятию назначать цену на свой товар и формировать группу постоянных покупателей. Стратегия индивидуализации может быть ключевой для МСП, однако, она трудно реализуема на большом сегменте рынка, так как создать что-то новое среди многообразия рыночного ассортимента, довольно сложно.

Стратегия фокусирования предполагает концентрацию бизнеса на конкретной группе потребителей, определенном сегменте рынка или на географически обособленном рынке. Задача заключается в том, чтобы хорошо обслуживать конкретную группу, а не отрасль в целом. «Фокусирование» может применяться как фирмой-лидером по издержкам, так и фирмой-дифференциатором.

Таким образом, устойчивость позиций предприятия на рынке определяют:

- издержки, с которыми производится и сбывается продукция;
- незаменимость продукта;
- сфера конкуренции (объем рынка)

Для предприятий малого и среднего бизнеса наиболее подходящим является «фокусирование», которое может реализовываться совместно со стратегией индивидуализации.

Выбор данной стратегии обусловлен отставанием в данных позициях крупных предприятий, так как, контроль качества продукции и обслуживания во всех регионах – трудоемкий процесс, требующий больших затрат и высококвалифицированного персонала.

Заворуев Илья Романович,
Академия при Президенте Российской Федерации РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Либерман Т.И,. к.э.н., доц.

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДИК ОЦЕНКИ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЁЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ЦЕЛЬЮ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Выход на рынок заёмного капитала это существенный внешний риск для предприятия. Чрезмерное использование заёмных средств провоцирует усиление наиболее опасных рисков предпринимательской деятельности. Риск потери платёжеспособности и как следствие потеря финансовой устойчивости может привести к полному прекращению деятельности любой организации.

Актуальность тематики обусловлена тем, что с развитием рыночных отношений управление предприятия сталкивается с тем, что финансовые ресурсы выходят на главную роль в общей совокупности ресурсов организации и правильное управление ими является залогом успеха и экономической безопасности организации.

Экономическая безопасность организации – это состояние, когда организация имеет возможность наиболее эффективно использовать свои ресурсы для непрерывного функционирования, а также для минимизации и предотвращения угроз деятельности предприятия.

Хозяйствующие субъекты, использующие кредит, находятся в более выигрышном положении, нежели предприятия, опирающиеся только на собственный капитал. Несмотря на платность, использование привлечённых средств помогает быстро преодолеть дефицит финансовых ресурсов.

Платёжеспособность предприятия – это способность хозяйствующего субъекта к своевременному выполнению денежных обязательств, которые закреплены законом или договором, за счёт имеющихся в его распоряжении денежных ресурсов. С понятием платёжеспособности тесно связано понятие ликвидности.

Ликвидность это то, в какой степени предприятие может единовременно покрыть все задолженности за счёт активов.

Основной признак ликвидности – формальное превышение стоимости оборотных активов над краткосрочными пассивами. И чем больше это превышение, тем более благоприятное финансовое состояние имеет предприятие с позиции ликвидности.

Одной из основных задач финансовых менеджеров предприятия является оценка состояния ликвидности и платёжеспособности. Главной целью мероприятий по оценке является своевременное выявление и устранение каких-либо недостатков финансовой деятельности предприятия и нахождение резервов улучшения платёжеспособности и ликвидности. Ухудшение этих показателей может являться сигналом к началу кризиса предприятия, исходом которого может стать банкротство и полная ликвидация предприятия.

Основными методами оценки являются анализ ликвидности баланса и расчёт финансовых коэффициентов ликвидности.

Первый метод заключается в сравнении активов, которые выделены в отдельные группы по их степени ликвидности, с пассивами, которые представлены в группах по срокам их погашения.

Главной задачей оценки ликвидности баланса является определение величины покрытия обязательств предприятия его

активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. [1]

Следует выделить несколько типов активов, которые сгруппированы по степени их ликвидности. Обычно различают высоколиквидные, низколиквидные и неликвидные активы. Деление происходит по принципу быстроты возможной реализации того или иного актива по его рыночной цене.

Чтобы баланс был признан ликвидным, после сравнения соответствующих групп активов и пассивов нужно проверить выполнение следующих условий:

$А1 \geq П1$;

$А2 \geq П2$;

$А3 \geq П3$;

$А4 \leq П4$.

Выполнение первого неравенства означает, что абсолютно ликвидных активов в полной мере достаточно для покрытия наиболее срочных обязательств.

Выполнение второго неравенства означает платёжеспособность организации в недалёкой перспективе, так как сумма быстрореализуемых активов превышает сумму краткосрочных пассивов.

Выполнение третьего неравенства характеризует то, что при поступлении денежных средств от продажи медленно реализуемых активов предприятие может быть платёжеспособным на период одного оборота оборотных средств.

Последнее неравенство показывает то, что предприятие имеет собственные оборотные средства, источником формирования которых является собственный капитал.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются первые три неравенства. Четвёртое носит экономический смысл. Если оно выполняется, то предприятие имеет минимальную финансовую устойчивость, то есть оно формирует оборотные средства за счёт собственного капитала.

Вторым методом оценки состояния платёжеспособности и ликвидности является вычисление коэффициентов ликвидности. Они представляют собой соотношение имеющихся активов, как предназначенных для реализации, так и задействованных в производственном процессе, и существующих обязательств, которые должны быть погашенными предприятием в предстоящем периоде.

---

[1] Сергеев И.В. Экономика организации (предприятия): учеб.пособие. М.: Юрайт, 2013. С. 557

Существует несколько основных коэффициентов, которые требуется рассчитывать:

1) коэффициент текущей ликвидности;

2) коэффициент быстрой ликвидности;

3) коэффициент абсолютной ликвидности.

При оценке платёжеспособности и ликвидности данным методом могут возникать некоторые проблемы информативного характера и оценка в данном будет менее точной. Проблемы, возникающие при оценке платежеспособности и ликвидности данным методом:

1) Статичность показателей. Представленные коэффициенты рассчитываются на основе балансовых данных, составленных на определенную дату;

2) малая информативность для прогнозирования. Трудно определить, способно ли предприятие генерировать денежные; средства в объеме достаточном для осуществления инвестиций:

3) неполноценная и недостаточная информационная база для расчета. Это связано с ограничениями, заложенными в финансовую отчетность. Предприятие на основе проводимой учетной политики может показывать в балансе завышенные значения дебиторской задолженности и вести неполный учет обязательств. В том случае показывается сумма основного долга без процентов за использование заемных средств.[1]

Расчёт коэффициентов ликвидности это широко распространённый метод оценки ликвидности и платёжеспособности организации. Однако,исходя из перечня проблем,Ю можно сделать вывод о том, что следует осторожно подходить к оценке платежеспособности предприятия этим методом.

Финансовые менеджеры должны применять коэффициенты в совокупности с другими методами. Это нужно в целях понимания текущего состояние организации для обеспечения экономической безопасности организации. Верно оценённые показатели позволят выработать грамотную стратегию ведения деятельности и управления организацией. Неграмотные или сомнительные действия в управлении существенно снижают платёжеспособность предприятия, что ставит экономическую безопасность хозяйствующего субъекта под угрозу.

[1] Любушкин Н.П., Ендовицкий Д.А., Бабичева Н.Э. Финансовый анализ. М.: Кнорус, 2016. С. 112

Завьялова Кристина Андреевна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Кривых Н.Н. к.э.н., доц.

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

В современных условиях сложной рыночной экономики каждая организация, для того, чтобы быть конкурентоспособной должна проводить стратегическое планирование своей деятельности. Ее важнейшим элементом является стратегический анализ. Изменения, произошедшие в экономике России за последние годы, все больше требуют от хозяйственных руководителей умения видеть перспективы, владеть методами современного стратегического анализа, принимать обоснованные стратегические решения. Необходимость правильно оценивать существующее финансовое положение и видеть тенденции как своего предприятия, предприятий по отрасли, так и предприятий со смежными отраслями, обусловлена тем, что для принятия правильных управленческих решений руководство должно уметь совмещать все полученные данные. Стратегический анализ может использоваться не только для изменения или выработки стратегии действующим предприятием. Также он является неотъемлемой частью бизнес-плана. Поэтому важность стратегического анализа не поддается сомнению.

Под «стратегическим анализом» понимается процесс выявления наиболее важных ключевых факторов внешней и внутренней среды. Факторы, на протяжении всего анализа, а затем и принятия управленческого решения, необходимо сопоставлять с ориентирами деятельности организации. Можно выделить четыре ориентира: видение; - миссия; - цели; - задачи.

Вышеперечисленные свойства очень часто забываются руководством компании. В современных условиях это является недопустимой ошибкой. Все управленческие решения должны в итоге совпадать с перечисленными категориями. В ином случае организация может отойти от выполнения стратегического плана и потерять значительную часть клиентов. Нельзя забывать и о другой функции ориентиров. Они помогают руководству и работникам выполнять свою работу с чувством уверенности в будущем, уверенности в том, что их работа крайне важна и необходима людям. Видение заключается в философии бизнеса, в том, что он должен представлять собой в будущем. Миссия существует для определения смысла организации,

имиджа и принципов взаимоотношений с заинтересованными лицами. Цели организации включают составление дерева целей. Разрабатывается описание целей каждого сотрудника, каждого отдела и каждой области компании. Задачи – это конкретное описание рабочих функций. Составляется также для каждого сотрудника, отдела и области бизнеса[1].

Стратегический анализ бывает двух видов:

- внутренний;
- внешний.

Внутренний анализ характеризуется исследованием факторов, которые присутствуют в самой организации, в то время как внешний анализ охватывает конкурентную среду.

Основными инструментами для проведения стратегического анализа являются: ценностная цепочка; сравнительный анализ; ресурсный анализ; анализ макросреды; анализ конкурентного окружения; SWOT-анализ; анализ разрыва; анализ жизненного цикла товара.

Дадим характеристику каждому из вышеперечисленных инструментов. Первым является ценностная цепочка, которую предложил М. Портер. Данный анализ нацелен на исследование видов деятельности на предмет увеличения стоимости продукции по сравнению с затратами на используемые ресурсы. Способы увеличения ценности продукта:

- изменение имиджа компании и мнения покупателя о товаре, для того, чтобы клиент был готов купить товар за более высокую цену;
- сократить свои затраты до уровня, который будет ниже затрат конкурентов.

Сравнительный анализ характеризуется сравнением результатов деятельности компании с результатами деятельности других компаний по схожей отрасли. Проводится такой анализ для выбора наилучшей стратегии. Выявляются все достоинства и недостатки каждой стратегии, а затем делается вывод какую из стратегий будет более рационально использовать.

Ресурсный анализ представляет собой изучения всех видов ресурсов (материальные и нематериальные). Его роль состоит в определении возможностей производства исходя из имеющихся

[1] Андрейчиков А.В., Андрейчикова О.Н. Стратегический менеджмент в инновационных организациях. Системный анализ и принятие Библиографический список 125 решений: учебник М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2014. С.127

ресурсов, а также потенциал развития каждого ресурса по отдельности и в целом.

Анализ макросреды предполагает исследование всей экономики в общем, ее основных составляющих, степени влияния на предприятие. Макросреда находится за пределами влияния самих компаний, но она может оказывать существенное воздействие на микросреду (отрасль и рынки), в которой эти компании функционируют[1].

Анализ конкурентного окружения является анализом факторов успеха, т.е. тех факторов, которым фирма должна уделять первостепенное внимание. Именно они определяют уровень успеха компании на рынке и конкурентные возможности, непосредственно влияющие на прибыль.

Суть SWOT-анализа состоит в оценке факторов и явлений, способных влиять на отдельный проект или предприятие в целом. Все факторы делятся на четыре группы: сильные стороны, слабые стороны, возможности, угрозы. Составляется список факторов по каждой группе, затем производится сведение этих факторов на основе сопоставления и создания нового продукта либо явления.

Анализ разрыва является не таким распространенным инструментом, как предыдущие пункты. Он позволяет определить есть ли разрыв между целью фирмы и ее возможностями. Если такой разрыв существует, то необходимо установить причину разрыва и найти решение этой проблемы.

Анализ жизненного цикла товара заключается в исследовании каждого этапа жизненного цикла продукта, выявлении слабых мест и нахождении рационального решения для каждого этапа цикла. Важно проводить данный анализ на каждый вид товара, для того, чтобы выяснить какой именно товар нуждается на определенном этапе в мерах поддержки.

Хотя каждый из приведенных анализов имеет свою важную роль в стратегическом планировании деятельности организации, рассматривать результат необходимо в совокупности.

Вторым этапом стратегического анализа является стратегический выбор. Можно выделить три его компонента:

- выработка вариантов стратегии исходя из миссии, цели компании, ее преимуществ и недостатков, а также

[1] Современный стратегический анализ : учебное пособие. под общей ред. проф., д-ра экон. наук Е.Ю. Кузнецова. Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2016. С.93.

конкурентоспособности. Здесь формулируется основное положение: какая из стратегий наиболее приемлема именно для нашей компании.

- выбор стратегии, стратегические линии поведения и планы. На этом этапе происходит отбор тех вариантов из предложенных на предыдущей стадии, которые соответствую критериям и которым собирается следовать руководство. Стратегические линии и планы предполагают работу в таких областях, как исследования и разработки, потребности в капитале и вопросы трудовых ресурсов[1].

Алгоритмы и модели современного стратегического анализа дают представление об этапах, содержании работ и логической последовательности их выполнения для достижения фирмой конкурентного преимущества в условиях нестабильной внешней среды. Основой конкурентоспособности являются ключевые компетенции организации, поэтому все изменения должны направлять все имеющиеся в наличии ресурсы организации на их формирование и развитие. Стратегии реализуются через изменения.

Главная ответственность за определение, организацию работ и получение результатов функциональной стратегии возлагается на руководителей соответствующих функциональных звеньев в организационной структуре предприятия. Руководители функциональных направлений должны согласовать свои стратегии друг с другом или с менеджером более высокого уровня, иначе есть риск появления нескоординированных и конфликтных стратегий.

Загряжский Михаил Борисович,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Либерман Т.И., к.э.н., доц.

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Создание финансовой устойчивости предприятия представляет одну из самых важных проблем целесообразного комбинирования собственной и заемной части в имуществе. Превалирование заимствования над процедурами по приумножению собственного капитала является одной из первостепенных проблем.

Вдобавок это направление характерно для большей части предприятий почти любой отрасли экономики. Особенно поэтому

[1] Тебекин А.В. Стратегический менеджмент 2-е изд., пер. и доп. Учебник для прикладного бакалавриата М.: ЮРАЙТ, 2017. С. 203

предприятиям довольно проблематично получить кредит на свою деятельность, так как большинство банков попросту не верят платежеспособности предприятий.

Из первой проблемы исходит вторая, которая состоит в том, что наличие продолжительной неоплаченной задолженности поставщикам, банкам, персоналу, бюджету, внебюджетным фондам и другим кредиторам приводит к осложнению связи между кредиторской и дебиторской задолженностью. Просроченная кредиторская задолженность, в общем, по промышленности формирует половину задолженности данного вида. Такое увеличение неоплаченной задолженности в экономическом плане указывает такое же стремительное и немаловажное уменьшение финансовых источников обновления промышленности, ее отраслевого устройства, нормального воспроизводства[1].

Главной причиной негативной динамики показателей связи дебиторской и кредиторской задолженности, а также стабильной тенденции к возрастанию просроченной задолженности в ее общей совокупности, является физическое истощение и дезинтеграция основных производственных фондов, остановка, в большей части случаев, не только их расширенного воспроизводства, но и простого. В результате – резкое снижение объемов производства, которое сопутствуется уменьшением собственных источников финансирования производства. Это вызывает отсутствие платежеспособности предприятия, а также к разрыву связей с поставщиками, инвесторами, кредиторами, так как такое предприятие будет считаться сомнительным партнером.

Еще одной значительной проблемой, влекущей спад нынешний финансовой устойчивости предприятий, служит нехватка денежных оборотных средств, требующихся для обеспечения текущего производства. Главными причинами, ограничивающими эволюцию предприятий, выступают, как неплатежи покупателей, так и огромная доля денежной части в расчетах за поставленную продукцию.

Отсутствие свободных денежных средств на расчетных, валютных и иных счетах в банках попадается на отдельных предприятиях. Такая ситуация неблагоприятно влияет на финансовую устойчивость предприятия и фактически означает его банкротство. Чрезмерная зависимость организации от внешних кредиторов и инвесторов также говорит о значительной доли заемных средств в

[1] Жданова Л. А. Организация и управление промышленной фирмой. М.: аудит, Юнити, 2012. С. 113

капитале предприятия и негативно сказывается на финансовой устойчивости.

Финансово устойчивым является предприятие, которое обладает:

– высокой платежеспособностью – способностью отвечать по своим обязательствам;

– высокой кредитоспособностью – способностью отвечать по своим долговым обязательствам, выплачивать проценты по ним и погашать их точно в срок;

– высокой рентабельностью – прибыльностью, позволяющей предприятию естественно и стабильно развиваться, решая при этом задачу по поддержанию деловых взаимоотношений акционеров и менеджеров за счет сохранения курса акций предприятия и уровня дивидендов;

– высокой ликвидностью баланса – способностью покрывать свои пассивы активами соответствующей и превышающей срочности превращения их в деньги[1].

При оценке финансовой устойчивости нет универсальных подходов. Собственник предприятий, менеджеры и финансисты сами устанавливают критерии анализа финансовой устойчивости в зависимости от преследуемых целей и поставленных задач.

С целью предотвращения банкротства предприятия, следует разобраться с трудностями по защите его финансовой устойчивости. Прежде всего, это касается равновесия между собственными и заемными средствами. Для разрешения этой проблемы требуется рассчитывать условие финансового баланса, которое формирует нормативную базу для финансовой устойчивости предприятия и его платежеспособности во времени, не дает предприятию увеличивать заемные средства и иррационально использовать уже аккумулированные основные средства.

На величину обязательств предприятия перед работниками, кредиторами, бюджетом, инвесторами и банками это равновесие устанавливает определенные ограничения. Если предприятие желает добиться финансовой устойчивости, ему следует удержать данное равновесие. В это же время, используя заемные средства, необходимо помнить о том, что через какое-то время их придется возвращать. Поэтому предприятию необходимо проанализировать свои финансовые возможности и сделать соответствующие выводы о том,

[1] Макаренко М. В., Махалина О. М. Производственный менеджмент. Учебное пособие для ВУЗов. – М.: , 2011. С. 216

сможет ли оно ответить по своим обязательствам перед кредиторами или инвесторами.

Так же негативным фактором привлечения заемных средств является то, что предприятие должно систематически выплачивать проценты по ним своим кредиторам, которые отнимают значительную часть прибыли предприятия, которую оно могло бы использовать в качестве оборотных средств[1].

Дефицит оборотного капитала возникает по разнообразным причинам. Одна из них – иррациональное ведение бизнеса, инвестирование средств в малоэффективные проекты, приводящие к невысоким доходам предприятия.

Иной причиной может быть иррациональное распределение получаемой прибыли. Разумно, преимущественно на ранних этапах функционирования предприятия, основную часть прибыли вложить в оборотный капитал, а не использовать в качестве собственного дохода.

В общем, для того, чтобы улучшить финансовую устойчивость предприятия, необходимо санировать его финансовую сферу. Для этого могут быть использованы следующие направления:

– преодоление оттока капитала из отраслей материального производства в сферу обращения и за границу;

– повышение нормы накопления за счет капитализации чистой прибыли;

– накапливание рублевых и валютных сбережений населения для дальнейшего их превращения в реальный промышленный и финансовый капитал;

– обеспечение капитализации доходов от реализации акций приватизированных предприятий, принадлежащих трудовым коллективам, сторонним держателям;

– принятие мер по улучшению текущего финансового положения предприятий путем создания государственной системы надзора за исполнением ими своих финансовых обязательств перед поставщиками, бюджетной системой, перед другими предприятиями[2].

При разрешении проблем обеспечения должного уровня финансовой устойчивости в данный момент крайне необходима активная поддержка государства. Это касается в основном создания программ льготного кредитования и другим подобным направлениям. Преимущественно в такой поддержке нуждаются малые предприятия,

---

[1]Жданова Л. А. Организация и управление промышленной фирмой. М.: аудит, Юнити, 2012. С. 69

[2]Шеремет А. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. М.: Инфра-М. – 2012. С. 99

которые весьма часто не имеют достаточного количества собственных средств, а кредиты в банках получить им достаточно проблематично[1].

Следовательно, так как подавляющее большинство предприятий в настоящее время находятся в кризисном состоянии, то их основной целью является переход в управленческий режим работы. Для этого требуется погасить все задолженности, что достаточно затруднительно в состоянии частичной неплатежеспособности. Целесообразно разработать план по санированию положения предприятия. Требуется проанализировать различные параметры для оценки финансовой устойчивости предприятия, абсолютные показатели, относительные показатели, коэффициенты финансовой независимости, задолженности, финансирования. В свою очередь важна активизация состояния расчетных операций, проведения предварительной оценки деловой репутации контрагентов для поддержания текущей и перспективной платежеспособности предприятия. Первостепенными же направлениями достижения платежеспособного состояния в современных условиях являются применение авансовых форм расчетов и модернизирование управления дебиторской задолженностью.

Замяткина Арина Владимировна
Московский государственный гуманитарно-экономический университет
Научный руководитель - Филина Ф.В., к.э.н., доц.

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ОТСТАЛОСТИ

В настоящее время специалистами установлено примерно трехкратное превосходство развитых западных экономик над Россией по среднему возрасту производственного оборудования в промышленности. Показатели изношенности основных фондов в стране достигли критического уровня (рис. 1). Тревожит факт, что этот показатель к тому же имеет тенденцию к росту: если в 2015 году изношенность основных фондов составляла 47,4%, то в 2016 годом данный показатель увеличился на 0,4 %, и составил 48,1 %, то есть почти половина всех производственных фондов являются физически устаревшими, а, значит, не могут обеспечить высокую производительность при их функционировании.

[1]Зайцев Н. Л. Экономика промышленного предприятия. М.: ИНФРА-М, 2011. С. 169

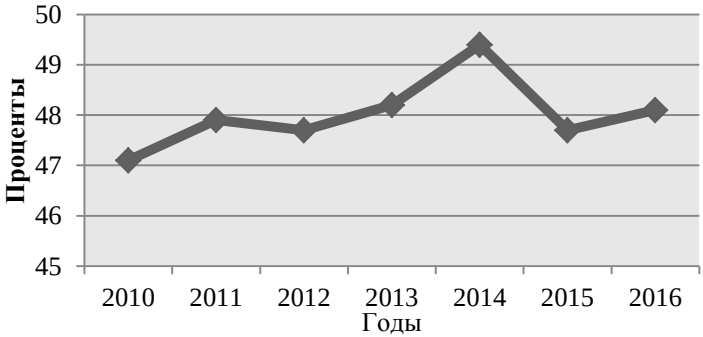


Рисунок 1 - Степень изношенности основных фондов в РФ в период с 2010 по 2016 гг.[1]

В этих условиях успешное развитие производственного базиса российской экономики невозможно без существенной корректировки промышленной политики, под которой понимается политика поддержки конкурентоспособности отечественной высокотехнологической продукции на внутреннем и международных рынках. Основной целью промышленной политики является формирование конкурентоспособного, устойчивого, инновационно-ориентированного промышленного комплекса, способного занять существенное место на новых растущих глобальных рынках.

Можно выделить несколько интересных подходов к определению сущности промышленной политики, в частности:

- «ресурсно – отраслевой», в русле которого промышленную политику рассматривается как комплекс мер для обеспечения прогрессивных изменений в структуре промышленного производства на основе перераспределения между отраслями ресурсов, от которых зависит их развитие, и укрепление конкурентоспособности, что пересекается с терминами «отраслевая» или «секторальная» политика как политика поддержки развития приоритетных секторов и отраслей экономики, структурную перестройку промышленного производства.

- «институциональный подход», состоящий в мерах общесистемного характера, позволяющих государству воздействовать

[1] Диаграмма составлена автором на основе данных Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru (дата обращения 20.11. 2017)

на промышленное развитие путем внедрения и организации деятельности соответствующей системы институтов.[1]

Задачами промышленной политики являются: устойчивое развитие отечественной промышленности, развитие субъектов промышленной деятельности, внедрение инноваций, ресурсосберегающих технологий для выпуска высокотехнологичной, качественной и конкурентоспособной промышленной продукции, которая отвечает отвечающей мировым стандартам.

Можно выделить три основных направления промышленной политики: *инновационная политика*, способствующая взаимодействию предпринимательских и научно-инновационных структур, формированию инновационных стимулов хозяйственной деятельности; *структурная политика,* стимулирующая межсекторный, межотраслевой и межрегиональный перелив капитала для финансового обеспечения перестройки отраслевой и территориальной структуры промышленности в соответствии с целями промышленной политики; инвестиционная политика, обеспечивающая и стимулирующая капиталовложения в развитие производства и производственной инфраструктуры.

Базисом промышленной политики, является национальная стратегия экономического развития в целом и стратегия обеспечения экономической безопасности государства. В настоящее время основой государственной политики в области реформирования промышленного комплекса, в частности, является Концепция долгосрочного развития России – 2020 г., а Федеральный Закон «О промышленной политике в Российской Федерации» № 488-ФЗ от 31 декабря 2014 г.[2] закладывает нормативную базу ее разработки и реализации.

При этом промышленная политика находит свою проекцию, соответственно, на каждом уровне управления, в том числе и на региональном, а эффективной она может быть лишь в случае четкого распределения управленческий действий между уровнями управленческой системы государства, то есть, между центром и ее регионами:

---

[1] Стариков Е.Н. Промышленная политика: подходы к формированию и управлению реализацией [Электронный ресурс]: монография. – Екатеринбург: Урал. гос. лесотехн. ун-т, 2017. - С.71

[2] Федеральный закон «О промышленной политике в Российской Федерации» ФЗ №488 от 31 декабря 2014 года. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173119/ (дата обращения 22.11. 2017)

- на государственном уровне должны вырабатываться общие ориентиры и рекомендации по проведению общегосударственной промышленной политики, которые задаются более общими задачами укрепления конкурентоспособности и национальной безопасности государства с учетом вызовов глобализации;

- на региональном уровне должно происходить конкретное формирование промышленной политики с учетом приоритетных направлений развития того или иного региона, которые являются частью общегосударственных приоритетов. В ее разработке должны активно участвовать представители исполнительной власти региона и органов местного самоуправления, представителями субъектов хозяйствования, причем как крупных предприятий, так и предприятий малого и среднего бизнеса.

Активно промышленная политика использовалась всеми странами, которые добились успеха в экономическом развитии. Примерами могут являться: США, где в рамках активной промышленной политики создана современная авиастроительная отрасль и автопром, реализованы крупные инфраструктурные проекты, осуществлено развитие долины реки Теннеси и штата Аляска, реализованы успешные программы развития сельскохозяйственного машиностроения; Япония смогла обеспечить ускоренное развитие судостроения, электронной промышленности, реализовать проекты строительства дорог; Великобритания осуществила реструктуризацию угольной и газовой промышленности и др. Но в примерах приводятся данные по высокоразвитым странам мира. Безусловно, модель промышленной политики должна учитывать уровень экономического развития той или иной страны, что должно найти отражение в инструментах и методах реализации промышленной политики. Очевидно, что в странах с недостаточным уровнем технологического развития с учетом того, что финансовые и другие материальные ресурсы ограничены, при проведении промышленной политики преимущество должно быть отдано инструментам с доминирующей ролью государства. Так же инструменты, механизмы и меры промышленной политики должны отражать специфику и условия хозяйствования конкретного региона. Так, например, для индустриальных регионов, наиболее приемлемыми инструментами промышленной политики являются те, которые стимулируют инвестиционный импорт различными средствами (низкие тарифы, налоговые льготы и субсидии потребителям инвестиционного импорта, завышенный валютный курс и т.д.) и в то же время ограничивают импорт промышленной продукции конечного

потребителя.[1]В регионах, промышленность которых ориентирована на экспорт, активно используются как вертикальные, так и горизонтальные инструменты для стимулирования экспорта и ограничения импорта. К ним относятся: поддержка крупных предприятий, государственные программы технической реконструкции, заниженный валютный курс, кредитные и налоговые льготы, субсидирование, интенсивное создание рыночной инфраструктуры.

Промышленная политика в слаборазвитых регионах, которая нацелена на стимулирование ускоренного развития, характеризуется преобладанием горизонтальных инструментов над вертикальными, ограничением барьеров, как для импорта, так и для экспорта, поддержкой малого бизнеса, дерегуляцией рынка капитала и др. На стадии развития рынка вертикальные инструменты используются только как средство противодействия циклическим спадам или неожиданным экономическим шокам, а превалируют при этом горизонтальные средства поддержки.[2] Учет этих закономерностей формирования конкретной модели проводимой промышленной политики будет способствовать обеспечению ее эффективности.

Зеленский Александр Анатольевич,
Петривный Александр Викторович,
Луганский национальный аграрный университет
Научный руководитель – Клименчукова Н.С., к.э.н., доц.

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Актуальность научно-прикладного исследования диверсификации производственно-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий обусловлена многими обстоятельствами, среди которых: интенсивное формирование рыночной среды, усиление конкуренции между производителями продукции сельского хозяйства, развитие маркетинговых

[1] Скрыль Т.В., Осипов В.С. Устойчивое экономическое развитие: аспекты промышленной политики // Экономика и предпринимательство. 2016. №1−2(66−2). С. 719−726.

[2] Киселева Н.Н., Боровикова Н.В. Управление структурными изменениями в промышленности регионов Северо-Кавказского федерального округа // Вопросы управления. 2016. №1(19). С. 142−147.

инструментов по выявлению новых потребностей потребителей и неудовлетворенного спроса.

Главным фактором обеспечения конкурентоспособности сельскохозяйственного предприятия является внедрение диверсификации в сельскохозяйственное производство. Как известно, диверсификацию в аграрном секторе экономики применяют с целью: уменьшение рисков, увеличение выручки предприятия, расширение номенклатуры продукции, обеспечения большей стабильности результатов и избежание колебаний в получении прибыли, освоение новых производств[1].

Диверсификация является основой комплексного использования преимуществ базовых стратегий конкуренции, предусматривает разработку и согласование системы конкуренции для производственных подразделений и предприятия в целом. Если стратегия производственных подразделений рассматривает проблему конкурентных преимуществ в какой-то сфере деятельности предприятия, то стратегия конкуренции предприятия должна определять направления бизнеса и управлять их взаимодействием.

Предприятие, которое решило ввести в процесс производства диверсификацию, должно учесть все факторы, влияющие на ее внедрение и пройти основные этапы диверсификации.

Одним из путей увеличения доходности сельскохозяйственных предприятий является избежание дискриминации производителей сырья - первоосновы пищевых продуктов со стороны перерабатывающих и торговых предприятий, увеличение материально-технического переоснащения основного производства и обеспечения высокого уровня конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий[2].

Одним из направлений диверсификации аграрного производства является расширение сферы услуг, предоставляемых сельскохозяйственным предприятием. Для повышения конкурентоспособности сельскохозяйственного предприятия необходимо работать по таким направлениям как: предоставлять технику в аренду другим хозяйствам после окончания обработки

---

[1] Нужна О. А. Оцінка рівня конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств // Економіка АПК. – 2010. - № 4. – С.110–115.

[2] Кривокора Ю. Н. Эффективность промышленного труда при диверсификации и интеграции сельскохозяйственного производства // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2010. - № 7. - С. 53-55.

собственных участков (в основном тракторы, зерноуборочные комбайны); предоставление услуг населению по машинной обработки земельных участков; внесение органических удобрений; транспортные услуги и др. Чем больше направлений деятельности в сельскохозяйственном предприятии, тем выше уровень диверсификации, а значит и меньше вероятность убытков в целом от производства и, соответственно, меньший риск коммерческой деятельности[1].

Для повышения конкурентоспособности ООО «Агрофирма «Союз» Славяносербского района Луганской области была разработана стратегия.

В настоящее время, чтобы повысить конкурентоспособность предприятия необходимо повысить качество производимой продукции, поскольку существует тесная взаимосвязь между качеством и конкурентоспособностью.

Проблема качества и конкурентоспособности продукции носит в современном мире универсальный характер. От того, насколько успешно она решается, в значительной степени зависит конкурентоспособность предприятия. Поскольку в настоящее время современный рынок требует от производства конкурентоспособных товаров, то в связи с этим возникает проблема поиска экономически рациональных уровней конкурентоспособности продукции и затрат на ее производство.

Повышение конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий является главной задачей каждого руководителя. Как показывает опыт, в экономике агропромышленных предприятий есть множество возможностей для создания диверсифицированного производства.

Предприятию ООО «Агрофирма «Союз» предложено повысить конкурентоспособность за счет диверсификации и приобретение сеялки для технологии нулевой обработки почвы (no - till) (таблица 1).

[1] Чепик С.Г. Потребность сельскохозяйственных предприятий в технике в условиях диверсификации производства // Аграрная наука. - 2010. - №1. - С. 9-10.

Таблица 1 - Расчет эффективности использования технологии «Нулевой обработки почвы» в ООО «Агрофирма «Союз»

Показатели	Традиционная технология	Нулевая обработка	Темп роста, %
Дополнительные капитальные вложения, тыс. руб.	х	548	х
Расход топлива на 1 га, л/га	58,9	35	59,42
Себестоимость горючего, руб.	17,00		100
Затраты топлива на 1 га, руб.	1001,3	595	59,42
Посевная площадь, га	821		100
Затраты топлива на всю площадь, тыс. руб.	822,06	488,5	59,42
Затраты горючего в составе себестоимости реализованной продукции, тыс. руб.	599,12	356,02	59,42
Себестоимость реализованной продукции тыс. руб.	2153,4	1910,3	88,71
Выручка от реализации, тыс. руб.	2446		100
Прибыль от реализации, тыс. руб.	292,6	535,7	183,08
Дополнительная прибыль, тыс. руб.	х	243,1	х
Коэффициент эффективности дополнительных капитальных вложений	х	0,44	х
Срок окупаемости, лет	х	2,3	х

В результате применения этой меры на нашем предприятии можно снизить себестоимость одного центнера зерновых с 212,5 руб./ц до 182,78 руб./ц, что дает нам возможность снизить цену реализации на зерновую продукцию с 242,58 руб./ц до 218,48 руб./ц (на 9,9%) без потери прибыли. И предприятие, таким образом, станет более конкурентоспособным.

В соответствии с условиями хозяйства, каждый вариант введения диверсификации должен устанавливаться, исходя из состояния и возможностей развития нового направления, наличия трудовых ресурсов, площади пахотных земель для агропроизводства, обеспечение энергетическими и финансовыми ресурсами, а также отвечать природно-экологическим нормам. Учитывая стабильную энергетическую зависимость, перспективным является внедрение выращивания специализированных сельскохозяйственных культур с их последующей переработкой и налаживания производства биодизельного топлива (таблица 2).

Таблица 2 - Прогнозируемая экономическая эффективность выращивания ярового рапса в ООО «Агрофирма «Союз»

Наименование показателей	Величина показателей
Площадь посева, га	155
Урожайность, ц/га	20
Норма высева, кг/га	4
Цена покупки семян за 1 кг/руб.	210
Цена покупки семян, всего руб.	130200
Производственная себестоимость, тыс. руб.	576
Полная себестоимость, тыс. руб.	736
Реализация продукции в физической массе, ц	3100
Цена продажи семян, руб./т.	3000
Выручка от реализации, тыс. руб.	930
Прибыль от реализации, тыс. руб.	194
Рентабельность,%	26,3

Выращивание рапса принесет нам рентабельность в 26,3%, для сравнения рентабельность зерновых, за 2016 год, составит 13,59%. Главные потребители рапса - международные трейдеры. В перспективе можно рассмотреть приобретение установки для переработки рапса на биодизель.

В ООО «Агрофирма «Союз» есть все возможности для выращивания рапса и последующей его реализации предприятиям, которые перерабатывают его на биодизельное топливо. По нашим расчетам прогнозная рентабельность продаж рапса превышает существующую рентабельность продаж зерновых почти в 2 раза.

Зозуля Оксана Александровна,
Ростовский государственный экономический университет(РИНХ)
Научный руководитель - Афанасьева И.И., д.э.н., проф

АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

После того как Россия вступила во Всемирную торговую организацию (ВТО) от регионов требуется больших усилий в решении социально-экономических задач в области развития конкурентной среды, повышения степени диверсификации и модернизации производства, расширения спектра и роста качества услуг, умелого использования инструментов ВТО для упорядочивания импорта и занятия новых экспортных ниш.

«Направление развития внешнеэкономической деятельности (ВЭД) Ростовской области определяется преобладанием импорта товаров с более высокой добавленной стоимостью и экспорта сырья

и продукции первичной переработки. От проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), повышения качества производимой продукции, совершенствования механизмов межрегионального экономического взаимодействия, эффективного налаживания различных форм международного кооперированного производства».[1].

«Так, внешнеторговый оборот Ростовской области по итогам 1 полугодия 2017 года, по данным Портала экспортной деятельности Ростовской области, составил 4,2 миллиардов долларов США, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 22,6 процента. Положительное сальдо торгового баланса области по итогам отчётного периода сложилось на уровне 1,4 миллиардов долларов США. Доля Ростовской области в товарообороте Южного федерального округа (ЮФО) уменьшилась с 38,6 процента до 37,8 процентов».[2]

«Ростовская область по итогам 1 полугодия 2017 года вошла в первую десятку регионов по объему экспорта (10-е место). Среди 10 регионов – лидеров область занимала 8 место по темпам роста экспорта (114,2%).

«Основными торговыми партнерами были: Турция, Украина, Швейцария, Египет, Китай. Стоимостные объёмы экспорта по итогам 1 полугодия 2017 года увеличились по сравнению с прошлым годом на 14,2 процента и составили 2,8 миллиардов долларов США. Стоимостные объёмы экспорта в страны дальнего зарубежья составили около 2,2 миллиардов долларов США (1 полугодие 2016 года – 1,9 миллиардов долларов США), в страны СНГ – 0,6 миллиардов долларов США (1 полугодие 2016 года – 0,5 миллиарда долларов США).

Товарная структура экспорта области в основном представлена: продовольственными товарами и сырьем для их производства, минеральными продуктами, машинами, оборудованием и транспортными средствами, металлами и изделиями из них, химической продукцией.

---

[1] Ларионов, В. А. Особенности внешнеэкономической деятельности регионов России в условиях глобализации мирохозяйственных связей /// Ученые записки Орловского государственного университета. – 2013. – № 4 (54). – С. 116

[2] Внешнеэкономическая деятельность предприятий Ростовской области по итогам I полугодия 2017 года [Электронный ресурс].Режим доступа:http://donexport.ru/rostovregion.php

Крупнейшими торговыми партнерами в экспорте Ростовской области являлись: Турция, Швейцария, Украина, Египет, Литва, Казахстан, Беларусь.

За отчётный период участниками ВЭД Ростовской области импортировано товаров почти на 1,4 миллиардов долларов США (увеличение по сравнению с прошлым годом на 9,5 процентов).

Стоимостные объёмы импорта в страны дальнего зарубежья составили около 1 миллиард долларов США (1 полугодие 2016 года – 0,7 миллиардов долларов США), в страны СНГ – 0,4 миллиарда долларов США (1 полугодие 2016 года – 0,3 миллиарда долларов США).

Товарная структура импорта Ростовской области в основном представлена: машинами, оборудованием и транспортными средствами, продовольственными товарами, текстильными изделиями и обувью, химической продукцией, металлами и изделиями из них, минеральными продуктами.

Крупнейшими торговыми партнёрами в импорте Ростовской области являлись (по убыванию стоимости): Китай, Украина, Германия, Италия, Беларусь, США.»[1]

Таким образом, во внешней торговле Ростовской области сохраняются приоритеты и в товарной, и в географической структуре экспорта и импорта с незначительными изменениями долевого участия отдельных элементов этих структур.

«Благодаря участию России в ВТО успешно решаются сложные задачи вхождения области в мировой рынок путем повышения конкурентоспособности производимой продукции, а также создания институтов, которые способствуют эффективному координированию деятельности экспортеров, отлаженности системы продвижения экспорта на зарубежные рынки, набора услуг, необходимых для внешнеэкономической деятельности, организации бизнеса на региональном уровне в сфере ВЭД».[2]

---

[1] Внешнеэкономическая деятельность предприятий Ростовской области по итогам I полугодия 2017 года [Электронный ресурс].Режим доступа:http://donexport.ru/rostovregion.php

[2] Овчинников В. Н., Лысоченко А. А. Позиционирование южно-российских регионов в формате глобализационых императивов присоединения России к ВТО: обеспечение продовольственной безопасности // Terra Economicus. – 2013. – № 1–2. – Т. 11. – С. 113–118.

«Таким образом, для успешного развития внешнеэкономических связей участникам ВЭД Ростовской области необходимо:

- соблюдать международные технические стандарты и регламенты на продукцию и услуги, направленные на экспорт. Несоблюдение правил ведет к потере качества продукции, а также влияет на финансовую стабильность и репутацию производителя, что в современных условиях экономики является немаловажным аспектом;

- повышать конкурентоспособность продукции и услуг за счет диверсификации производства, внедрения инновационных технологий. повышать безотходность производства;

- совершенствовать учетную политику организаций, особенно в холдинговых структурах, чтобы не приводить к банкротству хозяйствующих субъектов.»[1]

Чтобы повысить конкурентоспособность промышленности региона, необходимо в том числе развивать инновационный потенциал, доля которого в общем объёме производства пока остаётся незначительной. Это отчасти объясняется тем, что область не располагает эффективной региональной системой, позволяющей реализовывать научные идеи в технологию и продукты, концентрировать инвестиционные и интеллектуальные ресурсы на прорывных направлениях промышленных инноваций. Чтобы обеспечить конкурентоспособность нашей продукции на мировых рынках, необходимо превратить Ростов-на-Дону в инновационно-технологический центр юга страны.

[1] Исследование стратегических направлений реализации экономического потенциала Ростовской области (Концепция импортозамещения Ростовской области) / ГАУ РО «Региональный информационно-аналитический центр». – Ростов н/Д, 2015. – С. 5.

Зубова Анастасия Игоревна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Милованов Е.А., к.э.н., доц.

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ И ТЕНДЕНЦИЙ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ТРАНСПОРТНО–ЭКСПЕДИЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Транспорт представляет собой сферу экономической деятельности, стратегическое развитие которой требует исследование особенностей транспортного процесса, в организации которого базовое значение имеют транспортно–экспедиционные предприятия. Транспортно–экспедиторская деятельность предприятий является одной из важнейших составляющих в транспортной отрасли. Около 80% мирового грузооборота осуществляется через транспортно–экспедиционные предприятия.

Транспортно–экспедиционное предприятие — хозяйствующий субъект, который обеспечивает процесс эффективной организации перевозок различных грузов от грузоотправителя к грузополучателю.[1]

Организация эффективной деятельности транспортно–экспедиционного предприятия должна соответствовать таким требованиям как:

– оптимальная организация процесса получения и обработки поступающих заказов для своевременной перевозки груза;

– предоставление необходимого транспорта в определенные клиентом сроки;

– обязательное соблюдение, имеющихся правил и условий перевозки груза;

– контроль за эффективностью организации процесса грузоперевозок на предприятии.

На современном этапе развития экономической среды на рынке услуг грузоперевозок имеется значительное число малых и достаточно крупных транспортно–экспедиционные предприятий, но особенности рынка таковы, что не каждое транспортно–экспедиционные

[1] Тушин Н.А., Чумаков А.В. Бизнес–процессы транспортно–экспедиционного предприятия // В сборнике: Интеграция образовательной, научной и воспитательной деятельности в организациях общего и профессионального образования. Ответственный за выпуск Н.Ф. Сирина. – 2017. – С. 231.

предприятие имеет возможность выполнить все требования клиента по перевозке грузов, что порождает необходимость более узкой специализации для компаний[1].

Транспортно–экспедиционные услуги относятся к видам деятельности, где имеет место высокая маржа. Средняя рентабельность деятельности транспортно–экспедиционного предприятия колеблется на уровне 25–40 %.

Процесс экспедирования грузов состоит из нескольких операций, они являются транспортной услугой, которая предоставляется экспедитором клиенту. Транспортное экспедирование состоит из:

– процесса формирования индивидуальной транспортной схемы перевозки груза, которая является оптимальной и выгодной для клиента;

– процесса подготовки груза к отправке, оформления и сбора всех нужных документов для осуществления транспортировки груза;

– процесса приема, хранения на специализированных складах;

– процесса погрузки груза в выбранное транспортное средство, перевалку с одного вида транспорта на другой (в случае необходимости);

– процесса организации доставки груза по принципу «Door–to–Door», т.е. от склада отправителя до склада получателя.

Также экспедитор может оказывать прочие логистические услуги, которые выражены в организации и реализации процесса рациональной и экономичной схемы доставки товара до пункта назначения.

В связи с нестабильностью экономической ситуации прибыльность и рентабельность многих российских транспортно–экспедиционных предприятий снизилась. На снижение рентабельности повлияли такие факторы внешней среды деятельности транспортно–экспедиционных предприятий как повышение современных требований грузовладельцев к качеству организации процесса перевозки и экспедиции грузов, высокий уровень конкуренции на рынке грузоперевозок. Все это вынуждает российские транспортно–экспедиционные предприятия к определению и реализации новых инструментов в деятельности, а также к поиску и реализации конкурентных преимуществ и стратегических направлений развития.

---

[1] Ковалев Р.Н., А.В. Яценко Транспортно–экспедиционная деятельность: учебное пособие. Ч. I. – Екатеринбург: Урал. гос. лесотехн. ун–т, 2016. – С. 21.

Потребность в повышении уровня эффективности и рентабельности деятельности российских транспортно–экспедиционных предприятий очевидна, так как для российской экономики развитие рынка транспортно–экспедиционных услуг необходимо.

Следует отметить, что качество предлагаемых услуг российскими транспортно–экспедиционными предприятиями не всегда соответствует текущим потребностям клиентов и задачам развития страны в целом[1].

В настоящее время значительное внимание в развитии крупных и средних транспортно–экспедиционные предприятий уделяется вопросу повышения рентабельности их деятельности на рынке и росту уровня качества услуг.

Предложим пути повышения эффективности и рентабельности деятельности российских транспортно–экспедиционных предприятий:

– снижение себестоимости транспортно–экспедиционных услуг. Необходимо установить жесткий контроль над полезным использованием человеческих и финансовых ресурсов транспортно–экспедиционных предприятий. Особое внимание уделить организации труда, реорганизации технологического процесса.

– повышение качества грузоперевозок за счет совершенствования маркетинговой деятельности транспортно–экспедиционного предприятия;

– проведение мероприятий по экономии горюче–смазочных материалов;

– для транспортно–экспедиционных предприятий важно правильно использовать трудовые ресурсы. Каждый сотрудник должен ставить перед собой цели и задачи, созвучные с целями, задачами и стратегией развития транспортно–экспедиционного предприятия. Необходимо повышать уровень квалификации сотрудников. Каждый сотрудник должен быть в курсе изменения законодательства в области грузовых перевозок на различных видах транспорта в тех странах, откуда и куда доставляется груз, а также в странах транзитного проезда. Из–за большого количества нюансов значительно увеличивается время на транспортировку, если экспедитор не знает тех или иных нововведений;

[1] Мазанова М.В., Гордеева Д.А., Портяникова Е.А. Совершенствование организации работы транспортно – экспедиционного предприятия // В сборнике: В мире науки и инноваций. Сборник статей международной научно–практической конференции: в 8 частях. – 2016. – С. 119.

– важно правильно организовать режим работы водителя, чтобы избежать дополнительных простоев в пути.

В настоящее время во всем мире экспедиторские компании преобразуются в комплексные логистические предприятия. Самым перспективным способом построения эффективной системы взаимодействия грузовладельцев, экспедиторов и перевозчиков является создание мощных логистических центров.

Ключевым фактором повышение рентабельности и конкурентоспособности современного транспортно–экспедиционного предприятия на рынке грузоперевозок является внедрение и использование прогрессивных технологий, инновационных решений, современных технических средств

Можно сделать вывод, что современному российскому транспортно–экспедиционному предприятию, для успешного развития и повышения уровня рентабельности деятельности, нужно активно использовать в организации процесса грузоперевозок последние достижения науки и техники; учитывать опыт мировой экономики и стратегические направления ее развития; своевременно исследовать экономическую ситуацию на рынке, а также быстро реагировать на новые требования и запросы потребителей. Только при таких условиях деятельности современное российское транспортно–экспедиционное предприятие сможет оставаться рентабельным и конкурентоспособным, а также гарантировать высокий уровень организации транспортно–экспедиционного процесса, отвечающего запросам рынка и факторам современной экономической среды.

Иващенко Владислав Олегович,
Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт им. Игоря Сикорского»
Научный руководитель – Цырфа Г.О., к.ю.н., проф.

АНТИМОНОПОЛЬНАЯ ПОЛИТИКА В УКРАИНЕ

Антимонопольная политика - это комплекс мер, разработанных и внедренных во многих странах мира, направленных на прекращение, предотвращение и ограничение деятельности, а также создание соответствующего законодательства .

Цель антимонопольного регулирования государством - защита интересов потребителей и общества в целом от негативных последствий монопольной деятельности конкретных субъектов управления .

Объектами антимонопольной политики являются: монополизированный рынок в целом и его отдельные элементы; Лица, занимающие монопольное положение; государственные организационные структуры монопольного типа; центральных органов исполнительной власти.

Субъектами антимонопольной политики в Украине являются государственные органы, которые обеспечивают процесс демонополизации экономики и развития конкуренции. К ним относятся: Верховная Рада, Президент Украины, Кабинет Министров Украины, Антимонопольный комитет Украины, Фонд государственного имущества Украины; центральных и местных органов исполнительной власти; управления и трудовых коллективов предприятий (союзов) и покупателей

Впервые такие законы были приняты в конце девятнадцатого века - в начале. Двадцатый век в США, Канаде, Австралии, поскольку монополизация в этих странах была наиболее интенсивной.

Первые антимонопольные законы официально запретили трасты и некоторые другие формы монополий. Они основывались на таком понимании сущности монополий как полного (абсолютного) господства одной компании (или их ассоциации) или полного отсутствия конкуренции. Такая интерпретация сущности монополий почти не затрагивала олигополий (тип структуры рынка, в которой несколько крупных фирм производят (продают) весь или большинство определенного продукта или услуги на определенном рынке). В основном они не подпадали под действие антимонопольного законодательства

Современное антимонопольное законодательство содержит нормативные акты, определяющие организационно-правовые рамки для развития конкуренции, меры по предотвращению, ограничению и прекращению монопольной деятельности и недобросовестной конкуренции.

Антимонопольное законодательство распространяется на все виды товарного производства и оборота, платные услуги, разработку продуктов и технологий, а также научные разработки, предназначенные для использования их результатов в производстве и обращении с товарами, в платных услугах.

Для развития конкуренции и защиты прав потребителей от монопольной деятельности хозяйствующих субъектов соответствующее законодательство налагает ограничения на свободу их коммерческой деятельности. В частности, запрещается: ограничивать или останавливать производство товаров, а также производство и поставку сырья, материалов, компонентов без

предварительного согласия с основными потребителями; сократить предложение или отсрочить продажу товаров с целью создания, поддержания или увеличения дефицита и повышения цен; налагать на подрядчика неблагоприятные условия контракта, включают условия, не подпадающие под действие соглашения; заставить потребителя включать в свой контракт ненужные товары и услуги, делать другие предыдущие дискриминационные условия; приостанавливать или задерживать доставку товаров или услуг в ответ на претензии контрагента относительно качества товаров, услуг, выполнения других обязательств, предусмотренных соглашением; увеличить в одностороннем порядке цены на товары и услуги, если только это не связано с соответствующим улучшением их качества в соответствии с интересами производителя и потребителя; угрожать прекращением поставки, прекращением договора или отказом от его продления (продления срока действия) новых условий в их пользу, что наносит ущерб интересам контрагента; отказаться от каких-либо объективных причин от заключения или продления договора о профиле своей деятельности.

Антимонопольное законодательство устанавливает формы раннего предупреждения, ответственности и компенсации в случае осуществления запрещенных действий.

Контроль за развитием конкуренции и ограничение монополистической активности участников рыночной экономики осуществляется специально созданными антимонопольными органами.

Их функции:

- разработка мер по развитию конкуренции, демонополизации производства и обращения, выведение высокомонополизированных структур;
- всесторонний анализ состояния рынков и конкуренции на них;
- рассмотрение нормативных актов, касающихся функционирования рынка;
- подготовка предложений по совершенствованию антимонопольного законодательства.

Существуют американские и европейские антимонопольные системы:

- американский - направлен, главным образом, против монополии как структурного подразделения;
- Европейский характер носит регуляторный характер и направлен, главным образом, на противодействие негативным проявлениям рыночной власти монополий.

Ильин Александр Владимирович,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Среднерусский институт управления
Научный руководитель – Репичев А.И., к.э.н., доц.

ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В РФ

Ценообразование – это один из основных факторов успешности и рентабельности каждого бизнеса. А к малому бизнесу это относится в особой мере, так как при небольших оборотах и незначительном запасе прочности бизнеса ошибки в ценообразовании могут быть фатальными.

Ценообразование - это процесс создания и формирования цены на товар (услугу), характеризуемый, прежде всего методами и способами установления цен в целом, относящимися ко всем товарам[1]. От верности выбора метода ценообразования, зависит достижение целей предприятия и его развитие в будущем.

В зависимости от специфики товара, величин и финансовой мощи фирмы-продавца, целей, которые она устанавливает, для расчета цены могут быть применены различные методы. Существенное воздействие на выбор метода расчета цены оказывает также уровень новизны товара, присутствие дифференциации товара по качеству, стадия жизненного цикла товара[2]. Причем наименьшая возможная цена обусловливаться себестоимостью продукции, предельно возможная – присутствием уникальных плюсов в изделии. Цены товаров-конкурентов и товаров-заменителей характеризуют, как правило, средний уровень.

Наиболее распространенными методами ценообразования на товары и услуги малого бизнеса на данное время являются:

- затратное ценообразование, использующее в качестве отправной точки фактически затраты (издержки) предприятия на производство, реализацию и пост-сопровождение услуги;
- следование за конкурентом, то есть применение стратегии и тактики ценообразования наиболее удачно функционирующих конкурентов;

---

[1] Экономика и Управление в XXI веке: тенденции развития: сборник материалов XVII Международной научно-практической конференции Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2014. – С. 69-74.

[2] Быкова Н. Н., Рогозина Л. С. Проблемы развития малого бизнеса в России // Молодой ученый. — 2016. — №3. — С. 479-483

• методы с ориентацией на спрос (включая ценностное ценообразование, обеспечивающее получение прибыли за счет достижения наилучшего соотношения «ценность/затраты»)[1].

Для целесообразной организации работ по ценообразованию на предприятии нужно разработать и внедрить систему, которая позволит точно определить и разделить задачи.

Система ценообразования – это система, в которой проходит процесс определения и установления цен на продукцию предприятия, разработка и реализация ценовой стратегии и политики предприятия, с помощью предпочтенных методов ценообразования и под воздействием внешних и внутренних факторов.

Необходимость применения предоставленной системы при создании ценовой стратегии и политики определена тем, что она позволит провести ряд мероприятий:

1) определение стратегических целей предприятия;
2) разработка тактических целей;
3) выбор показателей контроля эффективности деятельности предприятия;
4) установление нормативных и допустимых уровней показателей;
5) оценка и сопоставление фактических значений показателей с нормативными и допустимыми уровнями;
6) принятие соответственных управленческих решений и корректирующие воздействия;
7) контроль результативности корректирующих воздействий.

Выделение системы ценообразования фирмы и подробный анализ всех её функций и задач позволит:

• установить приоритеты и сбалансировать цели инвестиционной, финансовой, маркетинговой и ценовой стратегий предприятия;
• системно и комплексно решать задачи разработки и оптимизации ценовой и других политик;
• действенно применять материальные, финансовые и человеческие ресурсы.

Целью данной системы ценообразования является верное, адекватное ситуации установление цен на производимый фирмой товар, выбор линии стратегических действий, разработка и

[1] Ценообразование в малом бизнесе // Электронный журнал «Малый бизнес» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://playlady.ru/index.php/business/malyj-biznes/item/1595-tsenoobrazovanie-v-malom-biznese (дата обращения 11.04.2017)

осуществление ценовой политики малого предприятия, обнаружение дополнительных резервов для уменьшения и совершенствования структуры затрат в режиме реального времени.

Порядок осуществления этой системы ценообразования включает в себя такие этапы:

1) определение целевой ориентации системы и рамок ее функционирования;

2) создание и анализ системы факторов, воздействующих на ценовую политику предприятия;

3) установление и декомпозиция по уровням управления (стратегическому, тактическому и оперативному) конкретных целей, объектов и критериев функционирования системы;

4) разработка системы базовых показателей, обусловливающих результативность функционирования системы по каждому объекту и уровню управления;

5) создание состава задач системы;

6) разработка функциональной структуры системы;

7) разработка информационной схемы взаимодействия подсистем системы ценообразования на предприятии.

Для достижения поставленных целей нужно решение поднимающихся перед системой задач:

- организация процесса ценообразования;
- верный выбор метода ценообразования для каждого продукта или группы продуктов;
- установление цен;
- определение цен на продукцию;
- установление, разработка, внедрение и анализ ценовой политики;
- анализ ценовой политики конкурентов;
- корректировка (внесение своевременных изменений) в ценовую политику и стратегию;
- анализ затрат при установлении цены;
- автоматизация процесса ценообразования и т.д.

Введение данной системы позволит существенно усовершенствовать и сделать проще процесс создания цен на продукцию и разработку ценовой политики предприятия малого бизнеса. Эта система существенно упростит работу в сферы ценообразования, позволив более стремительно реагировать на возникающие изменения.

В целом, общий эффект от введения данной системы должен быть позитивным и оправдать все ожидания, а также существенно

улучшить положение фирмы на рынке, что позволит упрочить и усилить его конкурентные преимущества.

На первом этапе определяя цену, предприятие должно отчетливо установить для себя, каких целей она собирается достичь с помощью устанавливаемой цены на товар. Чем отчетливее выражена цель, тем более точно будет определена цена. Примерами таких часто имеющихся на практике целей могут быть: обеспечение выживаемости, максимизация текущей прибыли, завоевание лидерства по показателям доли рынка или по показателям качества товара.

На втором этапе исследуется спрос ожиданий рынка. Любая цена, определенная предприятием, так или иначе, отразится на уровне спроса на товар. Зависимость между ценой и сформировавшимся в следствии этого величиной спроса выражается кривой спроса. Эта кривая показывает, какое число товара будет продано на рынке в течение конкретного отрезка времени по разным ценам, которые могут браться в рамках данного отрезка времени.

На третьем этапе проводится оценка издержек. Спрос, как правило, устанавливает максимальную цену, которую предприятие может запросить за свой товар. А минимальная цена обусловливаться издержками предприятия. Поэтому на данном этапе предприятие устанавливает постоянные, переменные, валовые издержки производства при различных объемах выпуска.

Четвертый этап - анализ цен и качества товаров конкурентов. Если спрос обусловливает максимальную цену, издержки производства – минимальную цену, то разница между ними и есть «поле игры» для принятия решения об уровне цены.

Таким образом, каждое предприятие, дающее потребителю товары или услуги, рано или поздно сталкивается с необходимостью создавать некую политику ценообразования или стратегию. При этом под политикой понимают общий принцип фирмы по проблеме ценообразования, а под стратегией – методы, которыми фирма следует, устанавливая цены. После ее окончательного определения непременно тестировать и корректировать. Выбор действенного метода ценообразования особенно актуален в современных условиях, когда уменьшается покупательская способность и усиливается конкуренция на рынке.

Казанбиева Наина Маратовна,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
филиал г. Пятигорске
Научный руководитель – Казанбиева А.Х., к.э.н., доц.

РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНЕ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН)

Мировая и российская практика показывает, что для устойчивого развития страны высокими темпами должны расти инвестиции, прежде всего, в высокие технологии и укрепление реального сектора экономики. Инвестиционная деятельность создает предпосылки для повышения производственного потенциала промышленности, строительства, инфраструктуры и сельского хозяйства, строительства новых объектов с соответствующим увеличением рабочих мест.

В последнее время процесс регулирования инвестиционной деятельности постепенно переходит на региональный уровень, где лучше видны текущие задачи развития, возможные к применению методы повышения инвестиционной привлекательности. В связи с чем возрастает актуальность анализа инвестиционной деятельности в регионе.

В соответствии с российским законодательством инвестиционная деятельность – это деятельность, связанная с вложением средств в объекты инвестирования с целью получения дохода (эффекта).[1]

Официальные данные Дагестанстата показывают, что в 2016 г. инвестиции в основной капитал по организациям, не относящимся к субъектам среднего и малого предпринимательства, составили 16914,1 млн. рублей, или 92,9% к соответствующему периоду предыдущего года. В том числе предприятиями, занятыми в области добычи полезных ископаемых, было использовано инвестиций на сумму 578 млн. рублей, т.е. на 51,1% ниже уровня предыдущего года; обрабатывающими производствами - на сумму 1623,9 млн. рублей, что в 2,3 раза превышает уровень предыдущего года; предприятиями по

[1] Федеральный Закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 г. №39-ФЗ.

производству и распределению электроэнергии, газа и воды - на сумму 1914,4 млн. рублей, что составило 86,6% уровня 2015 г. и т. д.[1]

В целом по большинству видов экономической деятельности произошло снижение объемов освоенных инвестиций.

Динамика инвестиций в основной капитал за период 2012-2016 гг. представлена на рисунке 1.

Как видно из рисунка 1, наиболее высокий темп роста объемов инвестиций за рассматриваемый период отмечен в 2013 г. – 127,8%; однако с 2014 г. обозначились отрицательные темпы роста – 93,8% по сравнению с 2013 г.; в 2015 г. они снизились почти вдвое, составив 51,1% к уровню 2014 г.; в 2016 г. составили 92,9% от уровня 2015 г.

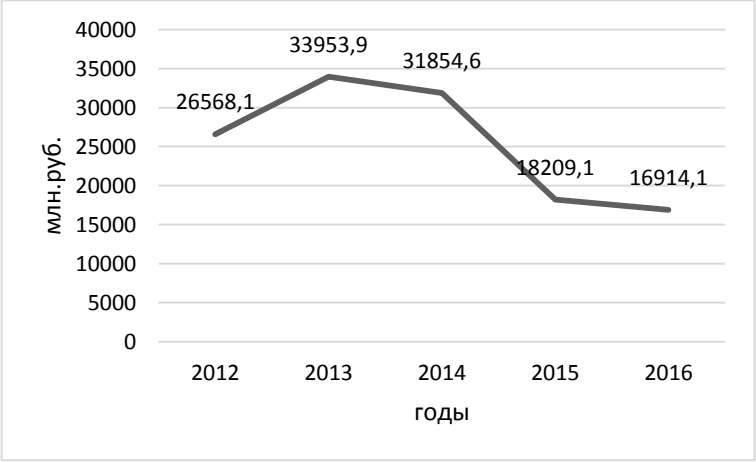


Рисунок 1 - Динамика инвестиций в основной капитал РД за 2012-2016 гг., млн.руб.[2]

Наиболее существенные структурные сдвиги в процессе инвестирования за прошедший период произошли следующим образом: почти в 2 раза увеличилась доля инвестирования в

[1] Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Республике Дагестан [Электронный ресурс]: Официальный сайт. URL: http://dagstat.gks.ru.

[2] Казанбиева А.Х., Казанбиева Н.М. Инвестиционная деятельность в регионе: статистический анализ (на примере Республики Дагестан) // Сборник статей Международной научно-практической конференции «Концепции устойчивого развития науки в современных условиях» (Екатеринбург, 28.06.2017 г.). – Уфа: Омега сайнс, 2017.

обрабатывающие производства после резкого (более чем в 6 раз) снижения ее в 2015 г.; при этом почти в 2 раза сократилась доля инвестирования в добычу полезных ископаемых.

Кроме того, за последние 5 лет доля инвестирования в жилье сократилась в 2 раза, при этом доля инвестирования в нежилые здания и сооружения выросла с 40,1% в 2012 г. до 60,7% - в 2016 г.

В таблице 1 показана структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования в 2016 г.

Таблица 1 - Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования[1]

	2016 г.		Справочно: 2015 г. в % к итогу
	млн. рублей	% к итогу	
Инвестиции в основной капитал	**16914,1**	**100**	**100**
в том числе по источникам финансирования:			
собственные средства	**3974,4**	**23,5**	**22,5**
привлеченные средства	**12939,7**	**76,5**	**77,5**
из них:			
кредиты банков	256,0	1,5	0,3
заемные средства других организаций	46,8	0,3	0,3
бюджетные средства	10200,0	60,3	57,7
в том числе:			
из федерального бюджета из бюджетов субъектов Федерации за счет средств местных советов средства внебюджетных фондов	3547,8 5919,7 732,5 15,3	21,0 35,0 4,3 0,1	27,8 26,9 3,0 0,1
Инвестиции в основной капитал из-за рубежа	8,3	-	0,1
Средства организаций и населения, привлеченные для долевого строительства	263,9	1,6	1,5
Прочие	2149,4	12,7	17,5

[1] Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Республике Дагестан [Электронный ресурс]: Официальный сайт. URL: http://dagstat.gks.ru.

Данные таблицы 1 говорят о том, что в 2016 г. 12939,7 млн. рублей, или 76,5%, приходилось на долю привлеченных средств инвесторов, из них 60,3% составили бюджетные средства (против 57,7% в 2015 г.). На долю заемных, в т.ч. банковских, средств приходится незначительная часть –1,5%. Ничтожна доля зарубежных инвестиций, невелики доли средств организаций и населения, привлеченных для долевого строительства, - 1,6%.

Таким образом, характеризуя инвестиционную деятельность в республике, можно сделать следующие выводы. За период 2012-2016 гг. темпы инвестиционной активности сократились, причем за последние три года - в 2 раза. Отраслевая структура инвестиций за 2012-2016 гг. претерпела заметные сдвиги в сторону увеличения долей инвестирования в сельское хозяйство, добычу полезных ископаемых, обрабатывающие производства, образование, при одновременном снижении доли инвестирования в производство и распределение электроэнергии, газа и воды (более чем в 2 раз). Доля бюджетных средств в общем объеме инвестиций, осуществляемых на территории Республики Дагестан, чрезмерно велика, и направляются они в основном на реализацию социально-ориентированных проектов.

В целом, анализ инвестиционной деятельности в Республике Дагестан за период 2012-2016 гг. свидетельствует о негативной динамике инвестиционных процессов в регионе.

К основным факторам торможения и последующего сокращения инвестиционных процессов в республике нами отнесены:

- общероссийские тенденции: снижение потребительского спроса, вызванное падением реальных доходов населения, и ограничения *источников* финансирования (ограничения возможности заимствования российскими компаниями кредитных ресурсов за рубежом и высокие процентные ставки по кредитам отечественных банков);

- внутрирегиональные факторы: неразвитость инфраструктуры, ограниченность заемных источников финансирования, а также сложная криминогенная обстановка в регионе.

Таким образом, результаты анализа приводят к выводу о необходимости формирования и реализации системной, комплексной и последовательной инвестиционной стратегии Республики Дагестан, направленной на повышение инвестиционной привлекательности республики, привлечение внутренних и внешних инвесторов; устранение административных барьеров; создание эффективных организационно-экономических механизмов поддержки.

Капарова Динара Маратовна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Татаринова Е.С., ст. преп.

ОСОБЕННОСТИ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Исследование финансовых результатов деятельности с целью альтернативного использования ресурсов, а также поиска факторов, которые влияют на их размер, имеет приоритетное значение, поскольку от глубины познания и правильности использования полученного результата зависти эффективность функционирования бизнеса. Анализ финансовых результатов является одним из важнейших аспектов исследования хозяйственной деятельности предприятия. Изучение состава и структуры прибыли, проведение факторного анализа результата от продажи необходимы для оценки финансовых показателей и экономического прогнозирования. Цель анализа финансовых результатов – дать количественную оценку причин, вызвавших изменение прибыли или убытка, налоговых платежей из прибыли в бюджет, выявить влияние издержек на изменение финансовых результатов или влияние изменения цен, вызванного рыночной конъюнктурой. В условиях рыночной экономики получение положительного финансового результата является непосредственной целью производства. Особое внимание в процессе анализа и оценки динамики финансовых результатов деятельности организации следует обратить на наиболее значимую статью их формирования – прибыль (убыток) от продажи товаров, продукции, выполненных работ, оказанных услуг как важнейшую составляющую экономической (чистой) прибыли.

Финансовый результат – обобщающий показа¬тель анализа и оценки эффективности (неэффектив¬ности) деятельности хозяйствующего субъекта на определенных стадиях (этапах) его формирования. Финансовые результаты деятельности предприятия отражаются в таких категориях, как прибыль или убыток. Прибыль создает определенные гарантии для дальнейшего существования предприятия, поскольку только ее накопление в виде различных резервных фондов помогает преодолевать последствия риска, связанного с реализацией товаров на рынке. Для предприятия прибыль является показателем, который создает стимул для инвестирования в те сферы, где можно добиться наибольшего прироста стоимости.

Эффективная хозяйственная деятельность является целью деятельности любой организации. Итог финансово-хозяйственной деятельности зависит от результативного применения сырья, материальных, трудовых, финансовых ресурсов и др. Сбои в производственной деятельности, продажах, понижение качества производимых товаров негативно воздействуют на работу компании. Руководству следует все время проводить анализ итога деятельности, искать резервы повышения эффективности.

Основной целью управления результатами финансово-хозяйственной деятельности предприятия является повышение экономических выгод собственников фирмы в настоящее время и на перспективу. Сформулированная основная цель должна обеспечивать одновре¬менно гармонизацию интересов собственников с интересами государства и пер¬сонала предприятия. Для достижения поставленной цели система управления результатами финансово-хозяйственной деятельности предприятия должна решать следующие задачи:

1. Максимизация величины прибыли, соответствующей ресурсному потен¬циалу фирмы и конъюнктуре рынка. Данная задача выполняется посредством оп¬тимизации ресурсов фирмы и обеспечения высокой эффективности использова¬ния.
2. Достижение оптимальных пропорций между прибыльностью работы предприятия и допустимым уровнем риска.
3. Поддержание высокого уровня качества финансовых результатов фирмы.
4. Обеспечение максимизации требуемого уровня прибыли на вложенный капитал для собственников фирмы.
5. Формирование необходимой величины финансовых ресурсов за счет при¬были в соответствии с задачами развития фирмы в будущих периодах.
6. Обеспечение непрерывного роста рыночной стоимости фирмы.
7. Повышение эффективности участия персонала в формировании и распре¬делении финансовых результатов фирмы.

Таким образом, механизм управления финансовыми результатами является системой основных элементов регулирующих про¬цесс разработки и реализации управленческих решений в области их формирования. Концептуальные основы механизма управления финансовыми результатами деятельности хозяйствующего субъекта охватывают принципы, цель, объект, механизм реализации, инструментарий, методы оценки эффективности.

Карпенко Алена Викторовна,
Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики
Научный руководитель - Евтеева С.Г., ассистент кафедры «финансов»

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНО-БАНКОВСКИХ ИНСТИТУТОВ НЕПРИЗНАННЫХ РЕСПУБЛИК

Развитие любого государства в современных условиях в значительной мере зависит от состояния и эффективности функционирования банковской системы. Это обусловлено различными внешними и внутренними факторами, в том числе динамичными изменениями на рынке банковских услуг и усилением конкуренции между банковскими учреждениями. Данные факторы необходимо учитывать с целью обеспечения надежности функционирования банковских учреждений и обеспечения прибыльности осуществляемых банковских операций, при допустимом уровне банковских рисков[1].

На данный момент проблемы формирования и развития банковской системы, как важного сектора экономики государства, были исследованы как отечественными, так и зарубежными учеными. Но значительно меньше исследований, посвящены проблемам развития банковской системы в, так называемых, непризнанных республиках, возникших в последние годы на территории ряда стран СНГ: Грузии, Молдовы, Украины. При этом Донецкая и Луганская Народные Республики так же являются непризнанными, в правовом отношении.

Для того, что бы разобраться в особенностях развития кредитно-банковских институтов непризнанных республик, необходимо детально изучить особенности функционирования банковской системы, одной из таких республик, например Нагорно-Карабахской Республики (НКР), которая имеет спорный международно-правовой статус. Что касается вопроса о международно-правовом статусе НКР, то он остается спорным, ведь независимость республики в настоящий момент не получила признания со стороны государств-членов ООН, а признана лишь частично признанными государствами – Республика Абхазия, Южная Осетия, и непризнанной Приднестровской Молдавской Республикой.

Банковская система Нагорно-Карабахской Республики состоит из различных банков и филиалов кредитных учреждений,

[1] Бобин С.С. Развитие банковской системы в России / Финансы и кредит, 2010. - N 7. - С. 84-91

действующих на территории НКР: Ардшинбанк (предоставляющий полный спектр банковских услуг); Арцахбанк (осуществляющий основные виды банковских операций, представленных на рынке финансовых услуг.); Армбизнес-банк; Армэконом-банк (принимал участие в международных кредитных программах: Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР), Международной Финансовой Корпорации, Всемирного Банка, Немецко-армянского фонда); Конверсбанк (предоставляющий полный спектр банковских услуг); Блесс (предоставление торговых и потребительских кредитов); Арегак (кредитование бизнеса).

На основе Центрального Банка и Сбербанка НКР в 1996г. было создано ЗАО «Арцахбанк». На сегодняшний день филиалы «Арцахбанк» активно действуют, не только, по всей территории Нагорного Карабаха, но и в г. Ереване, содействуя реализации социальных и экономически выгодных программ, по формированию и развитию малого и среднего бизнеса. «Арцахбанк» обслуживает государственный бюджет, а так же предоставляет банковские услуги Правительству Республики и другим государственным органам. Разветвленная филиальная сеть Банка, является центральным каналом распространения услуг и продуктов.

Сегодня «Арцахбанк» имеет 22 филиалов, из которых 15 предоставляют банковские услуги по всей территории Карабаха и 7 в Республике Армения. По данным на 1-е апреля 2017г., Банк обслуживает 58 473 клиентов, 56 235 из которых являются физическими лицами, а так же Банк имеет 556 сотрудников. По состоянию на 31 марта 2017 года: общий капитал банка - 25,794,905 тыс. драмов, активы - 102,648,287 тыс. драмов, обязательства - 76,853,382 тыс. драмов [1].

Таким образом, можно сделать вывод, что в сложных геополитических условиях, банковская система НКР развивается, хотя она еще не достигла достаточного уровня развития. Таким образом, банки и кредитные организации в НКР полностью удовлетворяют потребности населения республики.

В Донецкой Народной Республике (ДНР) в 2014 году был создан и действует Центральный Республиканский Банк (ЦРБ), открыто и действуют 258 отделений ЦРБ. Действующая на территории Республики система банкоматов и открытие текущих карточных счетов Республиканским Банком, позволяет оказывать банковские электронные услуги по выплате пенсий, социальных пособий на

[1] Официальный сайт Арцахбанк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.banks.am/ru/banks/Artsakhbank/

содержание детей, заработной платы, стипендий студентов бюджетной формы обучения республиканских ВУЗов. В настоящее время ЦРБ ускоренными темпами осуществляет выпуск платежных карт. На сегодня, эмбоссировано уже более 20 тысяч платежных карт, большая часть из них — пенсионные. Клиенты ЦРБ – держатели платежных карт — могут снять деньги в банкоматах Центрального Республиканского Банка или в POS-терминалах, установленных в его отделениях. Сейчас на территории республики работает 24 банкомата и 112 POS-терминалов. В составе ЦРБ Республики открыты и функционируют 312 валютных обменных пунктов и 116 ломбардов. ЦРБ еще не приступил к осуществлению депозитных операций, необходимых для создания ресурсной базы банковской системы, а так же не организована и кредитная деятельность [1]. Однако, совместно с ЦРБ ДНР и финансовой компанией «Рост», был запущен пилотный проект по кредитованию населения, который предусматривает выдачу потребительских кредитов для частных лиц и юридических лиц. Для частных лиц предлагаются кредитные карты, которые выдают на 12 мес., под 36% годовых. Для юридических лиц есть возможность взять кредит под залог. Данные кредиты предлагаются на пополнение оборотного капитала, на цели модернизации или приобретения основных средств, контрактное кредитование, в том числе, в сфере государственных заказов.

Таким образом, вышеизложенный материал позволяет сделать следующие выводы. Для решения социально-экономических проблем в ДНР необходимо продолжить развитие банковской системы, в частности ЦРБ, нужно учитывать опыт других непризнанных республик, в частности и НКР, и для снижения уровня дефицита кредитных ресурсов налаживать сотрудничество между НБУ, Банком России, заключая соответствующие договоры. Так же следует отметить, что появление на территории Республики первой финансовой компании, которая занимается выдачей кредитов, как для частных, так и для юридических лиц, в значительной степени повлияла на развитие экономики в ДНР ускорив тем самым, предпосылки зарождения в Республике двухуровневой банковской системы, при участии капитала, признавших Республику стран.

[1] Официальный сайт Центрального Республиканского Банка ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://crb-dnr.r

Кирсанова К.А.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Гурина М.А., .к.э.н., доц.

ПОНЯТИЕ, ЗНАЧЕНИЕ И ХАРАКТЕРИСТИКА КАЧЕСТВА В СФЕРЕ ОБСЛУЖИВАНИЯ

В настоящее время на сферу услуг приходится, если не большая, то значительная доля мировой экономики. По разным оценкам за последние 30 лет ее доля в валовом национальном продукте некоторых развитых стран мира достигает 75%[1]. По данным ЮНЕСКО, в том или ином виде сервиса задействовано около 70% трудоспособного населения планеты. Рост потребностей в услугах непосредственно связан с научно-техническим прогрессом и повышением экономической эффективности производства. Это приводит к возрастанию роли данного сектора. На сферу услуг приходится: в США - 73% рабочих мест, в ФРГ - 41, в Италии - 35% [2].В России этим видом деятельности охвачено свыше 40% населения страны, а доля услуг составляет примерно 50% валового национального продукта. Темпы развития сферы услуг за последние несколько лет впечатляют. Динамичное развитие рынка сферы услуг обусловлено следующими факторами:

- предприятия, а это, как правило, небольшие компании, специализирующиеся в сфере услуг, имеют относительно небольшие затраты на основные фонды;
- в связи с общим ростом благосостояния увеличивается спрос на услуги и дополнительные удобства;
- увеличивается количество пожилых людей, заинтересованных в различных видах услуг;
- расширяется спектр услуг, начиная от общеизвестных и общепринятых и заканчивая экзотичными.

Все это в большей степени справедливо и для России, но опыта и культуры в сфере обслуживания меньше, чем в промышленности и

[1] Бурменко Т.Д., Даниленко Н.Н., Туренко Т.А. Экономика сферы услуг: учеб.пособие. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2005. С.44.
[2] Лапочкина А.А., Байгулова А.А. Роль сферы услуг в современной экономике // Nauka-rastudent.ru. – 2016. – No. 03 (027) / [Электронный ресурс] Режим доступа. URL: http://nauka-rastudent.ru/27/3247/

производстве. Тенденции развития рынка услуг вынуждают компании активизироваться в поиске технологий, которые могут повысить их конкурентоспособность и позволить поддерживать прежний стабильный рост своего бизнеса.

Неотъемлемым свойством качества любого товара независимо от того, выступает ли он в форме физического продукта или в форме услуги, является его способность удовлетворять определенные потребности и преобразовываться в соответствии с требованиями его потребителей.

Общепринятого определения «услуга» до сих пор не выработано, однако в качестве вариантов рассматриваются несколько основных предложений:

К. Маркс: «Это выражение означает вообще не что иное, как ту особую потребительную стоимость, которую доставляет этот труд, подобно всякому другому труду, но особая потребительная стоимость этого труда получила здесь специфическое название “услуги”, потому что труд оказывает услуги не в качестве вещи, а в качестве деятельности...»[1] .

Ф. Котлер: «Услуги - любое мероприятие или выгода, которые одна сторона может предложить другой и которые в основном неосязаемы и не приводят к завладению чем-либо»[2].

Т. Хилл: «Услуга - это изменение состояния лица или товара, принадлежащего какой-либо экономической единице, происходящее в результате деятельности другой экономической единицы с предварительного согласия первой»[3].

В любом случае, основной характеристикой услуги, на которой останавливают свои рассуждения специалисты, считается «не-осязаемость», т.е. услугу невозможно попробовать, транспортировать, упаковывать или изучать до ее получения. Покупатель вынужден верить продавцу на слово.

Таким образом, **услуга** - это целесообразная деятельность, результат которой выражается в полезном эффекте, способном удовлетворить ту или иную потребность человека, которая изначально может быть объектом спроса и предложения на рынке[4].

Для услуги более правильно при определении ее качества

---

[1] Маркс, К. Собр. соч. в 25 т. М. : Политиздат, 1982. Т. 2.

[2] Котлер Ф. Маркетинг менеджмент: анализ, планирование, внедрение, контроль. СПб.: Питер, 1998.

[3] Николаева, М. А. Маркетинг товаров и услуг : учебник. М.: Изд. дом «Деловая литература», 2001

[4] Протасова Л. Г. , Плиска О.В. Управление качеством в сфере услуг: монография Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2010. С.22.

ориентироваться на процесс ее создания и предоставления. При оказании услуги более явно проявляются два вопроса: что будет иметь потребитель и как ему это будет предоставлено.

Качество оказания услуги определяется как степень соответствия потребностям или ожиданиям потребителей. Это совокупность свойств и характеристик услуги, которые определяют ее способность удовлетворять определенные или подразумеваемые потребности.

Под свойством услуги понимается ее объективная особенность, проявляющаяся при производстве, оказании, потреблении[1].

В настоящее время в условиях жесткой конкуренции на рынке потребительских товаров большое значение в успешной деятельности любой торговой фирмы имеет правильная организация обслуживания.

Система обслуживания – это комплексное понятие, которое включает в себя такие понятия, как «качество обслуживания», «культура торговли», «культура обслуживания», «уровень обслуживания», в основе этих понятий лежит забота о покупателе, который должен иметь возможность с наименьшими затратами времени и наибольшими удобствами приобрести в торговле всё необходимое.

Главным направлением развития фирмы сферы услуг в настоящие время и в перспективе является значительное повышение качества обслуживания покупателей, что имеет большое социально-экономическое значение.

Повышение культуры торгового обслуживания предполагает строгую дисциплину, чёткость и оперативность в работе, знание работниками характеристики услуг, их особенностей, умение дать совет (консультацию) покупателю, совершенное владение различными операциями, связанными с продажей, красивое внешнее и внутреннее оформление офиса, помещения, опрятный внешний вид менеджера, умение держать себя, быть вежливым, доброжелательным, тактичным. Необходимым условием повышения культуры обслуживания является также соблюдение правил торговли, установление постоянного контроля за сохранностью товарно-материальных ценностей, организации труда, трудовой дисциплины. Большое значение имеет внедрение различных форм стимулирования отдельных работников и коллектива всего предприятия за повышение качества обслуживания, осознание ответственности каждого работника за выполнение своих обязанностей, повышение квалификации и творческой инициативы работников, применение новых форм и методов организации труда.

[1] Социальная ответственность бизнеса: актуальная повестка. Под ред. С. Е. Литовченко, М. И. Корсакова. М., 2003. С. 102.

Ученые, изучающие проблемы отрасли, утверждают, что из-за грубости продавцов крупные организации сферы услуг теряют от 10 до 15% товарооборота[1]. Они же установили, что, когда человек обдумывает покупку, на его решение влияет не только собственное настроение, но и обстановка в торговом зале, слова продавца. Устная речь для продавца – это слагаемое его профессионального мастерства, слово настолько сильное оружие, владея которым продавец властен поднять испорченное настроение или, наоборот, нанести обиду. Поэтому необходимо повышать уровень культуры торгового персонала, его профессиональные знания, вежливость и предупредительность по отношению к покупателям, умение чётко и тактично выполнять порученные функции.

Важным требованием повышения качества обслуживания является знание персоналом организации психологии покупателей. Эти знания должны помогать работникам изучать типы и психологические особенности покупателей, мотивы совершения покупок, знать особенности восприятия покупателями различных товаров, владеть приемами сосредоточения их внимания на предлагаемых товарах, уметь возбудить интерес и желание к покупке тех или иных товаров. Без знаний основ психологии людей, их ощущений, восприятий, эмоций, желаний ни один работник магазина не сможет сейчас по- настоящему выполнять свои функции обслуживания покупателей. Психологические факторы должны помогать продавцам хорошо обслуживать покупателей, убедить их в целесообразности покупки товаров в их же собственных интересах. Покупатель всегда должен видеть в продавце защитника, его покупательских интересов, а не купца, во что бы то ни стало желающего продать товар. Именно в этом состоит в первую очередь сложное искусство взаимодействия продавца с покупателем.

Из всего вышесказанного необходимо сделать вывод о том, что основной задачей обслуживания является высокое качество функционирования организации по возможно более полному удовлетворению спроса покупателей на необходимые им товары при высокой культуре обслуживания.

[1] Тульчинский Г.Л. Корпоративная социальная ответственность (Социальные инвестиции, партнерство и коммуникации). С.-Пб: Петрополис, 2015. С. 135.

Ключникова Маргарита Александровна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Суханов Е. В., к. э. н., доц.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВЕЛИЧИНУ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Одной из главных частей деятельности каждого успешного предприятия является учет потерянных затрат и полученной прибыли. Исходя из этих данных, экономисты и бухгалтеры рассчитывают огромное количество показателей для определения динамики развития либо деградации организации. Но все же они изучают факторы, оказывающие огромное влияние на величину прибыли, их структуру, а также интенсивность их воздействия.

Проводя анализ данных, экономисты дают оценку прошлой деятельности предприятия, а также положений дел в текущем периоде. Большинство взаимосвязанных факторов, проявляющихся совершенно по-разному, оказывают влияние на формирование прибыли.[1] Одни из них провоцируют рост дохода, другие же, напротив, характеризуются отрицательно. Также отрицательное влияние одной из категорий может значительно сократить положительный результат, который был получен иными факторами, оказывающими влияние на объем прибыли.

К факторам, которые оказывают влияние на величину прибыли, бывают внутренние и внешние.

Первые отображают процесс производства, а также организацию сбыта. Они оказывают большое влияние на размер доходов компании за счет повышения размера выпуска и сбыта товарной продукции.

Также на величину прибыли влияют цена и себестоимость продукта. Чем больше разница между ними, тем выше прибыль организации

Внутренние же факторы в свою очередь подразделяются на производственные и внепроизводственные факторы.

К внепроизводственным факторам относятся факторы, не оказывающие прямого воздействия на изготовление продукта предприятия: порядок поставок товарно-материальных ценностей, т.е

[1] Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? М.: Финансы и статистика, 2014. С.58

реализация товарной продукции, а также финансовая и экономическая работа на предприятии.

Также к внепроизводственным факторам относится характеристика трудовых и бытовых условий, в которых находятся работники компании, исходя из того, что на получение прибыли данные условия оказывают косвенное влияние. Но несмотря на это, их влияние значительное.

Производственные факторы- это такие факторы, которые характеризуют состав, структуру и применение основных компонентов производства, принимающие участие в процессе формирования прибыли.[1] К данной категории относятся средства, предметы, а также процесс труда.

Производственные факторы бывают двух видов: интенсивные и экстенсивные. Первые факторы показывают, в каком объеме и как долго используются ресурсы производства, а именно изменяется ли количество работников и стоимость основных фондов, а также менялась ли длительность рабочего дня.[2] Экстенсивные факторы отражают нерациональное расходование материалов, запасов и ресурсов.

Интенсивные факторы - это факторы, показывающие, насколько интенсивно используются доступные предприятию ресурсы. К данной категории относятся применение новой профессиональной технологии, более эффективное распоряжение оборудованием, привлечение работников с высоким уровнем квалификации.

Внешними факторами являются суть, перечень, а также степень влияния на прибыль.[3]

Особенность многих внешних факторов заключается в том, что они никак не зависят от руководителей, а также персонала.

К внешним факторам, влияющим на величину прибыли, относятся:

-наличие и уровень инфляции;

-процентные ставки по кредитам;

-динамика спроса на товары;

-прочие.

---

[1] Бланк, И.А. Управление финансовыми ресурсами. М.: Омега-Л, 2017. С.69

[2] Ковалев, В. В. Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2014. С.46

[3] Пучкова С. И. Финансовый менеджмент. М.: МГИМО-Университет, 2016. С.65

Данные факторы напрямую связаны со стоимостью продукции, объемом ее выпуска, т.е. количеством проданной продукции.

Увеличить прибыль компании возможно за счет повышения денежных поступлений либо при сокращении расходов.[1]

Также на величину прибыли любого предприятия влияет структура выпускаемой и производимой продукции. Компания стремится производить как можно больше рентабельной продукции, снижая при этом нерентабельную.

Для сокращения расходов и увеличения прибыли предприниматели должны применять определенные методы.

В первую очередь специалистам необходимо пересмотреть и проанализировать способы снижения затрат на сырье, а также процесса реализации или транспортировки.

Не менее важным является вопрос содержания персонала. Руководители сокращают бесплатные привилегии, премии, различные бонусы и дополнительные выплаты. Но все же работодатель не имеет право урезать оклад или ставку персонала. На том же самом уровне остаются также обязательные социальные выплаты.

В крайнем случае, руководитель будет вынужден уволить внештатных и временных сотрудников, а также ему придется прибегнуть к сокращению персонала и пересмотру штатного расписания. В данном случае руководителю необходимо детально просчитать эти шаги, так как сокращение количества работников может привести к сокращению объёма и продажи продукции, а следовательно ведет к снижению прибыли.

Одним из методов увеличения прибыли также является сокращение налоговых сумм, перечисляемых в бюджет. Существуют некоторые лазейки, при правильном использовании которых можно добиться увеличения прибыли.

Данный метод заключается в наращивании финансовых ресурсов предприятия, в ходе чего в силу вступают специальные системы налогообложения с действующими льготными условиями.[2]

Налоговое планирование является одним из самых эффективных методов увеличения прибыли, поэтому снижение налогов все чаще используется на различных предприятиях.

Правильно построенная система организации на производстве считается наиболее эффективным методом увеличения прибыли.[1]

---

[1] Шуклов Л.В. Финансовый менеджмент в условиях кризиса. Опыт компаний малого и среднего бизнеса. М.: Машиностроение, 2016. С.57

[2] Михайлушкин А. И. Финансовый менеджмент. М.: Феникс, 2015. С.78

Компетенция и профессионализм управляющего персонала, а также стадия жизненного цикла организации в большей степени определяют величину влияния различных факторов.

Исходя из вышеизложенного, можно увидеть огромное количество факторов, оказывающих влияние на величину прибыли предприятия. Но, однако, грамотным специалистам доступны различные способы увеличения доходов и сокращения издержек организации.

Кобзий Анастасия Александровна
Липецкий государственный технический университет
Научный руководитель – Новак М.А., к.э.н., доц.

ОСОБЕННОСТИ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ

С 2013 г. начались непростые времена для экономики России. Политическая нестабильность на территории Украины, прекращение действия Договора о Зоне свободной торговли между Украиной и Россией (с 01.01.2016 г.), падение мировых цен на нефть, введение экономических санкций – все эти факторы негативно отразились на позициях Российской Федерации на мировой арене. Одним из самых болезненных стал удар по нефтегазовой промышленности страны, поскольку экономика государства является сырьевой и во многом зависит именно от конъюнктур мировых рынков нефти и газа.

Страны Запада с марта 2014 г. предприняли первые экономические санкции против Российской Федерации. Впоследствии действия санкций сократился приток иностранных инвестиций в нефтяную отрасль, замедлилась реализация проектов в области разведки и добычи нефти и газа, наблюдается падение продаж на мировом рынке российского сырья вследствие чего падают доходы нефтегазовых компаний России и доходы государственного бюджета России от экспорта нефтепродуктов и газа и т.д.

Рассмотрим общий объем экспорта товаров из России и отдельно экспорт Россией сырой нефти за 2010-2016 гг. (рис. 1)

[1]Сатуев Р. С. Экономическая преступность в финансово-кредитной системе. М.: Центр экономики и маркетинга, 2015. С.34

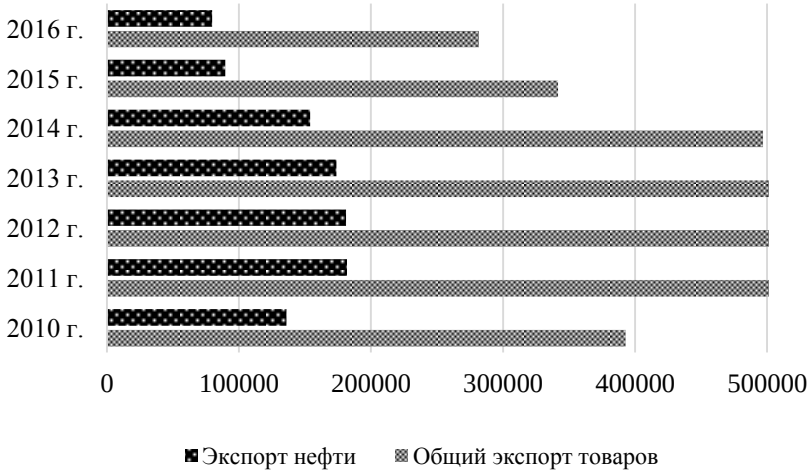


Рисунок 1 – Доля экспорта нефти в общем экспорте товаров из Российской Федерации за 2010-2016 гг.[1]

Согласно рисунку 1 очевидно, что экспорт сырой нефти из Российской Федерации занимает значительное место в сумме общего экспорта товаров из страны, поскольку на протяжении всего исследуемого периода доля сырой нефти в общем экспорте товаров составляла больше 30% (за исключением 2015-2016 гг., в которых доля сырой нефти составила 26,2% и 26,17% соответственно от общей суммы экспорта товаров из РФ). Таким образом, можно утверждать, что экономика России тесно связана с объемами экспорта сырой нефти и с мировыми ценами на нефть.

В России наблюдается доминирование определенной сырьевой отрасли. Очевидно, что большинство отечественных и иностранных инвестиций будет направлено на поддержание именно этой сырьевой отрасли, а на развитие других отраслей экономики выделяется недостаточно денежных средств.

Рассмотрим, в каких регионах страны добывается наибольшее количество нефти (таблица 1).

[1] Федеральная служба статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru

Таблица 1 – Добыча нефти по регионам, включая газовый конденсат (тыс. тонн)[1]

Федеральный округ	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Доля в общем объеме добычи нефти в 2015 г., %
Северо-Западный	28224	27674	28681	30324	5,7
Южный	9358	9559	9224	9273	1,7
Северо-Кавказский	1738	1588	1477	1471	0,3
Приволжский	112084	113663	115049	116875	21,9
Уральский	304468	301728	300619	299370	56,1
Сибирский	41984	45948	47650	49883	9,3
Дальневосточный	20891	21532	23355	26453	4,9
Крымский	-	-	71	63	0,01
ВСЕГО	518747	521692	526126	533712	100

Согласно таблице 1, основным нефтедобывающим регионом в России является Уральский федеральный округ, в котором в 2015 г. добыли 299370 тыс. тонн нефти, включая газовый конденсат, что составляет 56,1% от всей совокупности добытой нефти. На втором месте по добыче находится Приволжский федеральный округ, в котором в 2015 г. добыли 116875 тыс. тонн нефти (21,6% от всей добытой нефти в 2015 г.). И на третьем месте располагается Сибирский федеральный округ, в котором добывается 9,3% от всего объема добычи нефти, с учетом газового конденсата.

Проанализируем структуру инвестиций в основной капитал России по видам экономической деятельности в период 2010-2015 гг. (таблица 2).

Анализируя данные в таблице 2 делаем вывод о том, что за исследуемый период 2012-2016 гг. инвестиции в основной капитал Российской Федерации по видам экономической деятельности демонстрировали тенденцию увеличения (в 2016 г., по сравнению с 2012 г., инвестиции в основной капитал увеличились на 16,32%). На

[1] Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016: Стат. сб. / Росстат. – М., 2016. – 1326 с. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_ doc/doc_2016/region/reg-pok16.pdf

протяжении исследуемых пяти лет, большая часть инвестиций была направлена на транспорт и связь (18,63% от общей суммы инвестиций в 2016 г.), добычу полезных ископаемых (19,3% от всей совокупности инвестиций), добычу топливно-энергетических полезных ископаемых (17,85% от всех инвестиций в 2016 г.), добычу сырой нефти и природного газа (2510,3 млрд. руб. в 2016 г., или 17,15% от суммы всех инвестиций) и в обрабатывающее производство (14,51% от общей суммы инвестиций за последний исследуемый год).

Таблица 2 – Инвестиции в основной капитал Российской Федерации по видам экономической деятельности за 2012-2016 гг.[1]

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
млрд. рублей					
Всего	12586,1	13450,2	13902,6	13897,2	14639,8
Добыча полезных ископаемых	1858,4	2004,0	2144,8	2385,2	2830,4
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	1651,0	1788,4	1957,1	2173,1	2613,2
Добыча сырой нефти и газа; предоставление услуг в этих областях	1512,9	1673,1	1870,3	2088,8	2510,3
Обрабатывающие производства	1688,7	1945,3	2084,6	2172,6	2123,7
Производство, передача и распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды	1090,7	1106,2	1093,8	918,0	860,7
Транспорт и связь	3330,7	3288,6	2981,0	2499,7	2726,7

Российская Федерация направляет большую часть инвестиций в развитие транспортной системы и связи, тем самым способствуя развитию данной сферы деятельности и сокращению импорта транспорта и автомобильных деталей с внешнего рынка. На добычу полезных ископаемых, добычу топливно-энергетических ресурсов и добычу сырой нефти и природного газа уходит более половины всех инвестиций (54,3% в 2016 г.). Это свидетельствует о том, что российское правительство концентрирует поток капиталовложений на определенные (сырьевые) отрасли, тем самым поддерживая добычу сырья и не развивая остальные отрасли экономики.

[1] Инвестиции в нефинансовые активы // Федеральная служба статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/#

Таким образом, на основании вышеизложенного материала можно сделать вывод о том, что на современном этапе развития экономика Российской Федерации испытывает трудности в связи с введением санкций со стороны стран Запада, прекращением действия Договора о Зоне свободной торговли с Украиной, падением мировых цен на нефть. Серьезным стал удар по нефтегазовой промышленности страны, поскольку экономика государства является сырьевой с доминированием нефтегазовой отрасли (экспорт сырой нефти из Российской Федерации в 2016 г. составляет 26,17% от суммы общего экспорта товаров из страны). Основным нефтедобывающим регионом в стране является Уральский федеральный округ, в котором добывается больше половины всей нефти по стране. Также было выявлено, что большинство инвестиций направляется на поддержание нефтегазовой отрасли. Правительству Российской Федерации следует не концентрировать поток инвестиций только на добычу полезных ископаемых, а необходимо также развивать другие отрасли экономики.

Коблякова Алла Андреевна, Пожидаева Ольга Евгеньевна
Академия при Президенте Российской Федерации ,РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Владимирова С.В., к.э.н., доц.

ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ РОССИИ И КИТАЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В настоящее время бурно развивающийся Китай является одним из ведущих торговых партнеров России. Основой российско-китайских торгово-экономических отношений является Договор о добрососедстве, дружбе и сотрудничестве 2001 г., определивший их как «всеобъемлющее равноправное доверительное партнерство и стратегическое взаимодействие».

По данным Федеральной таможенной службы (ФТС)[1] РФ, в 2016 г. внешнеторговый оборот России и Китая составил $66,1 млрд (в 2015 г. - $63,6 млрд). У России отрицательный торговый баланс с КНР: в 2016 г. экспорт составил 28 млрд, импорт - 38,1 млрд (в 2015 г. соответственно 28,6 и 35,9 млрд). Доля КНР во внешней торговле России увеличилась с 12,1% в 2015 г. до 14,1 % в 2016 г. С 2010 г.

[1]Федеральная таможенная служба Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: http://www.customs.ru/ (Дата обращения: 04.11.2017).

Китай является крупнейшим торговым партнером России. Россия занимает 16-е место в списке партнеров КНР (2015).



Рисунок 1 – Экспорт Российской Федерации в КНР в 2015 г.

Более половины российского экспорта в Китай приходится на поставки минерального топлива, нефти и нефтепродуктов (60,7%), затем следуют древесина и изделия из нее (9,4%), цветные металлы (9%), рыба и морепродукты (3,5%), химическая продукция (3,3%). Основные категории импорта в РФ из КНР: машины и оборудование (35,9%), одежда (13,7%), продукция химической промышленности (9,1%), пушнина и изделия из меха (5,6%), обувь (5,3%) и мебель (3%) (рисунок 1).

Одна из важнейших сфер сотрудничества- топливно-энергетическая. Россия является лидером по объемам поставок нефти на китайский рынок. В 2009 г., Банк развития Китая (ChinaDevelopmentBank) предоставил российским компаниям «Роснефть» и «Транснефть» кредит в размере $25 млрд на 20 лет в обмен на поставки 300 млн тонн нефти в течение этого периода. В 2013 г. между «Роснефтью» и Китайской национальной нефтегазовой корпорацией был заключен контракт на дополнительную поставку нефти объемом 325 млн тонн, рассчитанный на 25 лет.

В настоящее время «Газпром» ведет строительство газопровода «Сила Сибири». Второй проект «Сила Сибири-2» находится в стадии согласования. Газопровод планируется проложить из Ямало-Ненецкого автономного округа через Алтайский край в Синьцзян-Уйгурский автономный район на северо-западе Китая. Инвесторы из

Китая проявляют интерес к российским проектам по производству сжиженного природного газа (СПГ).

В 2014 г. «Русатомоверсиз» (входит в «Росатом») и CNNC NewEnergy подписали меморандум о строительстве плавучих атомных электростанций (ПАТЭС). Китай интересует возможность использования ПАТЭС в первую очередь для обеспечения островных территорий и месторождений по добыче углеводородов на шельфе.

В транспортной сфере крупнейшим реализуемым проектом является коридор «Европа - Западный Китай». Общая протяженность автомагистрали - 8,5 тыс. км, из их 2,2 тыс. км - по территории России, 2,8 тыс. км - Казахстана, 3 тыс. км - Китая. Строительство планируется завершить в 2019 г. Предполагается, что объем грузоперевозок будет составлять 33 млн. тонн в год.

Еще один ключевой проект - строительство железнодорожного [1]моста через реку Амур в районе села Нижнеленинское Еврейской автономной области и города Тунцзян в провинции Хэйлунцзян. Кроме того, в 2014 г. был подписан меморандум об участии китайской стороны в строительстве высокоскоростной железнодорожной магистрали Москва - Казань протяженностью 770 км. В перспективе эта магистраль станет частью Евразийского высокоскоростного транспортного коридора Москва - Пекин.

В декабре 2016 г. началось строительство автомобильного моста и канатной дороги через Амур между Благовещенском и Хэйхэ. Ожидается, что мост и подъездные пути общей длинной 20 км будут готовы в 2019 г.

В январе 2017 г. компания «Сиарсиси рус» и компания «Мосинжпроект» подписали соглашение о строительстве нескольких станций Московского метрополитена – «Аминьевское шоссе», «Мичуринский проспект» и «Проспект Вернадского». Сумма контракта составила 22,98 млрд рублей. Работы начались сразу после подписания контракта. Завершить их планируется в 2019 г.

Прямые китайские инвестиции в российскую металлургию с 2009 г. оцениваются в $2,6 млрд. Крупнейший совместный проект - строительство в Бурятии Озерного горно-обогатительного комбината, в котором участвуют российская корпорация «Металлы Восточной Сибири» и Китайская международная инженерно-строительная компания цветной металлургии. Завершение строительства планируется в 2017 г.

[1]Российско-китайские экономические отношения [Электронный ресурс] URL: http://tass.ru/info/1956459 (Дата обращения: 04.11.2017).

Доля сельскохозяйственной и пищевой продукции в российско-китайском товарообороте составляет 4,5% ($2,9 млрд). По оценкам Российского зернового союза, через 5 лет Россия сможет поставлять в Китай 3 млн тонн зерна (по данным Россельхознадзора в 2015-2016 гг. Россия практически не поставляла пшеницу в КНР).

26 апреля 2016 г. Фонд развития Дальнего Востока и Байкальского региона и китайский Азиатско-Тихоокеанский продовольственный фонд подписали акционерное соглашение о создании Российско-китайского фонда агропромышленного развития на Дальнем Востоке. По данным Министерства по развитию Дальнего Востока, планируется реализовать более 20 инвестиционных агропроектов.

Первым из коммерческих банков КНР, который начал операции по расчетам в юанях и рублях, стал Банк Китая (март 2003 г.).

В октябре 2014 г. Банк России и Народный банк Китая подписали соглашение о валютном свопе (инструмент, который дает возможность каждой из сторон получить доступ к ликвидности в валюте другой страны, минуя необходимость ее приобретения на валютных рынках).

Осенью 2016 г. Внешэкономбанк подписал соглашение с Государственным банком развития Китая о привлечении около 6 млрд юаней для инвестирования в российскую энергетическую и транспортную промышленность.

В ноябре 2016 г. премьер-министр РФ Дмитрий Медведев заявил, что Россия готова разместить часть своих финансовых резервов в китайской валюте. В марте 2017 г. в Москве открылся расчетно-клиринговый центр по операциям в юанях, направленный на укрепление связей между финансовыми рынками России и Китая.

В конце также хотелось отметить сотрудничество Липецкой области и Китайской Народной Республики, которое сейчас активно развивается и выходит на новый уровень.

Между Россией и Китаем сейчас наблюдается благоприятный внешнеторговый климат. В дальнейшем расширение экономического партнерства и стратегического взаимодействия– одно из главных и приоритетных направлений политики нашей страны. Наибольший интерес представители китайского бизнеса проявляют к производству нефтедобывающего и бурильного оборудования, автокомпонентов. По оценкам экспертов, объем китайских инвестиций в отрасль может кратно вырасти в течение следующих трех лет при сохранении существующих тенденций.

Козинская Жанна Степановна,
Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина
Научный руководитель – Пилипчук И.В., ст. преп.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ (БАНКРОТСТВО): ВСЕГДА ЛИ ОНО НЕИЗБЕЖНО?

На сегодняшний момент актуальной проблемой для экономики в Республике Беларусь является недопущение экономической несостоятельности крупных и малых субъектов хозяйствования. Проводя статистический анализ по Брестской области можно сказать о том, что даже такие крупные гиганты как ОАО «Ковры Бреста», ОАО «КСМ» и ОАО «Брестское пиво» подверглись стадии банкротства. Актуальность темы состоит в нахождении путей решения данной проблемы.

Экономическая несостоятельность субъектов хозяйствования или иными словами банкротство – это длительный и сложный процесс. Банкротство – это процедура признания субъекта хозяйствования неспособным ответить по своим финансовым обязательствам. Часто под финансовыми обязательствами выступают налоги, которые не способны уплатить лица, причастные к той или другой организации.

Вопросами о признании предприятия банкротом занимаются Экономические суды Республики Беларусь. Вопросы об экономической несостоятельности (банкротстве) субъектов хозяйствования регулируют нормативно-правовые акты. К ним относятся: Гражданский кодекс Республики Беларусь, Трудовой кодекс Республики Беларусь, Уголовный кодекс Республики Беларусь, Кодекс Республики Беларусь об административно-правовых нарушениях и Закон «об экономической несостоятельности (банкротстве)».

В соответствии с законодательством Республики Беларусь можно выделить следующие этапы, составляющие систему экономической несостоятельности:

1. Выяснение причин о решении подачи заявления об экономической несостоятельности. Оздоровление до суда.
2. Процесс подачи заявления об экономической несостоятельности. Возбуждение дела по данному процессу.
3. Защитный период.
4. Внедрение конкурсного производства. Привлечение антикризисного управляющего.
5. Процедура санации.
6. Ликвидационный процесс.

Выявление причин подачи заявления об экономической несостоятельности говорит о том, что должник может подать в Экономический суд заявление о банкротстве при наличии одной из далее перечисленных причин: длительная неплатёжеспособность должника; длительная неплатёжеспособность должника начинает приобретать устойчивый характер. Что касается досудебного оздоровления, то согласно ст. 17 Закон «об экономической несостоятельности (банкротстве)» руководители организаций, собственник имущества унитарного предприятия, учредители (участники) юридического лица, государственные органы в пределах своей компетенции обязаны своевременно принимать меры по предупреждению экономической несостоятельности. Из этого следует, что уполномоченные лица помимо заявления должны приложить документы о принятии мер по досудебному оздоровлению или признании об отказе проведения данных мероприятий.

При предоставлении всех необходимых документов, происходит процесс подачи заявления и его рассмотрения. При удовлетворении принятия данного заявления происходит возбуждение дела по данному процессу.

Защитный период подразумевает под собой защиту имущества кредитора от взыскания. Данный период проходит с момента принятия заявления до окончания срока его рассмотрения (не более 3-х месяцев). На этом этапе происходит проверка всех оснований для признания организации неспособной отвечать по своим финансовым обязательствам, т.е. банкротом.

Этап внедрения конкурсного производства путём привлечения антикризисного управляющего и процедура санации являются главными этапами, способными вывести субъект хозяйствования из банкротства.

Под конкурсным производством понимается завершающая процедура признания коммерческой организации банкротом. Основой данного этапа является привлечение антикризисного управляющего. В качестве главных мероприятий, проводимых в процессе конкурсного производства, можно считать: анализ хозяйственной деятельности организации, финансового состояния и платёжеспособности организации; выявление активов организации. После проведения данных процессов антикризисный управляющий даёт заключение об экономической несостоятельности; определяет и составляет план по мерам санаций или мерам ликвидации субъекта хозяйствования.

Санация – это система мероприятий, направленная на улучшение финансового состояния организации. Процедура может

проводится за счет средств государства, «организации-должника» и других юридических лиц[1].

Антикризисный управляющий проводит санацию при случаях, когда можно вернуть устойчивое финансовое состояние и платёжеспособность организации. Для этого происходит доскональное изучение финансового состояния и анализ хозяйственной деятельности организации. В ст. 126 Закон «об экономической несостоятельности (банкротстве)» содержится примерный перечень мер по восстановлению платежеспособности должника. Санация может проводиться по решению кредиторов и по решению суда. По решению кредиторов санация проводится при согласовании плана мероприятий между антикризисным управляющим и собранием кредиторов. Далее следует подача от антикризисного управляющего ходатайства о назначении мероприятий санации в Экономический суд. В противоположном случае, по решению суда может быть назначена санация при наличии разногласий между антикризисным управляющим и собранием кредиторов или при несогласовании собранием кредиторов утверждения плана о мерах санации.

В процессе санации могут использоваться следующие меры по восстановлению устойчивого финансового состояния:

1. Устранение дебиторской задолженности.
2. Исполнение всех необходимых обязательств.
3. Отчуждение части имущества.
4. Предоставление кредитору субсидий, дотаций.
5. Изменение вида деятельности организации.

Если же применяемые мероприятия по восстановлению платёжеспособности организации были проведены неуспешно, то вслед за данным процессом идёт процесс ликвидационного производства.

Исходя из выше сказанного можно сделать вывод, что процесс признания организации банкротом не всегда ведёт за собой ликвидационный процесс. В Республике Беларусь существует Программа поддержки предприятий, признанных экономически несостоятельными, путём предоставления финансовой помощи.

[1]Экономика предприятия : учебно-метод. комплекс / Н.В. Борсук, И.В. Пилипчук; Брест. гос. ун-т А.С. Пушкина.-Брест : БрГУ, 2013. – 166 с.

Колоша Павел Николаевич,
Полесский государственный университет
Научный руководитель - Орешникова О.В., к.э.н., доц.

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ САХАРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Сахар является одним из основных продуктов питания, обеспечивающим продовольственную безопасность страны; характеризуется высокой транспортабельностью и пригодностью к длительному хранению, что дает возможность формировать как национальные, так и мировые продовольственные запасы, а также является важным объектом товарооборота между странами как один из стабильных по своей потребительной стоимости товаров мировой торговли.

Одна из основных особенностей мирового производства сахара состоит в развитии большинством стран собственной сахарной промышленности. Сырьем для нее является либо один из двух видов базового исходного продукта, либо оба вида вместе: сахарная свекла и/или сахарный тростник. Сахар производится приблизительно в 110 различных странах.

Сахарная промышленность является одним из приоритетных направлений экономического развития Республики Беларусь, обеспечивающим продовольственную безопасность страны, способствующим развитию сельскохозяйственного производства. Промышленным свеклосеянием занимаются более 450 сельскохозяйственных предприятий. В настоящее время в Республике Беларусь функционируют четыре завода по переработке свекловичного сырья: ОАО «Слуцкий сахарорафинадный комбинат», ОАО «Городейский сахарный комбинат», ОАО «Скидельский сахарный комбинат», ОАО «Жабинковский сахарный завод», общей мощностью 32,7 тыс. т переработки сахарной свеклы в сутки. Так же планировалось построить пятое сахароперерабатывающее предприятие в г. Бобруйск, обл. Могилевская, однако расчеты ведущих экономистов показали, что предприятие не будет иметь достаточной сырьевой базы, что может повлечь за собой незагрузку производственных мощностей. Поэтому от этой идеи Беларусь отказалась.

Основной проблемой отрасли является нехватка качественного отечественного сырья. Белорусским производителям для поддержания качества производимой продукции приходится импортировать сырье, что существенно снижает ценовую конкурентоспособность

отечественной продукции. В целях обеспечения предприятия сырьем (сахарной свеклой) в необходимом количестве и высокого качества сахароперерабатывающие заводы авансируют сельхозпроизводителей в период посева сахарной свеклы, оказывают помощь в приобретении свеклосемян, гербицидов и средств защиты растений, оказывают техническую помощь в уборке сахарной свеклы.

Сахарная промышленность Беларуси является экспортоориентированной. Экспорт сахара из Республики Беларусь могут осуществлять только сахарные заводы. Географическая структура экспорта сахара характеризуется преобладанием стран СНГ: Российская Федерация - 77%, Казахстан – 15%, Кыргызстан - 4%, на долю других стран приходится около 4 %.

Импорт сахара в Республику Беларусь почти полностью составляют поставки тростникового сахара-сырца из Латинской Америки для дальнейшей переработки белорусскими сахарными заводами. Географическая структура импорта сахара в Беларусь представлена такими странами как Бразилия - 48%, Куба – 26%, Мексика – 25 %, на долю Российской Федерации приходится около 1%.

Основными целями кадровой стратегии на предприятиях сахарной промышленности являются создание возможности должностного и профессионального роста продвижения работников, обеспечение развития кадров для выполнения новых квалификационных работ и адаптации их знаний к изменяющимся условиям производства. Для этого разрабатывается ряд мероприятий по обучению, переподготовке и повышению квалификации персонала.

По итогам последних лет сахарные заводы Беларуси добились лучших показателей в сахарной промышленности среди государств-участников Таможенного союза: за счет внедрения передовых мировых технологий и оборудования значительно снижены потери сахара при хранении сахарной свеклы и в переработке, сокращен расход основных и вспомогательных материалов, электроэнергии на тонну готовой продукции, обеспечено максимальное извлечение сахара и др. Это обеспечило одному из них победу в конкурсе «Лучший сахарный завод Таможенного союза года». Таким образом, свеклосахарное производство в настоящее время является одним из приоритетных направлений социально-экономического развития Республики Беларусь и одной из наиболее динамично развивающихся отраслей сельского хозяйства страны. Однако перспективное развитие рынка сахара в Республике Беларусь предполагает увеличение выработки сахара из отечественной сахарной свеклы, а также

расширение рынков сбыта и оптимизацию географической направленности экспортных потоков.

Комоликов Александр Сергеевич,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Аврашков Л.Я., д.э.н., проф.

ФИНАНСОВОЕ ОЗДОРОВЛЕНИЕ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Изменение рыночных условий требует адаптации всех участников рынка для успешного функционирования. Адаптация подразумевает приспособление организаций экономическое, политическое, и организационное в целом. В противном случае внутри организации может возникать кризисная ситуация.

Для преодоления кризиса в организации вводится антикризисное управление. Ключевое место в антикризисном управлении занимает процедура финансового оздоровления.

Финансовое оздоровление как фактор экономической безопасности предприятия представляет собой реабилитационную процедуру, направленную на преодоление финансового кризиса должника с предоставлением определенных гарантий кредиторам. Данная процедура включает в себя следующие элементы:

1) ведение реестра требований кредиторов;

2) выполнение графика погашения задолженности и плана финансового оздоровления;

3) контроль выполнения плана финансового оздоровления, предоставление информации и составление отчетов о проделанной работе[1].

Ее успешная реализация возможна только при учете особенностей процедуры.

Во - первых, финансовое оздоровление как фактор экономической безопасности предприятия в первую очередь направлено на поиск оптимальных источников погашения задолженностей. При этом сам факт определения источников получения средств не является восстановлением платежеспособности, поскольку требуется обеспечить дальнейшую работу предприятия.

[1] Поздеев В.Л. Финансовое оздоровление предприятия: методология учетно - аналитического обеспечения: монография. М.: Директ - Медиа, 2014. С. 125

Во - вторых, при разработке плана финансового оздоровления необходимо учитывать специфику отрасли, в которой функционирует предприятие, особенности рынка, сезонный характер деятельности. Поскольку это будет отражаться на возможности получения прибыли организации и более быстрое погашение кредиторской задолженности. Кроме того, учет особенностей деятельности партнеров позволит разработать наилучшую программу для погашения дебиторской задолженности.

Не менее важным является согласованность между собственниками организации, поскольку разногласия будут способствовать более длительному процессу утверждения важных моментов при введении антикризисного управления, трудности в распределении финансов и т.д[1].

Чтобы успешно функционировать в условиях современной экономики и не допустить банкротства, предприятия используют следующие методы финансового оздоровления: первичное финансовое оздоровление предприятия и внутренняя реструктуризация.

Первичное финансовое оздоровления как фактор экономической безопасности предприятия предполагает проведение реструктуризацию его задолженности. Данная процедура должна включать не только аннулирование задолженности организации по уплате штрафов за несвоевременное перечисление денежных средств в бюджет и во внебюджетные фонды, но и реструктуризацию прямого долга, который можно осуществить различными методами.

В настоящее время вся сумма задолженности предприятия по налоговым платежам переводятся на специальные счета. Дальнейшую реструктуризацию можно провести с помощью одной из следующих форм:

1. заключение с предприятием договора о поставках товара в счет его задолженности бюджету;

2. оформление долга в виде государственного кредита с минимальной процентной ставкой;

3. проведение процедуры взаимозачета долгов с другими хозяйствующими субъектами и государством в рамках выделенной задолженности.

Следует отметить, что вышеперечисленные формы по первичному финансовому оздоровлению предприятия не могут устранить все причины, препятствующие экономическому росту.

Одним из возможных и в некоторых случаях необходимых

[1] Астраханцева Е.А. Финансовое оздоровление организации: проблемы учетно - аналитического обеспечения. М.: Юнити-Дана, 2014. С. 74

шагов для нормализации ситуации может и должна стать реструктуризация собственности. Перейдем к рассмотрению внутренней реструктуризации предприятия.

Вообще под реструктуризацией предприятия обычно понимают перестройку его структуры, а так же элементов формирующих его деятельность, под влиянием либо внешней, либо внутренней среды. Низкая эффективность деятельности организации и неудовлетворение в финансовых результатах обычно являются главными причинами реструктуризации.

Осуществление реальной перестройки деятельности предприятия станет возможным лишь в том случае, если будет проведено первичное оздоровление предприятия и образуются условия для появления собственников, заинтересованных в его эффективном функционировании, но для этого необходимо решить следующий круг задач:

1. нужно организовать завершение процесса освобождения предприятия от функций, которые ему не свойственны как субъектам хозяйствования в условиях современной экономики.

2. Вторая задача связана с внутренней реструктуризацией собственно предприятия, так как на многих предприятиях еще не проведена работа по проведению сертификации, выбору нового ассортимента продукции, модернизации бухгалтерского учета, создание выгодной сбытовой сети и т.д[1].

До проведения подобных мероприятий трудно рассчитывать на привлечение каких – либо внутренних, либо иностранных инвестиций, так же как и на повышение финансовых результатов предприятия и его деятельности. Однако, именно активная реструктуризация становится важнейшей задачей для любого предприятия, которое стремится успешно функционировать на рынке и увеличивать свою прибыль.

Таким образом, финансового оздоровление является процедурой, направленной на восстановление платежеспособности предприятие и ликвидации угрозы возникновения кризисного состояния. Однако для успешной ее реализации важно грамотно разработать план погашения задолженности перед кредиторами. Особенности процедуры финансового оздоровления делают акцент на каждом конкретном случае и отличает данную процедуру от других этапов антикризисного управления на предприятии.

[1] Гореликов К.А. Антикризисное управление: учебник для бакалавров. М.: Дашков и К, 2016. С. 71

Кондратьева А.В.,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Солодовник Ю.А., к.э.н., доц.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ПОТЕНЦИАЛЬНОГО БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Важнейшей характеристикой экономической деятельности предприятия во внешней среде является оценка его финансового состояния.

Чернова В.А. и Шмулевич Т.В. определяют финансовое состояние как главный критерий надежности партнера, показывающий конкурентоспособность и потенциал в эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности, а основная цель анализа заключается в выявлении наиболее сложных проблем управления предприятием в целом и финансовыми ресурсами в частности[1].

По мнению Любушкина Н.П. финансовое состояние – это способность предприятия финансировать свою деятельность.[2]

Ковалев В.В. пишет, что финансовое состояние предприятия характеризует размещение и использование его средств[3]. Автор подчеркивает, что финансовое состояние определяется всей совокупностью хозяйствующих факторов и является наиболее полым обобщающим показателем деятельности предприятия.

Как считает Балабанов И.Т. финансовое состояние хозяйствующего субъекта – это характеристика финансовой конкурентоспособности предприятия, платежеспособности, кредитоспособности, использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.[4]

---

[1] Чернова В.А., Шмулевич Т.В. Анализ финансового состояния предприятия: учебное пособие. Спб.: СПбРТУРП, 2013. 95 с.

[2] Любушкин Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. М.: ИНФРА-М, 2014. 385 с.

[3] Ковалев В.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебное пособие. М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2014. 424 с.

[4] Балабанов И.Т. Финансовый анализ: учебник. М.: Финансы и статистика, 2015. 340 с.

По определению Гаврилова А.Н. и Попова А.А., финансовое состояние представляет собой результат системы отношений, возникающий в процессе кругооборота средств субъекта хозяйствования, а также источников этих средств, характеризующий на определённую дату наличие различных активов, размеры обязательств, способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться в изменяющейся внешней среде, текущую и будущую возможность удовлетворять требования кредиторов, а также его инвестиционную привлекательность.[1]

Развернутое определение финансового состояния представляет собой оценку структуры активов и пассивов, их взаимодействия и взаимосвязи на определенную дату, а также результативности в процессе движения капитала.[2]

Финансовое состояние организации находится в прямой зависимости от показателей движения производства, то есть чем выше темпы роста производства на предприятии, тем выше выручка от реализации продукции, а следовательно, и прибыль.

Для проведения оценки финансового состояния организации используется совокупность взаимосвязанных приемов анализа, направленных на достижение определенных результатов в конкретных условиях.

Самыми распространенными методами финансового анализа являются горизонтальный и вертикальный. Они применяются многими копаниями для анализа финансовой отчетности и повышения доходов, поддержания стабильного положения, а также используются для снижения рисков от финансирования.

Горизонтальный анализ позволяет: изучить изменение итоговых показателей бухгалтерского баланса во времени, проследить изменения, произошедшие за предыдущий и предшествующий предыдущему годы, увидеть абсолютное и относительное отклонения.

Вертикальный анализ баланса показывает структуру конечных данных баланса в виде относительных величин, позволяет посмотреть изменения статей баланса в течение нескольких лет. Процентные показатели наглядно показывают насколько произошли отклонения и в какую сторону. Данный способ более удобный для анализа, так как при расчетах в абсолютных величинах не всегда понятно, насколько ситуация ухудшилась или улучшилась.

---

[1] Гаврилова А. Н., Попов А.А. Финансы организаций (предприятий): учебник. М.: Юрайт. 2015. 246 с.

[2] Грузинов В.П. Экономика предприятия. М.: Финансы и статистика, 2016. 208с.

Горизонтальный и вертикальный анализ бухгалтерского баланса дополняют друг друга и могут применяться одновременно.

Наиболее широко используемыми инструментами анализа финансового состояния предприятия являются финансовые коэффициенты, расчет которых основан на существовании определенных взаимосвязей между отдельными статьями баланса, представляющие собой математическое соотношение между двумя величинами.

Важнейшим элементом оценки и анализа финансового состояния является определение его платежеспособности. Коэффициенты платежеспособности отражают возможность предприятия погасить краткосрочную задолженность за счет тех или иных элементов оборотных средств.

Степень платежеспособности предприятия обычно оценивается при помощи финансовых коэффициентов ликвидности. Они отражают способность предприятия покрывать свои обязательства активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

Анализируя активы и пассивы предприятия по степени ликвидности, разделяя их на соответствующие группы и сопоставляя итоги[1], дается оценка ликвидности баланса. При этом невыполнение одного из первых трех неравенств, свидетельствует о нарушении ликвидности баланса. Недостаток средств по одной группе активов, не компенсирующейся их избытком по другой группе, так как компенсация может быть лишь по стоимости, в реальной платежной ситуации менее ликвидные активы не могут заменить более ликвидные.

Данный метод анализа финансового состояния часто используется предприятиями, так как свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости и наличии собственных оборотных средств.

Коэффициенты финансовой устойчивости более полно отражают сбалансированность финансовых потоков, показывают наличие средств, позволяющих организации поддерживать свою деятельность в течение определенного периода времени, в том числе обслуживая полученные кредиты и производя продукцию.

Предотвращение риска банкротства является одной из важнейших причин оценки финансового состояния предприятия.

---

[1] Аврашков Л.Я., Графова Г.Ф., Графов А.В., Шахватова С.А. Экономика организаций (фирмы): Учебное пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. 264 с.

Под несостоятельностью (банкротством) понимается признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и/или исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. Конкретное предприятие считается неспособным удовлетворить требования кредиторов, если его обязательства или обязанности не исполнены им в течение трех месяцев с момента наступления даты их исполнения.[1]

Существует множество методик, с помощью которых оценивается вероятность банкротства предприятий, самой популярной из них является модель Альтмана. Это одна из самых простых и наглядных методик прогнозирования вероятности банкротства.

Модель Альтмана[2] является комплексным показателем, включающим в себя целую группу показателей, характеризующих разные стороны деятельности предприятия: структуру активов и пассивов, рентабельность и оборачиваемость. Точность прогноза в этой модели на горизонте одного года составляет 95%, что является ее достоинством. Недостатком же этой модели заключается в том, что ее по существу можно рассматривать лишь в отношении крупных компаний, разместивших свои акции на фондовом рынке.

Прибыльность, ликвидность, достаточность капитала и другие параметры оценивались при создании модели Таффлера[3]. В совокупности, коэффициенты данной модели дают объективную картину о риске банкротства в будущем и платежеспособности на текущий момент.

Следует отметить, что использование зарубежных моделей требует большей осторожности, так как они не в полной мере подходят для оценки риска банкротства российских организаций, так как они не учитывают специфику отраслей и макроэкономическую ситуацию в стране.

С этой точки зрения целесообразно рассмотреть отечественные методики прогнозирования банкротства, так как они ориентированы на российскую практику.

---

[1]О несостоятельности (банкротстве): Федеральный закон от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ (ред. От 29.07.2017). Принят Государственной Думой 27.09.2002 г., одобрен Советом Федерации 16.10.2002 г.

[2] Федорова Г.В. Учет и анализ банкротств: учебное пособие. М.: Омена-Л, 2016. 248с.

[3]Мельник М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2016. 192 с.

Учеными Иркутской государственной экономической академии на основе проведенного обследования деятельности торговых предприятий была разработана четырехфакторная модель прогноза риска банкротства.[1] С помощью данной модели можно прогнозировать банкротство предприятия за три квартала с вероятностью 81%., при этом доля ошибочного прогноза банкротства – 7%. Однако, в связи с тем, что вероятность банкротства по данной модели рассчитывалась на основе анализа предприятий торговли, эта модель не используется для других отраслей.

Оценка вероятности банкротства по модели Зайцевой О.П.[2] производится на основе расчета комплексного анализа коэффициента банкротства. Комплексный коэффициент банкротства рассчитывается при помощи шести показателей, каждый из которых наделен определенным весом, рассчитанным статистическим методом. Согласно данной методике, при расчете нормативного комплексного коэффициента банкротства коэффициент загрузки активов устанавливается на уровне базисного года. При этом если фактический коэффициент больше нормативного, то крайне высокая вероятность наступления банкротства предприятия, а если меньше – то вероятность банкротства незначительна.

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что в изучении деятельности предприятия имеет оценка финансового состояния. Финансовый анализ состояния предприятия представляет собой процесс, основанный на изучении результатов его деятельности в прошлом с целью оценки будущих условий и результатов деятельности. В ходе анализа и оценки финансового состояния неплатежеспособного предприятия выявляются причины ухудшения его финансового состояния. Исследование баланса предприятия дает возможность оценить динамику изменения отдельных показателей финансовой деятельности, проследить основные направления изменения структуры баланса, сопоставить полученные в ходе анализа данные с аналитическими показателями других предприятий отрасли в целях обеспечения экономической безопасности предприятия. Оценка финансового состояния является необходимым условием для улучшения качества управления предприятием и предотвращения его банкротства. Используя финансовый анализ можно своевременно выявлять и устранять недостатки в развитии организации,

[1] Иванов Г.П. Антикризисное управление: от банкротства - к финансовому оздоровлению. М.: ЮНИТИ, 2015. 320 с.

[2] Жиделева В.В. Экономика предприятия: учебное пособие. М.: ИНФРА133с.-М, 2016.

контролировать финансовую устойчивость, а также влиять на улучшение финансового состояния организации. Исследования российских и зарубежных ученых в области выявления потенциального банкротства предприятий позволяют сделать вывод, что из множества финансовых показателей можно выбрать лишь несколько полезных и более точно предсказывающих банкротство.

Конопелько Елена Романовна,
Луганский национальный университет им. Владимира Даля,
Научный руководитель – Воробьева Н.В., к.э.н., доц.

ВЛИЯНИЕ КРОСС-КУЛЬТУРНОГО АСПЕКТА НА УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Процессы интеграции и глобализации экономики, развитие международного сотрудничества - причины увеличения числа организаций, в которых работают представители различных культур. Следовательно, возросло значение повышения кросс-культурной компетентности менеджеров. Необходимым становится умение преодолевать межкультурные барьеры при построении отношений как с зарубежными партнерами, так и с сотрудниками самой организации, решать вызванные культурными различиями конфликты и предотвращать их путем понимания и предсказывания поведения людей, относящихся к другой деловой культуре.

Каждой национальной культуре соответствует определенная, только ей присущая система ценностей. Каждое новое поколение, перенимая ценности и убеждения предыдущего, воспроизводит культурное наследие своей страны. Частой причиной сложности кросс-культурного взаимодействия служит неосознанность своей культурной специфики его участниками. При этом «транслируются» не только поведенческие стереотипы, но и способы и модели управления, которые отличают одну страну от другой.

Понятие «кросс-культура» в переводе с английского языка означает «пересечение культур» и подразумевает собой общение представителей различных культур, их взаимодействие, сотрудничество и коммуникацию «на столкновении».

Тенденции развития человечества способствуют усилению контактов между представителями разных наций. Это положительно влияет на становление бизнеса, активизацию межкультурного диалога, общечеловеческий прогресс. Важную роль в этом играют кросс-культурные коммуникации, которые помогают сформировать общие

ценности в многонациональном коллективе, активизировать контакты устранить языковые, культурные, религиозные барьеры.

Развитие кросс-культурних коммуникаций оказывает огромное влияние на управленческие отношения, помогает не только контролировать внутреннюю ситуацию, но и налаживать взаимоотношения с другими международными компаниями, которые имеют многонациональные коллективы. Успешное использование кросс-культурных коммуникаций в деловых контактах предприятия будет способствовать его процветанию, а ошибки - могут дорого стоить.

При выявлении влияния кросс-культурного аспекта на управленческие отношения стоит обратить внимание на некоторые модели и концепции. Культурологическая модель британского ученого Ричарда Льюиса помогает лучше понять и использовать отличия кросс-культурной коммуникации во время делового общения. В ее основу положен принцип деятельности общества во времени. Согласно данной модели национальные деловые культуры разделены на следующие типы:

- моноактивные культуры, ориентированные на планирование и выполнение заданий (англосакские, германские и скандинавські народы);

- полиактивные культуры, ориентированные на людей. Это культуры людей, которые являются очень коммуникабельными, подвижными, организуют свою деятельность не по предварительно составленным планам, а по степени значимости того или другого мероприятия в конкретный момент (романские, латиноамериканские, арабские и африканские народы);

- реактивные культуры, ориентированные на сохранение уважения (народы Восточной и Юго-Восточной Азии)[1].

Модель Льюиса дает возможность расположить разные типы культур и особенности поведения населения таким образом, чтобы показать взаимосвязь деловых культур между собой, упростить менеджеру работу во время ведения международных дел.

На основе результатов кросс-культурных исследований, проведенных в многонациональных корпорациях, предложен ряд методик и соответствующие типологии управленческой (организационной, корпоративной) культуры.

---

[1] Льюис Р. Деловые культуры в международном бизнесе от столкновения к взаимопониманию/Р. Льюис;пер с англ. — 2-е изд. -М. Дело, 2001.—448с.

Наиболее известной в этой сфере является методика Г. Хофстеде[1]. Его концепция национальной деловой культуры определяется пятью основными измерениями (отличиями), какие влияют на управленческие отношения. Этими измерениями являются:

– дистанция власти;

– индивидуализм – коллективизм;

– мужественность – женственность;

– стремление избежать неопределенности;

– долгосрочная – краткосрочная ориентация.

Рядом с концепцией пяти измерений культуры Г. Хофстеде, также заслуживает внимание и теория Ф. Тромпенаарса и Ф. Хемпдена-Тернера, согласно которой выделяются три характеристики культуры управления: степень централизации власти, степень формализации власти и объект, на который направлено управление. Эти характеристики позволяют классифицировать управленческие культуры и выделить четыре их модели: «Инкубатор», «Управляемая ракета», «Эйфелевая башня» и «Семья».

Типы культуры «Инкубатор» и «Управляемая ракета» относятся к эгалитарным культурам, в которых расстояние между высшими и более низкими уровнями управления небольшая, а следовательно, и степень централизации управления низкая.

Культурам типа «Семья» и «Эйфелевая башня» свойственны иерархичность, ограничение делегирования власти и высокая степень централизации в управлении [2].

Таким образом, необходимо сказать, что анализ предложенных моделей, концептуальных подходов и методик относительно определения влияния кросс-культурного аспекта на управленческие отношения позволяет сделать следующие выводы. Во-первых, разнообразие культур порождает своеобразные национальные стили и модели управленческой деятельности. Во-вторых, основу дифференциации моделей управления по культурным признакам составляют ценности, стереотипы поведения, традиции и исторический опыт государства. В-третьих, культура и культурно-ментальные особенности той или другой нации могут влиять на

[1] Мясоедов С. П. Аспекты мотивации работников в кросскультурной среде в контексте модели Хофстеде/ С. П. Мясоедов, Э. Г.Мартиросян, А. А. Сергеева// Управленческое консультирование.- 2017. № 2 .- С. 51-55

[2] .Тромпенаарс Ф. 4 типа корпоративной культуры / Ф. Тромпенаарс, Ч. Хэмпден-Тернер; пер. с англ. Е.П. Самсонов. – Минск: Попурри, 2012. – 525 с.

характеристики модели управления как положительно, так и негативно.

Копаева Римма Юрьевна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Солодовник Ю.А. к.э.н., доц.

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ В БЮДЖЕТНОМ УЧРЕЖДЕНИИ

Актуальность рассматриваемых вопросов определяется тем, что анализ и оценка управления финансовыми ресурсами в бюджетном учреждении позволят выявить пути обеспечения эффективного устойчивого развития бюджетного учреждения и улучшения на этой основе уровня и качества жизни населения страны.

Специфические особенности деятельности бюджетных учреждений (ограниченный уровень самостоятельности в управлении организацией, использование имущества, находящегося в оперативном управлении; формирование ценовой политики по согласованию с учредителем) в отличие от коммерческих хозяйствующих субъектов объективно накладывают отпечаток на методику его финансового анализа. В настоящее время наблюдается ограниченное количество существующих методик анализа и оценки управления финансовыми ресурсами в бюджетном учреждении и все они носят дискуссионный характер. Большой вклад в развитие рассматриваемых проблем внесли работы С. М. Алешина, Л.Я. Гервица, М. В. Мельник, Д. А. Панкова, В. И. Самборского и других ученых. Основное внимание в них, как правило, уделено анализу фактических и кассовых расходов; исполнения бюджетной сметы; расчетов с дебиторами и кредиторами; оплаты труда; использования материальных ресурсов и т. д.

В отличие от коммерческих организаций бюджетные учреждения не имеют единых показателей для оценки управления финансовыми ресурсами. У бюджетных организаций, как правило, отсутствуют показатели прибыльности и рентабельности, которые при сравнении с аналогичными показателями других некоммерческих организаций давали бы нам однозначный ответ, деятельность какой из некоммерческих структур более эффективна. Даже при сравнении финансово-экономических показателей бюджетных организаций, имеющих сходные проекты, одинаковую целевую группу, нельзя ответить на вопрос, какая из организаций успешнее и эффективнее. Тем не менее, для целей финансового управления менеджерам бюджетных

учреждений важно уметь определять финансовые показатели деятельности, следить за их изменением и при сочетании их с нефинансовыми методами оценки анализировать успешность деятельности своей некоммерческой организации и прогнозировать дальнейшие перспективы ее развития[1].

Бюджетному учреждению для регулярного анализа своей деятельности достаточно выбрать не более десятка целевых коэффициентов - наблюдаемых показателей, которые должны определять состояние бизнеса. Выбор коэффициентов производится по значимости их для анализа деятельности конкретного бюджетного учреждения. Каждый коэффициент должен применяться в расчете на конкретного пользователя, который будет принимать на основании его значения конкретные управленческие решения. Кроме того, в бюджетном учреждении может рассчитываться соотношение различных статей бюджета. Например: соотношение заработной платы и общей суммы годового финансирования; соотношение административных и программных расходов; соотношение затрат на оборудование и общей суммы финансирования; соотношение расходов на осуществление хозяйственной деятельности и целевых расходов; соотношение различных источников целевых поступлений в бюджете и т.д.

Выбор расчета тех или иных коэффициентов определяется задачами анализа бюджетного учреждения.

Анализ и оценка управления финансовыми ресурсами в бюджетном учреждении предполагает использование следующих основных методов: сравнение, цепные подстановки, абсолютные и относительные разницы, группировки и т. п.

Несмотря на глубокую проработку проблемы аналитического обеспечения деятельности бюджетного учреждения, до настоящего времени отсутствует единый научно обоснованный и комплексный подход к определению содержания и направлений анализа эффективности управления финансовыми ресурсами бюджетных учреждений.

Вообще, анализ эффективности управления финансовыми ресурсами бюджетного учреждения можно определить как применение в совокупности комплексных аналитических технологий подготовки, принятия и реализации управленческого решения, в основе которых лежит исследование взаимозависимости отдельно взятых конкретных

[1] Шубина Т.В., Фролкин А.В. Возможность применения традиционных методов финансового анализа при оценке эффективности деятельности бюджетных и автономных // Микроэкономика. 2015. № 4. С. 46.

явлений в деятельности организации, позволяющих сравнивать поставленные цели и полученные результаты, выявлять слабые и сильные стороны деятельности финансовой деятельности бюджетного учреждения и устранять недостатки в прогнозируемом периоде посредством выработки корректирующих и предупреждающих воздействий.

Алгоритм анализа и оценки управления финансовыми ресурсами в бюджетном виде имеет следующий вид: анализ состава и структуры бюджетных расходов; анализ полноты использования бюджетных средств; анализ обеспеченности расходов финансовыми ресурсами; анализ динамики расходов бюджетных учреждений; анализ соотношения кассовых и фактических расходов.

Для анализа состава и структуры расходов бюджетного учреждения их группируют по статьям бюджетной классификации, затем определяют удельный вес каждой группы расходов в их общей сумме. При этом рассматривают структуру расходов, предусмотренных бюджетной сметой, произведенных кассовых расходов и понесенных фактических расходов. Исследовав состав и структуру расходов, анализируют полноту использования бюджетных средств, сравнивая объемы выделенного финансирования и произведенных кассовых расходов за отчетный период в разрезе статей расходов. В результате такого анализа выявляется отсутствие или наличие экономии бюджетных средств. Экономия средств не всегда свидетельствует об оптимальности бюджетных расходов. Такой факт может сигнализировать о завышении учреждением потребности в средствах при формировании бюджета, а также о недостаточно эффективном управлении ресурсами. Неиспользованные остатки бюджетных средств в конце финансового года подлежат возврату в бюджет. На следующем этапе исследования проводится анализ обеспеченности расходов учреждения финансовыми ресурсами. Анализ проводится путем сопоставления сметных назначений с данными о выделенных учреждению средствах финансирования расходов, выявляя абсолютное отклонение, а также расчетом коэффициента обеспеченности. Результаты анализа отражают, насколько была удовлетворена в отчетном периоде потребность учреждения в финансовых средствах. Недостаток средств финансирования расходов приводит к снижению платежеспособности учреждения и росту потребности в средствах в последующий финансовый год для погашения кредиторской задолженности. На следующем этапе анализа осуществляется оценка изменений бюджетных расходов за ряд лет с проведением факторного анализа и использованием показателей абсолютных и относительных разниц.

При этом рассматривают изменение кассовых расходов, а также расходов по смете и фактических расходов. Анализ динамики расходов позволяет определить изменения величины расходов в рассматриваемом периоде. Это позволяет узнать причину изменения объема расходов и выявить взаимосвязь различных факторов, способных повлиять на них. Далее анализ осуществляется с различной степенью детализации с использованием факторного анализа сметных, кассовых или фактических расходов. На завершающем этапе анализа расходов бюджетного учреждения изучают соотношение между кассовыми и фактическими расходами по итоговым показателям и по отдельным статьям расходов. Как правило, кассовые и фактические расходы не совпадают, поэтому также изучаются причины их отклонения. Коэффициентный анализ рентабельности деятельности бюджетных учреждений можно провести только в части приносящей доход деятельности. Также исследование конечного финансового результата бюджетных учреждений затруднительно, поскольку фактически учреждения формируют не прибыль или убыток, а профицит или дефицит. То есть в данном случае нужно говорить не о максимизации финансового результата, а о максимально точном балансировании доходов и расходов бюджетного учреждения.

Рассмотренная методика анализа эффективности управления финансовыми ресурсами бюджетного учреждения позволяет выявить причины недостаточности бюджетного финансирования или экономии средств, запланированных по смете, контролировать запасы материальных ресурсов, состояние кредиторской и дебиторской задолженности, оценить способность учреждения в краткосрочном периоде управлять бюджетными финансовыми ресурсами. Приведенная методика позволяет высказать предположение об оптимальности производимых бюджетных расходов и эффективности деятельности учреждения по оказанию государственных услуг, не подкрепляя эти предположения достаточными основаниями.

Таким образом, анализ и оценка управления финансовыми ресурсами в бюджетном учреждении предполагает проведение структурно-динамического анализа ряда ключевых показателей. При этом оценка проводится по следующим основным направлениям: изменение и состав бюджетных расходов; исследование полноты использования бюджетных средств; оценка уровня обеспеченности расходов финансовыми ресурсами; оценка соотношения кассовых и фактических расходов; оценка сбалансированности доходов и расходов.

Копылова Алена Владимировна,
Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации,
Липецкий филиал
Научный руководитель - Графов А.В., д.э.н., проф.

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА МАЛОГО БИЗНЕСА

Важность малого бизнеса в последние годы очень часто упоминается в средствах массовой информации и в учебной литературе. Малый бизнес считается одним из основных компонентов экономики страны, создает новые рабочие места, внедряет новые виды товаров и услуг, быстро реагирует на изменения потребительского спроса, ускоряет структурную перестройку экономики, обогащает государственную казну налоговыми отчислениями, обеспечивает конкуренцию на рынке, удовлетворяет желания конечных потребителей. Владельцем малого бизнеса часто считается предприниматель в единственном числе, берущий на себя все риски работы в малоустойчивых условиях внешней среды, поэтому предпринимателю необходимо иметь знания и опыт во всех сферах, относящихся к своей деятельности.

По сути, финансовый менеджмент малого бизнеса значительно отличается от финансового управления крупными компаниями. Прежде всего, необходимо учитывать специфические свойства малых предприятий. В том числе, небольшое количество или вообще недостаток специалистов в области финансового менеджмента; хроническая нехватка финансовых ресурсов для осуществления хозяйственной деятельности; отсутствие планирования и финансового прогнозирования; цель малого бизнеса иногда сложна и противоречива; низкий уровень управления производством и технологией; недостаточность научно-исследовательских работ; ограниченный доступ к технологической информации и передовым технологиям; неэффективное использование оборудования.

Основные лимитированные критерии малых и микро-предприятий в 2017 году (таблица 1):

Таблица 1 − Критерии малых и микро-предприятий в 2017 году

Критерий	Малое предприятие	Микро-предприятие
Доходы	800 млн. рублей	120 млн. рублей
Численность сотрудников	100 человек	15 человек
Доля участия других лиц в капитале	Доля участия государственных образований (РФ, субъектов РФ, муниципальных образований), общественных и религиозных организаций и фондов не более 25% в сумме.	
	Доля участия обычных юридических лиц (в том числе иностранных) не более 49% в сумме.	
	Доля участия юридических лиц, которые сами субъекты малого и среднего предпринимательства, не ограничена.	

С 1 августа 2016 максимальный размер дохода за прошлый год включает в расчет не только всю выручку по кассе, но и все доходы согласно налоговой декларации.

Основные факторы, влияющие на развитие малого бизнеса в России: меры по его развитию, политические обстоятельства, налоговая политика, общее состояние экономики, финансово-кредитная политика.

По данным Федеральной налоговой службы в конце 2012г. – в первой половине 2013 г. произошло многочисленное закрытие ИП, которое связано с повышением в 2,3 раза ставки страхового взноса в ПФР с начала 2013 года (от 14 386 до 32 479 рублей). По данным Федеральной налоговой службы, в 2013 году 965 089 ИП прекратили свою деятельность, из которых 600тыс. по причине повышения ставки страхового взноса в ПФР (таблица 2) [1]. В 2014 году число прекративших деятельность ИП сократилось до 500 тыс., в 2015 году –

[1] Федеральная налоговая служба: [электронный ресурс]. – М.: Статистика по государственной регистрации. — URL https://www.nalog.ru/ (Дата обращения: 10.10.2017).

до 400 тысяч. Закрытие такого числа ИП в 2014-2015гг. объясняется влиянием кризиса.

Таблица 2 − Регистрация и официальное прекращение деятельности ИП за 2012-2015гг.

ИП	2012	2013	2014	2015
Начали деятельность	578 436	472 087	602 389	626 346
Прекратили деятельность	735 028	965 089	535 516	419 073

Доступ к финансовым и денежным рынкам для малого бизнеса крайне затруднен: в большинстве случаев о выпуске акций не может быть и речи, а получить кредит невозможно не только из-за его высоких процентов, но и из-за рискованной финансовой ситуации предприятия и отсутствие кредитной истории. В таких обстоятельствах малому бизнесу остается полагаться только на талант, изобретательность и ловкость руководителя, чтобы «добыть» достаточно денежных средств для работы бизнеса.

Корнаухов Александр Сергеевич,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Графова Г.Ф., д.э.н., проф.

ВОЗМОЖНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ СИНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ В КЛАСТЕРНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ РЕГИОНА

Для повышения конкурентоспособности региона необходима реализация такой формы организации и координирования труда, которая могла бы обеспечить накопление и эффективное расходование ресурсов региона. Формирование научно-образовательных кластеров на основе использования ресурсов рыночных механизмов субъектов малого и среднего бизнеса, вузами и учебными заведениями среднего профессионального образования Липецкой области может служить эффективным способом повышения конкурентоспособности региона и реализацию инновационной экономики в целом. Концепция долгосрочного социально-экономического развития России на период до 2020 года также предусматривает формирование научно-образовательных центров, интегрирующих передовые научные исследования и образовательные программы.[1]

[1] Organizational-methodical bases of the functionally oriented training of specialists in the structure of regional educational cluster // P.G. Kravtsov, V.N. Mikhalkevich

В Липецкой области был сделан акцент на производственно-образовательные кластеры агропромышленного, машиностроительного и строительного профилей. Как отмечается руководством региона, главная цель их создания — подготовка востребованных специалистов, в соответствии с профессиональными стандартами работодателей, не требующих переучивания на производстве». В Липецкой области уже есть успешный опыт реализации кластерной политики в системе «производство – образование». Почти два года развивается производственно-образовательный кластер металлургического профиля, финансирование которого ведется из средств областного и федерального бюджетов.[1] Работой по специальности обеспечены практически все выпускники училища, колледжа и технического университета.

В настоящее время в регионе успешно функционирует центр кластерного развития Липецкой области, основной целью деятельности которого является создание условий для эффективного взаимодействия предприятий- участников территориальных кластеров, учреждений образования и науки, некоммерческих и общественных организаций, органов государственной власти и местного самоуправления, инвесторов в интересах развития кластеров Липецкой области, обеспечение реализации совместных кластерных проектов.[2]

В рамках интеграции образовательных учреждений с организациями реального сектора экономики в 2016 году в Липецком регионе также была продолжена работа по реализации заключённых договоров с предприятиями и организациями во всех приоритетных отраслях жизнедеятельности региона в рамках функционирования производственно-образовательных объединений (кластеров).[3] Результатами проведённой работы стало обеспечение активного функционирования 6 отраслевых производственно-образовательных объединений (кластеров); 8 МФЦ прикладных квалификаций; 2 ресурсных центров; 10 центров сертификации профессиональных квалификаций, а также исполнение запланированного показателя (15 %), предусматривающего возможность обучения лиц с ограниченными возможностями здоровья в профессиональных образовательных организациях и успешное развитие международных чемпионатных движений «Ворлдскиллс Россия» и «Абилимпикс».

[1] http://www.gos.hse.ru/news/202/
[2] http://ckr48.ru/
[3] http://admlip.ru/social/nauka-i-obrazovanie/obzor-/

Однако для дальнейшей реализации программы развития научно-образовательных кластеров необходимо обратить внимание на следующие элементы: обеспечение соответствия качества подготовки по образовательным программам среднего профессионального образования потребностям региональной экономики; развитие системы среднего профессионального образования посредством внедрения регионального стандарта кадрового обеспечения промышленного роста; повышение доступности среднего профессионального образования и профессионального обучения для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья.

Таким образом, парадигмой предложенной кластерной структуры может служить генерация институтов, обеспечивающих и фиксирующих отношения, складывающиеся в данном процессе. В условиях научно-образовательного кластера можно обеспечить интеграцию вузовской, академической и отраслевой науки, однако необходимым условием является решение следующих задач: достижение эффективного взаимодействия академических научно-исследовательских учреждений и высшей школы, совершенствование форм и видов взаимодействия, расширение совместных научных исследований; развитие опытно-экспериментальной и материально-технической базы совместных исследований НИИ и вузов; создание совместных центров высоких технологий; формирование и совершенствование информационной базы НИИ и вузов; подготовка научных кадров через аспирантуру и докторантуру; обеспечение высокого уровня учебного процесса; материальная поддержка научных кадров НИИ и вузов.[1]

Наука, научная среда и научное управление в научно-образовательном кластере создает ядро кластеров — устойчивую систему распространения новых знаний, технологий и продукции — технологическую сеть. Именно за счет науки предприятия получают дополнительные конкурентные преимущества и возможность осуществлять внутреннюю специализацию и стандартизацию, минимизировать затраты на внедрение инноваций. В условиях высокого уровня конкуренции предприятие получает значительный эффект от наличия инновационных разработок.[2]

---

[1] V.E. Kasyanova Post-graduate student, Kuban Institute of International Business and Management, Krasnodar. On formation of the scientific and educational cluster in the Krasnodar region

[2] Maltseva E.A. Scientific and educational cluster as a basis of formation of new economy of the region // Sci.-Tech. Bull. of Information Technologies, Mechanics and Optics. 2008.

Корнукова Татьяна Сергеевна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Суханов Е.В., к.э.н., доц.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Денежный поток на предприятии с точки зрения экономической безопасности представляет собой совокупность распределенных по отдельным интервалам рассматриваемого периода времени поступлений и выплат денежных средств, генерируемых его хозяйственной деятельностью, движение которых связано с факторами времени, риска и ликвидности. Денежные потоки с точки зрения экономической безопасности призваны обслуживать хозяйственную деятельность предприятия[1].

В современных условиях углубление теоретической базы и расширение практических рекомендаций является основой для совершенствования системы управления денежными потоками предприятий с точки зрения экономической безопасности. При этом, особое значение приобретает разработка новых форм и методов управления денежными потоками с точки зрения экономической безопасности с ориентацией на специфику деятельности предприятия.

Управление денежными потоками на предприятии с точки зрения экономической безопасности является важной частью процесса формирования прибыли. Правильно и эффективно организованные денежные потоки могут обеспечить предприятие собственными источниками финансирования, избегая привлечения сторонних кредитов и займов, что позволяет перейти предприятию на новый уровень экономического развития[2].

Процесс управления денежными потоками на предприятии с точки зрения экономической безопасности состоит из нескольких этапов:

1) планирование денежных потоков;
2) балансировка денежных потоков;
3) синхронизация денежных потоков;

---

[1] Абрютина М.С. Финансовый анализ. М.: Дело и сервис, 2015. С. 78

[2] Тинякова В.И. Управление денежными потоками предприятий: проблемы и методы // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2013. №2. С.93–97.

4) расчет оптимального остатка денежных средств[1].

Математические модели Баумоля-Тобина, Миллера-Орра и Стоуна позволяют рассчитать оптимальную величину денежных средств на счете.

Наибольшей популярностью пользуется модель Баумоля-Тобина. В ней предполагается, что потребность организации в денежных ресурсах и их поступления находятся на некотором постоянном уровне. Существенный недостаток данной модели – предположение об устойчивости и предсказуемости денежных потоков.

Вышеперечисленные недостатки были исправлены в модели Миллера- Орра. Она позволяет определить целевой остаток денежных средств, учитывая непостоянный характер потоков. Недостатком данной модели является то, что при помощи нижнего предела колебаний уровня ликвидности находят верхний предел, в то время как четкой рекомендации по расчету нижней границы не существует. В итоге менеджер определяет нижний предел, опираясь на опыт и рассудительность, что влечет субъективный характер оценки данной модели.

Модель Стоуна предполагает, что текущие действия предприятий зависят от прогнозов на ближайшее будущее. Так, если происходит достижение верхней границы уровня ликвидности, то фирмы сразу не переводят свободные денежные средства в ценные бумаги, а предварительно смотрят, ожидаются ли у них в ближайшее время большие выплаты. Таким образом, данная модель помогает снизить расходы по конвертационным операциям[2].

Управление денежными потоками с точки зрения экономической безопасности имеет важное значение для комплексной оценки результативности предприятия. Так как все документы, входящие в состав финансовой отчётности, неразрывно связаны, то какие - либо изменения в одном месте в дальнейшем влекут за собой изменения и в других. Поэтому полноценное управление потоками денежных средств возможно только в разрезе всей системы функционирования предприятия.

Управление денежными потоками на предприятии с точки

---

[1] Кулеба Э.С. Особенности учета и оценки текущих расходов при формировании денежного потока предприятия // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2015. № 4-2 (43). С. 75-81.

[2] Чараева М.В. Управление денежными потоками предприятия на основе их распределения по функциональному признаку // Финансы и кредит. 2013. №41. С. 36–41.

зрения экономической безопасности способствует решению важных задач на пути к желаемому результату:

– учет и контроль, за движением денежных средств в условиях реального времени;

– проведение взаиморасчетов в разрезе текущих контрактов и оценка полученных финансовых результатов по договорам;

– обеспечение взаиморасчетов с внешними и внутренними контрагентами;

– управление дебиторской задолженностью;

– составление отчетов о движении денежных средств, содержащих сведения о денежных потоках и их планировании в разрезе основных видов деятельности предприятия[1].

Прогнозирование денежных потоков с точки зрения экономической безопасности является движущей силой любых финансовых бизнес – решений. Точность прогнозирования денежных потоков очень важна, поскольку информация о денежных потоках и прибыли полезна при оценке стоимости предприятия.

Таким образом, эффективность управления денежными потоками с точки зрения экономической безопасности определяется периодичностью поступлений и выплат, поддержкой постоянного уровня платежеспособности предприятия и рациональным, эффективным использованием финансовых ресурсов, которые формируются из внешних и внутренних источников.

Управление денежными потоками с точки зрения экономической безопасности является важным звеном всей финансово-хозяйственной деятельности предприятия и финансовой политики, а также это немаловажная составляющая оборачиваемости оборота капитала предприятия.

Короткова Елена Николаевна,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Липецкий филиал
Научный руководитель - Рубцова Л. Н., д.э.н., проф.

МЕХАНИЗМ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Динамичность развития экономики и ее неустойчивость предопределяет необходимость беспрерывного мониторинга внутренней и внешней среды предприятия и модифицирования ее

[1] Мясникова О.В. Управление денежными потоками предприятия (организации) // Сборник научных трудов Sworld. 2013. №4. С. 6–9.

структуры и системы менеджмента к постоянно меняющимся условиям внешней среды.

Как практика показывает, предприятия, в которых имеется усложненная организационная и управленческая структуры, сильно нуждаются в незамедлительной финансовой и экономической информации, которая, в свою очередь, может существенно отразиться на совершенствовании оптимизации затрат и финансовых результатах, а так же при принятии последовательных управленческих решений.

Прогнозирование деятельности предприятия и контроль результатов невозможны без составления бюджета, как основной и ключевой структуры гибкого менеджмента предприятием, которое обеспечивает четкой, достоверной и своевременной информацией. Бюджет представляет собой оперативный финансовый план, который отражает приток и отток денежных средств по операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия.[1] Как правило, период составления бюджета определяется на период в рамках одного года. Сам процесс составления и принятия годового бюджета компании, контроль его исполнения называется бюджетированием.

Основная задача бюджетирования состоит в совершенствовании эффективности работы организации на основе ориентированной и координированной работы структурных подразделений предприятия, повышении гибкости в функционировании хозяйствующего субъекта.[2]

К наиболее важным преимуществам, которыми обладает бюджетирование, можно отнести:

· внедрение стратегического и оперативного планирования;

· гибкость менеджмента предприятием;

· наличие выбора лучшего варианта развития деятельности предприятия;

· проведение сценарного анализа;

· оценка финансовой деятельности предприятия.

Таким образом бюджетирование позволяет повысить результативность и совершенствование финансового менеджмента, определить причины тех или иных показателей работы предприятия, разработать эффективные управленческие решения по результатам анализа отклонений.

---

[1] Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика. М.: Перспектива, 2010

[2] Ильдеменов С.В., Ильдеменов А.С., Лобов С.В. Операционный менеджмент. М.: Ин-фра-М, 2013

Для лучшей деятельности и использования бюджета необходимо воспользоваться непосредственно механизмом бюджетирования. Под механизмом бюджетирования будем понимать последовательность действий, состояний, инструментов и правил, определяющих процесс достижения контрольных и целевых показателей предприятия.

В механизме управления бюджетирования выделим следующие локальные механизмы:[1]

1) организационный – предусматривает определение бюджетных единиц (центров) и образование финансового устройства предприятия при помощи выделения центров финансовой ответственности (ЦФО);

2) экономический – основывается на использовании комплекса соответствующих принципов, методов и инструментов бюджетирования;

3) правовой - подразумевает разработку комплекса внутренних нормативных документов предприятия, которые регламентируют процесс финансового планирования, начиная от разработки и заканчивая контролем и анализом бюджетов;

4) мотивационный – подразумевает фиксирование связь заработной платы сотрудников ЦФО с выполнением плановых показателей, которые за ними закреплены.

Таким образом, процесс бюджетирования представляет собой сложный комплекс деятельности экономистов и менеджеров компании. Степень организации данной структуры влияет как на разработку плановых показателей, так и на окончательные результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Поэтому необходимо применять наиболее подходящие технологии, методы и механизмы на всех этапах бюджетирования.

[1] Ильдеменов С.В., Ильдеменов А.С., Лобов С.В. Операционный менеджмент. М.: Ин-фра-М, 2013

Коротун Александр Александрович,
Донецкий национальный университет
Научный руководитель – Кухенная М.А., к.э.н., доц.

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ

Экономический рост Российской Федерации в последние годы поддерживается в основном экспортом сырья (нефти, газа, алюминия и др.). Однако, как показывают исследования Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, «экспортно-сырьевая модель не может обеспечить необходимых темпов экономического роста»[1]. В сложившейся ситуации нужно искать иные внутренние источники экономического подъема на основе повышения конкурентоспособности российской продукции, увеличения объемов производства и продаж на внутреннем и внешнем рынках.

В связи с этим особое значение имеет изучение вопросов, связанных с процессом обновления основных производственных фондов предприятий, поскольку только эффективное обновление материально-технической базы позволит повысить конкурентоспособность российской экономики.

К наиболее важным показателям технического состояния и движения основных средств относятся коэффициенты обновления, выбытия, износа и годности. В настоящее время материально-техническая база экономики России характеризуется высоким уровнем износа основных производственных фондов – 45-50%; негативной тенденцией устаревания парка производственного оборудования (доминирующее положение занимает оборудование с возрастом старше 20 лет); технологической деградацией (наблюдается падение доли пятого технологического уклада с 12 до 3% и четвертого уклада с 50 до 48% при росте доли третьего с 30 до 37% и реликтовых с 8 до 12% технологических укладов[2].

---

[1]Российская экономика: важнейшие тренды и механизмы развития // Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования. М., 2004.

[2]Зырянов А.А. Показатели развития промышленности России / А. А. Зырянов // Интернет–журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». – 2014. – С. 3-10. [Электронный ресурс]. URL: www.naukovedenie.ru/.

Низкие коэффициенты обновления основных производственных фондов обусловлены экономией ресурсов на приобретение новой техники и использование старой до полного износа. Коэффициент обновления целесообразно рассматривать с коэффициентом выбытия основных производственных фондов (рисунок 1). Коэффициент выбытия в разы меньше, чем коэффициент обновления основных фондов. Это говорит о том, что имеет место расширенное воспроизводство основных фондов.

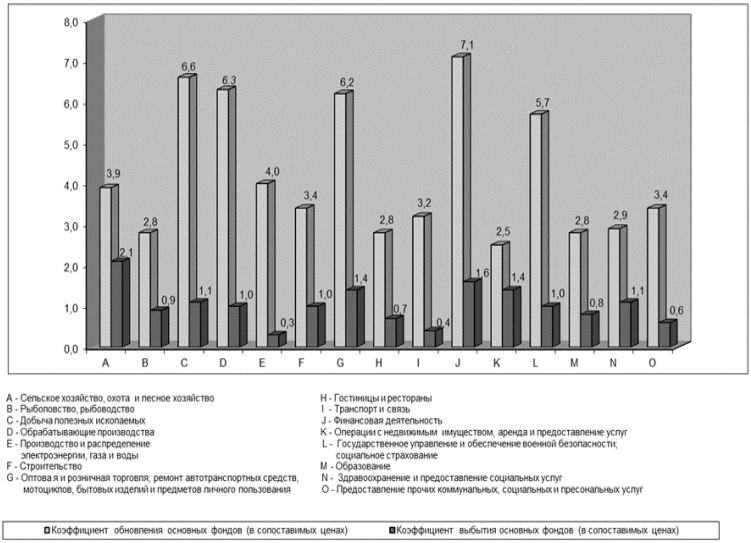


Рисунок 1 − Коэффициенты обновления и выбытия ОПФ в РФ в 2015 г. по видам экономической деятельности[1]

Потребность в повышении эффективности использования основного капитала и осуществление активной политики обновления связана с высокой степенью износа и низкими темпами обновления оборудования на промышленных предприятиях Российской Федерации, несоответствием производственных мощностей требованиям выпуска конкурентоспособной продукции.

Проблема воспроизводства ОПФ многих предприятий РФ обусловлена дефицитом инвестиционных ресурсов. Для большинства из них существуют ограничения для получения приемлемых кредитов

[1]Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL:http://www.gks.ru

в силу их краткосрочного характера. Что касается собственных источников финансирования – прибыль и амортизация, объемы их невелики, как следствие, малозначимы. Заемные инвестиционные ресурсы имеют высокую стоимость, эмиссия акции и иных бумаг в силу ряда причин не производится. Нехватка финансовых ресурсов обуславливает особые требования к организации инвестиционных процессов и методическому обеспечению оценки их экономической эффективности и коммерческой самостоятельности. Главной проблемой предприятий также является отсутствие эффективных, научно обоснованных методов управления процессом обновления основных фондов.

У предприятий нет определенного механизма обновления оборудования, существует проблема недостаточности финансовых ресурсов для осуществления полного воспроизводства оборудования, а также сокращения государственных капитальных вложений в государственно зависимые предприятия, не компенсируемых инвестициями частных инвесторов[1]. Все это привело к тому, что за последнее время большинство предприятий РФ, осознавая все значимость необходимости обновления основных фондов, не в состоянии осуществить его эффективно и в установленные сроки. Это негативно отражается на степени износа оборудования предприятия, коэффициенте его обновления, уровне конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Обобщающими показателями использования основных средств в производстве являются фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность, фондорентабельность и относительная экономия использования основных средств.Фондоотдача в 2015 г. по сравнению с 2011 г. снизилась на 0,05 руб. Это, возможно, произошло за счет дополнительного приобретения предприятиями основных средств или модернизации наличного оборудования, и, как следствие, роста фондовооруженности.

Фондоемкость в 2015 г. увеличилась на 0,18 руб. Основные причины повышения: снижение выручки, ухудшение загрузки оборудования и рост стоимости основных средств.

Фондовооруженность в 2015 г. повысилась на 752,2 тыс. руб./чел., т.е. происходит повышение производительности труда,

[1]Гапуова А. Е. Анализ эффективности использования основных средств (на примере АО «Завод «Инвертор»). «Экономика и социум», №1 (32), 2017. – С. 3-21.

которое обусловлено техническим обновлением производства. Данный факт позволит более быстрыми темпами наращивать объемы продаж.

Коршукова Ольга Владимировна,
Могилевский государственный университет им. А.А. Кулешова,
Научный руководитель – Довыденко И.И., ст. преп.

АДАПТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ

В конце XX в., в менеджменте появилась концепция развивающейся организации, которая рассматривает любое предприятие как экономическую или техническую систему. В последнее время к ним добавляют и социальную систему. Все три подсистемы – это равные по своей значимости части единого целого. Так же стало ясно, что организации, так же как и люди, рождаются, растут и умирают. При этом на разных стадиях жизненного цикла существенно меняются цели организации и средства их достижения. Следовательно, методы управления людьми, эффективные на одних этапах развития, становятся неэффективными на других этапах. Появление данной концепции привело к изучению не только статического, но и динамического состояния организации. В менеджменте персонала внимание акцентировалось на проблемах адаптации.

Термин «адаптация» чрезвычайно широк и применяется в различных областях науки. В самом общем виде адаптация — процесс приспособления работника к условиям внешней и внутренней среды.

Адаптация — это взаимное приспособление работника и организации, основывающееся на постепенной врабатываемости сотрудника в новых профессиональных, социальных и организационно-экономических условиях труда[1].

Актуальность теоретических и прикладных исследований проблем адаптации связана с ее положительным влиянием, как на организацию, так и на сотрудников. Для организации положительный эффект проявляется в:

– достижении необходимой эффективности работы в минимальные сроки;

– уменьшении количества возможных ошибок, связанных с освоением функциональных обязанностей;

[1] Аширов, Д.А. Организационное поведение: учеб. - М.: Проспект, 2006. - 360 с.

– снижении количества сотрудников, не прошедших испытательный срок;

– уменьшении количества сотрудников, уволившихся в течение первого года работы.

Положительный эффект для сотрудников проявляется в:

– получении полной информации, требуемой для эффективной работы;

– снижении уровня неопределенности и беспокойства;

– повышении удовлетворенности работой и развитие позитивного отношения к организации в целом;

– освоении основных норм корпоративной культуры и правил поведения;

– установлении взаимодействия с коллегами[1].

В процесс адаптации должны быть вовлечены следующие категории работников: молодые специалисты; специалисты, сменившие рабочее место; впервые назначаемые руководители; работники, приступившие к работе в организации после длительного перерыва; работники, сменившие позицию в организации в результате ротации; работники, сменившие позицию в организации в результате понижения. В связи с этим выделяют:

- первичную адаптацию – приспособление сотрудников, не имеющих опыта работы.
- вторичную адаптацию – приспособление работников с наличием опыта профессиональной деятельности[2].

Исследователи (Аширов Д.А, Виханский О.С. и др.) в процессе адаптации выделяют 4 этапа:

1. Оценка уровня подготовленности сотрудника. На этом этапе у сотрудника выясняется наличие опыта работы в аналогичных подразделениях. Однако не зависимо от наличия или отсутствия опыта каждый сотрудник должен познакомиться с работниками, особенностями производственной организации, корпоративной коммуникацией, правилами поведения.

2. Знакомство работника с обязанностями и требованиями, которые к нему предъявляются. Особое внимание на этом этапе уделяется знакомству сотрудника с:

---

[1]Сказка, И.А., Казакова А.Н. Вопросы адаптации персонала// Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2010. №1. – С. 269-270.

[2] Аширов, Д.А., Резниченко, Л.А. Управление персоналом. - М.: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, 2004. -193 с.

а) политикой организации и ее требованиями к сотруднику.

- общее представление о компании (цели, традиции, структура, руководители компании и тд.);

- политика организации (внешняя, кадровая, финансовая, управленческая и тд.);

- оплата труда и льготы (оплата выходных и сверхурочных, пособий по временной нетрудоспособности, возможности обучения на работе, услуги организации для своих сотрудников);

- охрана труда и соблюдение техники безопасности (места оказания первой медицинской помощи, меры предосторожности, правила противопожарной безопасности и тд.);

- бытовые службы (организация питания, наличие служебных входов, парковка и тд.).

б) непосредственными обязанностями сотрудника.

- функции подразделения (цели, структура, взаимоотношения с другими подразделениями тд.);

- обязанности и ответственность (детальное описание текущей работы и ожидаемых результатов, нормативы качества выполнения работы, длительность рабочего дня и расписание и тд.);

- знакомство с сотрудниками подразделения.

3. Действенная адаптация. На этом этапе сотрудник непосредственно включается в работу, взаимодействует с коллегами, приспосабливается к новому статусу.

4. Функционирование. На этом этапе сотрудник переходит к стабильной работе, преодолевая производственные и межличностные проблемы, возникшие на предыдущих стадиях. Если на производстве процесс адаптации не контролируется и происходит спонтанно, то данный этап наступает после 1 — 1,5 лет работы. Если же процесс адаптации регулируется, то эффективное функционирование наступает через несколько месяцев.

Показателями эффективной адаптации выступают: активность; дисциплинированность; профессиональная успешность; эмоциональная комфортность; готовность к дальнейшей деятельности в данной организации.

Исходя из выше сказанного, задачами адаптации является:

- уменьшение периода вхождения нового сотрудника в организацию;

- сокращение текучести кадров из-за неспособности сотрудников примкнуть к коллективу, «включиться» в новую работу;

- уменьшение издержек, связанных с менее эффективной работой нового сотрудника;

- развитие позитивного отношения к работе;

Таким образом, руководителям стоит уделять особое внимание адаптации персонала, так как именно от работы персонала зависит деятельность всей организации. Сегодня адаптация персонала стала необходимым условием функционирования организации. С помощью нее руководитель получает возможность формирования такой корпоративной культуры, которая будет способствовать успешному достижению организационных целей.

Кошелева Татьяна Павловна
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Дальневосточный институт управления
Научный руководитель – Осипова Е.С., д.э.н., проф.

РАЗВИТИЕ ТОПЛИВНО – ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА

Топливно-энергетический комплекс (далее – ТЭК) играет ключевую роль в экономике России, формирует почти четверть валового внутреннего продукта, вносит значительный вклад в развитие внешнеторговых взаимоотношений Российской Федерации с другими странами (более 45% производимых в стране первичных энергоресурсов идет на экспорт), а также в развитие международных энергетических рынков; от экспорта энергоресурсов страна получает большую часть валютных поступлений. Российский ТЭК обеспечивает 56,9% дохода от экспорта, 38% доходов бюджета страны, 22,6% ВВП.

ТЭК восточных регионов Российской Федерации имеет крупный ресурсный потенциал: в Сибирском и Дальневосточном федеральных округах суммарно добывается 93,7% угля, 13,5% нефти, 7,4% газа, производится 24,6% электроэнергии, 21,3% тепловой энергии.

Энергетическая политика на уникальной по размерам территории России с ее различиями природно – климатических и социально – экономических условий обязана учитывать специфику регионов и осуществляться в увязке с решением стратегических общегосударственных задач рационального размещения производительных сил и надежного обеспечения национальной энергетической безопасности. В настоящее время российская региональная энергетическая ситуация характеризуется существенным дисбалансом. С одной стороны, происходит все большая концентрация экономического роста и энергопотребления в центральных районах европейской части страны, доля которых уже превысила 70% ВВП и 60% потребления энергии в стране. С другой стороны, происходит

смещение добычи и производства энергетических ресурсов в северные и восточные районы страны с ростом их доли свыше 80%.

В итоге главной проблемой российского ТЭК является беспрецедентно большой и растущий объем наиболее дорогих сухопутных перевозок топлива на тысячи километров. В этой связи необходимо стимулировать создание энергоемких производств в непосредственной близости от центра производства энергоресурсов, что позволит, как минимум, замедлить рост объемов транспортировки топлива из азиатской в европейскую часть страны. Важное значение имеет также комплексное развитие региональной энергетики с увеличение уровня надёжности обеспечения энергоресурсами федеральных округов при опережающем развитии распределенной генерации (там, где это экономически обосновано), экономически эффективном использовании местных источников топлива и применении интеллектуальных сетей.

Приоритеты государственной политики в отношении территории Дальнего Востока сформулированы в следующих стратегических документах, в том числе учет которых предусматривается в соответствующих государственных программах:

- Концепция долгосрочного социально – экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная Распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 года №1662-р;

- Энергетическая стратегия России на период до 2030 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 13 ноября 2009 года № 1715-р;

- Стратегия социально – экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года, утвержденная Распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2009 года № 2094-р;

- Комплексная программа развития электроэнергетики Дальневосточного федерального округа до 2025 года, утвержденная приказом Министерства энергетики Российской Федерации от 16 мая 2012 года № 57.

Одной из ключевых особенностей социально – экономического развития Дальнего Востока является преобладание точечного расселения и размещения производительных мощностей. Исходя из этого, реализация приоритетов государственной политики в восточном направлении также должна носить точечных характер, учитывать транспортно – логические характеристики дальневосточных территорий и потенциал внешнеэкономического взаимодействия со странами Азиатско – Тихоокеанского региона (далее – АТР).

В соответствии с указанными документами сформированы следующие приоритеты государственной политики:

- создание на Дальнем Востоке конкурентоспособных (в сравнении с соседними странами АТР) условий ведения хозяйственной деятельности, необходимых для опережающего развития экономки и социальной сферы;

- обеспечение крупномасштабного притока инвестиций в проекты, осуществляемые на территории Дальнего Востока;

- развитие транспортной инфраструктуры для обеспечения освоения территорий Дальнего Востока и повышения мобильности его населения;

- развитие внешнеэкономических связей со странами Азиатско – Тихоокеанского региона[1].

Задача опережающего социально – экономического развития Дальнего Востока носит комплексных характер и может быть решена только на основе взаимоувязки во времени и пространстве мероприятий, реализуемых различными федеральными органами исполнительной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, расположенных на территории Дальневосточного федерального округа, а также крупнейшими компаниями.

Сегодня нефтяная отрасль Восточной Сибири и Дальнего Востока находится в фазе активного роста. В прошлом году в регионе было добыто 69 миллионов тонн нефти, и за пять объем добычи увеличился на 40%[2], что стало возможным благодаря стимулированию добычи нефти за счет введенного механизма предоставления льготы по вывозной таможенной пошлине на нефть для месторождений, расположенных в новых регионах.

В целях наращивания добычи нефти в перспективных регионах реализуется масштабная программа развития инфраструктуры транспорта нефти. Стимулом к интенсивному освоению ресурсного потенциала Дальнего Востока стало строительство нефтепровода «Восточная Сибирь – Тихий океан» (ВСТО) и спецморнефтепорта «Козьмино».

---

[1] Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2009 года № 2094-р о стратегии социально – экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года. URL:/ http://www.consultant.ru

[2] Neftegaz.ru. Деловой журнал. URL:/ https://neftegaz.ru/news/view/163519-Dobychu-gaza-na-Dalnem-Vostoke-k-2035-g-planiruetsya-uvelichit-do-80-mlrd-m3god

Для увеличения поставок нефти в Китай и другие старины Азии реализуется проект расширения нефтепровода «Восточная Сибирь – Тихий океан», увеличения пропускной способности отвода «Сковородино – Мохэ» в Китай до 30 миллионов тонн. Мощности ВСТО-1 и ВСТО-2 будут доведены до планового уровня – 80 и 50 миллионов тонн к 2020 году.[1]

Также для поставок нефти с новых месторождений Красноярского края, Ямало – ненецкого автономного округа на внешние рынки, на азиатско – тихоокеанские рынки и на нефтеперерабатывающие заводы Дальневосточного федерального округа были построены и введены в эксплуатацию нефтепроводы «Заполярье – Пурпе» и «Куюмба-Тайшет».

В сфере переработки в 2014 году была завершена модернизация Хабаровского нефтеперерабатывающего завода. Продолжается модернизация Комсомольского НПЗ.

В 2018 году планируется завершить строительство отвода от ВСТО-2 на Комсомольский НПЗ мощностью 8 миллионов тонн нефти в год[2].

В соответствии с проектом Энергостратегии планируется увеличить нефтепереработку на Дальнем Востоке почти в 3,5 раза, до 39 миллионов тонн. Ведется строительство Восточного нефтехимического комплекса. Проект предусматривает строительство нефтеперабатывающего и нефтехимического комплекса, поставку нефтепродуктов и продукции нефтехимии в Дальневосточный федеральный округ и страны Азиатско – Тихоокеанского региона.

Для увеличения поставок нефтепродуктов на внутренний рынок и экспорта в Китай прорабатывается вопрос строительства Амурского НПЗ мощностью 6 миллионов тонн в год.

Следует обратить внимание, что в соответствии с данными Росстата, по итогам 2016 года в субъектах Дальневосточного федерального округа зафиксированы самые высокие цена на бензин и дизельные топливо по сравнению с другими регионами. При этом в некоторых регионах Дальнего Востока стоимость топлива на 40-45%

---

[1] Официальный сайт ПАО «Транснефть». URL:/http://www.transneft.ru/about/projects/current/rasshirenie-ts-vsto-na-ychastke-nps-skovorodino

[2] Официальный сайт ООО «Транснефть – Дальний Восток». URL:/http://fareast.transneft.ru/about/activity

превышает среднероссийский показатель[1]. Данный факт напрямую воздействует на транспортные издержки всех участников рынка, находящихся на территории Дальневосточного федерального округа, и крайне негативно сказывается на экономических показателях региона.

Спрос на моторное топливо на Дальнем Востоке составляет более 6 миллионов тонн в год и превышает производство на 1,4 миллионов тонн в год. К 2020 году, по прогнозным оценкам, спрос превысит 8 миллионов тонн в год и разрыв между спросом и предложением еще больше увеличится.

Подводя итог выше сказанному, по мнению автора, можно создать механизм своп – сделок[2] по нефтепродуктам, обеспечивающий возможности экспорта профицитного для России топлива на зарубежные рынки в Европейской части и импорт дефицитного топлива в регионы Дальнего Востока (прежде всего, из Республики Корея). При этом предлагается освободить компании от ввозных и вывозных пошлин. Таким образом, применение своп - схем при поставках нефтепродуктов на внутренний рынок позволит снизить уровень цен на нефтепродукты в регионах Дальнего Востока.

Краснова Алина Валерьевна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Суханов Е.В., к.э.н., доц.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕМ НА ПРОДУКЦИЮ В АСПЕКТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Сегодня успешная деятельность любого предприятия напрямую зависит от того, насколько правильно будут установлены цены на реализуемую продукцию данной компании. Но это является довольно-таки тяжелой процедурой, потому, как при формировании механизма управления ценообразованием на продукцию в аспекте экономической безопасности предприятия большую роль играет целый комплекс политических, экономических и социальных факторов. Цена оказывает огромное влияние на укрепление финансовой системы страны и

[1] Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL:/ http://www.gks.ru/bgd/free/B09_03/IssWWW.exe/Stg/d01/267.htm

[2] Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. URL:/ http://www.cbr.ru/DKP/standart_system/dkp_DOFR_swap/

считается важнейшей категорией экономики. Различные компании ежедневно проводят мониторинг цен, складывающихся на рынке, в целях информационного обеспечения, изучения и анализа конкурентов, определения своей ценовой ниши.

Механизм управления ценообразованием на продукцию в аспекте экономической безопасности предприятия демонстрирует способ создания новых цен и изменение существующих под влиянием ценообразующих факторов.

Выделяют два аспекта к формированию механизма управления ценообразованием на продукцию в аспекте экономической безопасности предприятия: затратный (производственный) и рыночный. Затратный он же производственный отражает в себе ту величину цены товара, которая складывается из издержек производства и обращения с дальнейшей надбавкой производителя и продавца для того, чтобы не просто вернуть затраченные на производство деньги, но и получить прибыль от продажи товара или предоставления услуги. Рыночным механизмом управления ценообразованием на продукцию в аспекте экономической безопасности предприятия, как можно понять из самого названия, называется механизм осуществляющий свою деятельность на рынке. В данной ситуации основным регулятором рынка является цена, только она отражает соотношение между спросом и предложением[1].

Государство в настоящее время, даже в условиях рыночной экономической системы, способно влиять на механизм управления ценообразованием на продукцию в аспекте экономической безопасности предприятия. Это может осуществляться двумя методами: прямым и косвенным. Прямое регулирование представляет собой административное вмешательство. При косвенном же регулировании цен ограничения устанавливаются не на сами цены, а на факторы, влияющие на них. Государственное регулирование цен разнообразно и переход к свободному ценообразованию в нашей стране не предполагает полного отсутствия вмешательства государства в данный процесс.

Целью исследования является выявление проблем формирования механизма управления ценообразованием на продукцию в аспекте экономической безопасности предприятия.

На уровень данной позиции воздействует огромное число факторов, важнейшим из которых является финансовый. Различные

[1]Хмара Е.Г. Критерии оценки эффективности управления ценами в организации // Вестник Таганрогского института управления и экономики. 2014. № 2 (20). С. 25–27.

ценовые характеристики обуславливаются состоянием государственного бюджета и финансов, а также политикой Центрального Банка России. Ведущее место в государстве занимает денежное обращение и особенности кредитного сектора. Однако, первоначально ценовой механизм генерируется от сложившейся ситуации в домашних хозяйствах и на мировом рынке.

Формирование механизма управления ценообразованием на продукцию в аспекте экономической безопасности предприятия во многом зависит от переходного характера российской экономики, а также от возможных сложностей в проведении рыночных преобразований[1].

Поскольку проблем формирования механизма управления ценообразованием на продукцию в аспекте экономической безопасности предприятия огромное количество, необходимо выделить наиболее значимые. Общество непрерывно эволюционирует и развивается, в условиях НТП создается более современная продукция, новейшие технологии, осваиваются, раннее неизвестные сегменты рынка и сферы деятельности, в связи с чем определяется задача установления цены на товары, которые впервые появились на рынке сбыта, а для выпуска новинки, защищенной патентом, фирма должна определиться со стратегией, благодаря которой компания будет способна правильно устанавливать цену на товар этой категории.

Основой следующей проблемы являются характерные трудности в формировании цены на товар- заменитель. Формируя цену на них, важно в первую очередь проанализировать спрос на данный вид товара, что влечет за собой вопрос о позиционировании и соответствии цены качеству. Однако, прежде чем повысить цену на один из таких товаров необходимо оценить размер прибыли и компенсацию снижения продаж. Для конкурентоспособной борьбы подобные предприятия обязаны иметь четкую стратегию, заключающейся в снижении цен на товары-заменители, при этом сохраняя их качественные характеристики[2].

На данном этапе в России не достаточно развита система управления ценами, которая полностью не соответствует интересам

---

[1] Каурова Н.Н Актуальные проблемы ценообразования в открытой экономической системе России // Экономика и финансы организаций и государства. 2013. №1(7). С. 13-16

[2] Щербаков М.А Актуальные проблемы и особенности ценообразования в РФ// Проблемы современной науки и образования. 2016. №18(60). С. 29-35

общества, главной причиной чего является наличие частного регулирования цен. Отечественная ценовая политика не функционирует подобающим образом, а конституционные законы, нормы и акты никак не влияют на целостность данной политики. Прежде чем выявить окончательную цену фирма вынуждена ссылаться на государственное регулирование, изучать динамику и уровень спроса, анализировать конкурентные статусы оппонентов и непосредственно потребности клиентов. Вне зависимости от того, с помощью какого механизма управления ценообразованием на продукцию в аспекте экономической безопасности предприятия формируется цена, следует помнить о различных макроэкономических факторах, которые в большей степени способствуют отклонению цен от потребительской стоимости товара.

Таким образом, для формирования механизма управления ценообразованием на продукцию в аспекте экономической безопасности предприятия на определенный товар предприниматели должны приложить максимум усилий для ликвидации существующих проблем, что приведет к правильному, эффективному формированию цен на товары.

Крылова Ольга Олеговна,
Академия при Президенте Российской Федерации РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Солодовник Ю.А., к.э.н., доц.

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Понятие экономической эффективности относится к основным категориям рыночной экономики и характеризует результаты производственно - хозяйственной деятельности организации, уровень ее ликвидности и финансовой устойчивости, рентабельности основных показателей деятельности предприятия. Повышения экономической эффективности деятельности предприятия можно добиться путем проведения систематического анализа финансово - хозяйственной деятельности.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности является эффективным экономическим инструментом, позволяющим оценить реальное состояние организации в условиях изменяющейся внешней и внутренней среды, выявить недостатки и принять решения по устранению проблем, выявить резервы повышения эффективности

деятельности организации, а также принять грамотные и обоснованные управленческие решения.[1]

По результатам проведенного анализа руководство предприятия может принимать правильные и обоснованные управленческие решения, которые позволят повысить экономическую эффективность деятельности предприятия, улучшить финансовое состояние организации, повысить уровень ликвидности и платежеспособности, а также выявить резервы повышения эффективности использования основных фондов, материальных ресурсов, трудовых ресурсов и денежных средств.

Актуальность и практический аспект выбранной темы заключается в том, что в условиях рыночной экономики анализ финансово - хозяйственной деятельности является важнейшим инструментом, который позволяет разработать методологию повышения экономической эффективности деятельности организации, принимать обоснованные управленческие решения.

Правильная оценка финансового состояния хозяйствующих субъектов относится к наиболее важным критериям поступательного и эффективного развития российского общества, не только в разрезе их финансового благополучия, но и общего состояния национальной экономики.

Это связано с тем, что заниженная оценка финансового состояния хозяйствующих субъектов приводит к отсутствию у них ресурсов не только для дальнейшего развития собственного производства, но и для осуществления текущей деятельности, что в конечном итоге может стать причиной неплатежеспособности и даже банкротства.

В то же время завышенная оценка финансового состояния хозяйствующих субъектов может свидетельствовать не только об эффективной организации финансового менеджмента, но и об отягощении их затратами и излишними запасами и резервами.

В настоящее время изучение финансового состояния хозяйствующих субъектов активно интегрирует в себе достижения современной экономической науки, пополняется методиками и подходами из области управления рисками, оценки денежных потоков, реальных опционов и справедливой стоимости, но при этом проблема многокритериальности их выбора пока не решена.

Вопросам оценки финансового состояния хозяйствующих субъектов посвящено большое количество работ как отечественных,

[1] Бузова И.Л. Коммерческая оценка инвестиций. СПб.: Питер, 2014. С.129

так и зарубежных исследователей, предлагающих разнообразные оценочные коэффициенты и методики, включающие в себя различные показатели.

Существующая множественность теоретического и методологического обоснования оценки финансового состояния хозяйствующих субъектов, в значительной степени снижает возможность эффективного формирования и использования применяемых управленческих инструментов и механизмов.

Адаптация зарубежных методик оценки финансового состояния к национальной экономике не всегда является успешной, что во многом связано с существующими страновыми различиями в учёте финансово - хозяйственных операций.

В российской научной экономической литературе при исследовании финансового состояния хозяйствующих субъектов, различных размеров и форм собственности, используется разная терминология, в зависимости от точки зрения автора, принадлежащего к соответствующей научной школе.

По мнению Коршуновой Э.Т, причины такого широкого использования данных понятий обусловлены не только их универсальностью, но и их противоречивостью, недоработанностью концепции устойчивого развития, особенно в её экономическом аспекте, неполнотой информации для осуществления измерения степени устойчивости и принятия грамотных управленческих решений, отсутствием единого формализованного подхода к решению этого вопроса.

Актуальность проведения оценки финансового состояния хозяйствующего субъекта обусловила использование различных методик, предложенных Л.Т. Гиляровской, О.В. Ефимовым, В.В. Ковалевым, и др., которые основываются, прежде всего, на оценке имущества и источников его формирования.

В то же время, при таком подходе оцениваются только отдельные стороны финансового состояния хозяйствующего субъекта, не в полной мере проявляются взаимоотношения с партнерами по бизнесу, а общая оценка распадается на отдельные элементы.

В зависимости от удовлетворительной или неудовлетворительной оценки финансового состояния зависит возможность хозяйствующего субъекта привлекать заёмные ресурсы.

Кроме того, реалистичное финансовое состояние хозяйствующего субъекта отражает его привлекательность для всех участников экономических отношений (бюджетов органов публичной власти всех уровней, внебюджетных фондов, инвесторов, акционеров,

партнеров по бизнесу и т. д.) и является основой экономической стабильности.

Финансовый анализ помогает оценить не только текущее экономическое состояние хозяйствующего субъекта, но и способствует составлению плана производственной и финансовой деятельности организации на будущий период.

Оценка показателей платежеспособности и финансовой устойчивости позволяет оценить вероятность банкротства и определить «слабые» места хозяйствующего субъекта, для устранения которых необходимо разработать определенный комплекс мероприятий.

Стабильное финансовое состояние хозяйствующего субъекта формируется на протяжении всей его финансово-хозяйственной деятельности, которое зависит от выполнения им своего производственного плана и других показателей, имеющих натурально-вещественную природу.

Достижение запланированных показателей ведёт к увеличению финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта, поэтому при исследовании его финансовой стабильности необходимо учитывать эффективность производственного и персонального менеджмента, менеджмента снабжения и др.

Если говорить о практической стороне вопроса, то здесь существует проблема интерпретации результатов финансового анализа. Авторы многих научных исследований отмечают, что анализ финансово - хозяйственной деятельности российских предприятий на основании существующих подходов и методов, позволяет сделать вывод о том, что многие из них имеют неудовлетворительное финансовое состояние, однако, его длительный срок, и зачастую достижение плановых показателей, не позволяет сделать однозначный вывод о том, что они находятся в экономически опасном состоянии или в предбанкротном периоде.

Очевидно, что строительные предприятия и, например, предприятия розничной торговли имеют a priori несопоставимую структуру баланса, в связи с чем при анализе их финансового состояния следует проводить дополнительные аналитические процедуры, сопряженные с внутриотраслевыми сопоставлениями.

Вместе с тем современные способы оценки финансового состояния хозяйствующего субъекта должны не только обеспечивать детальную оценку или экспресс-оценку его финансового состояния, но и предоставлять информацию, достаточную для принятия собственниками соответствующих управленческих решений.

В то же время не совсем корректно применять общий подход к оценке финансового состояния хозяйствующих субъектов, не учитывая их размеры, внутреннюю структуру, принципы построения и управления, принимая во внимание только мотивы извлечения и, соответственно, распределения прибыли. К примеру, оценка финансового состояния малого бизнеса, будет отличаться от среднего бизнеса, а тем более для крупных интегрированных бизнес - структур (финансово-промышленных групп, холдингов, альянсов, ассоциаций и союзов).

Следовательно, реалистичная оценка финансового состояния хозяйствующего субъекта, отражает его финансовую устойчивость, платежеспособность и достаточность денежных средств (как собственных, так и заемных) для устойчивого функционирования, и стабильного развития.[1]

Кулик Наталья Станиславовна,
Брестский государственный университет им. А.С. Пушкина
Научный руководитель – Макарова Л.С., к.п.н., доц.

ВНЕДРЕНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Под концепцией внутреннего контроля подразумевается имеющаяся политика предприятия и все сопряженные с ней операции, направленные на обнаружение, изменение и устранение значительных погрешностей и искажений данных, которые могут появиться в бухгалтерской отчетности. Такой контроль дает возможность руководству предприятия осуществить верное и эффективное управление бизнеса, гарантировать соблюдение действующего законодательства при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности, разработать способы защиты и сохранности активов, избежать и обнаружить мошенничество и ошибки, обеспечить достоверность, полноту и защиту учетных записей и своевременную подготовку достоверной бухгалтерской и финансовой отчетности.[2]

В настоящее время пользуется популярностью технология контроллинга, которая выполняется ревизионными службами предприятия, в том числе контроллинг за реализацией готовой

[1] Бочаров В.В. Финансовый анализ. 2-е изд. СПб.: Питер, 2013. С. 14.
[2] Н.И. Ладутько «Бухгалтерский учет в промышленности: учебно-практическое пособие» 2-е изд., Мн, ФУ Аинформ, 2006;

продукции, который предлагается применять на предприятии ЧТПУП «Сто процентов».

Процедура контроллинга пронизывает все стадии процессов сбыта - от получения заказа на изготовление определенной продукции до погашения дебиторской задолженности после ее отгрузки заказчику. Представленная методология позволяет грамотно планировать, организовывать и управлять движением материальных, финансовых и информационных потоков в процессе сбыта в пространстве и во времени, от их первичного источника до конечного потребителя.[1]

Под контроллингом реализации готовой продукции, внедряемом в ЧТПУП «Сто процентов», понимается система шагов планирования и контроля процессов продвижения готовой продукции на рынок (формирование спроса, получение и обработка заказов, комплектация и подготовка продукции к отправке покупателям, отгрузки продукции на транспортное средство и транспортировка к месту продажи или назначения), а также произведения расчетов за нее.

В процессе контроллинга обеспечивается гарантия реализации экономической заинтересованности изготовителя (получение прибыли на основе удовлетворения платежеспособного спроса потребителей).

Грамотно сформированная концепция контроллинга процессов реализации позволяет гарантировать конкурентоспособность предприятия.

Для начала разбираются ключевые нюансы контроллинга процедуры реализации, включающей следующие стадии:

1) преддоговорная деятельность;

2) подготовка к завершению договора поставки;

3) исполнение договора.

Подготовительная работа перед заключением договора в ЧТПУП «Сто процентов» состоит в следующем. Поступившие заказы фиксируются в книге учета заказов и компануются в соответствии с определенным критерием рыночного сегментирования. Заказы, поступившие впервые, группируются отдельно. При получении заказов уполномоченным лицом осуществляется контроль на предмет наличия следующих реквизитов: разборчивая подпись и указание должности лица, составившего заказ; точное указание юридического адреса и банковских реквизитов заказчика; определенность намерений заказчика, отраженная во всех существенных условиях заказа:

[1] А. С. Чечеткин «Организация учета и аудита: учебное пособие» Мн, ИВЦ Минфина. 2006;

достаточная определенность намерений заказчика считать себя связанным условиями заказа в случае его принятия: обращение к конкретному юридическому лицу - потенциальному исполнителю заказа (в заказе должно быть указано полное наименование организации, которой он адресован, т. е. он не должен быть безличным обращением).

Все выявленные отклонения от указанных параметров в ЧТПУП «Сто процентов» учитываются при предварительной оценке способности выполнения заказа. Все неясные стороны заказа уточняются у заказчика посредством телефонной или факсимильной связи. Затем, при отсутствии отклонений, заказ переходит для дальнейшего более глубокого анализа. Все заказы вместе со спецификациями в порядке их группировки нумеруются (номера заказов вносятся в книгу или файл их регистрации) и подшиваются. В дальнейшем обеспечивается их хранение в журналах учета поступивших заказов. Копии заказов и приложенных к ним спецификаций передаются лицам, принимающим решения на предмет возможности выполнения заказов с предоставлением коммерческого кредита.

При осуществлении процедуры контроллинга в ЧТПУП «Сто процентов» необходимо:

1) Посредством проверки документов реализовать частичный контроль заказов на предмет их соответствия перечисленным критериям;

2) Выбрать определенный промежуток времени для подтверждения полноты регистрации поступивших заказов за данный период;

3) Сравнить номера данных заказов с соответствующими номерами, отраженными в книге регистрации заказов.

Также процедура контроллинга в ЧТПУП «Сто процентов» подразумевает выполнение следующих шагов:

1) выбрать для примера несколько еще не выполненных заказов на значительную сумму и проанализировать использованные материалы, с помощью которых были установлены финансовая устойчивость и платежеспособность заказчиков.

2) оценить необходимость, полнота и достоверность данных материалов;

3) осуществить частичный анализ финансового состояния заказчиков с целью подтверждения качества анализа, проведенного специалистами организации.

Процедура подготовки соглашений поставки совершается следующим образом. Для начала готовится проект договора поставки.

Он делается на базе образцов договоров поставки, составленных в предусмотренной законодательством форме для различных отраслей промышленности, а также с учетом условий определенного заказа и приложений.

Таким образом, благодаря внедрению методологии контроллинга в ЧТПУП «Сто процентов» произойдет усиление внутреннего контроля за реализацией готовой продукции, что в будущем положительно скажется на финансовом состоянии предприятия, укрепит его положение на рынке.

Однако на исследуемом предприятии остро стоит проблема автоматизации бухгалтерского учета, разрешение которой даст возможность существенно улучшить результативность работы бухгалтерии, ее эффективность и уменьшит затраты труда.

Куликова Наталья Андреевна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Аврашков Л.Я., к.э.н., проф.

ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Эффективность ценовой политики предприятия, а именно, принципы, на которые предприятие опирается при ценообразовании, непосредственно влияет на результаты и будущую деятельность предприятия. Для России и других государств, где рыночная экономика все еще только развивается, а опыт управления в области ценообразования весьма мал, особенно необходимо изучение теории и использование на практике опыта стран с развитой рыночной экономикой, оценка перспектив развития ценовой политики в разных ситуациях.[1]

Несмотря на то, что теорию ценовой политики изучали в своих работах такие авторы, как Морякова А.В., А. Маршалл, Воронова Е.Ю. и другие, сейчас проблема ценообразования в России изучена недостаточно полно. В большинстве предприятиях ценообразование представляется недостаточно регулируемым процессом, не использующим методы формирования цены, что является главной проблемой неэффективного ведения ценовой политики.

[1] Волощенко Е.В. Ценовая политика компании // Молодой ученый. 2014.№ 8(11). С. 77.

При определении цены нужно учитывать: потребителей, конкурентов, участников каналов сбыта, затраты, их структуру, а также и другие факторы, влияющих на нее.

В данной статье мы рассмотрели формирование цены в следующих ситуациях: определение самой низкой допустимой цены; формирование цены в зависимости от стадии жизненного цикла продукта; ценообразование на базе метода АВС; политика фирмы в условиях наличия ценового лидера и в ситуации жесткой конкуренции; ценообразование по принципу «затраты плюс прибыль».

Итак, при первой ситуации любое предприятие, прежде чем вывести товар на рынок, определяет для себя величину самой низкой допустимой цены. В большинстве случаев, предприятие не может уйти от постоянных издержек, но переменные затраты можно избежать, если предприятие не будет выпускать продукцию. Вследствие этого, продажная цена по крайней мере должна быть равна переменным затратам на производство и продажу.

Для долгосрочного периода используются другие подходы.

Ценовая политика, характерная для краткосрочного периода, может привести предприятие к убытку и даже к банкротству, если применять ее в долгосрочном периоде.

Наиболее оптимальный подход в данной ситуации является ценообразование на базе функционального метода учета затрат. Для метода ABC-costing свойственна упорядоченность объектов, с которыми соотносятся затраты. Затраты, относимые на продукцию, обычно рассматривают при трех уровнях распределения: уровень единицы продукции, уровень партии продукции, уровень продуктовой линии и уровень предприятия.

Ценообразование относительно стадии жизненного цикла продукта заключается в том, что имея в виду цену на новый товар в долгосрочном периоде, не совсем верно было бы представлять ее как простую сумму всех постоянных и переменных издержек, присущих продукту.[1] В долгосрочном периоде будут иметь место изменения в затратах и ожидаемой прибыли. Каждый продукт обладает не только определенными свойствами, но им также присущий ему жизненный цикл, в котором продукт проходит через ряд стадий: стадия разработки, стадия запуска на рынок, стадия роста, стадия зрелости, стадия спада.[2]

Когда предприятие получает запрос от клиентов на разработку непростого для производства продукта, можно говорить о

[1] Волощенко Е.В. Ценовая политика компании. С. 78.
[2] Там же.

ценообразовании по принципу «затраты плюс прибыль». Примером подобного продукта может выступать новый проект с использованием передовых технологий. То есть предприятие будет выступать за очень высокую цену, которая обеспечит ей достаточную доход и получение хорошей прибыли, неважно насколько дорого ей выйдет окончание проекта. Клиент против такой высокой цены и взамен заключается контракт, основанный на подходе «затраты плюс прибыль».

И наконец, при политике предприятия в условиях наличия ценового лидера и жесткой конкуренции. Обычно предприятие, занимающее весомую долю на рынке, оно более устойчиво и в структуре его затрат переменных издержек больше.

В случае, когда в индустрии имеется большое количество производственных мощностей, а спрос на продукцию недостаточен, чтобы выполнить загрузку этих мощностей, разумеющимся результатом является ценовая война.[1] То есть одно предприятие снижает цены для того, чтобы привлечь клиентов от конкурента, который, либо предлагает подобные цены, либо снижает их, для того чтобы сохранить клиентов. Заказчику предлагается предприятием товар по необычайно низким ценам, что может оказаться гибельным для фирмы. В данной ситуации владение непосредственным контактом с нужными клиентами и предложение им определенных долгосрочных сделок может выступать в качестве стратегии предприятия. Такая стратегия была приемлема для большей части телефонных компаний США, в которых клиенты подписывали контракты на предоставление услуг телефонной связи в течение нескольких лет по относительно низким ценам, которые в итоге оказались больше обычной ставки, так как ценовая война постоянно принуждала фирму снижать цены на услуги, что позволило телефонным компаниям заработать дополнительную прибыль.[2]

Таким образом, мы выявили, что есть несколько подходов к ценообразованию в разных ситуациях, применение которых внесет полезный вклад российским предприятиям в их деятельности. Также необходимо отметить, что структура затрат особенно важна в вопросах ценообразования, а именно: при сравнении структуры затрат собственной фирмы и фирмы-конкурента можно выявить свои сильные и слабые стороны и оказать весомую помощь в определении цены на продукцию.

---

[1] Волощенко Е.В. Ценовая политика компании. С. 79.
[2] Там же. С. 80.

Кунаков Данил Алексеевич,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Либерман Т.И., к.э.н., доц.

ПРОБЛЕМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Жилищно-коммунальное хозяйство – это сложная, многоступенчатая система городского хозяйствования, которая осуществляет вид деятельности для оказания населению различного комплекса услуг в сфере технического и санитарного обслуживания, организовывает и проводит ремонтные и профилактические работы, предоставляет такие ресурсы, как тепло- и водоснабжение, газ, электричество.

Развитие ЖКХ в России в 2017 году находится на уровне, где около 90,3 % жилищного фонда России находится в частной собственности, но при этом капитальный ремонт и реконструкция жилищного фонда практически в полном объёме оплачиваются за счёт госбюджета. Парадокс этой ситуации состоит в отсутствии правильных механизмов массового привлечения денежных средств населения для проведения ремонтных работ и увеличения интереса граждан в улучшении условий проживания.

Невзирая на то, что предприятия ЖКХ – это коммерческие организации, которые стремятся к получению прибыли, тарифы на услуги, квартплату и плату за ремонт не могут превышать установленные фиксированные нормативы. В этой системе взаимодействуют несколько участников – это и управляющая компания, и владельцы квартир, и фирмы – поставщики услуг по тепло-, водо-, электроснабжению, газификации домов. Соответственно, предприятия жилищно-коммунального хозяйства осуществляют коммерческую деятельность для получения прибыли, но и обязаны снабжать граждан коммунальными ресурсами и содержать жилые дома в надлежащем состоянии. Часто из-за изношенности жилого фонда предприятия ЖКХ терпят убытки и вынуждены оплачивать судебные издержки за нанесение гражданам имущественного вреда. [1]

Можно сказать, что ЖКХ – является главным направлением развития инфраструктуры городов и России в целом.

[1] Развитие ЖКХ в России: проблемы и перспективы до 2020 года : – URL: www.gkh.ru/article/102167-razvitie-jkh-v-rossii

Усовершенствование правового регулирования финансирования проектов развития инфраструктуры посредством Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства очень важно на современном этапе, что приводит к необходимости реформирования всей системы ЖКХ.

Государственное управление ЖКХ на современном этапе должно осуществляться в условиях формирования благоприятных и безопасных условий проживания населения; улучшения качества и доступности жилищно-коммунальных услуг; создания эффективных механизмов управления жилищным фондом, а также внедрения ресурсосберегающих технологий.

Владельцам и собственникам жилых помещений должны быть предоставлены отвечающие современным требованиям условия проживания посредством обеспечения эффективной и бесперебойной работы предприятий ЖКХ.

Преимущественным направлением политики государства в сфере ЖКХ в настоящее время, вместе с проведением капремонта, является модернизация системы коммунальной инфраструктуры. Для решения этих задач в 2015 году была принята подпрограмма "Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры" в рамках федеральной целевой программы "Жилище" на 2015 — 2020.

Для приведения коммунальной инфраструктуры в соответствии со стандартами качества комфортных условий проживания, запланирован общий объем финансирования в размере 4,06 млрд рублей, в том числе за счет средств федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации в равных пропорциональных соотношениях.

Реализация данной подпрограммы должна привести к снижению уровня износа объектов коммунальной инфраструктуры и росту качества предоставляемых коммунальных услуг.

Проблема модернизации коммунальной инфраструктуры субъектов Российской Федерации имеет важное значение для социального благополучия населения страны. Несомненно, что она не может быть решена за короткий период и только за счет использования рыночного механизма, а необходима государственная поддержка.

Финансовая поддержка объектов ЖКХ позволит обеспечить жилищный фонд коммунальной инфраструктурой, повысить качество коммунальных услуг.

Ветхое и аварийное жилье, которое досталось нам от советских времен, необходимо было снести несколько десятков лет назад, до сих пор стоит на месте. На момент приватизации многие здания уже

находились в предаварийном состоянии, и государство должно было отремонтировать их за свой счет. Но этого не было сделано. Практически все (80-90 %) теплосети и сети водоснабжения также находятся в аварийном состоянии, из-за чего регулярно происходят протечки, аварии и другие ситуации, препятствующие нормальному функционированию.

Правительством России был утвержден паспорт приоритетного проекта «ЖКХ и городская среда». Сначала планировалось выделить 5 млрд. руб. на данное направление, но потом было решено, что затраты из федерального бюджета в 2017 году составят 20 млрд руб. На 2018 год запланировано 30,1 млрд. руб., из которых 25 млрд. руб. будут направлены в регионы на программы благоустройства. В проекте выделены два основных направления: создание удобной городской среды и обеспечение качества ЖКХ. Помимо этого планируется реформировать принципы управления МКЖ и создать единый стандарт сервиса этого управления.

Запланировано финансирование благоустройства территорий всех населенных пунктов с численностью населения более 1 тыс. человек. По сведениям Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства России, существует примерно 15 000 таких поселений. Особое внимание будет уделено повышению доступности среды для маломобильных групп населения.

Развитие ЖКХ в России предполагает благоустройство дворовых территорий, скверов, парковых зон, а также осуществление как минимум одного проекта в муниципальном образовании, например, по комплексному усовершенствованию улицы или сквера с посадкой растений, ремонтом тротуаров и установкой осветительных приборов.

Согласно Долгосрочной бюджетной стратегии Российской Федерации на период до 2023 года, развитие сектора жилищно-коммунального хозяйства предполагает сокращение субсидий населению и увеличению доли рыночных отношений в данном секторе, поэтому расходы бюджетной системы будут постепенно сокращаться. Реформирование сектора будет частично финансироваться из созданного Фонда содействия реформированию ЖКХ, что непосредственно снизит региональную бюджетную нагрузку. [1]

Нарастающий комплекс нерешенных финансовых проблем, основными из которых являются зависимость производителей

[1] Проблемы финансирования жилищно-коммунального хозяйства и пути их решения : – URL: works.doklad.ru/view/Zs6X2MSxEyw/all.htm

жилищно-коммунальных услуг от бюджетных дотаций, отсутствие прозрачной схемы тарифного регулирования, несбалансированность межбюджетных трансфертов, требует совершенствования региональной политики в области жилищно-коммунального хозяйства.

Основными направлениями этого процесса могут быть:

- улучшение финансово-правового регулирования системы государственной поддержки инвестиционных проектов в ЖКХ;
- укрепление финансовой дисциплины и развитие специализированных инструментов финансового контроля в сфере ЖКХ;
- формирование системы региональных стандартов оплаты жилья и коммунальных услуг, утверждаемой ежегодно до принятия закона об областном бюджете;
- использование частно-государственного партнёрства как механизма привлечения частных инвестиций в инфраструктурный сектор (бюджетное софинансирование частных инвестиций, направляемых в проекты по модернизации коммунальной инфраструктуры);
- повышение адресности предоставления льгот по оплате жилищного помещения и коммунальных услуг. [1]

Также нельзя оставить без внимания проблему, связанную с тарифным регулированием. Более простым и понятным решением данной проблемы было бы утверждение органами местного самоуправления не тарифа, а стоимости видов работ по содержанию и ремонту, что сняло бы значительную нагрузку как с предприятий сферы ЖКХ, так и с населения. Другим возможным элементом поддержки коммунальных предприятий и стимулирования прихода частного бизнеса могло бы стать предоставление налоговых льгот, в частности по налогу на имущество предприятий.

Таким образом, только последовательные, скоординированные в экономическом и социально-политическом плане действия федеральных, региональных, муниципальных органов власти и частных инвесторов способны создать предпосылки для сбалансированного финансирования жилищно-коммунального комплекса и его ускоренной модернизации.

[1] Развитие ЖКХ в России: проблемы и перспективы до 2020 года : – URL: www.gkh.ru/article/102167-razvitie-jkh-v-rossii

Латышева Анна Андреевна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Кривых Н.Н., к.э.н., доц.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

В рыночной экономике ведущей целью предпринимательской деятельности считается получение прибыли, увеличение материальной заинтересованности участников бизнеса в результатах финансово - хозяйственной деятельности. Максимизация прибыли в данной связи считается главной задачей менеджеров предприятия. Исходя из этого, эффективность работы, использование всех ресурсов фирмы характеризуется, прежде всего, тем, насколько деятельность предприятия способна гарантировать получение прибыли, это требует систематического контроля над факторами, влияющими на финансовые результаты деятельности фирмы.

Таким образом, прибыль - это основной оценочный показатель результатов работы предприятия в условиях развития и становления рыночного механизма хозяйствования, в связи с чем, прибыль считается одним из важнейших составляющих.[1] Анализ выполняет основную управленческую функцию, входит в управляющую подсистему. Недостаточное его функционирование в данном звене приводит к снижению эффективности системы управления прибыли в целом.

В рыночной экономике прибыль – это конечный результат, по которому можно судить о состоянии хозяйственной деятельности любой коммерческой фирмы. Для предприятий всех форм собственности, в том числе и торговли прибыльная деятельность становится обязательным требованием.

Коммерческое предприятие, работающее не эффективно, автоматически разоряется. Чтобы увеличивать суммы прибыли необходимо увеличивать доходы, владеть технологией и экономикой своего предприятия, расширять масштабы хозяйственной деятельности, конъюнктурой. Прибыль это итог успешной

[1] Абрютина М.С. Экономический анализ торговой деятельности .- Изд-во "дело и Сервис", 2000.- 518 с.

деятельности предприятия. Она создает определенные гарантии последующего существования организации, потому что именно она и ее накопления дают возможность ограничить и преодолеть различные риски, связанные с производством и реализацией продукции на рынке.

Одним из более важных составляющих системы безопасности предприятия является механизм ее обеспечивания. Он представляет собой совокупность законодательных актов, правовых норм, побудительных мотивов и стимулов, методов, мер, сил и средств, с помощью которых обеспечивается достижения целей безопасности и решения стоящих задач.

Системный подход к формированию механизма обеспечения финансовой защищенности фирмы подразумевает, что необходимо учитывать все реальные обстоятельства его деятельности, а сам механизм должен иметь четко очерченные элементы, схему их действия и взаимодействия. Структура механизма обеспечения финансовой защищенности организации состоит из нескольких блоков, действие которых призвано гарантировать необходимую для расширенного воспроизводства капитала предприятия прибыль, получаемую в итоге соблюдения интересов организации, т.е. в результате взаимодействия организации с субъектами внешней среды. Механизм обеспечения экономической безопасности организации может иметь различную степень структуризации и формализации.[1]

Действие механизма обеспечивания финансовой защищенности организации призвано организационно оформить взаимодействия организации с субъектами внешней среды. Результатом функционирования этого механизма считается поступление необходимых для организации процесса производства ресурсов и информации в соответствии с системой приоритетных интересов предприятия, минимизация затрат на приобретение ресурсов в необходимом количестве и должного качества. Сделанное ранее утверждение об финансовой защищенности предприятия, получающего прибыль, позволяет оценить роль и предназначение механизма в обеспечении экономической безопасности предприятия. Он предназначен для организации взаимодействия предприятия с субъектами внешней среды, которые являются для предприятия приоритетными. Выбор именно приоритетных интересов позволяет ограничить размер механизма обеспечения экономической безопасности предприятия и сосредоточить внимание в нем на действительно важных для организации партнерах.

[1] Раицкий К.А. Экономика предприятия.- М.: Маркетинг.- 2000.- 696 с.

Основное назначение механизма обеспечения экономической безопасности предприятия заключается в разработке и реализации условий, обеспечивающих финансовую защищенность организации.[1] Эти условия определены исходя из аспекта финансовой защищенности и ее значения. В качестве важнейших условий, учитываемых в структуре механизма обеспечения экономической безопасности предприятия, выбраны минимизация затрат организации, адаптация к нововведениям и расширение сферы использования услуг инфраструктуры рынка. Представляется, что именно эти условия способны оказать значительное влияние на формирование прибыли предприятия, тем самым обеспечив его экономическую безопасность.

Действие механизма должно быть направлено на обеспечение экономической безопасности в деятельности предприятия, как в настоящее время, так и на перспективу. Если в первом случае доминируют такие условия обеспечения экономической безопасности, как минимизации затрат и расширение сферы использования услуг предприятий инфраструктуры, то во втором – это адаптация к нововведениям, расширение производства и его диверсификация.

Действие механизма обеспечения финансовой защищенности организации призвано не элементарно гарантировать финансовую защищенность, а защищенность конкретного значения, которое находится в зависимости от индивидуальностей работы организации и взаимодействующих с ним субъектов внешней среды. В связи с этим в качестве одного из составляющих механизма является оценка уровня экономической безопасности, которой должен предшествовать выбор критериев экономической безопасности и ее уровня.

Система финансовой защищенности фирмы и устройство ее обеспечения предусматривают решение задач экономической безопасности не только специально созданным подразделением, а при интенсивном участии всех отделов и служб организации, в пределах, возложенных на руководителей структурных подразделений обязанностей по проблемам безопасности.

Важно учитывать, что основная роль в обеспечении экономической безопасности предприятия принадлежит его персоналу, кадровый потенциал или ресурс – это главный ресурс организации. Только он может приносить прибыль, но одновременно персонал является источником всех внутренних угроз экономической безопасности, и, в конечном счете, залог успеха любых

[1] Торговое дело: экономика, маркетинг, организация / Под ред. Л.А. Брагина, Т.П. Данько.- М.: ИНФРА - М, 2000.- 560 с.

управленческих нововведений – это преданность и мотивированность сотрудников.

Латышевич Светлана Владимировна,
Полесский Государственный Университет
Научный руководитель –Володько О.В., к.э.н., доц.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Развитие малых и средних предприятий (МСП) является ключевым аспектом развития экономики многих стран. МСП обеспечивают быструю окупаемость затрат, оперативно реагируют на изменения потребительского спроса, создают рабочие места и увеличивают конкурентоспособность продукции на внешних рынках.

В развитии экономики Республики Беларусь, развитие малых и средних предприятий - является одной из главных целей. Так как почти каждый третий рубль в валовой добавленной стоимости страны и в налоговых поступлениях заработан в секторе МСП и каждый третий работник занят в секторе МСП.

Таблица 1 – Субъекты малых и средних предприятий Республики Беларусь по областям за 2017г.[1]

	Количество, единиц		Поступление платежей в бюджет, *млн. деноминированных рублей*	
	на 01.01.2017	на 01.10.2017	2016 г.	01.01-01.10.2017 г.
Субъекты МСП РБ, всего	346 013	344 811	4 825,4	3 884,0
г.Минск	115 241	116 236	2 761,6	2 371,3
Брестская область	42 744	42 513	309,5	206,1
Витебская область	30 211	29 713	254,7	182,4
Гомельская область	36 295	36 246	310,3	228,6
Гродненская область	33 115	32 498	212,7	169,9
Минская область	57 056	56 844	718,5	539,8
Могилевская область	31 351	30 761	258,2	185,9

[1] Малое и среднее предпринимательство [Электронный ресурс]: – Режим доступа: http://www.nalog.gov.by/ru/svedeniya-predprinimatelstvo/. - Дата доступа: 14.11.2017

Из данных таблицы 1, можно заметить незначительное снижение количества МСП во втором полугодии, в Гродненской и Витебской области и увеличение их в г. Минске. Так же видно, что наибольшее количество МСП по Беларуси находятся в г. Минске и Минской области. Основная причина такого положения заключается в том, что в столице и крупных городах более развита инфраструктура, способствующая развитию МСП, более высокий уровень доходов и выше покупательский спрос. Вместе с тем, немаловажное значение имеет и субъективный фактор - отношение местных органов к бизнесу и создание необходимых условий для его развития.

Доля малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь - это около 24% валового внутреннего продукта, 40% выручки от реализации продукции, 37% инвестиций в основной капитал, 28,5% налоговых поступлений, 42% объема внешней торговли. В сфере малого и среднего бизнеса в настоящее время работает более 30% занятого населения. Эти данные свидетельствуют о значительном вкладе малого и среднего бизнеса в экономику страны[1].

В 2016 г. в Республике Беларусь была принята программа поддержки и развитии малых и средних предприятий. Ключевыми целями программы являлась увеличение доли малых и средних предприятий в ВВП и повышении занятости[2]. Реализация программы за 2016 г. обеспечила: прирост валовой добавленной стоимости, формируемой МСП, на 0,5%, повышение удельного веса занятых в МСП к 31,5%, финансирование государством более 40 субъектов МСП, создание 13 центров поддержки МСП и 2 инкубаторов МСП, проведение около 3 тыс. обучающих курсов по созданию и развитию МСП, оптимизацию административных процедур, 32 излишние процедуры были упразднены.

Так же, в рамках реализации мероприятий по задаче «Содействие развитию субъектов малого и среднего предпринимательства» осуществлялась государственная финансовая поддержка субъектов малых и средних предприятий. ОАО «Банк развития Республики Беларусь» по соглашениям, заключенным с

[1] Предложения в Проект «Стратегия - 2030» [Электронный ресурс]: – Режим доступа: http://www.ems.by/o-centre/reforma-zdravoohraneniya/634-29-03-2017-predlozheniya-v-proekt-strategiya-2030-po-reforme.html. - Дата доступа: 11.11.2017

[2] Государственная программа поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на 2016-2020 годы [Электронный ресурс]: – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/ru/gosprog-ru/. - Дата доступа: 14.11.2017

банками-партнерами в 2016 году профинансировал 248 инвестиционных проектов, в том числе 91 проект на общих условиях, 137 проектов в рамках стартап-компаний, 14 проектов в рамках нового продукта «поддержка регионов и женского предпринимательства»[1].

Однако при существующем уровне и тенденциях развития этот сектор не сможет обеспечить решение стоящих задач. Основными причинами, сдерживающими в настоящее время развитие этого сектора и не позволяющими ему занять достойное место в экономике Беларуси являются:

– Недостаточно четкое определение понятия субъектов малого и среднего предпринимательства в законодательстве;

– нестабильность законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность, отсутствие надлежащей оценки регулирующего воздействия проектов нормативных правовых на условия осуществления предпринимательской деятельности;

– недостаточные гарантии защиты права собственности, фактическое неравенство форм собственности, необоснованное вмешательство в деятельность субъектов малого и среднего бизнеса со стороны государственных органов;

– отсутствие надлежащих условий для конкуренции, монополизм, особенно со стороны крупных государственных предприятий;

– высокая контрольная нагрузка на бизнес, высокий уровень штрафных санкций, в том числе за формальные нарушения, что способствует ухудшению производственных и финансово-экономических показателей и зачастую приводит к вынужденному прекращению предпринимательской деятельности;

– неразвитость институциональных условий ведения бизнеса, недостаточно развитая инфраструктура поддержки предпринимательства;

– недостаточный доступ к финансированию, в том числе неразвитость микрофинансовых организаций.

Развитие сектора МСП и снижение отрицательно влияния факторов, сдерживающих развитие МСП, является одной из главных

[1] Отчет о реализации в 2016 году Государственной программы «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016 – 2020 годы [Электронный ресурс]: – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/uploads/files/gos-progr-2016-2020/Otchet-2016.pdf. - Дата доступа: 12.11.2017

целей развития государства на 2017 год, планируется проведение ряда мероприятий:

– Активизация инвестиционной деятельности;

– наращивание экспорта;

– развитие инновационного предпринимательства.

– снижение процентной ставки, ставки рефинансирования, уровня налогообложения и преставление льготных кредитов для субъектов МСП;

– развитие механизмов кооперационного сотрудничества между субъектами МСП и крупными промышленными организациями;

– обеспечение подготовки, переподготовки и привлечение квалифицированных кадров для деятельности в МСП;

– создание кластеров и организационно-экономических условий для развития субъектов МСП путем предоставления им помещений и имущества, информационных и консультационных услуг;

– развитие внешнеэкономической деятельности и наращивание экспортного потенциала субъектов МСП на основе повышения уровня конкурентоспособности производимой ими продукции;

– оказание содействия в поиске партнеров, заинтересованных инвесторов и получении финансовых ресурсов;

– создание стимулов для развития добровольного саморегулирования предпринимательской деятельности, в том числе: упразднение или упрощение определенных видов контроля при создании организаций саморегулирования; возможность отнесения членских взносов в организации саморегулирования на затраты организаций-участников;

– пересмотр в сторону ужесточения ответственности за нарушение положений антимонопольного законодательства.

Можно сделать вывод, что в 2017 году развитие сектора малых и средних предприятий является одним из важнейших факторов обеспечения стабильно высокого уровня занятости и экономического роста. За счет большей гибкости и мобильности этот сектор может стать основой для интенсивного экономического роста и обеспечить необходимую адаптацию к часто изменяющимся рыночным условиям.

Ли Александра Климовна,
Российский Экономический Университет имени Г.В. Плеханова,
Ташкентский филиал
Научный руководитель - Зулунова Ф.А.,к.э.н., доц.

АУДИТ КОНФЛИКТОГЕННЫХ ЗОН

Появление аудиторской деятельности тесно связано полностью с разделением интересов тех, кто занимается управлением предприятия, тем за кем основные решения (это менеджеры, администрация) и тех, кто вкладывает денежные средства в его деятельность (это собственники, акционеры, инвесторы). По моему мнению инвесторы не могли, и не хотели полагаться только лишь на ту финансовую информацию, которую давали им управляющие и работающие на них бухгалтеры предприятий и организаций. Довольно частые банкротства предприятий, а также обман со стороны администрации значительно увеличивали риск финансовых вкладов.[1] Акционеры хотели быть уверены в том, что их не обманывают, что отчетность взятая у предприятия целиком отражает истинное, реальное финансовое положение предприятия и ничего не осталось непроверенным и скрытым. Для обследования и испытания точности финансовой информации и доказательства финансовой отчетности звали людей, которым, по мнению акционеров, можно было полагаться . Конфликты и конфликтогенность – это атрибут любого предприятия, фирмы, организации, иными словами любого территориального социума, любой территориальной социально – экономической системы, определенной сложной системной структурированностью, с взаимосвязанными элементами, когда в процессе взаимодействия субъектов некоторой нераздельности проявляются социальные противоречия, зарождающие конфликт интересов, целей и их интерпретации. Один из первых и основных вопросов, который может задать аудиторской организации новый клиент, - это вопрос о том какое место она занимает в системе рейтинга. Исходя из ответа он уже делает определенные вводы и принимает решения. Основными требованиями предъявляемыми к аудитору всегда были, его безукоризненная честность и независимость. В то время как, знание бухгалтерского учета не имело сперва настолько важнейшего значения, Однако с усложнением

[1] Дмитриева, И.М. Бухгалтерский учет и аудит: Учебник и практикум для СПО / И.М. Дмитриева. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 323 с.

бухгалтерского учета необходимым и нужным атрибутом становится и хорошая профессиональная подготовка аудитора.[1]

В условиях рыночных отношений предприятия, кредитные учреждения, а также другие хозяйствующие субъекты, вступают в договорные отношения по пользованию имущества , денежных средств, проведению коммерческих операций и инвестиций. Достоверность такого рода отношений должна гарантировать возможность для каждого из участников сделок получать и использовать финансовую информацию. Достоверность и точность информации подтверждается непосредственно независимым аудитором.[2]

Владельцы, а в первую очередь коллективные собственники, акционеры, пайщики, а также кредиторы не имеют возможности самостоятельно убедиться в том, что все несметные операции предприятия чаще всего очень сложные, законные и правильно отражены в отчетности , так как обычно они не имеют ни доступа к учетным записям, ни соответствующего опыта и именно поэтому они нуждаются в помощи аудитора.

Конфликт – это своего рода, столкновение людей, сопровождающееся различиями во взглядах, интересах, отсутствие согласия между сторонами, которые могут выступать конкретными лицами или группами. Для зарождения конфликта конфликта нужен определенный инцидент то есть - повод, когда одна из сторон начинает действовать, тем самым ущемляя интересы прочей стороны и подавляя ее .[3] Конфликт - это факт человеческого существования, в жизни не бывает бесконфликтных организаций, особенно в мире бизнеса. Конфликт – это противоречие, появляющееся между людьми, которое связано с решением тех или иных вопросов социальной и личной жизни. В конфликте одна из сторон требует, ждет изменения поведения , мыслей, либо чувств партнера.

Выделяют следующие виды конфликтов: конструктивные(положительные), которые увеличивают эффективность работы организации и деструктивные(отрицательные), которые снижают эффективность работы сотрудников в организациях.

---

[1] www.uquvmarkazi.uz

[2] Мельник, М.В. Экономический анализ в аудите: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям "Бухгалтерский учет, анализ и аудит", "Финансы и кредит", "Налоги и налогообложение" / М.В. Мельник, В.Г. Когденко. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 543 с.

[3] www.cer.uz/ru

Конфликт – это явление всегда нежелательное и по возможности его нужно сторониться, избегать, не допускать появления причин для конфликтных ситуаций, или если он возник постараться его как можно правильно разрешить.[1]

Любой своего рода конфликт может быть рассмотрен не только с отрицательной, но и с положительной позитивной стороны: то есть рассматривает как способ продвижения деятельности организации, формирования и развития организации, совершенствование системы правил внутри компании, группы, отдельной личности, делая акцент в противоречивости конфликтных ситуаций, на позитивные факторы, связанные с развитием и субъективным пониманием жизненных ситуации. Конфликт также может рассматриваться как состояние потрясения, дезорганизации по отношению к предыдущему развитию и соответственно, как генератор новых структур. Рассмотрим причины возникновения конфликтных ситуаций:[2]

1) Недостаточная согласованность целей группы, и конкретных в ней личностей. Для избегания конфликтов необходимо четко уточнить цели и задачи подразделения и каждого работника (столкновение линейного руководства с функциональными службами, обусловленные плохим товароснабжением, неравномерностью поставок, слабой трудовой дисциплиной)

2) Устарелость, несовременность организационных структур, неясное разграничение прав и обязанностей каждого работника. Последствие – это двойное или тройное подчинение исполнителей, способствующее затруднению выполнение указаний.

3) Недостаток ресурсов. Выделение большей доли ресурсов одним сотрудникам , означает недополучение их другими членами трудового коллектива.

4) Несправедливое, неоднозначное отношение к членам трудового коллектива, появление «любимчиков». Публичное порицание одних и незаслуженная похвала других.

---

[1] Лаптев, С.В. Основы теории государственных финансов: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», "Бухгалтерский учет, анализ и аудит", "Мировая экономика" / С.В. Лаптев.. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 240 с.

[2] Мельник, М.В. Экономический анализ в аудите: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям "Бухгалтерский учет, анализ и аудит", «Финансы и кредит», "Налоги и налогообложение" / М.В. Мельник, В.Г. Когденко. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 543 с.

5) Несогласованность между функциями и видом трудовой деятельности. Функции зафиксированы в должностных обязанностях (а по заявке руководителя, работник принужден, просто вынужден делать то, что не входит в круг его действительных должностных обязанностей)

6) Различия в манере поведения, жизненном опыте, взглядах. Люди все разные: каждый может проявлять агрессивность и враждебность по отношению к другим , готовы оспаривать каждое слово. Различия в ценностях, образовании, стаже, возрасте уменьшают степень взаимопонимания и сотрудничества .

7) Неопределенность перспектив роста. Работник работает без энтузиазма, трудовой процесс становится бесконечным и неинтересным.[1]

8) Неблагоприятные физические условия .Плохой психологический климат. Устаревшее несовременное оборудование , температура воздуха, шум, неудачное расположение рабочих мест.

9) Недостаточность благожелательного внимания со стороны менеджера. Нетерпимость менеджера к критике , невнимание к нуждам и заботам подчиненных, «публичный разнос». Причиной конфликта может являться сам менеджер: мелочность, личные выпады, злопамятность , мнительность, беспринципность, грубость, резкость ,а также личный интерес.

10) Психологический феномен: обида, зависть

11) Недостаточная степень профессионализма. Из-за неподготовленности подчиненного, или неимения определенных навыков в той или иной сфере деятельности , ему не могут доверить выполнение определенных видов работ, которые выполняет другой работник. В результате одни работники становятся недогружены работой, а другие перегружены.

12) Неудовлетворительные коммуникации и плохая передача информации: то есть это сплетни, информационные перегрузки или нехватка информации, искажение сообщений, плохая обратная связь.

Управление конфликтами представляет собой конкретное целенаправленное влияние на исключение или минимизацию причин , вызвавших конфликт и на коррекцию поведения участников

[1] Никулина, Н.Н. Актуарные расчеты в страховании: Учебно-методическое пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / Н.Н. Никулина. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. - 136 с.

конфликта. процесс управления конфликтом требует скрупулезного анализа действительных причин его возникновения и включает следующие этапы: изучение причин возникновения конфликта, далее определение числа участников конфликта , затем анализ конфликта ,и наконец разрешение конфликта. Существуют структурные и межличностные методы разрешения конфликтов. Структурные методы разрешения конфликтов:[1]

-предельно понятное объяснение требований к работе – метод предотвращающий дисфункциональный конфликт, заключается он в разъяснении того какие результаты ожидаются руководством от каждого работника и подразделения (что должно быть сделано и какие цели должны быть достигнуты , кто получает и кто предоставляет разнообразную информацию, система полномочий и ответственности, четкое определение порядка правил действий);

-метод координационных и объединительных приспособлений таких, как управленческая иерархия; принцип единоналичия; службы, которые осуществляют связь непосредственно между функциями, создание межфункциональных целевых групп, проведение совещаний между отделами организации;[2]

-установление общефирменных комплексных целей, требующих совместных усилий работников, групп или отделов, это обеспечивает более слаженную работу всего персонала, способствует тому, что руководители подразделений принимают решения в интересах всей организации, обеспечивает активное участие всех членов трудового коллектива;

- совершенствование и модернизация структуры системы вознаграждений – также может использоваться как метод управления конфликтной ситуацией, люди, которые привносят вклад в достижение общефирменных целей и стараются решить проблемы с точки зрения интересов фирмы, должны вознаграждаться за это, не менее важно, чтобы система вознаграждения не поощряла неконструктивное поведение конкретных лиц или групп.;[3]

Межличностные методы разрешения конфликтов:

---

[1] Любушин, Н.П. Экономический анализ: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" и "Финансы и кредит" / Н.П. Любушин. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 575 с.

[2] www.norma.uz

[3] www.norma.uz

-уклонение рассматривает уход человека от конфликта, стремление не попадать в ситуации которые провоцируют возникновение противоречий, не вступать в обсуждение вопросов которые могут приводить к разногласиями;

-сглаживание характеризуется призывом к конфликтующим сторонам проявить понимание, солидарность и сотрудничество, забыть о разногласиях. При этом проблема лежащая в основе конфликта остается, не решается. В результате на некоторое время между конфликтующими сторонами устанавливается мир и согласие, но конфликт обязательно возникнет вновь в более острой форме;

-решение проблемы – считается самым эффективным, наиболее результативный метод решения конфликтов предполагает признание различий во мнениях сторон, готовность ознакомиться с другими точками зрения принять их и найти вариант действий, приемлемый для всех сторон;

-принуждение предполагает давление на противоположную сторону, характерен попытками заставить принять свою точку зрения любой ценой. Может быть эффективен в ситуациях когда руководитель имеет большую власть над подчиненными. Недостаток метода заключается в том что он подавляет инициативу, что может вызвать возмущение особенно у молодых и образованных подчиненных;

-компромисс характеризуется принятием точки зрения другой стороны, но лишь до некоторой степени. Сводит к минимуму недоброжелательность и напряженность, позволяет быстро разрешить конфликт. Но использование компромисса на ранней стадии конфликта мешает всестороннему обсуждению, выявлению истинных причин и решению возникшей проблемы.

Конфликты в организациях, компаниях предприятиях, не только возможны, но и желательны. Вся проблема заключается в наличии определенных навыков а также в умении управлять ими. Самой большой ошибкой руководителя становится игнорирование проблемы. Возможны самые различные методы развития, рассмотрения, обсуждения и преодоления конфликтов.[1]

[1] www.uquvmarkazi.uz

Лисова Ангелина Олеговна,
Масленникова Юлия Сергеевна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Среднерусский институт управления
Научный руководитель – Горбова И.Н., к.э.н., доц.

АНАЛИЗ РЫНКА ТРУДА В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Современная экономическая ситуация в Орловской области и в России в целом характеризуется отрицательным естественным приростом, как из-за состояния экономики в 90-е годы, что является экономическим фактором, так и из-за показателей высокой смертность, низкой рождаемости, демографических кризисов связанных с войнами, репрессиями, которые являются демографическими показателями.

По статистике Россия занимает первое место по численности людей с высшим образованием. 54% жителей в возрасте от 25 до 64 лет имеют высшее образование. Этот показатель выше, чем у стран с лучшими мировыми экономическими показателями. Важнейшей составной частью социально-экономической статистики является статистика труда. Ее показатели характеризуют численность, состав; занятость по форме собственности и безработица; и другие явления, и процессы. [1]

К сожалению, в нашем регионе эти показатели оставляют желать лучшего, есть проблемы в количественных показателях, которые нужно исправлять. Рассмотрим данные о численности и составе рабочей силы, проведем анализ в процентном отношении этих данных, чтобы лучше разобраться в проблемах рынка труда Орловской области.

Таблица 1 - Численность и состав рабочей силы, тыс. чел.

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Численность рабочей силы – всего	389,2	391,1	394,1	388,3	385,3	84,5
в том числе:						
занятые	364,8	370,2	371,1	368,3	361,4	359,8
безработные	24,4	20,9	23,0	20,0	23,9	24,7

[1] Горбова, И.Н. Эффективное функционирование рынка труда как фактор конкурентоспособности региона / И. Н. Горбова, Е. Н. Караева, Ю. В. Томилина // Евразийский Юридический Журнал – 2016. – № 12 (103) – 188–190с.

Мужчины в том числе: занятые безработные	193,0 179,1 13,9	195,6 182,7 12,9	195,8 182,2 13,6	195,9 185,1 10,8	192,8 178,6 14,2	195,5 179,6 15,9
Женщины в том числе: занятые безработные	 185,7 10,5	 187,5 8,0	 188,9 9,4	 183,2 9,2	 182,8 9,7	 180,2 8,8

Проанализировав «Численность и состав рабочей силы в Орловской области»[1], можно убедиться в сказанном ранее: действительно, все показатели, отражающие прирост рабочей силы, падают, а показатели безработицы растут:

– Число занятых в Орловской области на 2016 г. составляет 359,8 тысяч человек, что на 5 тысяч меньше, чем в 2011 году. Это может свидетельствовать о демографическом спаде в области;

– С каждым годом численность безработных растет (исключением являются 2012 и 2014 гг.). В целом за период 2011-2016 гг. уровень безработицы вырос на 0,3 тысяч человек;

– Уровень участия в рабочей силе за период 2011-2016 года имеет прирост 2,5%;

– Уровень занятости тоже вырос: прирост в период 2011-2016 гг. составил 2,2%;

– Вместе с этим вырос и уровень безработицы с 2011 по 2016 гг., но, на первый взгляд, незначительно, на 0,1%;

– На 2016 год численность безработных составила 6,4% от общей численности рабочей силы.

Если проанализировать таблицу полностью, то станет ясно, что скачки в безработице были достаточно заметны (6,3% в 2011 году и 5,3% уже на следующий год). Нормальный уровень численности безработных – 5-6%, следовательно, в Орловской области уровень безработицы неудовлетворительный, но не критический.

Однако, чтобы иметь полную картину об рынке труда Орловской области, следует рассмотреть данные, приведённые в таблице ниже.

[1] Численность рабочей силы в Орловской области (по данным выборочных обследований рабочей силы) - Режим доступа: https://goo.gl/z5Wqq1

Таблица 2 – Среднегодовая численность занятых по формам собственности, в процентах к итогу[1]

	2011	2012	2013	2014	2015
Всего занято в экономике	100	100	100	100	100
государственная, муниципальная	29,5	28,7	28,0	27,9	27,3
частная	60,1	61,6	62,4	63,3	63,4
собственность общественных религиозных организаций (объединений)	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9
смешанная российская	6,6	5,9	5,9	5,6	5,8
иностранная, совместная российская и иностранная	2,9	2,8	2,8	2,3	2,6

Как видно из таблицы, на протяжении последних пяти лет происходило снижение занятых почти по всем формам собственности.

Однако, можно выделить исключения:

– за весь указанный период собственность общественных религиозных организаций осталась неизменной и составила 0,9% от общего количества занятых;

– положительная тенденция наблюдалась только в частной собственности (прирост составил 3,3%);

– следует отметить, что в государственной, муниципальной собственности произошел наибольшей убыток – 2,2%;

– все остальные отросли так же потерпели потери.

Проведенные исследования позволяют сделать вывод о том, что рынок труда в Орловской области неудовлетворительный. Необходимо вводить комплекс мер по уменьшению уровня безработицы. А для эффективности реализации этих мер необходимо работать с выявленными нами факторами, влияющими на снижение численности занятых.

[1] Среднегодовая численность занятых по формам собственности – Режим доступа: https://goo.gl/CVE7CP

Лифатова Елизавета Олеговна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Среднерусский институт управления
Научный руководитель – Головина Т.А., д.э.н., проф.

КОНЦЕПЦИЯ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ ПЕРСОНАЛА

Управление профессиональным развитием персонала – это развитие прицельно направленного воплощения стратегии управления человеческими ресурсами, ориентированного на формирование конкретных компетенций сотрудников.

Во многом результат развития и совершенствования любой фирмы зависит от высокоэффективных и плодотворных действий ее сотрудников. Это определено тем, что высокий уровень квалификации, знаний и умений кадров, степень его удовлетворенности ключевыми требованиями, заработной платой и условиями труда непосредственно влияет на уровень эффективности труда.

На данный момент, можно с уверенностью сказать, что в основе действующих систем управления персоналом находятся потребности каждого конкретного работника, а не коллективное начало, как это было в советскую эпоху, когда придавалось значение общему, а не частному. Это значит, что продолжает расти и увеличиваться роль личности сотрудника, как основного ядра рабочей системы, больше уделяется внимания и сил на мотивирование его действий и возможности выстраивать их таким образом, чтобы они действовали на пользу организации.

Тем не менее, это не вполне корректно. Действительно, потребности сотрудника, безусловно, должны быть учтены работодателем, но безусловное соблюдение желаний всех членов компании в полной мере может стать причиной неблагоприятных последствий.

Целью профессионального развития персонала — является обеспечение организации высококлассными и мотивированными сотрудниками для продуктивной деятельности и конкурентоспособности компании на рынке. Поскольку, уже не вызывает сомнений исчерпанность действующих моделей передачи опыта[1], следовательно для подготовки высококлассных и

[1] Самородская Н. Г. Критерии оценки эффективности развития сотрудников // Управление развитием персонала. — 2015. — № 4. – С. 28–31.

мотивированных сотрудников важно не только передавать последующим поколениям свои знания, умения, ценности, но подготовить их к способности самостоятельно действовать и принимать решения в условиях непрерывных изменений, которых не было в жизни прежних поколений. Также важно рассматривать роль развития персонала с разных углов зрения. С точки зрения фирмы развитие кадров, это повышение производственного потенциала коллектива, улучшение эффективности результатов использования работников путем реализации поставленных предприятием целей и повышение социально-психологического климата. С позиции сотрудников же фирмы, профессиональное становление заключается в развитии и непрерывном обогащении личностных характеристик, навыков и умений, профессиональных знаний, которые требуются им для эффективной реализации своих служебных обязанностей, функций, прав. Следовательно, профессиональное развитие это результат взаимодействия интересов и условий организации с характеристиками и потребностями конкретного работника — только тогда данный процесс целенаправлен и будет иметь результат.

Формирование и исследование карьерных ресурсов персонала находится в определении этапов служебного роста сотрудника, удовлетворяющих спрос организации в кадрах в нужное время.[1]

Решения вопросов развития кадров важных по целому ряду причин достигнуть не просто: это требует установления существующих возможностей личности делать больше и лучше, чем необходимо для выполнения текущих задач, а также нахождения путей осуществления этих возможностей.[2]

Первый подход - это обучение, или повышение квалификации. В основе принятия решения предприятия о потребности расходовать средства на обучение находится, во-первых, понимание того факта, что обучение может принести существенный результат для предоставления услуг; во-вторых, вера в быстрые темпы улучшения условий развития, включая технологические.

Профессиональное обучение готовит сотрудника к выполнению разнообразных производственных целей, традиционно ассоциирующихся с конкретной должностью. В течение своей

---

[1] Зарубина Т. А. Управление профессиональным развитием в современных организациях // Молодой ученый. — 2016. — №17. — С. 389-392.

[2] Лукьянова, Т.В. Управление персоналом. Теория и практика. Управление инновациями в кадровой работе / Т.В. Лукьянова и др. - М.: Проспект, 2015. - 72 с.

профессиональной жизни работник, в основном, занимает не одну, а несколько должностей, меняет свое личное поведение. Это второй подход - профессионально-квалификационное продвижение.

Третий подход к развитию персонала - это управленческое развитие. Управленческое развитие - это совокупность взаимозависимых видов деятельности, требуемых чтобы гарантировать предприятию действенную управленческую структуру и менеджеров, требуемого количества и качества.

Четвертый подход – это подход развития совместной деятельности**.** Совершенствование рыночных отношений, переход от линейных и линейно-функциональных структур управления к дивизиональным, направленность на приобретения готового решения проблемы увеличивает потенциал развития сотрудников через совместные действия, через создание команд. Совместная организация труда - это синтез достоинств малого бизнеса с программно-целевым управлением в пределах крупного предприятия.

Пятый подход - саморазвитие**,** или постоянное развитие персонала на основе способностей. Оно построено на анализе его нужд в рамках самооценки на фоне структуры главных способностей.

Результативность труда персонала фирмы зависит от комплекса действий администрации, одним из которых оказывается профессиональное развитие, предоставляющее соответствие и рост возможностей качественных характеристик сотрудников настоящим и перспективным потребностям.

Ведущее положение концепции профессиональной ориентации заключается в утверждении того, что человек не может полностью осуществить свои возможности и ощущать себя счастливым, если он не испытывает удовлетворения от работы.[1]

Таким образом, управление профессиональным развитием персонала – это развитие целенаправленного осуществления стратегии управления человеческими ресурсами, ориентированное на формирование конкретных компетенций персонала.

[1] Бухалков, М.И. Управление персоналом: развитие трудового потенциала: Учебное пособие / М.И. Бухалков. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 192 с.

Лузанова Александра Сергеевна,
Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина
Научный руководитель - Петрова А.Ю., к.ф.-м.н., доц.

ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССОВ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПОЛИТИКУ ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях мирового финансового кризиса, сложно представить хоть одну сферу жизнедеятельности человека на которую бы он не повлиял. Следует отметить, что мировой финансовый кризис - это резкое ухудшение состояния финансового рынка вследствие реализации накопленных рисков под воздействием внутренних и внешних экономических и политических факторов, что влечет нарушение его функционирования, снижение ценовых показателей, ухудшение ликвидности и качества финансовых инструментов, банкротство участников и является одним из этапов экономического цикла.

Благодаря экономическим кризисам генерируются более оптимальные и эффективные методы ведения бизнеса, в том числе и создается более рациональная инвестиционная политика предприятия.

Следует отметить, инвестиционная политика предприятия - это политика предприятия, направленная на эффективное вложение капитала и его возвращении с дополнительной прибылью.

В условиях мирового финансового кризиса инвестиционные потоки сводятся к минимуму, а предприятиям, в свою очередь, в край необходимо получить финансовую поддержку. В процессе кризиса, предприятием разрабатывается специфическая инвестиционная политика.

Следует отметить, что нерационально придерживаться только одного вида инвестиционной политики, следует диверсифицировать источники инвестирования. Это обусловлено проблемами инвестирования в процессе кризиса. Так как объем совокупных инвестиционных потоков стремительно сокращается, выгодно иметь несколько источников инвестирования.

Определим положительные и отрицательные стороны каждого вида инвестирования.

Реальные инвестиции выгодны для предприятия, так как подразумевают увеличение уставного капитала посредством привлечения денежных средств и имущества. Но для инвестора данный вид инвестирования довольно рискованный, так как в процессе финансового кризиса предприятие может разорится.

Портфельные инвестиции являются консервативной политикой инвестора, так как главной целью для инвестора является безопасность своих вложенных капиталов. Портфельные инвестиции подразумевают процесс купли-продажи на фондовом рынке ценных бумаг и финансовых активов. Инвестор имеет возможность распределить свои финансовые активы в разные «портфели», путем приобретения ценных бумаг разных компаний. В свою очередь, для предприятия это не самый выгодный вид инвестирования, так как объем инвестированных денежных средств перераспределен в разные объекты инвестирования.

При выборе между прямым и косвенным инвестированием выгоднее как для инвестора, так и для предприятия являются прямые, так как в косвенных инвестициях в процесс вступает финансовый посредник (коммерческий банк и т.д.). Но с другой стороны, финансовый посредник снизит риски инвестирования для инвестора, но увеличит расходы.

Как правило, инвестор преследует цель-максимизировать прибыль от вложенного капитала в наиболее короткие сроки и выбирает краткосрочные инвестиции, чем увеличивает риск. Для предприятия же более выгоднее получать инвестиционные средства на протяжении длительного периода времени.

Для предприятия, в процессе привлечения инвесторов следует диверсифицировать источники инвестиционных средств, а именно привлечь государственные, частные и иностранные инвестиционные средства.

Для инвестора так же следует диверсифицировать объекты инвестирования и вкладывать средства как во внешне государственные объекты, так и в внутренне государственные.

Отметим, что в теории финансового менеджмента по критерию риска выделяют три вида инвестиционной политики предприятия: консервативная, умеренная и агрессивная инвестиционная политика.

Для уменьшения рисков, инвестору требуется прибегнуть к консервативной инвестиционной политике. Если же приоритетом для инвестора является получение наибольшей прибыли, ему следует прибегнуть к агрессивной инвестиционной политике. Если же инвестор желает сохранить баланс между риском и размером прибыли, следует выбрать умеренную инвестиционную политику.

В создании и реализации инвестиционной политики предприятия следует применять поиск альтернативных вариантов видов, форм и методов осуществления инвестиционной деятельности. Инвестиционные денежные средства для предприятия – это глоток свежего воздуха, посредством которого можно увеличить эффективность функционирования предприятия. Выбор альтернатив –

это фундаментальный принцип для развития и проектирования будущего развития предприятия.

Формируя инвестиционную политику предприятия, необходимо учитывать, что инвестиционные денежные средства – это основанной источник денежных средств для внедрения технологических нововведений, обеспечивающих рост конкурентной позиции предприятия на рынке.

Лутов Иван Викторович,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Суханов Е.В., к.э.н., доц.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕЕЕ ФАКТОРЫ

На современном этапе под термином «финансовая устойчивость» подразумевается положение конкретной организации, когда уровень получаемых доходов превышает затраты, которые необходимы для его оптимального функционирования.

Финансовая устойчивость организации зависит от многих факторов, которые на нее влияют, начиная от внешней экономической среды, в рамках которой организация осуществляет свою деятельность, от результатов ее функционирования, ее своевременного реагирования на изменения внутренних и внешних факторов, от целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы.

Единый подход к определению «финансовая устойчивость» отсутствует. Наиболее распространенное определение финансовой устойчивости представлено в работе Шеремета А.Д., Сайфулина Р.С. У них финансовая устойчивость определяется соотношением стоимости материальных оборотных средств и величин собственных и заемных источников их формирующих[1]. По сути, она зависит от состояния счетов, которое гарантирует постоянную платежеспособность организации. Похожее определение приводит в своей работе и Данилова Н.Л. В ее понимании финансовая устойчивость — это «отсутствие необходимых средств для развития»

[1]Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: учебно-практич. пособие. М.: НИЦ Инфра-М, 2016. 372 с

организации[1].

В работе Негашева Е.В.[2] под финансово-устойчивым понимается состояние, при котором запасы и затраты обеспечены источниками формирования, а финансовые ресурсы используются эффективно. Гиляровская Л.Т. и Ендовицкая А.В. утверждают, что финансово устойчивая организация связана со значительной степенью обеспеченности активов собственными средствами, т.е. по сути, она должна быть не зависима от заемного финансирования[3]. Беспалов М.В. под финансовой устойчивостью понимают «состояние финансов, при котором предприятие способно стабильно развиваться, сохраняя свою финансовую безопасность в условиях дополнительного уровня риска»[4], а Петров А.М. «способность обеспечивать выполнение своей производственной программы необходимыми финансовыми ресурсами в определенном временном промежутке»[5]. Имеются сегодня работы, в которых предложены и более детальные определения финансовой устойчивости, опирающиеся сразу на несколько критериев. Так в работе Савицкой Г.В. финансово-устойчивой считается организация способная «функционировать, развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, имеющая постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска»[6].

Несколько схожее определение представлено в работе Лапуста М.Г., Мазуриной Т.Ю.[7] и Борисовой О.В.[1] в данных работах

---

[1] Данилова Н. Л. Сущность и проблемы анализа финансовой устойчивости коммерческого предприятия // Концепт. 2014. № 02. С. 25-29.

[2]Негашев Е.В. Аналитическое моделирование финансового состояния компании: монография. М.: ИНФРА-М, 2017. С. 110-121.

[3]Гиляровская Л.Т., Ендовицкая А.В. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций. М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2015. С. 58.

[4]Беспалов М.В. Оценка финансовой устойчивости организации по данным годовой бухгалтерской отчетности // Финансовый вестник. 2016. № 4. С. 24-28.

[5]Петров А.М. Финансовый учет и отчетность: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2015. С. 125.

[6]Савицкая Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. М.: ИНФРА-М. 2016. С. 213.

[7]Ляпуста М.Г., Мазуриной Т.Ю. Финансы предприятий: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2012. С. 143

финансовой устойчивостью признается состояние финансовых ресурсов организации, «их распределение и использование, которое обеспечивает бесперебойную деятельность, способствует ее развитию на основе роста прибыли и капитала в свете долгосрочной перспективы, гарантирует постоянную платежеспособность в границах допустимого уровня предпринимательского риска».

Анализ выше приведенных определений позволяет констатировать тот факт, что финансово устойчивой должна быть организация, которая характеризуется как платежеспособная, имеющая оптимальную структуру капитала и минимальные риски осуществления хозяйственной деятельности.

Исходя из данного утверждения можно выделить три основные подхода для оценки финансовой устойчивости. В рамках первого подхода финансовая устойчивость определяется за счет оценки финансового состояния. В рамках второго подхода финансовая устойчивость определяется оценкой величины и структуры капитала. В рамках этого подхода определяют запас финансовой прочности и гарантии погашения кредитов. Третий подход состоит в оценки уровня рисков, которые несет организация[2].

По мимо выше перечисленных показателей финансовая устойчивость может быть определена посредством расчета абсолютных показателей. А нижняя граница может рассчитываться посредством стахостических моделей анализа банкротства. Кроме того, на федеральном уровне разработаны критерии определения качества финансового состояния, которые используются в нормативных актах, утвержденных на территории РФ. Как видно из приведенного анализа количество методов, которые можно использовать для анализа финансовой устойчивости организации, велико. Их комплексное использование приведет к существенным временным и финансовым затратам организации, поэтому считаем целесообразным выявить несколько показателей, которые оперативно позволят провести анализ и констатировать тип финансовой устойчивости организации[3].

---

[1] Борисова О. Информационная база и методика финансового анализа деятельности корпораций // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2013. № 3. С. 289-294.

[2] Доманова Д. А. Анализ системы критериев для определения финансового состояния предприятия // Вестник ЧелГУ. 2016. №10. С. 135-138.

[3]Насруллаева З.Ш., Сулейманова Д.А. Оценка и анализ финансового состояния предприятия по показателям финансовой устойчивости //

Большое количество факторов оказывают влияние на деятельность организации. Взаимосвязь факторов может по-разному оказывать влияние на жизнедеятельность организации. Если говорить о факторах устойчивости организации, можно создать классификацию, которая показана в таблице 1.

Таблица 1 - Классификация факторов, влияющие на устойчивость организации

Признаки классификации	Факторы
По способу возникновения	Внутренние и внешние
По времени действия	Постоянные и форс-мажорные
По степени важности результата	Второстепенные и основные
По структуре	Сложные и простые
По направлению влияния	Отрицательные и положительные
По содержанию	Политические, организационные экономические, социальные.

Принято все факторы разделять на две категории-это внешние и внутренние.

Внутренние показывают эффективность деятельности организации, а внешние не взаимодействуют с работой организации.

Утеря финансовой устойчивости означает, что данное предприятие в перспективе ожидает банкротство со всеми вытекающими отсюда последствиями вплоть до его ликвидации, если не будут приняты оперативные и действенные меры по восстановлению финансовой устойчивости.

В целом о финансовой устойчивости также говорит эффективность применения денежных активов в ходе текущей деятельности, которую еще принято назвать операционной.

Организацию можно назвать финансово устойчивой, когда управление как заемными средствами, так собственными, проводится рационально. В состав собственных финансовых ресурсов организации входят отчисления на амортизацию, чистая прибыль, которая является нераспределенной, а также акционерный капитал.

Финансовая устойчивость является важнейшей характеристикой финансово-экономической деятельности предприятия. Организация, обладающая финансовой устойчивостью, имеет преимущества перед другими организациями той же специализации, в области привлечений инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Наконец, оно не вступает в конфликт с

государством и обществом, так как выплачивает своевременно налоги в бюджет, взносы в социальные фонды, заработную плату –рабочим и служащим, дивиденды – акционерам, а банкам гарантирует возврат кредитов и уплату процентов по ним.

Лутов Олег Александрович,
Кубышин Александр Владимирович,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Коротаева Е.Ю, ст.пр.

ИПОТЕЧНЫЙ КРИЗИС В США: ПРИЧИНЫ И УРОКИ ДЛЯ РОССИИ

Американский ипотечный кризис 2007-2008 годов – это крах рынка недвижимости и всех ценных бумаг, которые связанны с ним. Этот кризис является разрушительным по масштабам и его часто связывают с Великой депрессией тридцатых годов XX века. Соединенные Штаты Америки являются государством, от деятельности которого зависит финансовая стабильность в мировой экономике. Ипотечный кризис в США стал первой частью обвала мировой экономике, и наше государство также не обошло стороной.

Кризис ипотечного кредитования в США привел к крупномасштабному банкротству крупнейших страховых компаний, мировых инвестиционных банков. Это событие повлекло серьезные последствия для всех стран мира, а Россия в настоящее время так и не может вернуться на докризисные показатели развития экономики. Таким образом, в современном мире остро стоит проблема по изучению причин возникновения ипотечного кризиса в США, который стал началом глобального кризиса. Поэтому данная проблема является актуальной для современной экономической системы, так как, выяснив причины его возникновения, позволит предотвратить подобные ситуации в будущем, а также улучшить экономическую ситуацию в странах, в том числе и в России.

Ипотечный кризис в США связан с одним из сегментов рынка ипотечного кредитования – сегменте субстандартного кредитования. Субстандартный кредит — это кредит для заёмщиков с проблемной кредитной историей, низкими доходами или отсутствием накоплений для первоначального взноса. При таком кредитовании кредитные риски, т.е. риски невозврата кредита банку заемщиком, являются более высокими. Условия получения такого кредита минимальны, достаточно только наличие пары документов, главным из которых

является паспорт. Но цена таких заимствований невероятна высока. Субстандартное кредитование являлось основой системы, позволяющей делать деньги не имея при этом какого-либо первоначального капитала, но оно же обрушило эту систему, что вылилось сначала в ипотечный, а потом и в финансовый кризис, масштабы которого быстро переросли границы Соединенных Штатов Америки.

Формально, причиной начала кризиса стал взрыв «пузыря», образовавшегося из-за большого количества необеспеченных ценных бумаг с сомнительным рейтингом, однако, это стало финалом процесса, который формировался под действием нескольких причин на протяжении долгого периода времени. С 2001 по 2005 годы во многих штатах наблюдался быстрый рост цен на недвижимость, вызванный низкими процентными ставками по кредитам, «мягким» подходом кредиторов к оценке платежеспособности заемщиков и большим спросом на недвижимость. В этот период американская строительная промышленность стремительно росла и развивалась, а чем говорит то, что объемы строительства домов выросли 2 раза по сравнению со второй половиной девяностых годов прошлого века. Увеличились объёмы как стандартного, так и субстандартного ипотечного кредитования. Потребителей субстандартных кредитов в тот период можно было разделить на две категории: заемщики, которые берут кредиты под залог своей недвижимости на текущие потребности, и заемщиков, которые берут кредиты с целью покупки недвижимости, которое они потом будут сдавать в аренду и получать хороший доход. Это весьма привлекательный способ инвестирования, даже если у тебя нет первоначального капитала.

Во второй половине 2005 г. на рынке началось падение цен на жилье и увеличение сроков экспозиции объектов, т.е. увеличился период, необходимый для продажи недвижимости. Это стало следствием избытка предложения и дефицитом спроса на рынке недвижимости. Для заемщиков, получивших ипотечные кредиты и купивших, практически на весь объем кредита, недвижимость, эта новость стала предвестницей больших финансовых проблем, так как доходы от недвижимости заметно снизились, а предстоящие расходы увеличились многократно. Такая ситуация стала стимулом для прекращения выплат по кредитам как для потребителей стандартных, так и субстандартных кредитов.

В конце 2005 г. произошло неожиданное, и едва заметное изменение в стратегиях кредиторов: от конкуренции по цене (снижение процентной ставки) кредиторы перешли к конкуренции по

условиям кредитования. Эта война привела к увеличению качества их кредитных портфелей, т.к. низкие ставки по кредитам привлекали людей с хорошей кредитной историей, которые могли бы получить и стандартные кредиты. Проблема, однако, состояла в том, что такие кредиты не приносили достаточно прибыли.

Для увеличения прибыли субстандартные кредиторы начали повышать процентные ставки, что естественно привело к уменьшению количества новых клиентов и объемов выданных кредитов. Субстандартные кредиторы были ориентированы больше на сохранение и увеличение объема выданных кредитов, по которому инвесторы оценивают потенциалы роста компании и изменение которого влияет на рыночную стоимость акций. Для этого кредиторы начали делать исключения из стандартов кредитования, чему способствовало и отсутствие государственного контроля за сектором субстандартных кредитов.

С увеличением количества заемщиков, не способных отвечать по своим долговым обязательствам, убытки кредиторов стали расти в геометрической прогрессии. Однако, беда была в другом, в отличие от традиционных банков у кредиторов, работающих на рынке субстандартных кредитов, отсутствует возможность использовать средства депозитов для погашения своих убытков. Вместо этого кредиторы пользуются банковской кредитной линией. С другой стороны, все кредиты кредитор продает инвестору, который в случае просрочки платежей по кредиту имеет право вернуть его обратно первоначальному кредитору. Обратный выкуп просроченных кредитов осуществляется из средств кредитной линии. Все время пока просроченный кредит находится на балансе кредитора взимаются проценты за пользование кредитной линией, поэтому кредитор вынужден зафиксировать свои убытки, получив назад просроченный кредит, а не дожидаться окончания процедуры обращения взыскания на заложенное имущество. В условиях растущего рынка привлекательность рынка субстандартных кредитов для инвесторов обеспечивалась за счет более высоких процентных ставок по кредитам и более низким по сравнению с ожидаемым уровнем дефолтов. Как следствие кредиторы могли сравнительно легко получить банковскую кредитную линию для финансирования своей деятельности. В условиях стагнирующего рынка привлекательность данного сегмента кредитования исчезла, соответственно у кредиторов возникли проблемы с получением кредитных линий, а текущая прибыль от операций оказалась недостаточной для покрытия возникших убытков от возросшего уровня дефолтов и просрочек платежей.

Все эти проблемы накапливались и приобретали угрожающие масштабы. Многие авторитетные экономисты предупреждали общество и руководство страны о намечающейся катастрофе, но их предупреждения были проигнорированы. Количество сомнительных ценных бумаг, не имевших адекватного обеспечения, превысило все разумные приделы. Финансовые власти страны боялись что-либо делать в этой ситуации, так как любое неосторожное действие могло обрушить всю эту пирамиду. Подвели и рейтинговые агентства, которые из-за страха потерять клиентов присваивали сомнительным бумагам высокие кредитные рейтинги. Итог всем известен. В 2007-2008 годах разразился очень сильный, по своим масштабам, ипотечный кризис. Вся эта пирамида рухнула. Большое число рядовых граждан, инвесторов, разнообразных фондов, инвестиционных компаний и банков стали банкротами.

Кризис ипотечного кредитования в России в 2008 году стал следствием рассмотренного ранее события, но таких масштабных последствий в нашей стране не было, как в США. Наши банки заинтересованы именно в возврате кредита, а не в продаже ценных ипотечных бумаг.

В России ипотечный кризис наступил в результате резкой девальвации национальной валюты в 2014 году. Из-за чего стоимость ипотечного кредита возросла в несколько раз. В настоящее время государство не стремится помогать пострадавшим гражданам, так как ранее оно ставило их в известность о том, что ипотеку нужно брать в той валюте, в которой получаешь заработную плату.

В заключение, можно сказать, чтобы подобная ситуация не повторилась в Российской Федерации необходимо, чтобы наше государство выработало меры, которые позволят оперативно стабилизировать финансовую систему страны. Немаловажным является поддержка реального сектора экономики, в том числе разработка различных мероприятий по стимулированию внутреннего спроса в условиях, когда происходит снижение экспорта, и сохранению рабочих мест. Также Банк России должен организовать регулярный мониторинг структуры кредитных портфелей банков и предоставлять обобщенную информацию о рынке ипотечного кредитования.

Масленникова Юлия Сергеевна, Дрогайцева Лилия Сергеевна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Среднерусский институт управления
Научный руководитель – Репичев А. И., к.э.н., доц.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА И ОПРЕДЕЛИНИЕ ОСНОВНЫХ ПРИЧИН, ВЛИЯЮЩИХ НА НЕЁ В РФ

В настоящее время большинство развитых стран имеют высокую производительность труда, это и определяет насколько здоровой является экономика страны, когда как в России достаточно низкие показатели в этом отношении. Для наглядности оценим рисунок 1[1].

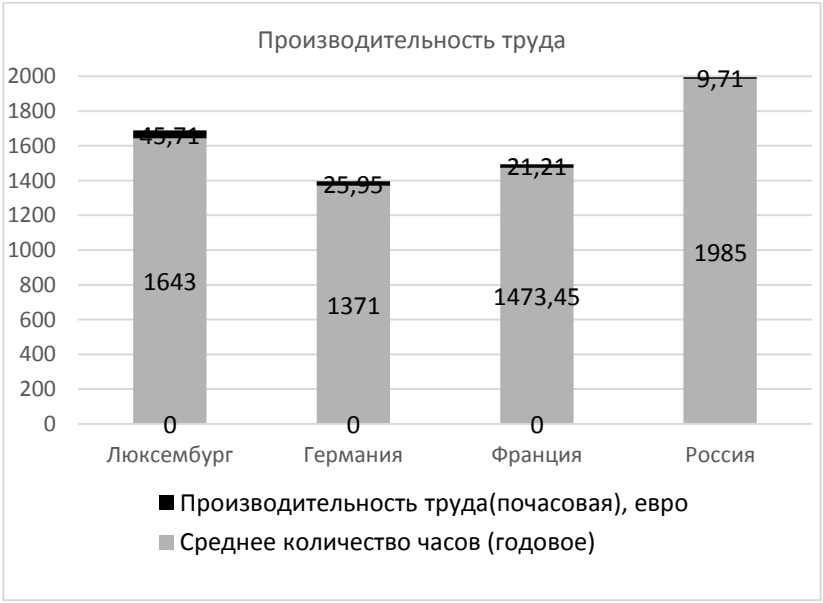


Рисунок 1 – Производительность труда

Эти данные были представлены британской компанией ExpertMarket. Исследование проводилось между странами-участниками Организации экономического сотрудничества и развития. В рейтинге было представлены 36 стран, среди которых Россия заняла

[1]Страны по производительности труда – Режим доступа: https://goo.gl/L6JPqT

32 место. Но, мы заметили, что нет никакой зависимости между средним количеством рабочих часов и производительностью труда. Так в России люди больше всего работают, но по производству наша страна находится в конце рейтинга.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что основная проблема производительности труда заключается в чем-то другом.

Изучив проблему, мы выделили ряд наиболее значимых факторов, негативно влияющих на производительность труда в России. Во-первых, это недостаточная конкуренция в экономике, следовательно, производители и государство используют недостаточное количество стимулов к наращиванию производительности труда.[1] Во-вторых, технологическое отставание, которое накопилось в нашей стране в целом ряде областей. В-третьих, руководители компаний, регионов и федеральных органов власти не обладают всеми нужными знаниями для работы в условиях современной экономики, современных технологий. Также немаловажным фактором, тормозящим производительность труда, является нехватка инвестиций и несовершенство законодательства.

Теперь разберем каждый фактор подробнее. Как уже выяснили ранее, одной из причин слабой конкуренции является проблема создания новых производств, так как в нашей стране оно очень бюрократизировано. Это негативно сказывается на производительности труда. Другой причиной служит низкий уровень мотивации сотрудников. Это становится следствием маленьким заработных плат, отсутствия системы поощрения, также люди утратили ощущение значимости и содержательности своей работы. Многие сотрудники начинают хуже работать, если видят, что их труд не вознагражден и не замечен. Производители не могут или не хотят заинтересовать работников в более качественном выполнении своей работы, поэтому проблема производительности труда все еще остается актуальной в нашей стране.

Сущность второго фактора заключается в том, что руководство на большинстве российских предприятиях не считает нужным использование новых технологий на производстве. Работник на старом оборудовании может сделать меньше деталей за час, чем работник на новом оборудовании за это же время. Таким образом и получается, что в России очень большое количество часов работы, но при этом маленькая производительность труда, когда как в странах Европы все

[1]Оценка государственного воздействия на конкурентоспособность предприятий, Репичев А. И. Анисимова И. А., Пацких М. А. – Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_29802527_72803017.pdf

наоборот: количество часов меньше, чем в РФ, а производительность труда выше.

Третья проблема заключается в том, что у руководителей и собственников бизнеса отсутствует мотивация к повышению производительности труда. И в основном это связано с нехваткой знаний и непониманием технологий. Дефицит навыков управления — второй по значимости фактор, обуславливающий отставание России от США по уровню производительности. Выпускникам ВУЗов не хватает квалификации в области управления проектами, организации командной работы, руководства рабочими группами и знания иностранных языков — навыков, абсолютно необходимых для внедрения новых технологий. Имеющиеся же организационные технологии в большинстве своем заимствуются из зарубежного опыта и не всегда применимы в условиях Российской среды, которая имеет свои исторически сложившиеся особенности. Чаще всего, неэффективность подчиненного – это следствие неэффективности его начальника в качестве руководителя. Именно поэтому нельзя закрывать глаза на проблему нехватки знаний, т.к. она несет за собой множество негативных последствий.

В настоящее время кредитные ресурсы являются очень дорогими, с чем во многом и связана проблема нехватки инвестиций. Инвестировать в производство, осуществлять модернизацию на заемные средства часто невыгодно. Это возможно только при высокой маржинальности бизнеса. Также в нашей стране очень нестабильна нормативная база. Поэтому бизнес часто ведется ситуативно, нет долгосрочных стратегий. Законы должны тщательно прорабатываясь и обсуждаться с участниками рынка, чтобы они не были однобокими.

Таким образом, мы можем сделать вывод о том, что в России один из самых высоких показателей среднегодового количества часов работы, но есть множество определенных проблем, решив которые, мы выйдем в лидеры и по производительности труда, но, к сожалению, это случится совсем нескоро, потому что перечисленные проблемы имеют масштабный характер, и их нельзя решить за короткий промежуток времени.

Медведева Татьяна Андреевна, Ковалик Ольга Николаевна
Полесский государственный университет
Научный руководитель – Володько О.В.к.э.н., доц.

СОСТОЯНИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КАК ЭЛЕМЕНТА АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Сельскохозяйственная продукция является основным источником удовлетворения спроса населения на продукты питания, а сельскохозяйственное производство служит потребителем промышленной продукции. Сельское хозяйство поставляет свою продукцию в качестве сырья для легкой и пищевой промышленности. Также стоит отметить, что сельскохозяйственное производство – значимая сфера приложения труда и создания рабочих мест для сельского населения и является источником пополнения трудовых ресурсов для других отраслей[1].

Сельское хозяйство представляет собой вторую сферу агропромышленного комплекса и является основной составной частью АПК, в интересах которого организуются, функционируют и взаимодействуют другие сферы комплекса. Сельское хозяйство обеспечивает 5,1 % ВВП страны, 17,1 % инвестиций в основной капитал. В сельском хозяйстве занято 9,7 % населения.

Сельское хозяйство Беларуси специализировано на выращивании традиционных для умеренных широт культур. В растениеводстве преобладают зерновые и зернобобовые, льноволокно, свекла сахарная, рапс, картофель, овощи. Зерновые и зернобобовые культуры в 2016 по сравнению с 2015 годом – уменьшились на 13,7%. Урожайность льноволокна в 2016 году по сравнению с 2015 уменьшилась на 6,9%. Показатель урожайности сахарной свеклы в 2016 году к 2015 увеличился на 35,2%. Урожайность рапса в 2016 году по сравнению с 2015 уменьшилась на 21,0%. Урожайность картофель в 2016 году по сравнению с 2015 увеличилась на 5,7%. Также показатель урожайности овощей в 2016 году к 2015 увеличился на 13% (таблица 1). Основным источником роста является повышение урожайности на основе интенсификации производства. Достаточное увлажнение почвы обеспечивает в Беларуси высокую эффективность использования минеральных удобрений в сочетании с органическими.

[1] Кундиус В.А. Экономика агропромышленного комплекса: учебное пособие. - М.: КНОРУС, 2010. - 544 с.

Таблица 1 – Урожайность основных сельскохозяйственных культур (центнеров с одного гектара)

	2012	2013	2014	2015	2016
Зерновые и зернобобовые	34,4	29.7	36.7	36.5	31,5
Льноволокно	9,0	8.4	10.7	10.1	9,4
Сахарная свекла	485	437	463	330	446
Рапс	16,7	16.8	18.2	15.7	12.4
Картофель	208	194	204	194	205
Овощи	236	237	242	244	276

В Республике Беларусь экспорт сельскохозяйственной продукции в 2014-2016 гг. увеличился. Это можно увидеть на рисунке 1:

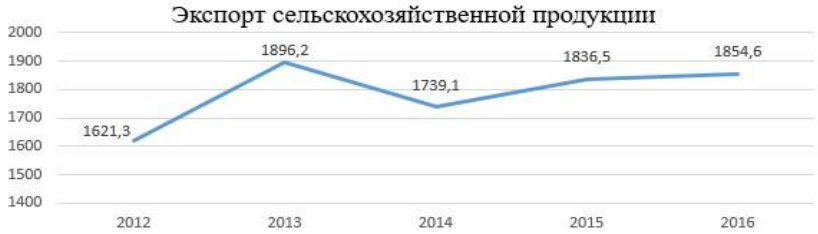


Рисунок 1 – Динамика экспорта сельскохозяйственной продукции в 2012-2016 гг.

Примечание – собственная разработка на основании[1]

А вот в 2015 к 2014 году экспорт снова увеличился на 5,6% или на 97,4 тысяч тонн. В 2016 году по сравнению с 2015 годом был незначительный рост в 0,1% или на 18,1 тысяч тонн.

В начале 2012 инвестиции в основной капитал, направленные на развитие сельского хозяйства росли. Однако, в 2014 году количество инвестиций, направляемых на развитие сельского хозяйства, заметно снизились. Причиной чего стала низкая конкурентоспособность белорусской продукции на фоне снижения спроса на рынках стран-основных торговых партнеров.

Динамика численности населения, занятого в сельском хозяйстве, за последние 5 лет в АПК составляло 9,7 – 10,4% человек от всей численности занятого населения в экономике. К сожалению, с

[1] Белстат [Электронный ресурс] / Национальный статистический бюллетень Республики Беларусь. - Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ - Дата доступа: 20.10.2017

каждым годом численность населения, занятого в сельском хозяйстве уменьшается. Дисбаланс спроса и предложения рабочей силы по профессионально-квалификационному составу, причиной которого является недостаточная согласованность рынка образовательных услуг и рынка труда. Данные тенденции обусловлены модернизацией производства и внедрением ресурсосберегающих технологий, ростом производительности труда и сокращением избыточной занятости.

Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата работников с каждым годом увеличивается. В 2016 году она составила 507 рублей, что она 2,4% больше, чем в 2015 году, а в 2015 году по сравнению с 2014 увеличилась на 7,6%, в 2014 к 2013 году – 19,2%, в 2013 по сравнению с 2012 – 39,4%. Это говорит о росте благосостояния нашей страны, о влиянии мировых тенденций на национальную экономику и рынок труда.

Сложившаяся обстановка в агропромышленном комплексе Республики Беларусь довольно непростая. Существуют ряд проблем, которые замедляют эффективность развития сельскохозяйственного производства. Основными проблемами являются:

– дефицит инвестиций, направленных на развитие сельского хозяйства;

– недостаток профессиональных кадров и низкая заработная плата;

– сельское хозяйство не располагает достаточным количеством оборотных активов и не может обеспечить свою работу собственными средствами;

– большие потери отрасли связаны с нецелесообразным использованием государственной поддержки.

С целью решения имеющихся проблем Министерство сельского хозяйства и продовольствия разработало Государственную программу развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы. В ней были выделены основные цели для улучшения состояния агропромышленного комплекса:

– повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для обеспечения сбалансированности внутреннего продовольственного рынка и наращивания экспортного потенциала;

– создание благоприятного инвестиционного климата и увеличение инвестиций в агропромышленный комплекс;

– содействие структурным изменениям в агропромышленном комплексе, включая изменения внутрипроизводственных и имущественных отношений, обеспечивающее свободное развитие всех форм собственности;

– обеспечение устойчивого развития сельских территорий, занятости сельского населения, повышения уровня его жизни, в том числе оплата труда работников, занятых в сельском хозяйстве;

– сохранение и воспроизводство природных ресурсов, используемых для производства сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия[1]

Меркулов Роман Юрьевич,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Неретин В.И., к.э.н., доц.

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОСНОВНЫМИ ФОНДАМИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В современных условиях необходимости инновационного развития экономики России одним из сдерживающих факторов обеспечения экономической безопасности отечественных производственных организаций остается повышенный моральный и физический износ основных фондов. В результате продукция, выпускаемая с использованием изношенного оборудования, обладает низким уровнем конкурентоспособности, а применяемые технологии повышенной ресурсоемкостью. В таких условиях актуальной остается необходимость решения вопросов управления основными фондами в обеспечении экономической безопасности отечественных производственных организаций, с применением современных технологий и методов.

Известно, что основные фонды являются составляющей производственных фондов, участвуют в процессе производства длительное время, сохраняют натуральную форму с поэтапным переносом стоимости фондов на производимую продукцию по мере их износа. Состав основных производственных фондов может быть классифицирован по категориям пассивных фондов — зданий, сооружений, а также активных фондов — машин, оборудования, передаточных устройств, инструментов, приспособлений и пр., оказывающих непосредственное влияние на конкурентоспособность

[1] Кундиус В.А. Экономика агропромышленного комплекса: учебное пособие / В.А. Кундиус. - М.: КНОРУС, 2010. - 544 с.

выпускаемой продукции[1].

В течение периода эксплуатации основные фонды поступают на предприятие и передаются в использование, изнашиваются в процессе эксплуатации, восстанавливаются за счет ремонта, перемещаются в пределах предприятия и выбывают вследствие ветхости или нецелесообразности эксплуатации.

Управление основными фондами является важнейшей задачей современного управления организацией. Значительная часть его расходов связана с поддержанием основных средств в эксплуатационном состоянии. Данная деятельность осуществляется в рамках жестких нормативов, поэтому, функцию управления в этой сфере выполняют соответствующие специалисты, область ответственности которых – эффективность процессов техобслуживания и ремонта.

Процесс управления основными фондами в обеспечении экономической безопасности отечественных производственных организаций следует начинать с постановки целей, в числе которых будет обеспечение необходимого числа основных фондов и их эффективное использование для устойчивого функционирования предприятий и достижения ими желаемых финансово-экономических результатов.

Подходы к управлению основными фондами в обеспечении экономической безопасности отечественных производственных организаций необходимо формировать на основе стратегического управления, разработки концептуальной модели функционирования основных фондов, экономико-математического моделирования эксплуатации и воспроизводства фондов с учетом рыночных факторов, оценки эффективности инвестиций в основные фонды и анализа динамических показателей их изменения.

Технология управления основными фондами в обеспечении экономической безопасности отечественных производственных организаций включает расчет потребности, определение показателей их структуры, состава и движения, способов формирования фондов, в том числе выявление источников внутренних и внешних инвестиций, разработку плановой и учетной документации, определение критериев для выработки управленческих решений[2].

---

[1] Еремеева Т.А., Егорова М.С. Характеристика основных производственных фондов // Молодой ученый. 2015. №11.4. С. 119-121

[2] Нормова Т.А. Анализ эффективности использования основных средств предприятия // Чрезвычайные ситуации: Промышленная и экологическая безопасность. 2013. №1-2(13-14). С. 112- 116.

Следовательно, после определения потребности в основных фондах, управленческие решения будут направлены на выбор альтернатив использования внутренних источников финансирования — за счет чистой прибыли, либо за счет амортизационных накоплений. Учет амортизации требует индивидуальных решений конкретного предприятия, т. к. каждый из существующих методов имеет преимущества и недостатки, а на законодательном уровне относительно ряда коэффициентов сохраняются некоторые противоречия в налоговом и бухгалтерском учете.

Эффективность управления основным капиталом обеспечивают с помощью следующих принципов:

1) взаимосвязь с общей системой управления;

2) комплексный характер принятия и реализации управленческих решений;

3) высокий динамизм управления;

4) вариантный подход к разработке отдельных решений по формированию и использованию основного капитала;

5) направленность на стратегические цели развития предприятия.

Следовательно, эффективная система управления основным капиталом, которая согласуется с указанными принципами, создает благоприятные условия для производственного и научно-технического развития предприятия на различных этапах его жизненного цикла.

К методическому инструментарию, обеспечивающему управление основным капиталом, относятся:

− анализ эффективности использования отдельных элементов и всей совокупности основного капитала;

− планирование;

− контроль;

− способы начисления амортизации по основным фондам;

− методы оценки стоимости основного капитала во времени;

− оценка степени риска в процессе реального инвестирования.

Касательно непосредственно основных фондов оценивают их первоначальную, остаточную стоимость и стоимость износа, коэффициенты износа, годности, выбытия и обновления, фондоотдачу, фондоемкость, рентабельность основных фондов и др., сравнивая плановые и достигнутые значения.

Таким образом, на основе всестороннего анализа выявляется резерв по повышению эффективности использования основных фондов в обеспечении экономической безопасности отечественных производственных организаций за счет технического совершенствования, увеличения времени работы оборудования,

внедрения современных подходов производственного менеджмента, в том числе с применением специальных программных продуктов по управлению основными фондами.

Мешкевич Виктория Сергеевна,
Соловчук Анна Александровна,
Полесский государственный университет
Научный руководитель – Володько О.В., к.э.н., доц.

УПРАВЛЕНИЕ СОВРЕМЕННЫМИ СИСТЕМАМИ ОПЛАТЫ ТРУДА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Оплата труда является одной из наиболее значимых характеристик трудовых отношений, а, следовательно, мощное средство для осуществления управленческого контроля. Она необходима работнику для восстановления затраченной в процессе труда энергии, а также увеличения потенциальных возможностей своей рабочей силы.

Актуальность обусловлена необходимостью развития и совершенствования систем оплаты труда для улучшения экономического и социального положения в Республике Беларусь, а также создания более благоприятных условий для внешнеэкономического взаимодействия с другими государствами.

В соответствии с Трудовым кодексом Республики Беларусь заработная плата – это совокупность вознаграждений, исчисляемых в денежных единицах или (и) натуральной форме, которые наниматель обязан выплатить работнику за фактически выполненную работу, а также за периоды, включаемые в рабочее время[1].

Особую роль в регулировании оплаты труда играет государство. Оно стремится постепенно повышать общественное благосостояние, улучшать уровень и качество жизни населения. Правовое регулирование оплаты труда со стороны государства включает установление минимального потребительского бюджета, минимальной заработной платы, а также бюджета прожиточного минимума.

Необходимо отметить, что постановлением Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 24 июля 2017 г. были утверждены размеры минимальных потребительских бюджетов для разных социально-демографических групп в среднем на душу населения и на одного члена семьи разного состава, а также размеры

[1] Трудовой кодекс Республики Беларусь // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2011. № 34, 2/1777.

бюджета прожиточного минимума в среднем на душу населения и по основным социально-демографическим группам. С 1 января 2017 г. постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 27 декабря 2016 г. установлена месячная минимальная заработная плата в размере 265 рублей.

В свою очередь, в системе государственного регулирования оплаты труда центральное место занимает задача социально справедливого распределения доходов. С 2012 г. по 2016 г. общий объем денежных доходов населения увеличился с 32157 млн. руб. до 58705 млн. руб.

Следует отметить, что увеличение суммы денежных средств, которую человек может потратить, не изменяя стоимость своего богатства, напрямую связано с основными источниками их формирования. Основными источниками формирования денежных доходов населения являются оплата труда, трансферты населению (пенсии, пособия, стипендии), доходы от предпринимательской деятельности, доходы от собственности, прочие доходы.

По данным Национального статистического комитета, распределение доходов населения в нашей стране на протяжении последних 5 лет сохраняется примерно одинаковое. Приоритетный источник — заработная плата (около 60%). Значительна доля социальных выплат (трансфертов) — около 25%. Предпринимательство и прочая экономическая деятельность дает 10% общих доходов. Собственность, облигации, акции, депозиты, лотереи приносят 3–5% доходов[1] .

Рассмотрим номинальную начисленную среднемесячную заработную плату по Республике Беларусь за 2012-2016 гг. (рисунок1).

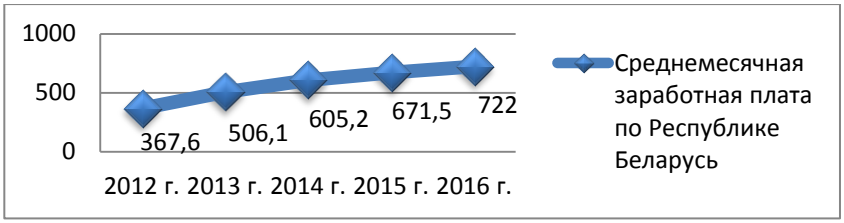


Рисунок 1 – Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата в целом по Республике Беларусь за 2012-2016 гг.

[1] Доходы населения Республики Беларусь // Официальный сайт Myfin. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://myfin.by/wiki/term/dohody-naseleniya-respubliki-belarus. – Дата доступа: 19.11.2017.

Таким образом, номинальная начисленная среднемесячная заработная плата по Республике Беларусь из года в год увеличивается. На протяжении 5 лет данный показатель в целом по Республике Беларусь увеличился на 354,4 рубля. В Республике Беларусь распределение доходов населения разнится от региона к региону. Рассмотрим номинальную начисленную среднемесячную заработную плату по областям за период 2012-2016 гг. (таблица 1).

Таблица 1 – Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата по областям за период 2012-2016 гг., руб.

Область	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Брестская	318,5	443,1	529,4	575,7	621,8
Витебская	331,3	450,7	533,8	580,5	622,6
Гомельская	351,7	481,6	564,2	609,6	641,1
Гродненская	329,7	457,9	542,7	592,0	620,5
Минская	366,0	496,2	598,7	666,8	723,5
Могилевская	335,6	453,6	531,1	579,1	612,3

Примечание – Источник: собственная разработка на основе источника[1]

Исходя из данных таблицы 1, самый высокий размер номинальной начисленной среднемесячной заработной платы за 2012-2016 гг. приходится на Минскую область, так как для обеспечения сотрудникам приемлемого уровня жизни организации вынуждены выплачивать высокие размеры заработных плат. Самый низкий размер среднемесячной заработной платы за рассматриваемый период имеет Брестская область. Такая ситуация создалась в результате отсутствия в области достаточного количества крупного производства, где основную роль в пополнении местного бюджета играет сельское хозяйство.

Рассмотрим номинальную начисленную среднюю заработную плату Республики Беларусь с 2012-2016 гг. в разрезе по месяцам (таблица 2).

[1] Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата Республики Беларусь // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belstat. gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/trud/godovye-dannye/nom_ sredn_zarab_plata_91-2013/.– Дата доступа: 19.11.2017.

Таблица 2 – Номинальная начисленная средняя заработная плата Республики Беларусь за 2012-2016 гг., руб.

Месяц	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Январь	288,1	436,8	532,2	602,3	655,2
Февраль	296,4	450,5	539	613	661,6
Март	315,9	469,3	575,3	648,4	709,5
Апрель	325,3	488,8	586	653,6	708,6
Май	35	498,8	605,6	668,8	718,3
Июнь	375,2	516	619,9	688,4	738,7
Июль	392,6	545	645,5	700,7	745,8
Август	408,5	554,7	636,4	697	750,3
Сентябрь	409,7	537,5	633,5	686,3	732,9
Октябрь	422,8	547,8	637,8	683,8	722,9
Ноябрь	424,4	534,9	619,4	674,9	717,6
Декабрь	474,1	585,4	680,6	742,4	801,6

Примечание – Источник: собственная разработка на основе источника[1]

На основании данных таблицы 2, можно сделать вывод о том, что номинальная начисленная средняя заработная плата Республики Беларусь в разрезе по месяцам увеличивалась на протяжении с 2012 г. по 2016 г. С января по декабрь 2012 г. наблюдался рост средней заработной платы на 186 рублей. (64,5 %), в 2013 г. – на 148,6 рубля. (34 %), в 2014 г. – на 148,4 рубля. (27,8 %), в 2015 г. – на 140,1 рубля. (23,3 %), в 2016 г. – на 146,4 рубля. (22,3 %). За рассматриваемый период наибольшее увеличение этого показателя приходится на 2012 год.

На протяжении 5 лет величина средней заработной платы Республики Беларусь увеличивалась в среднем на 5,4 % в месяц. Однако в декабре она выросла на 10,5 %. Данная ситуация является вполне закономерной. Во-первых, декабрь – последний месяц года, когда подводятся итоги и начисляются соответствующие премии. Во-

[1] Номинальная начисленная средняя заработная плата Республики Беларусь // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belstat.gov. by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/trud/operativnaya-informatsiya_ 8/zarabotnaya-plata/. – Дата доступа: 20.11.2017.

вторых, организации стремятся получить и израсходовать все выделенные им средства, которые в дальнейшем получают негосударственные структуры, направляющие деньги на выплату заработной платы.

Увеличение средней заработной платы в декабре можно объяснить выплатами годовых и квартальных премий и «праздничных» надбавок. Также рост средней заработной платы наблюдается летом.

Это связано с тем, что осуществляется оплата отпускных, которые, как правило, выше зарплат. Необходимо отметить, что спад средней заработной платы обычно приходится на январь (особенно на фоне декабря), а также на сентябрь и ноябрь.

В Республике Беларусь применяется тарифная система оплаты труда. Эта система представляет собой форму начисления заработной платы, которая зависит от категории сотрудника, характера, интенсивности и сложности осуществляемых им работ. Тарифная система отличается стабильностью, так как, несмотря на качество выполняемой работы, каждый сотрудник получает обозначенную сумму.

Важным аспектом в области совершенствования системы оплаты труда Республики Беларусь является внедрение гибких систем оплаты труда, таких как:

1) Комиссионная система оплаты труда;
2) Система оплаты труда на основе «плавающих» окладов;
3) Система оплаты труда на основе грейдов.

Несмотря на то, что в современных условиях в Республике Беларусь идет процесс адаптации передового зарубежного опыта в сфере организации оплаты труда, многие субъекты хозяйствования пока не спешат отказываться от Единой тарифной сетки в силу проблем, которые связаны с нормативно–правовым регулированием, многовариантностью подходов в организации оплаты труда, нежеланием предпринимать решительных шагов по реформированию. Однако в настоящее время уже намечается положительная тенденция к постепенному отходу от тарифных методов регулирования оплаты труда.

Мещеряков Алексей Андреевич,
Липецкий государственный технический университет,
Научный руководитель – Гончарова М.А., д.т.н., проф.

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

На данном этапе хозяйствования одна из важных частей рыночного регулирования это конкуренция. Для того чтобы эффективно воздействовать рыночными механизмами на обеспечение экономического роста на государственном, региональном уровне и отдельно взятой отрасли необходимо развивать конкурентные отношения. Согласно закону РСФСР № 948-1 от 22.03.1991 г. «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», конкуренция - состязательность хозяйствующих субъектов, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке. Именно с конкуренцией в отраслях современные ученые тесно связывают понятие «конкурентоспособность организации»[1].

Но, не смотря на это в наше время нет выработанного определения понятию «конкурентоспособность организации» и многие дают ему разные определения.

Конкурентоспособность относиться к динамической категории, при этом подвижность определяется внешними факторами большую часть из которых можно признать управляемыми параметрами. Конкурентоспособность организации можно представить, как совокупность свойств и характеристик процессов управления имеющимися ресурсами организации, позволяющие рационально распределить и как можно выгоднее использовать их, что в конечном итоге позволит обеспечить развитие предприятия и его успешное использование на рынке товаров, труда и капитала, учитывая внешние и внутренние факторы среды.

К одним из важных факторов, определяющих конкурентоспособность строительной организации можно отнести следующие:

1. Качество работ и услуг;

[1] Федеральный закон РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» от 22.03.1991 года № 948-1. (ред. от 26.07.2006 г.)

2. Эффективная система маркетинга;

3. Технологический уровень строй. производства;

4. Доступные источники финансирования;

5. Налоги;

6. Доступные инновационные решения и разработки в строительной области;

7. Квалифицированный менеджмент и персонал.

Конкурентные преимущества дают возможность уточнить свойства и характеристики выполняемых работ и услуг, благодаря которым строительная организация получает превосходство перед конкурентами, а для тех, кто использует данные услуги и товары предлагает необходимо-оптимальные сочетания потребительских свойств и характеристик. Раскрытие экономической сущности инвестиционно-строительного комплекса на региональном уровне является спецификой восприятия термина «конкурентоспособность» в области строительства[1].

Исходя из этого, в рамках регионально пространства и происходит формирование конкурентной среды. Продукция строительного производства не является продукцией массового потребления, поэтому совершенная конкуренция в строительстве не возможна. Ценовая конкуренция преобладает на строительном рынке, она видна в снижении себестоимости строительных работ и услуг и в будущем приобретении большей прибыли.

Конкурентные преимущества в деятельности строительного предприятия более детально выражаются в:[2]

- затратах на строительные работы;
- объемах и сроках выполняемых строительных работ;
- качестве выполняемых строительных работ;
- разработке мероприятий по уменьшению рисков, вызванных в реализации инвестиционно-строительного проекта;
- предоставлении гарантий заказчикам и пользователям строительного объекта;
- качественном управлении всеми необходимыми видами ресурсов предприятия;
- инновационном потенциале;
- настроенном механизме внешних и внутренних связей организации;

---

[1] Оценка конкурентоспособности предприятия строительной отрасли, Сост. О.В. Демиденко. Омск: Изд-во СибАДИ, 2015. с. 26

[2] Рыбакова А.С., Егорова А.О. Проблемы и перспективы развития транснациональных корпораций. М.: НИЦ ИНФРА М. 2016. С.197-201.

- наличии долгосрочной стратегии, которая обеспечивает рост производства организации и хорошую динамику объема продаж строительных услуг и продукции.

Конкурентоспособность предприятия определяется ресурсными факторами, но этого не достаточно, чтоб оставаться в лидерах на рынке. Поэтому необходимо в ходе деятельности предприятия разработать механизмы управления ресурсами и процессами бизнеса, которые позволят правильно использовать конкурентные преимущества и определить новые для удержания позиций на занимаемом рыночном сегменте.

Предприятие, имеющее значимый объем исходных преимуществ и довольно высокий уровень наделенности производственными факторами имеет успех и преимущества в конкурентной борьбе, предполагается по первой стадии конкурентоспособности. Вторая стадия для повышения конкурентоспособного уровня отдает приоритет дальнейшему развитию, усовершенствованию и укреплению конкурентоспособных факторов. Предпосылками для развития служат инфраструктура, законодательство, информационные возможности, возможность внедрения инновационных решений, уровень образованности сотрудников и т. д. на третьей стадии главная роль принадлежит современным технологиям, инновационным решениям и в процессе производства и в управлении предприятием, а также возможность инвестирования.

Важные характеристики в деятельности организации и способы оценки конкурентоспособности дают возможность определить главные принципы роста конкурентоспособности предприятия. В современных рыночных условиях обеспечение конкурентоспособности организаций строительства должно производиться по следующим уровням:

- тактическому;
- оперативному;
- стратегическому.

На оперативном уровне основное внимание отдается на обеспечение конкурентоспособности продукции строительства, которую производит предприятие. Уровень тактический предполагает определение конкурентоспособности организации при помощи комплексной оценки ее финансовой и хозяйственной деятельности. На стратегическом уровне конкурентоспособности ключевыми являются инвестиционная привлекательность и фокусирование на увеличение стоимости бизнеса предприятия.

Выполнение каждого из данных уровней образуют те или иные преимущества в конкуренции для строительной организации, которые являются основой ее успеха на рынке. Процесс удержания конкурентных преимуществ немаловажен для укрепления определенного конкурентного статуса.

Три фактора влияют на удержание конкурентных преимуществ:

- источник образования определенного конкурентного преимущества;
- количество источников конкурентных преимуществ, имеющихся у предприятия;
- постоянное совершенствование и модернизация видов деятельности организации[1].

В конечном итоге, для поддержания и повышения конкурентоспособности организации нужно модернизировать и улучшать конкурентные преимущества, повысить набор их источников, быть нацеленным на установление долгих преимуществам, которые будут сложны для копирования конкурентами. В первой мере перечень источников обеспечения конкурентных преимуществ формируется за свет трудовых ресурсов предприятия, в первую очередь. Человек является главным носителем способностей и преимуществ в организации, приводя в действие все организационные и производственные механизмы, только он является основным при использовании и создании конкурентных преимуществ предприятия. «конкурентоспособность», как определение предполагает статистический характер, а человек вносит динамику, подчиняя ее и заставляя служить для своих потребностей и интересов.

[1] Маркетинг в малом бизнесе: учебное пособие для студентов вузов, И.М. Синяева, С.В. Земляк, В.В. Синяев. М.: ЮНИТА ДАНА, 2017. с.356

Мигунова Екатерина Константиновна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель - Ерусалимский В.М., к.э.н., доц.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

На современном этапе развития экономики в России предприятия все чаще сталкиваются с проблемой неплатежеспособности, а вследствие и банкротства. Для того чтобы избежать или разрешить подобного рода проблемы необходимо точно и объективно оценивать финансово-экономическое состояние организации. Основными критериями данной оценки можно считать показатели ликвидности и платежеспособности. Проблема разграничения данных понятий является актуальной в настоящее время. В ходе статьи мы разберем сходства и различия данных понятий.

Для того чтобы разграничить показатели ликвидности и платежеспособности необходимо разобраться в сущности их понятий. Для этого рассмотрим несколько вариантов определений, данных различными авторами.

Таблица 1 – Понятия ликвидности и платежеспособности

Автор	Определение
Любушкин Н.П.	ликвидность - это способность организации быстро выполнять свои финансовые обязательства, а при необходимости и быстро реализовать свои средства.
Ковалева В.В.	ликвидность - это свойства активов хозяйствующего субъекта, а именно мобильность, подвижность, заключающаяся в их способности быстро превращаться в деньги.
Шеремет А.Д.	платежеспособность - способность организации вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, производить оплату труда персонала, вносить платежи в бюджеты и во внебюджетные фонды.
Петрова Л.В.	платежеспособность - это способность предприятия рассчитываться по своим долгосрочным обязательствам.

Исходя из данных определений, можно сделать вывод о том, что понятие ликвидности относится к активам организации, так как они способны обращаться в наличные средства, в то время как пассивы лишены данной возможности. Платежеспособность относится как к активам организации, так и к ее пассивам, поскольку она определяется их соотношением. То есть если предприятие имеет большой запас высоколиквидных активов, то оно способно заплатить по своим обязательствам, что и является высокой платежеспособностью организации. Подводя итог оценки платежеспособности предприятия, можно сказать, что платежеспособность напрямую зависит от степени ликвидности того или иного актива предприятия.

Главной задачей оценки ликвидности баланса предприятия является – установить величину активов, которыми можно покрыть обязательства предприятия, ликвидность которых соответствует срочности возврата.

Для анализа ликвидности баланса активы предприятия группируют по степени убывания ликвидности, а пассивы – по степени срочности оплаты обязательств. Ниже представлена подобная группировка.[1]

Таблица 2 – Анализ ликвидности баланса

Актив	Пассив
А1 – первоклассные ликвидные активы	П1 – наиболее срочные обязательства
А2 – быстрореализуемые активы	П2 – срочные пассивы
А3 – среднереализуемые активы	П3 – долгосрочные пассивы
А4 – труднореализуемые активы	П4 – постоянные пассивы

Для абсолютной ликвидности необходимы следующие условия: А1 ≥ П1; А2 ≥ П2; А3 ≥ П3; А4 ≥ П4. Однако для абсолютной ликвидности баланса необходимо выполнение первых трех условий, четвертое носит балансирующий характер. Конечно,

существует такое мнение, что избыток одних активов покрывает недостаток других, однако, необходимо понимать, что менее ликвидные активы не способны заменить собой более ликвидные, поэтому, при невыполнении хотя бы одного из трех первых условий ликвидность баланса не является абсолютной.

Для оценки соотношения оборотных активов и краткосрочных обязательств используют финансовые коэффициенты. Во-первых, это

[1] Арсенова Е.В., Крюкова О.Г. Экономика фирмы: схемы, определения, показатели: справочное пособие. М.: Магистр, ИНФРА-М 2014. С.139-140.

коэффициент текущей ликвидности, который показывает достаточность средств предприятия для погашения текущих обязательств в течение определенного периода. Рассчитывается он как отношение текущих активов к текущим обязательствам. Данный показатель приемлем в пределах от 1 до 2, нижний предел показывает, что текущих активов должно быть достаточно, а значения больше 2 говорят о нерациональном использовании имеющихся у организации средств. Вторым коэффициентом является коэффициент быстрой ликвидности, показывающий какую часть текущих обязательств можно погасить за счет денежных средств и за счет ожидаемых поступлений за отгруженную продукцию. Он рассчитывается как отношение разницы текущих активов и запасов к текущим обязательствам. В мировой практике значение коэффициента должно быть чуть больше 1, однако, для России приемлемый интервал от 0,7 до 0,8. Третий показатель – это коэффициент абсолютной ликвидности, который показывает ту часть текущих активов, которая может быть погашена немедленно. Он рассчитывается как отношение суммы денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к текущим обязательствам. Абсолютная ликвидность для России лежит в интервале от 0,2 до 0,25.[1]

На основании вышесказанного можно сделать вывод о том, для оценки финансового состояния организации, а также эффективного управления денежными потоками необходимо рассматривать показатели ликвидности и платежеспособности в комплексе. Необходимо понимать, что показатель ликвидности тесно связан с показателем платежеспособности, поэтому мы предлагаем создать на каждом предприятии систематизированную базу для расчета и оценки данных показателей. На основе полученных данных можно не только оценивать текущее состояние предприятия, но также составлять прогнозы его развития в перспективе.

[1] Любушин Н.П. Экономический анализ. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. С.89-90.

Милованова Виктория Владимировна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Татаринова Е.С., ст. преп.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ БЮДЖЕТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Значимость управления финансовыми ресурсами возрастает в современных условиях, так как эффективное взаимодействие государственных структур и бюджетных организаций позволяет оптимизировать решение приоритетных задач в целях развития российской экономики. На современном этапе своего развития, бюджетные учреждения функционируют в конкурентных условиях: наряду с выделяемыми субсидиями из бюджета на выполнение государственного задания в учреждения могут привлекать иные источники: в соответствии с законодательством данный тип учреждений имеет право осуществлять деятельность, приносящую доходы, которые, в свою очередь, поступают в самостоятельное распоряжение бюджетных учреждений. Данная деятельность должна соответствовать основным видам деятельности, отражённым в Уставе. В настоящее время предпринимательская деятельность открывает огромные возможности для дальнейшего развития учреждений: попадая в конкурентную среду, у них появляется необходимость постоянного совершенствования спектра работ и услуг для их дальнейшего предложения потребителям с учётом проводимого анализа спроса.

Вопросы формирования и использования финансовых ресурсов бюджетных учреждений затрагиваются в научной литературе такими экономистами, как Е.В. Маркина, СВ. Барулин, Т.М. Ковалева, Н.В. Чигрова, при этом научная позиция каждого специфична: дифференциация взглядов происходит уже на начальном этапе изучаемого вопроса – по поводу трактовки понятия «финансовые ресурсы бюджетных учреждений». Однако авторы научных трудов в наименьшей степени касаются проблем формирования и использования финансовых ресурсов бюджетных учреждений и поиска путей их решения.

В процессе создания и дальнейшего своего успешного функционирования любой хозяйствующий субъект испытывает необходимость в финансовых ресурсах. В общем виде финансовые ресурсы представляют собой совокупность финансовых активов и денежных средств, которые находятся в распоряжении определённого

субъекта экономики в целях выполнения поставленных задач. Выделим отличительные особенности организации финансов бюджетных учреждений: тесная связь с бюджетом соответствующего уровня, из которого в бюджетную организации поступают ассигнования; бюджетные учреждения могут оказывать определенные платные услуги, создавая свои внебюджетные фонды благодаря заработанным денежным средствам; бюджетные организации в большей мере функционируют по бюджетной смете, находятся на бюджетном финансировании, а значит, несамостоятельны в определении направления расходов.

К базовым направлениям использования финансовых ресурсов относят: использование финансовых ресурсов для покрытия расходов, связанных с выполнением программ и мероприятий, которые осуществляются за счет целевых поступлений и бюджетных ассигнований; использование финансовых ресурсов для покрытия расходов, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности. С учётом конкретизированных статей расходов следует отметить, что использование финансовых ресурсов учреждения связано с покрытием таких приоритетных статей, как: выплата заработной платы, оплата услуг, оплата работ и услуг, связанных с содержанием имущества учреждения, уплата налогов и иных обязательных платежей, оплата расходов, отражающих специфику функционирования учреждения.

Источники финансовых ресурсов, а также принципы их формирования и дальнейшего использования зависят от вида и характера предоставления услуг, которые оказываются бюджетными учреждениями. Исходя из характера предоставления услуг, можно выделить следующие принципы формирования (и использования) финансовых ресурсов бюджетных учреждений:

- отказ от финансирования содержания учреждения в рамках сметы и финансирование услуг за счёт субсидий;
- формирование финансовых ресурсов, в том числе и за счёт доходов от предпринимательской деятельности;
- формирование выручки от предпринимательской деятельности в зависимости от количества услуг и цен на услуги;
- самостоятельность в распределении финансовых ресурсов в рамках приносящей доход деятельности по направлениям их использования.

Михайлова Анастасия Николаевна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Суханов Е.В., к.э.н., доц.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА СЛУЖБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР ЕЕ РАЗВИТИЯ

Перспективным направлением деятельности современных предприятий является расширение и совершенствование своей финансово-хозяйственной деятельности службой экономической безопасности, среди которой особую ценность представляет увеличение прибыли. Весомым является факт, что прибыль способствуют развитию хозяйствующего субъекта, совершенствованию производственной базы, повышению качества продукции. Этот результат финансовой деятельности становится ведущей целью предпринимательской деятельности. Соответственно, возникает потребность в установлении значения прибыли для предприятия и экономики в целом и совершенствовании политики финансовой деятельности предприятия.

К основным требованиям успешного функционирования компании следует отнести безубыточное ведение деятельности, полное покрытие расходов собственными доходами, получение прибыли и обеспечение тем самым рентабельности. Прибыль занимает одно из центральных мест в управлении компанией. Она является основным критерием оценки деятельности компании[1].

Прибыль сложная и многофакторная экономическая категория. Поэтому ее исследование требует особого подхода к принятию организационно-технических и производственно-экономических решений, создания благоприятных условий для реализации мер по наращиванию прибыли, выявлению основных резервов и определению путей воздействия на ее величину. В теоретическом и практическом плане необходимо установить прибылеобразующие факторы и показатели, которые оказывают влияние на прибыль, определить количественные параметры влияния каждого из них на конечный результат деятельности предприятия.

[1] Мустафин Ж.Д. Экономическое обоснование повышение прибыли на предприятии // AustrianJournalofHumanitiesandSocialSciences. 2014. № 1-2.С. 160-164

Прибыль – это конечный финансовый результат деятельности предприятия, который определяется как разница между выручкой и затратами. То есть прибыль является своеобразным критерием эффективности финансовой устойчивости организации, показателем, который характеризует экстенсивное и интенсивное развитие хозяйствующего субъекта.

Основы увеличения прибыли характеризует эффективность механизма хозяйствования на предприятии. Основы увеличения прибыли представляет собой особый инструмент управления прибылью по принципу: расходы – производство – прибыль. Эта формула предполагает наличие информации о расходах, нормативах, учёт результатов реализации товаров. В процессе формирования прибыль подвергается влиянию различных факторов[1].

Любое изменение прибыли - это сигнал для принятия управленческих решений, которые направлены на выявление фактора воздействия. Если фактор негативный, то необходимо принимать управленческое решение, которое направленно на его устранение. Если фактор положительный, то управленческое решение связано с реинвестированием, инвестиционными вложениями.

Для эффективного управления факторы необходимо классифицировать. Традиционный подход к классификации предполагает деление факторов на:

– внешние. К внешним факторам относятся: уровень цен на сырье, уровень цен на продукцию, транспортные условия, конъектура рынка;

–внутренние. К внутренним факторам относятся: объем продаж, себестоимость продаж, цена, условия труда, качество продукции и др[2].

Методической основой увеличения прибыли на основе оценки и анализа службой экономической безопасности финансового состояния как важный фактор ее развития в условиях рыночных отношений является принятая для всех предприятий, независимо от организационно-правовой формы и формы собственности, модель их формирования и использования.

Оценка и анализ службой экономической безопасности финансового состояния как важный фактор предприятия предполагает

---

[1]Шарипов Ш.А. Анализ формирования и распределения прибыли предприятия // Таврический научный обозреватель. 2016. № 11-2 (16). С. 174-177.

[2]Мироседи С.А., Мироседи Т.Г., Веремеева Ю.С. Факторы и резервы увеличения прибыли предприятия // Символ науки. 2016. № 4-1 (16). С. 142-146.

решение основных задач: анализ состава и динамики прибыли; факторный анализ прибыли; анализ показателей рентабельности[1].

Оценка и анализ службой экономической безопасности финансового состояния предприятия начинают с изучения состава, структуры и динамики показателей прибыли по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности. Такая оценка может быть дана на основе горизонтального, вертикального и трендового (при долгосрочных сравнениях) методов анализа.

Горизонтальный метод анализа позволяет осуществить сравнение каждой позиции с предыдущим периодом, а вертикальный – определить структуру итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом.

Трендовый анализ дает возможность сравнить каждую позицию отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда.

Факторный анализ прибыли представляет собой совокупность статистических данных, на основании которых производится оценка себестоимости продукции, анализируется эффективность использования потенциала предприятия, выявляются проблемы связанные с производством продукции.

Рентабельность – это один из основных качественных показателей эффективности деятельности предприятия, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования средств в процессе производства и продажи продукции (работ, услуг).

Таким образом, можно сказать, что оценка и анализ службой экономической безопасности финансового состояния как важный факторявляетсяоднимизважнейшихаспектовисследованияхозяйственной деятельностипредприятия.Изучениесоставаиструктурыприбыли,проведениефакторногоанализарезультатаотреализации,изучениепоказателей рентабельностинеобходимыдлятогочтобы:выявитьсоответствиевнутреннихрезервовивозможностейорганизацииобеспечениюконкурентныхпреимуществ, то есть увеличения прибыли компании на основе оценки и анализа службой экономической безопасности финансового состояния.

[1]Демчук О.В. Прибыль и рентабельность предприятия: сущность, показатели и пути повышения // Проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 8. С. 6-9.

Мушникова Элана Витальевна
Липецкий Государственный Технический Университет
Научный руководитель – Новак М.А., к.э.н., доц.

АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ

Внешнеэкономическая деятельность является одним из значимых аспектов развития региональной экономики, активно воздействующих на использование опыта зарубежного предпринимательства отечественными предприятиями, формирование конкурентной среды и решение основных социально-экономических задач.

Внешняя торговля – торговля одной страны с другими странами, что является неотъемлемой частью внешнеэкономических связей. Внешняя торговля подразделяется на экспорт и импорт товаров. Сумма экспорта и импорта формирует внешнеторговый оборот.

Липецкая область является экономически важным и инвестиционно привлекательным регионом, обладающим широким ресурсным потенциалом. В регионе имеются все необходимые предпосылки для активного международного сотрудничества.

Внешняя торговля Липецкой области, начиная с 2013 г., начала снижаться под влиянием мирового финансового кризиса, что характеризовалось сокращением объемов экспорта и импорта товаров. Ухудшение конъюнктуры на мировом рынке сырьевых ресурсов, способствовало падению цен на черные металлы и сокращение спроса на продукцию металлургического комплекса, которая является основной статьей экспорта нашей области[1]. Показатели внешней торговли Липецкой области представлены в таблице 1.

В 2015 году наблюдается резкое падение темпов роста внешней торговли, по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. Внешнеторговый оборот области уменьшился на 25,8% и составил 3903,4 млн. долл. США, в том числе со странами дальнего зарубежья – 3805,2 (на 24,1% меньше). С государствами – участниками СНГ уменьшился на 59,9% и составил 98,2 млн. долл. США. Снижение внешнеторгового оборота связано со значительным уменьшением физических объемов товарных поставок и преобладающим влиянием ценового фактора, а так же в связи со сложившейся политической

[1] Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Липецкой области, экономический обзор «О внешней торговле Липецкой области в 2014 году»

ситуацией, следствием которой, являлось введение санкций в отношении России.

Сильнее всего на сокращение экспорта и импорта повлияло уменьшение стоимости продукции машиностроения и товаров, относящихся к прочему экспорту, а так же уменьшение ввоза машин, оборудования и транспортных средств и товаров, относящихся к прочему импорту.

В 2016 году внешнеторговый оборот увеличился на 1,4% в сравнении с 2015 годом. Данное увеличение произошло за счет увеличения импорта товаров государств-участников СНГ, который увеличился в 6 раз в сравнении с 2015 годом и составил 127,3 млн. долларов США.

Таблица 1 − Внешнеторговый оборот Липецкой области со странами дальнего зарубежья и государствами – участниками СНГ[1]

	2010	2013	2014	2015	2016
Внешнеторговый оборот	5412,1	5697,8	5259,6	3903,4	3957,5
в % к соответствующему периоду предыдущего года	142,2	83,9	92,3	74,2	101,4
страны дальнего зарубежья	4690,3	5304,3	5014,6	3805,2	3586,7
в % к соответствующему периоду предыдущего года	144,2	87,8	94,5	75,9	94,3
государства - участники СНГ	721,8	393,5	245,0	98,2	370,7
в % к соответствующему периоду предыдущего года	130,8	52,8	62,3	40,1	в 3,8 р.
Экспорт	4067,3	4269,9	4201,5	3075,2	3036,5
в % к соответствующему периоду предыдущего года	139,2	84,0	98,4	73,2	98,7
страны дальнего зарубежья	3656,4	4064,6	4048,4	2998,2	2793,0
в % к соответствующему периоду предыдущего года	139,1	86,4	99,6	74,1	93,2
государства - участники СНГ	410,9	205,3	153,1	77,1	243,4
в % к соответствующему периоду предыдущего года	139,2	54,6	74,6	50,1	в 3,1 р.
Импорт	1344,8	1427,9	1058,1	828,2	921,0
в % к соответствующему периоду предыдущего года	152,5	83,6	74,1	78,2	111,2

[1] Федеральная таможенная служба по Липецкой области http://ctu.customs.ru

страны дальнего зарубежья	1033,9	1239,7	966,2	807,0	793,7
в % к соответствующему периоду предыдущего года	165,3	92,6	77,9	83,5	98,4
государства - участники СНГ	310,9	188,2	91,9	21,1	127,3
в % к соответствующему периоду предыдущего года	121,2	51,0	48,8	23,0	в 6,0 р.
Сальдо	2722,5	2842,0	3143,4	2247,0	2115,5
Коэффициент покрытия импорта экспортом	3,0 р.	3,0 р.	4,0 р.	3,7 р.	3,3

Положительное сальдо внешнеторгового баланса, отражающее превышение экспорта над импортом, составило 2115,5 млн. долл. США в 2016 году. Это составило 94,1% к аналогичному периоду 2015г.

Основными торговыми партнерами области в 2016 году были: Турция – 26,5% от общего внешнеторгового оборота (в 2015 году – 26,1%), Мексика – 16,1 (14,7), Бельгия – 15,0 (14,6), Германия – 6,9 (7,8), Беларусь – 5,4 (4,7), Дания – 5,3 (4,7), Китай – 3,2 (3,0), Италия – 2,4 (2,3), Польша – 2,3 (2,3), Украина – 2,2% (1,8%).

Одним из крупнейших партнеров области из стран СНГ является Республика Беларусь. Между Липецкой областью и Республикой Беларусь существуют многолетние взаимовыгодные торгово-экономические отношения. На долю Республики Беларусь во внешнеторговом обороте стран СНГ в 2016 г. приходилось 57,4%.

Внешнеторговый оборот Республики Беларусь в 2016 г. составил 213,0 млн. долларов (табл. 2), его удельный вес во внешнеторговом обороте области так же увеличился и составил 5,4%, (в 2015 г. 4,7). В его структуре 57,5% приходилось на экспорт товаров, 42,5% занимал импорт товаров.

Сальдо торгового баланса (разница между экспортом и импортом) характеризует итоги внешней торговли и позволяет судить об эффективности внешнеэкономической деятельности. Этот показатель в области на протяжении ряда лет остается положительным – вывозится из области товаров больше, чем ввозится. В 2016 г. сальдо торгового баланса составило 34,8 млн. долларов США.

Показатели внешней торговли с Республикой Беларусь в 2014 и 2015 гг. начали снижаться, сальдо торгового баланса было отрицательным, 25,8 и 12,1 млн. долларов США соответственно[1].

[1] Федеральная таможенная служба по Липецкой области http://ctu.customs.ru

Таблица 2 − Внешнеторговый оборот Липецкой области с Республикой Беларусь

	2010	2013	2014	2015	2016
Млн. долларов США					
Внешнеторговый оборот	245,7	345,1	325,4	206,5	213,0
Экспорт	159,5	187,1	149,8	97,2	122,4
Импорт	86,2	158,0	175,6	109,3	90,6
Сальдо торгового баланса	73,3	28,3	-25,8	-12,1	34,8

В 2016 г. улучшилась ситуация на мировом рынке сырьевых ресурсов, повысился уровень мировых цен на традиционные статьи российского экспорта, наблюдалось укрепление национальной валюты, это способствовало увеличению объемов экспорта.

Важным фактором в этом являются развивающиеся внешнеторговые связи с Республикой Беларусь предприятий и организаций области. Наиболее стабильно на внешнем рынке работали ОАО «НЛМК», АО «Индезит Интернэшнл», ОАО “Липецкий металлургический завод “Свободный сокол”, ОАО “Лебедянский”.

Республика Беларусь на протяжении ряда лет является крупнейшим торговым партнером среди государств СНГ, ее удельный вес по-прежнему занимает одну треть внешнеторгового оборота среди этих государств. Взаимовыгодные внешнеторговые связи успешно развиваются, исключением был 2015 гг., в котором последствия экономической и политической ситуации негативно отразились на внешней торговле с Республикой Беларусь.

Основным фактором, обеспечивающим увеличение внешнеторгового оборота области, остается спрос на металлургическую продукцию и изделия из нее, а также продукцию машиностроения, продовольственные товары и сырье для их производства.

Мычка Татьяна Викторовна,
Луганский национальный аграрный университет, г. Луганск
Научный руководитель – Решетняк Н.В., к.э.н., доц.

ПРИМЕНЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА КАК НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рыночный успех предприятий во многом зависит от своевременного и эффективного применения стратегического маркетинга как эффективного средства решения рыночных проблем.

Маркетинг в широком смысле – это система управления, которая оперативно исследует требования рынка. На первых этапах функционирования рыночной экономики положительные результаты давал уже так называемый тактический маркетинг – организация продвижения и реализации на рынке конкретного товара (продукции). В современных условиях все большее значение приобретает стратегический маркетинг, который является инструментом прогнозирования будущих параметров сложных производственных систем. Система стратегического маркетинга строится на таких основных принципах:

1. Учет потребностей, состояния и динамики спроса, рыночных тенденций и конъюнктуры в процессе приема хозяйственных решений. Одна из главных задач маркетинга – понять, чего желают потребители. Из этого следует важность исследовательско-аналитической функции стратегического маркетинга.

2. Создание условий для максимального приспособления производства к требованиям рынка, структуры и характера спроса, преследуя выгоду не в эту же минуту, а стремясь к долгосрочной работе. Современная концепция стратегического маркетинга базируется на том, что деятельность предприятия (проектно-конструкторская, производственная, в области капитальных вложений, сбыта, сервиса и т.д.) основана на изучении потребительского спроса и его изменений в перспективе. При реализации концепции маркетинга центр тяжести принятия решений смещается от производственных звеньев предприятия к звеньям, которые испытывают «пульс» рынка.

3. Активное воздействие на рынок, и на покупателя с помощью широкого набора мер, прежде всего – с целью создания благоприятных условий для рыночной и в целом хозяйственной деятельности

предприятия, изменения предпочтений покупателя в пользу его товаров[1].

Основные функции стратегического маркетинга и их содержание заключаются в следующем:

- комплексное определение текущего и прогнозирования перспективного рынка и всей внешней среды предприятия;
- объективная оценка предприятием своих возможностей, сильных и слабых сторон, выявление уязвимых мест;
- обоснование в рамках модели общехозяйственной деятельности предприятия рыночной стратегии с определением ее целей, задач и необходимых для их достижения ресурсов и механизмов;
- планирование товарной политики, формирования и управления товарным ассортиментом, исходя из требований перспективного рынка и своих возможностей;
- разработка ценовой политики, направленной на обеспечение прибыли от реализации товаров с учетом ожидаемых требований потребителей к цене и стоимости потребления товаров и предполагаемого уровня ценовой конкуренции;
- формирование спроса и меры по стимулированию сбыта;
- планирование и осуществление сбытовых операций;
- управление самой маркетинговой деятельностью.

Каждая из этих функций важна сама по себе, однако именно взятые в своем единстве, во взаимосвязи и взаимообусловленности, а также в контексте общей целевой направленности они обеспечивают необходимые условия для успешной хозяйственной деятельности предприятия.

Иначе говоря, стратегический маркетинг, который рассматривается как генеральная хозяйственная функция предприятия – это системный подход к производственно-сбытовой деятельности с четко поставленной целью и задачами, которой определяются тщательно разработанными мерами по ее достижению, с соответствующими организационно управленческого, финансовыми, материальными, технологическими, кадровыми и другими средствами для осуществления этих мероприятий.

Следует подчеркнуть: поскольку стратегический маркетинг представляет собой определенную систему, изучать и внедрять его в практику необходимо лишь как нечто целостное. Последовательное и полномасштабное применение стратегического маркетинга, которое

[1] Оснач О.Ф Маркетинг / О.Ф. Оснач, В.П. Пилипчук, Л.П. Коваленко. К.: 2012. 232 с.

предусматривает коренные изменения в характере работы предприятия, требует большой подготовительной роботы, в которую вовлекается практически весь коллектив. Эта работа включает:

а) осознание всеми членами коллектива предприятия маркетинга как философии делового мышления, ориентированная на потребителя, его потребности и запросы (таким образом создается единый тип мышления, который определяет общую ориентированность);

б) четкое осознание руководителями всех уровней того, что «может» маркетинг и при каких условиях;

в) осознание высшим руководством места и роли службы (отдела) маркетинга как средства повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятия вообще и рыночной особенно.

Только после завершения такого рода аналитико-воспитательной работы целесообразно принятие принципиальных практических решений. При этом никак обходимо исходить из того, что чем полнее в задачах маркетинговой службы будут отражены ее функции как интегратора, тем эффективнее будут применены возможности стратегического маркетинга.

В связи с проблемами обеспечения эффективного управления конкурентоспособностью особого внимания заслуживают стадии использования продукции. Важнейшим преимуществом, которым может владеть предприятие, должно стать распознавание на раннем этапе потребностей, внешних сил и тенденций, которые для других остались незамеченными, однако со временем приобретут важное значение. Для этого необходимо:

- распознавать и обслуживать тех покупателей, чьи потребности опережают потребности других;
- исследовать всех новых покупателей или посредников с целью выявления изменений в конкуренции;
- отыскивать местности, где жесткое регулирование потребительских качеств опережает то, что позже будет введено в других местах;
- выявлять тенденции в стоимости производственных факторов;
- поддерживать отношения с исследовательскими центрами;
- изучать всех конкурентов, особенно новых и необычных с целью противостояния им.

Для исследования объектом было взято предприятие ООО «АгроЛуганъ» г. Луганск. Отмечая огромный объем проведенной на ООО «АгроЛуганъ» работы по внедрению стратегического планирования и маркетинга, стоит обратить внимание на то, что

основное внимание в стратегических планах предприятия уделено техническим аспектам производства. Впрочем, определяющей чертой современного стратегического маркетинга является усиление его социальной направленности, признание важности не только технических и экономических мер, но и социальных, нефинансовых средств повышения конкурентоспособности предприятия. Сильная социальная позиция дает много экономических преимуществ предприятию, таких как поддержка местных властей и населения, возможность привлечения лучших трудовых ресурсов, повышение престижности торговой марки, помощь в нахождении новых потребителей, выходе на новые рынки, что в конечном счете улучшает конкурентные позиции предприятия. Поэтому ООО «АгроЛугань» следовало бы активизировать PR-политику предприятия, организовывать имиджевые рекламные кампании, принимать большее участие в жизни города, шире освещать в средствах массовой информации деятельности предприятия, тем более, что прогрессивные изменения, происходящие на предприятии, дают такую основание.

Таким образом благодаря надежности, качества и безопасности предприятие хорошо себя зарекомендовало, но есть все предпосылки для выхода предприятия на экспортную рыночную составляющую.

Одним из источников повышения эффективности управления конкурентоспособности является развитая стабильная дистрибьюторская сеть в форме дилерских центров. Покупателями сельскохозяйственной продукции являются перерабатывающие предприятия, оптовые хозяйства и торгующие фирмы. ООО «АгроЛугань» постоянно активизирует свою деятельность в направлении налаживания контактов с потребителями своей продукции, что позволяет расширять целевой рынок.

Основной процесс производства и поддерживающий его логистический процесс должны характеризовать движение к интеграции. Широкий спектр задач и функций системы логистической поддержки позволяет идентифицировать общепризнанные типичные логистические действия (операции и процессы). Эти действия, реализуемые в рамках системы логистической поддержки определенного хозяйствующего субъекта, должны рассматриваться не как автономные задачи, а как интегрированное системное решение.

Навроцкая Анастасия Алексеевна,
Луганский национальный аграрный университет
Научный руководитель – Шевченко М.Н., к.э.н., доц.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

В условиях трансформации экономики и повышения независимости предприятий неотъемлемым является сочетание знаний теории и практических мер маркетинговой стратегии. Однако, недостаточная их разработка является важнейшей задачей последующего развития маркетинга как особо эффективного плана управления предприятием в рыночных условиях.

Свое развитие маркетинговые стратегии получили в условиях значительного усиления конкуренции, которая в свою очередь вызвала необходимость четкого понимания предприятиями своих целей, задач, умение оптимально распределять и использовать ресурсные возможности, выбирать рынок, формировать оптимальную товарно-ценовую политику, налаживать прочные, долгосрочные деловые контакты; изучение и прогнозирование макро- и микросреды и многих других явлений и факторов, которые формируют рынок и среда предпринимательской деятельности[1].

Организация маркетинговой деятельности на предприятиях АПК призвана решать следующие задачи:

– совершенствование масштабов производства на предприятии;

– максимальное удовлетворение потребителей населения в разнообразных продуктах питания в зоне своей деятельности;

– выпуск продуктов с высокими потребительскими свойствами;

– реализация межрегионального обмена[2].

[1] Портер М. Стратегия конкуренции и анализ отраслей / М. Портер. – К.: Основы, 1997. – 464 с.

[2] Дыкань Ю., Петренко А., Аванесова Г. Реализация принципов маркетинга в продуктовом подкомплексе регионального АПК // Экономика и маркетинг: новый взгляд: сборник научных работ по материалам VI Региональной научно-практической конференции. Ч. II. — Ставрополь: АГРУС Ставропольского гос. Аграрного университета, 2013. 40–46 с.

В краткосрочном периоде успех любого предприятия – это, прежде всего, сбалансированность различных направлений текущей деятельности. В долгосрочном периоде выживание и развитие предприятия зависят от способности вовремя предусматривать изменения на рынке и подобающе приспосабливать свою структуру и содержание своего портфеля продукции. Действенный подход к формированию маркетинговой стратегии предприятия должен быть комплексным и нацеленным на подготовку действий, которые обеспечат ожидаемые результаты.

Маркетинговая стратегия считается основным планом маркетинговой деятельности предприятия и является основой для разработки стратегии предприятия. Она призвана характеризовать долгосрочные цели предприятия, обеспечивать взаимосвязь маркетинговой деятельности с иными функциональными видами деятельности и координировать различные виды маркетинговых решений[1].

Процесс планирования маркетинговой стратегии предприятий АПК состоит из замкнутого цикла последовательных шагов (рисунок 1).

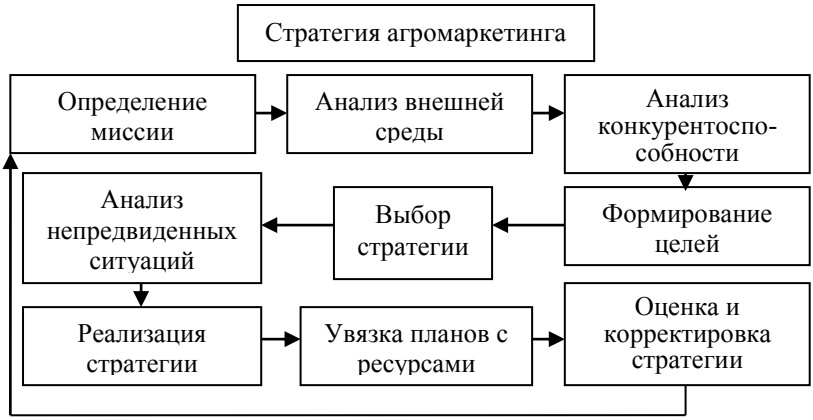


Рисунок 1 − Планирование маркетинговой стратегии предприятий АПК

При разработке конкурентной стратегии предприятия стремятся отыскать и реализовать преимущественно выгодный метод, который

[1] Агаларова Е. Г., Дыкань Ю. А. Принципы формирования маркетинговой стратегии предприятия // Молодой ученый. — 2013. — №12. — С. 216-218.. URL: https://moluch.ru/archive/59/8545/ (Дата обращения: 2017-11-27)

позволит более продолжительное время оставаться конкурентоспособным в своей отрасли; общей конкурентной стратегии не существует. Лишь та стратегия, в которой существует интеграция функциональной составляющей маркетинга и управления может принести успех (рисунок 2).



Рисунок 2 − Интеграция функциональной составляющей маркетинга и управления

Формирование маркетинговой стратегии – один из самых существенных и сложных этапов процесса маркетинга. От того, насколько маркетинговая деятельность готова и имеет возможности реализовывать поставленные перед ней задачи, зависит успешность предприятия, динамика его развития. Процессы интернационализации требуют от предприятий обдуманной оценки поведения в условиях конкуренции, поэтому возможности и состояние маркетинговой деятельности является фактором успешности поведения предприятия на рынке.

Невструева Светлана Олеговна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Среднерусский институт управления
Научный руководитель – Павлова А. В., ст. преп.

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ МЕТОДА УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ «ТАРГЕТ-КОСТИНГ»

В настоящее время в условиях ужесточающейся конкуренции для предприятий любой сферы деятельности важной задачей выступает создание качественной конкурентоспособной продукции. Как показывает мировая практика, одним из перспективных вариантов достижения конкурентоспособных цен является внедрение системы таргет-костинг, которая представляет собой целевое управление затратами для достижения целевой цены и целевой прибыли. Данный подход к управлению затратами ориентирован на их снижение с использованием функции планирования, контроля издержек и калькулирования целевой себестоимости в соответствии с рыночными условиями.

Современный метод таргет-костинг (японское наименование — genka kikaku) был разработан в Японии в 1960-х годах и первый раз применён корпорацией Toyota в 1965 году. Хотя, согласно некоторым данным, ещё в 1947 году её примитивные формы применяла компания General Electric.

Именно японские фирмы первыми показали свою способность эффективно управлять производственными системами.[1]

Как известно название таргет-костинг появилось в 1980-х гг. и является не совсем правильным переводом на английский язык японского термина, которое дословно означает «планирование себестоимости». Но точнее всего таргет-костинг является методом эффективного управления, нежели калькуляции себестоимости, всё же именно данный перевод позволил западным специалистам ввести таргет-костинг в вопросы управленческого учета.

В настоящий период времени многочисленные зарубежные организации функционируют согласно системе таргет-костинг. Так, в Японии более 80% крупных компаний (Toyota, Daihatsu, Nissan,

[1] Борисенко Е. Д. Таргет-костинг: сущность и значение. Новая наука: Теоретический и практический взгляд. 2015. № 6-1. С. 97

Matsushita, NEC, Sony, Cannon, Olympus, Nippon) используют данный метод.[1]

Таргет-костинг (от англ. target costing – целевая стоимость) представляет собой метод управления себестоимостью (затратами на производство) продукта. Суть данного метода заключается в снижении себестоимости продукта на всём её производственном цикле, из-за использования производственных, технических, научных исследований и разработок.

Он наиболее целесообразен для таких организаций, стратегия развития которых учитывает понижение затрат.

Для успешной реализации концепции таргет-костинг следует выполнить несколько условий, среди которых наиболее важными являются тесное горизонтальное взаимодействие между функциональными подразделениями организаций, в частности, между маркетинговыми службами, техническими, исследовательскими и производственными подразделениями. Это необходимо, для того чтобы организовать коллективную работу с целью снижения плановой себестоимости продукции до её целевой себестоимости на основе уже известной цены и нормы прибыли.

Не менее значимым условием эффективности таргет-костинга является стабильность использования данного метода. Для того, чтобы целевая себестоимость была не просто установлена, но и достигнута, следует регулярно конкретизировать данный показатель и стремиться уменьшить расходы организации до утвержденной величины.[2]

Последовательность действий при использовании таргет-костинга следующая:

1) определяется цена продукции на рынке;

2) определяется целевая себестоимость продукции.

Целевая себестоимость продукта служит ориентиром для плановой себестоимости. Сопоставление целевой и плановой себестоимости происходит время от времени до тех пор, пока в результате принятых технических и организационных мероприятий они не станут равными. И полученный размер себестоимости будет являться плановой для изготовления продукции, а порядок действий,

---

[1] Воронова Е. Ю. Калькулирование себестоимости по целевым затратам (метод «таргет-костинг»). Аудиторские ведомости. 2014. № 9. С. 85

[2] Нор-Аревян Г.Г. Таргет-костинг – современный метод управленческого учёта. Международная научно-практическая конференция - 2015. С. 120

установленных с целью её расчета – алгоритмом действий подразделений компании в выполнении плана.

В первую очередь, необходимо установить цену за единицу продукции, при которой компания способна реализовать планируемое количество продуктов и при этом сохранить прибыль на прежнем уровне. Целевую себестоимость можно определить как разницу между этими показателями.

Цена – Прибыль = Себестоимость (1)

И полученная величина будет выступать критерием, которым сотрудники фирмы, руководствуются при разработке, производстве и продвижении продукции. В результате организация выйдет на необходимую себестоимость не за счёт ухудшения качества продукции, а в результате эффективной работы и поиска альтернативных резервов уменьшения расходов.[1]

Несомненным плюсом введения системы таргет-костинг на предприятиях считается то, что данный метод способен активизировать действия менеджеров, широко использовать управленческие навыки и умения.

Среди основных принципов системы таргет-костинг выделяют следующие:

1. Основная и непрерывная ориентация на требования рынка и клиентов

2. Расчёт целевых расходов для новых товаров и их элементов, которые позволяют достигнуть предварительно установленного дохода при имеющихся рыночных условиях

3. Учёт воздействия на себестоимость продукции пожеланий покупателей по качеству и срокам её производства

4. Применение концепции жизненного цикла товара.

В свою очередь, как и любой другой метод таргет-костинг имеет свои преимущества и недостатки, которые представлены в таблице 1.[2]

[1] Метод таргет-костинг – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://topknowledge.ru/z-o/32-m/3169

[2] Таргет-костинг как перспективная калькуляционная система – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://sibac.info/studconf/econom/xv/35986

Таблица 1 – Преимущества и недостатки метода таргет-костинг

Преимущества	Недостатки
Осуществление целей стратегии уменьшения затрат	Потребует много времени, либо значительных инвестиций, которые понадобятся для уменьшения себестоимости
Максимизация финансового результата организации за счёт максимизации цены и за счёт непрерывного уменьшения себестоимости выпускаемой продукции	Высокие требования к надёжности плановых показателей цены и объёма реализации и предполагает непрерывное, целенаправленное и постоянное уменьшение расходов
Ориентация на требования рынка и клиентов	Риск возникновения конфликтных ситуаций между персоналом, данный метод предполагает командную работу
Минимизация затрат и приведение их к нужному уровню	
Рассмотрение продукта в течение всего его жизненного цикла как единого целого	
Контроль расходов на стадии разработки продукции	

В отличие от классических методов ценообразования система «таргет-костинг» учитывает вычисление себестоимости продукта, опираясь на заранее установленной цене реализации. Данная система может быть применима почти во всех секторах экономики, но стоит отметить, что метод «таргет- костинг» является более перспективным при калькулировании себестоимости инновационных продуктов, а также в сфере услуг. Использование системы целевого управления затратами, осуществляемого с помощью метода «таргет-костинг» является важным аспектом в совершенствовании подходов к управлению затратами и развитии стратегического менеджмента.

Нечаева Виктория Александровна,
Яблоновская Дарья Александровна
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Солодовник Ю.А., к.э.н., доц.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Повышение эффективности деятельности – это задача, которая повышает конкурентоспособность предприятия в условиях рыночной экономики. Анализ эффективности важен на всех уровнях экономики для принятия верных управленческих решений в то и иное время для достижения поставленных целей.

Каждый из показателей деятельности предприятия зависит от большого количества различных факторов, если по отдельности рассмотреть факторы, влияющие на изменение величины каждого отдельного экономического показателя, то полученный результат анализа и оценки эффективности деятельности предприятия наиболее точный. Из этого следует, что анализ и расчет влияния разного рода факторов на экономические показатели является важным аспектом в анализе деятельности предприятия. Без полного и глубокого анализа факторов нельзя сделать обоснованный вывод о результатах деятельности, невозможно выявить резервы производства, а также аргументировать управленческие решения.

Из множества классификаций факторов, которые оказывают влияние на эффективность работы предприятия, важное значение имеет деление на внутренние и внешние. Внутренние факторы непосредственно зависят от организационного процесса самого предприятия, на изменение внешних, предприятие не может оказать никого влияния.

Рассмотрим эти факторы более детально[1].

1. Политические и правовые факторы. Разнообразные факторы государственного и законодательного характера могут оказывать влияние на уровень имеющихся возможностей и угроз в деятельности

[1] Калиева О. М., Лужнова Н. В., Дергунова М. И., Говорова М. С. Факторы, влияющие на экономическую эффективность деятельности предприятия [Текст] // Инновационная экономика: материалы междунар.науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). Казань: Бук, 2014. 93-96 с.

предприятия: расстановка политических сил; изменения в налоговом законодательстве; патентное законодательство; отношение между деловыми кругами и правительством; законодательство об охране окружающей среды; правительственные расходы; денежно-кредитная политика; антимонопольное законодательство; федеральные выборы; государственное регулирование; политические условия в иностранных государствах; размер государственного бюджета; отношение правительства с иностранными государствами;

2. Экономические факторы. На способность предприятия оставаться рентабельной прямое влияние оказывают общее состояние и процветание экономики, на какой стадии развитие экономического цикла.

Макроэкономические условия в целом будут определять возможный уровень достижения предприятиями своих экономических целей. Неблагоприятные условия в экономике снизят спрос на товары и услуги, а более хорошие — могут обеспечить положительную динамику его роста. Анализируя внешнюю обстановку для какого-то конкретного предприятия потребуется проанализировать ряд экономических показателей. В которые включаются темпы экономического роста, курсы обмена валют, процентные ставки, уровень инфляции и другие;

3. Социальные и культурные факторы в процессе формирования интересов общества оказывают влияние на стиль жизни, работы, потребления и значительно воздействуют практически на все предприятия. Развитие новых технологий создают типы потребителей, а также вызывают потребности в новых товарах и услугах, выводя предприятия на развитие новых стратегий;

4. Технологические факторы. Революционное технологическое развитие и изобретения двадцать первого века, например, появление в повседневной жизни человека компьютеров, новых видов связи, транспорта, оружия, производства с помощью роботов, и многое другое, предполагают новые возможности и серьезные угрозы для предприятий, менеджеры должны своевременно осознавать и оценивать их воздействие.

Особое значение для эффективной деятельности предприятия имеет платежеспособный спрос на выпускаемую продукцию (оказываемые услуги), так как он определяет стабильность получения прибыли, а платежеспособный спрос, в свою очередь, зависит от уровня дохода потребителей, а также цен на продукцию предприятия.

Существенное влияние на финансовую устойчивость оказывает фаза экономического цикла, в которой находится экономика государства. Во время кризиса темпы реализации продукции отстают

от темпов ее производства. Сокращаются инвестиции в запасы товаров, что еще больше влияет на сокращение сбыта. В целом сокращаются доходы субъектов экономической деятельности, относительно и даже абсолютно снижаются масштабы прибыли. Все это ведет к снижению ликвидности предприятия, их платежеспособности.

При рассмотрении финансовой устойчивости предприятия не могут не учитываться отношение государства к предпринимательству, меры по защите потребителей и предпринимателей, принципы государственного регулирования экономики, а именно его запретительный или стимулирующий характер, отношения собственности, принципы земельной реформы.

Также необходимо отметить, что одним из наиболее масштабных отрицательных внешних факторов, дестабилизирующих финансовое состояние предприятий в России, на сегодняшний день является инфляция.

Успех или неудача деятельности предприятий во многом зависят от выпускаемой продукции (выполняемых работ и оказываемых услуг) выбора ее структуры и состава. Для определения основных затрат на производство необходимо не только предварительно определить, что выпускать, но и в безошибочно выбрать модель производства, т.е. с использованием каких технологий, по каким методам системы производства и управления[1].

Для обеспечения эффективной деятельности предприятия важна не только общая сумма затрат, но и соотношение постоянных и переменных расходов.

Еще один важный фактор стабильности предприятия это состав и структура финансовых средств, правильно подобранная стратегия и тактика управления ими. Чем больше у предприятия собственных финансовых средств, в первую очередь, прибыли, тем уверенней оно может себя чувствовать в условиях конкуренции. При том, немало важно, не только общее количество прибыли, но и структура ее распределения, и собственно доля, направляемая на развитие производства. Поэтому оценка политики использования прибыли и ее распределения выступает на первый план при анализе финансовой устойчивости организации, а именно, очень важно провести анализ использования прибыли в двух направлениях:

- в первую очередь рассматривается финансирование текущей

[1] Кириллова Т.С. Исследование внутренних и внешних факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятий и корпораций Проблемы экономики, № 6. 2013. 31-34 с.

деятельности - формирование оборотных активов, улучшение состояния ликвидности, укрепление платежеспособности и т. п.;

- на втором этапе рассматриваются инвестирования в капитальные затраты, ценные бумаги и т.д.

Существенное влияние на эффективную деятельность предприятия оказывают финансовые средства, дополнительно используемые на рынке ссудных капиталов. Чем больше денежных средств может привлечь предприятие, тем выше его возможности; но вместе с этим возрастет и финансовый риск связанный с тем, сможет ли предприятия своевременно выплачивать долги по своим кредитам. В данной ситуации большую роль играют финансовые резервы, они обеспечивают финансовую подушку и обеспечивают гарантии платежеспособности предприятия.

Также существует еще один фактор: фактор персонала — это совокупность показателей, которые оценивают состояние, обеспеченность и эффективное использование трудовых ресурсов.

Основой производственного процесса является фактор материальные ресурсы. От полного, своевременного и качественного обеспечения материальными ресурсами зависит объем производства и реализации товаров и услуг.

Научные исследования и опытно-конструкторские работы (НИОКР) также являются немаловажной особенностью. Данный фактор работает эффективно на крупных предприятиях — лидерах отрасли, но не оправдывает себя на средних и мелких предприятиях.

Для того чтобы оценить воздействие факторов на эффективность деятельности предприятия, необходимо проведение анализа. С помощью экономического анализа можно изучить и оценить факты и процессы основной деятельности предприятия. Но сами по себе факты, чаще всего мало что могут объяснить, именно поэтому задача экономического анализа состоит не только в том, чтобы их найти и определить, но и в том, чтобы раскрыть сущность явлений и существующую между ними взаимосвязь, а также выяснить причины из возникновения и тенденции их развития.

Из всего выше сказано следует то, что существует множество факторов, которые оказывают влияние на экономическую эффективность деятельности предприятия, соответственно и ряд методологических подходов экономического анализа, с помощью которых возможно наиболее полное описание исследуемых факторов.

Новак Виктория Александровна
Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина
Научный руководитель — Седель О.Я., к.т.н., доц.

РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОНАЛЬНОМ РАЗВИТИИ

В настоящее время в каждой стране можно выделить отдельные регионы, которые преуспевают в экономическом плане на фоне других регионов. Это обуславливается следующими факторами: эффективный менеджмент предприятий, эффективное использование и распределение ресурсов, географическое положение, экономическое положение страны и т.д.

Нельзя не согласится, что абсолютно убыточных и неперспективных регионов не бывает. Всегда есть определенное направление в отрасли экономики где данный регион может занять свою нишу и эффективно в ней функционировать. Однако, в Республике Беларусь малый и средний бизнес довольно часто встречается с нехваткой финансовых ресурсов и поддержки государства для развития своего бизнеса в регионе, что является основным препятствием для развития.

Благосостояние регионов обеспечивает благосостояние всей страны. Поэтому возникает необходимость в углубленном развитии региона. И на этом этапе происходит разделение ответственности развития на ответственность со стороны государства либо администрации области, региона, и ответственности со стороны собственников предприятия. От собственников требуется эффективный менеджмент и эффективное распределение ресурсов, а от государства — благоприятный бизнес-климат. Здесь то и происходит столкновение интересов и потеря баланса между сторонами ответственности.

Но как поступать, если предприятия сталкиваются с нехваткой государственной поддержки? Если и ресурсы располагают, но внешняя среда не даёт развиваться?

Инвестирование — это особый кирпичик в строительстве завтрашнего дня предприятия. Без финансовой гарантии предприятие не способно противостоять внешней среде и рыночным конкурентам. Именно инвестирование, а не кредитование способно развивать предприятия региона.

Почему именно инвестирование? Рассмотрим кому выгоден кредит, и кому будет выгодно инвестирование. Кредитование по своей сути предусматривает:

1.Возврат полной суммы с процентами по кредиту;

2.Срочность возврата;

3.Условия не всегда выгодные для предприятия;

4.Не заинтересованность в дальнейшем развития предприятия.

Как видно, кредитование накладывает «ярмо» на предприятие, руководство которого стремится быстрее его снять. Инвестирование противоположно кредитованию, хотя цель почти одна — получение финансовых средств для развития предприятия.

Инвестирование — это не всегда лишь денежные отношение, это также и партнерство. Инвестор больше заинтересован в развитии предприятия, ведь его прибыль не заложена в процентах от тех денег, которые он вкладывает, а от конечного результата деятельности предприятия. И выгоды здесь долгосрочные и крупные, а именно: сверхприбыль предприятия, развитие международного партнерства, удержание и развитие на крупных сегментах рынка, а также повышение социального статуса инвестора из-за повышения имиджа инвертируемого предприятия.

Инвестирование на каждом уровне развития предприятия выполняет важную функцию, благодаря этому процессу можно увеличить качество продукции, модернизировать процессы производства, повысить конкурентоспособность предприятия. За счет вложений можно провести природоохранные и экологические мероприятия, получая прибыль и при этом развивая окружающую среду. Привлекая инвестиции, страна даёт развитие предприятию, и, следовательно, развитию регионов и благополучию ее граждан.

Но для того, чтобы инвестор вложил деньги, необходимо создать условия. Ведь инвестор, вкладывая деньги уже рискует, по причине нестабильности внешней среды и различных трудностей внутри предприятия.

На привлекательность для вложений инвесторами в бизнес влияют следующие факторы:

1.Мировая глобализация, высокая потребность использовать низкооплачиваемую рабочую силу на предприятиях, в целях сокращение затрат на производство;

2.Улучшение инвестиционного климата, либерализация законодательства;

3.Приватизация;

4.Развитие инфраструктуры инвестирования.

В настоящее время эффективная экономическая политика государства зависит от степени ликвидации возникающих ограничений и противоречий в движении капиталов, в создании наиболее благоприятных условий, улучшающих инвестиционный климат в стране. На инвестиционном рынке действует закономерность

– чем выше прибыльность финансового проекта, тем выше уровень его риска. Следовательно, государству необходимо создать условия для того, чтобы минимизировать риски инвесторов.

Привлечение инвестиций на региональном уровне целесообразно проводить с учетом следующих мер:

1. На основе оценки собственного инвестиционного потенциала, сильных и слабых сторон региона;
2. Формирования и реализации стратегии регионального развития;
3. Разработки целевых комплексных программ, реализующих круг маркетинговых, организационно-технических и других мер по привлечению инвестиций в регион;
4. Формирования банка данных производственных мощностей, свободных и предлагаемых для включения в инвестиционный процесс, неэффективно используемых, а также имущества для передачи в лизинг;
5. Разработки программ по стимулированию отдельных территорий путем открытия зон свободного предпринимательства, а также мер по снижению незавершенного строительства;
6. Формирования бизнес-профилей по отдельным отраслям и предприятиям.

Инвестирование является источником развития воспроизводственной базы страны и помогает успешно реализовать социальные и экономические цели Республики Беларусь. В условиях теории поляризованного развития инвестиции могут выступать как один из основных факторов позитивного изменения экономики страны с сохранением индивидуальных особенностей хозяйствования каждого из экономических субъектов внутри ее региона, чего можно добиться за счет капиталовложений именно в те области хозяйствования региона, где выявлен наибольший потенциал. Поэтому для администрации каждого региона следует тщательно проанализировать положение и экономическую ситуацию, для того, чтобы найти и выбрать перспективные направления для инвестирования.

Новикова Ольга Алексеевна,
Свиридонова Юлия Андреевна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Среднерусский институт управления
Научный руководитель — Шалаев И.А., к.э.н., доц.

РОЛЬ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Высокоразвитое предпринимательство - необходимая составляющая рыночной экономики страны. Оно способствует поддержанию естественного уровня конкуренции и социальной стабильности в обществе. Предпринимательство определяет уровень валового национального производства, а также темпы экономического роста государства.

Местное самоуправление (МСУ) является одной из структурных частей конституционного строя РФ и является гарантом демократии в стране, а также способствует повышению значимости мнения граждан в ведении политики на федеральном уровне. Местное самоуправление так же способствует установлению социально-экономического и политического курса страны, что является наиважнейшим фактором в наши дни.

Органы местного самоуправления являются важным инструментом как для гражданского общества, так и в целом для экономики. Малый и средний бизнес осуществляет свою деятельность на территории муниципальных образований, и, как следствие, решением проблем, возникающих у предприятий данного типа, занимаются органы МСУ. При отсутствии контроля органами местного самоуправления деятельности, осуществляемой на их подведомственной территории предприятиями малого и среднего размера, возможно возникновение сбоев в системе субъектов экономики.

Исходя из Федерального закона ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209-ФЗ, можно заметить постепенные тенденции к развитию малого бизнеса, а также стремление к поддержке малого предпринимательства органами местного самоуправления и на федеральном уровне.

Изучая данные Росстата, стоит отметить, в России на 2016 год зарегистрировано 5,6 млн. субъектов малого и среднего бизнеса, что способствует увеличению числа занятых граждан и увеличению

объемов производства. Не стоит упускать из вида и тот факт, что санкции, наложенные на наше государство другими странами, достаточно сильно отразились на состоянии экономики страны. Ввиду этого, сейчас особенно важным условием для развития малого и среднего предпринимательства является субсидирование. Эта мера способствует стабилизации экономического положения страны. Согласно принятой стратегии инновационного развития, приоритетным направлением экономической деятельности в период до 2030 года станет развитие малого и среднего бизнеса. Из данного тезиса можно сделать вывод, что малое и среднее предпринимательство должно поддерживаться на всех уровнях: и на федеральном, и на региональном.

Поддержка малого и среднего предпринимательства на территории РФ происходит на различных уровнях. Для рассмотрения возьмем во внимание информационный и контрольный уровни поддержки. Данная функция осуществляется органами местного самоуправления посредством подготовки и переподготовки кадров, а так же повышением квалификации уже существующего рабочего сектора. Реализация компетенций государственных органов происходит в самых разносторонних сферах. Это происходит и в экономической сфере, потому что именно там особенно сильно влияние властных структур, регулирующих развитие малого и среднего предпринимательства. Именно это положение утверждается в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ в период до 2030 года, а также в «Прогнозе долгосрочного социально-экономического развития РФ в период до 2030 года».

Местное самоуправление - важнейший инструмент экономической политики государства. Однако, оно играет важнейшую роль не только для экономики на федеральном уровне, но и для развития гражданского общества. Предприятия малого и среднего бизнеса осуществляют свою деятельность на территории отдельных образований, именно поэтому участие органов местного самоуправления в устранении проблем является приоритетным для экономических субъектов. Стоит отметить, что для стабильного развития экономики, а также ускорения темпов роста необходимо целостное функционирование всех сегментов экономики. В свою очередь, эффективная деятельность системы экономики может осуществляться только при условии правильного функционирования всех ее сегментов. В Российской Федерации поддержка данного уровня предприятий происходит в различных сферах. Например, информационная функция проявляется в осуществлении органами местного самоуправления подготовки кадров, а также проведении

мероприятий для повышения квалификации работников. На федеральном уровне государство так же всячески способствует развитию предпринимательства. К примеру, с принятием Федерального закона от 24.07.2007 №209-ФЗ (в ред. от 28.12.2013) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» государственные и муниципальные органы сделали шаг к улучшению состояния российского предпринимательства. В таблице приведены данные по центральному федеральному округу, для всей России, а так же по отдельным регионам с наименьшим и наибольшим количеством предприятий малого и среднего бизнеса.

Развитию малого и среднего предпринимательства способствует местное самоуправление. На данном этапе развития экономики России большое внимание уделяется прогрессивному созданию предприятий малого и среднего бизнеса. Органы местного самоуправления разрабатывают проекты, которые нацелены на увеличение числа таких предприятий.[1] Данное решение связано с предоставлением льгот, финансированием, снижением уровня налоговых выплат. На примере Орловской области стоит отметить, что за последние несколько лет внимание органов местного самоуправления сконцентрировано на поднятие экономики, в том числе, за счет малого и среднего бизнеса. Происходит нарастание темпов производства в сфере строительства, возобновляется работа предприятий, основанных на обрабатывающих производствах. Также растет количество предприятий, занимающихся операциями с недвижимым имуществом, что определяет наличие внимания в решении проблем, связанных с нехваткой земельных участков, незавершенным строительством и другими проблемами этой сферы.

При участии органов местного самоуправления, несомненно, повышается продуктивность функционирования малого и среднего предпринимательства. А с ростом эффективности бизнеса на территории муниципалитета, происходит стабилизация экономической ситуации и увеличение свою очередь, темпов роста производительности.

[1] ОрелСтат [Электронный ресурс].-режим доступа:http://orel.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/orel/ru/statistics/enterprises/small_and_medium_enterprises/ [дата обращения 22.11.2017]

Овсянникова Любовь Сергеевна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Немиров В.Н., к.э.н., доц.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Повышение конкурентоспособности предприятиям и эффективности производства, внедрение новых технологий ввиду научно – технического прогресса – вот далеко неполный список работ, необходимых предприятию для осуществления деятельности в условиях современной рыночной экономики.

В сложившихся реалиях важная роль отведена анализу финансово-хозяйственной деятельности предприятия в целях обеспечения его экономической безопасности, поскольку объективная оценка процессов дает не только понимание происходящих внутри фирмы процессов, но и инструменты, позволяющие управлять будущими возможностями хозяйственного субъекта. С помощью данного анализа вырабатывается вектор развития, стратегия предприятия, осуществляется контроль и обоснование управленческих решений, производится оценка результатов деятельности, поиск повышения эффективности производства[1].

Таким образом, для эффективного управления производством необходимо знать и уметь применять на практике современные методы анализа хозяйственной деятельности, которые мы рассмотрим ниже.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия в целях обеспечения его экономической безопасности является важной составляющей в системе управления предприятия, представляющей собой ту базу, на которой строится последующее формирование или корректировка реализуемой экономической стратегии предприятия.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия в целях обеспечения его экономической безопасности – экономический анализ результатов деятельности предприятия, при котором комплексно оценивается ее соответствие целям и задачам, стоящим на данном этапе перед предприятием. Является необходимым элементом

[1] Щербакова С. А. Пути повышения эффективности деятельности предприятия // Молодой ученый. 2016. №9.2. С. 65

управления.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия в целях обеспечения его экономической безопасности направлен на выявление величины и изменения во времени экономических показателей, характеризующих производство, обращение, потребление продукции, товаров, услуг, эффективность использования ресурсов, качество производимого продукта. В ходе анализа выявляются причины и возможные последствия наблюдаемых, изучаемых факторов. Для правильного понимания содержания и задач анализа хозяйственной деятельности следует классифицировать данный анализ по разным признакам[1].

По отраслевому признаку анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия в целях обеспечения его экономической безопасности подразделяется на:

– отраслевой;

– межотраслевой.

По масштабу управления различают:

– внутрихозяйственный анализ;

– межхозяйственный анализ.

По периодичности проведения выделяют:

– периодический анализ;

– разовый анализ. По времени проведения различают: – анализ предварительный (он же – перспективный); – последующий анализ (или ретроспективный).

Данные виды анализа тесно связаны между собой, поскольку от качества предварительного анализа зависит результат ретроспективного анализа, который в свою очередь позволяет проанализировать результаты прошлых лет, тенденции развития предприятия. Ретроспективный анализ в свою очередь делится на оперативный и итоговый.

Оперативный анализ осуществляется непосредственно после проведения хозяйственных операций. Он имеет целью немедленное выявление недостатков и воздействие на хозяйственные процессы. К особенностям данного анализа относится то, что он имеет в основе исследования объектов движение от частного к общему, при этом анализу подвергают только решающие факторы формирования результатов показателя.

Итоговый (заключительный) анализ осуществляют за отчетный период времени, и в основе исследования управляемых объектов имеет

[1]Зайончик, Л.Л. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие. Челябинск: ЮУрГУ, 2014. С. 148

движение от общего к частному, при этом деятельность предприятия изучается комплексно и всесторонне за определенный период по имеющимся отчетным данным. Итоговый и оперативный анализ связаны и дополняют друг друга. С их помощью удается оперативно устранять недостатки, комплексно обобщать результаты за определенный срок, а также составить мероприятия для эффективного производства.

Содержанием анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия в целях обеспечения его экономической безопасности является глубокое и всестороннее изучение экономического состояния предприятия и деятельности исследуемого объекта хозяйствования с целью принятия оптимальных решений по обеспечению выполнения производственных программ предприятия, оценки уровня их выполнения, выявления слабых мест и изыскания дополнительных внутрихозяйственных резервов, потенциалов[1].

Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия в целях обеспечения его экономической безопасности должен представлять собой комплексное исследование действий внешних и внутренних, рыночных и производственных факторов, оказывающих влияние на количество и качество производимой предприятием продукции, финансовые показатели работы предприятия и указывать возможные перспективы развития дальнейшей производственной деятельности предприятия в выбранной области хозяйствования.

Современные методы анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия в целях обеспечения его экономической безопасности помогают четко соответствовать поставленным целям и задачам компании, дают оценку сравнения деятельности, а также прогноз на будущее, контролируют выполнение плана, что способствует эффективному достижению результатов.

[1]Вартанов А. С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология: учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 2014. С. 124

Овчинникова Татьяна Анатольевна,
Василевская Дарья Васильевна,
Полесский государственный университет
Научный руководитель – Володько О.В.,к.э.н., доц.

СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ РЫНКА МОЛОКА И МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В экономике любого государства роль пищевой промышленности огромна. Молочная промышленность является одной из ее отраслей пищевой промышленности.

Молочная промышленность - высокоразвитая отрасль, оснащенная передовой современной техникой. В ее состав входят предприятия, которые наряду с пастеризованным молоком выпускают сметану, сыры, масло животное, брынзу, молочные консервы, творог, молочный порошок, кефир, ряженку, сливки, йогурт и другие молочные продукты, занимающие важное место в рационе питания населения.

Молочная отрасль Беларуси имеет доминирующее значение в перерабатывающей промышленности, так как производит самые важные для населения страны продукты питания. По данным Министерства здравоохранения Республики Беларусь, от общего веса продуктового набора потребительской корзины жителей наибольший вес (44%) приходится на долю молока и молочных продуктов[1].

Более 70% произведенных в Республике Беларусь молочных продуктов направляются на экспорт. Удельный вес экспорта молочных продуктов по отношению к общему объёму производства молока в 2016 г. составил 77,8%.

Республика Беларусь входит в число основных экспортёров молочной продукции.

Рынок молочных продуктов всегда должен быть насыщен и сбалансирован. Для успешного осуществления внешнеэкономической деятельности необходимо постоянно обновлять ассортимент продукции, пополняя его действительно новыми видами продукции, отличающимися вкусовыми достоинствами и питательной ценностью, улучшенным качеством.

[1] Рынок продовольствия и сырья: 8. Молоко / З.М. Ильина и [др.]; под ред. Ильиной З.М. − Мн.: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2009. – 250 с.

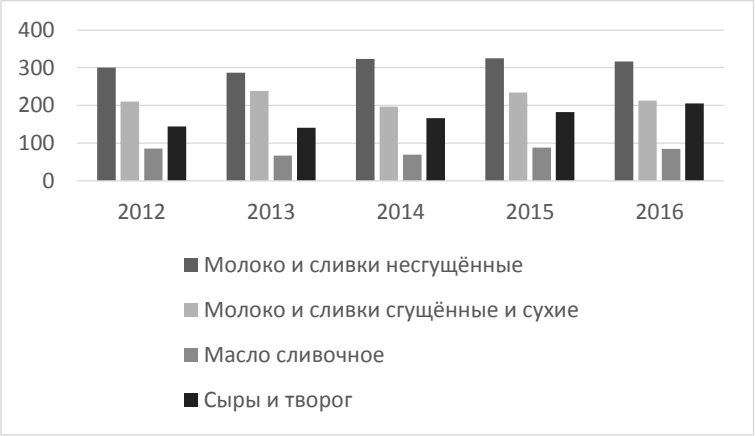


Рисунок 1 – Экспорт молочных продуктов, тыс.тонн

Примечание – Источник: собственная разработка на основе[1] .

Как видно из рис. 1 экспорт молочных продуктов с каждым годом увеличивается. По сравнению с 2010 годом, в 2016 году экспорт молочной продукции увеличился на 48,5 % и составил 819,8 тыс. тонн. Однако стоит отметить, что экспорт белорусской молочной продукции в 2016 году сократился по сравнению с 2015 годом (на 1,2%). Это связано с тем, что в одной из основных стран-импортёров (Российская Федерация) проводятся мероприятия, связанные с развитием национальной молочной промышленности, установлен порог по обеспечению молочными продуктами отечественным производством (около 90%).

Наибольший удельный вес приходится на молоко и сливки не сгущённые (38% к общему объёму экспорта). Затем на молоко и сливки сгущённые и сухие (26%), сыры и творог (25%). Меньше всего на экспорт идёт масло сливочное (10,3% к общему объёму экспорта молочной продукции).

В Республике Беларусь насчитывается около 55 предприятий, занимающихся переработкой молока. К крупнейшим предприятиям отрасли относятся ОАО «Савушкин продукт», ОАО «Бабушкина крынка», ОАО «Минский молочный завод №1», ОАО «Молочные продукты», ОАО «Беллакт», ОАО «Березовский сыродельный комбинат», ОАО «Слуцкий сыродельный комбинат»,

[1] Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2017: Стат. Сб. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2017. – 506 с.

ОАО «Молочный мир», ОАО «Борисовский молочный комбинат», ОАО «Здравушка-милк» и другие.

Одним из элементов конкурентоспособности белорусских молочных продуктов является их брендовый фактор. Если раньше кроме «Савушкин продукт» на рынке не было профессионально брендированной молочной продукции, то сейчас ситуация изменилась. Среди потребителей стали известны такие марки, как «Бабушкина крынка», «Здравушка», «Беллакт», «Минская марка», «Молочный мир» и другие бренды.

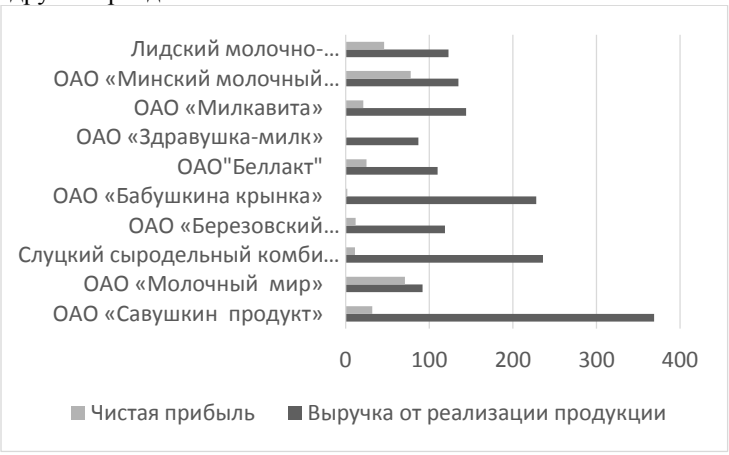


Рисунок 2 – Топ-10 по выручке от реализации за 2016 год, млн. руб.

Примечание – Источник: собственная разработка на основе[1]

Как видно из рисунка 2, лидерами по объёму выручки являются ОАО «Савушкин продукт» - 369 млн.руб., Слуцкий сыродельный комбинат ОАО- 236 млн. руб., ОАО «Бабушкина крынка» - 228 млн. руб. Также в ТОП-5 входят такие молочные предприятия, как ОАО «Милкавита» - 144 млн. руб. и ОАО «Минский молочный завод №1» - 135 млн. руб.

Перспективы производства молочной продукции в Беларуси на ближайшие годы положительны. Это определяется тем, что растёт внутренний спрос, расширяется экспорт молочной продукции в другие новые страны. Однако рынок молочных продуктов с длительным

[1] Итоги деятельности ОАО // Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://minfin.gov.by/ru/securities_department/results/results_oao/. − Дата доступа: 23.10.2017.

сроком хранения характеризуется сильной зависимостью от конъюнктуры рынка, где присутствует ряд стран (страны ЕС, Новая Зеландия, Австралия и США), которые формируют мировую ценовую политику. Конкурентоспособность белорусских товаропроизводителей пока им уступает.

Одериха Вячеслав Вадимович
Белорусский государственный экономический университет,
Научный руководитель – Терехов И.И., ст. преп.

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АДМИНИСТРАТИВНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ДЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Важнейшим фактором эффективности системы государственного управления на местном уровне является административно-территориальное деление государства, которое адекватно соответствует численности населения, способствует консолидации регионов по отраслям производства, а также природным зонам.

Истоки формирования современной административно территориальной системы Республики Беларусь восходят ко времени её пребывания в составе сначала Российской империи, а потом – Советского Союза. Согласно проводившейся в конце XVIII в. областной реформе, Российская империя делилась на несколько десятков крупных административно-территориальных единиц – губерний. Белорусские земли входили в состав 5 губерний: Минской, Могилевской (полностью), Витебской, Гродненской и Виленской (частично). Губернии делились на уезды: в Витебской и Могилевской – по 11, в Минской – 9, в Гродненской – 8, в Виленской – 7.

Созданная 1 января 1919 г. Советская Социалистическая Республика Беларусь, первоначально включала в себя Минскую, Витебскую, Могилевскую и Гродненскую губернии, часть уездов Ковенской и Виленской губерний, а также западные уезды Смоленской губернии. Однако 16 января 1919 года территории Витебской, Могилевской и Смоленской губерний отошли к Российской Советской Федеративной Социалистической Республике.

В феврале 1919 г. в результате объединения Беларуси с Советской Социалистической Республикой Литвы была сформирована Литовско-Белорусская Советская Социалистическая Республика (Литбел) в составе части Гродненской и Ковенской губерний и целиком – Минской и Виленской. Но к лету того же года польские

войска оккупировали почти всю территорию Литбела, в результате чего республика фактически прекратила свое существование. В апреле 1919 г., в составе РСФСР была создана Гомельская губерния, состоявшая из 9 уездов бывшей Могилевской губернии, Речицского уезда, а также Мглинского, Новозыбковского, Стародубского и Сурожского уездов Черниговской губернии. В последующем Гомельская губерния была укрупнена за счет бывшей Минской губернии: Мозырский уезд, части Бобруйского, Борисовского и Игуменского уездов. 31 июля 1920 г. была восстановлена Белорусская Советская Социалистическая Республика (БССР), куда вошли Минская (за исключением Речицкого уезда), части Гродненской и Виленской губерний. Однако вскоре большая часть БССР была вновь оккупирована Польшей, и по Рижскому мирному договору 18 марта 1921 г. Гродненская, большая часть Виленской и около половины Минской губерний отошли к ней. Как результат, в составе БССР остались только 6 уездов бывшей Минской губернии. В марте 1924 г. произошло, первое укрупнение БССР, в ходе которого ей из состава РСФСР были возвращены территории с преобладающим белорусским населением: ряд уездов Смоленской, Витебской и Гомельской губерний. 17 июля 1924 г. В БССР было введено новое административно-территориальное устройство – на округа с делением на районы, закрепленное постановлением ЦИК БССР от 2 января 1925 г. Вместо 15 уездов, 227 волостей и 3405 сельсоветов республика была разделена на 10 округов, 100 районов и 1202 сельсовета[1].

В декабре 1926 г., в ходе второго укрупнения из РСФСР в состав БССР были переданы Гомельский и Речицкий уезды, переименованные в округа, а 18 их волостей в районы. В 1927 г. все округа БССР были упразднены, осталось только деление на районы, количество которых постоянно менялось. В 1935 г. произошло частичное восстановление окружной системы: пограничные с Польшей районы, были объедены в 4 округа: Лепельский, Мозырский, Полоцкий и Слуцкий. В 1938 г. в БССР, как и в остальном Советском Союзе было введено областное деление и существовавшие на то время 90 районов были распределены между 5 областями: Витебской, Гомельской, Минской, Могилевской и Полесской. Это было связано с общим отказом в СССР от принципов административно-хозяйственного районирования в пользу административно-политического. Район перестал рассматриваться как низовая

[1] Елизаров С.А. Административно-территориальное деление Белорусской ССР: Исторический опыт // Юридический журнал. − 2006, № 2.− С.45−48.

комплексная экономико-географическая единица, а предстает единицей административно-политической, формировавшейся на основе требований усиления оперативности руководства, приближения государственного и партийного аппаратов к отдельным субъектам сельскохозяйственного производства. По сути дела, ядром местной власти стали территориальные партийные организации ВКП(б) (с 1952 г. – КПСС).

В ноябре 1939 г. после воссоединения Западной Беларуси с БССР город Вильно и часть Виленского края были, по решению руководства СССР, переданы Литве. А на территории Западной Беларуси были сформированы 5 областей (Барановичская, Белостокская, Брестская, Вилейская, Пинская) и 101 районов. Из приведенных цифр следует, что созданные в западных областях районы были значительно меньше, чем в составе «старой» БССР – что диктовалось соображениями более жесткого контроля над вновь присоединенными территориями.

После Второй Мировой войны 3 района Брестской и 17 районов Белостокской областей были переданы Польше, а сама Белостокская область была упразднена. 20 сентября 1944 г. были сформированы новые области: Бобруйская, Гродненская, Полоцкая, Молодечненская.

Административное деление БССР на 12 областей просуществовало до 1954 г., когда, в ходе всесоюзного укрупнения областей были упразднены Барановичская, Бобруйская, Пинская, Полесская и Полоцкая области, а их районы перераспределены между другими областями. Позже, в 1958 г. была упразднена Молодечненская область.

На протяжении 1956-1962 гг. проводилось укрупнение районов во всех областях БССР (некоторые позже были восстановлены или созданы заново). Всего число районов сократилось с 166 до 118. Тогда же окончательно сложилась существующая по сей день трехуровневая система административно-территориального управления.

Таким образом, Республика Беларусь унаследовала практически без изменений трехуровневую систему территориального управления:

1) первый уровень – столица и области,

2) базовый уровень – города областного подчинения и районы,

3) первичный уровень – города районного подчинения, поселки городского типа, сельские населенные пункты и сельсоветы.

Выделяется 6 областей, подразделяющихся на 118 районов. Самостоятельной административно-территориальной единицей выступает город Минск, который не входит административно в состав

Минской области и является в настоящее время самой большой по населению административной единицей Республики Беларусь[1] .

Следует признать, что существующая ныне система административно-территориального управления требует серьезной корректировки. Прежде всего, это связано с тем, что она формировалась в условиях СССР – большой страны, когда территория и населения белорусских областей соответствовала масштабам областей Украины и европейской части РСФСР.

В условиях Беларуси есть и проблема довольно специфического характера: только в Минской области её административный центр находится приблизительно в центральной части. Во всех остальных областях административные центры сдвинуты к границам областей, что затрудняет связь отдаленных районов с центром, делая управленческую логистику довольно сложным делом.

Как результат, происходит отток населения из внутренних районов областей, и, как следствие, гипертрофированный рост областных центров на географической периферии. Это негативно сказывается на достаточно крупных городах и промышленных районах, которые могли бы стать центрами регионального притяжения населения, а также привлечения инвестиций: Бобруйск, Полоцк, Барановичи, Пинск, Мозырь и др.

Особый интерес для Республики Беларусь может представлять опыт стран Восточной Европы с сопоставимым по численности населением: Чехия (10,2 мн. чел.), Венгрия (9,9 млн.), Болгария (7,9 млн.). Все они, как и Республика Беларусь, унитарные государства[2].

Таким образом, если исходить из существующего дисбаланса территориального развития внутри административных областей РБ, и опираясь на опыт систем АТД в странах центральной и Восточной Европы, можно предположить возможность введения в Республике Беларусь новой, двухуровневой системы АТД.

Теоретические разработки районирования на основе социальных, экономических и экологических условий, делают возможным формирование 15-22 регионов на основе сложившихся

---

[1]Закон Республики Беларусь «Об административно-территориальном устройстве Республики Беларусь» от 5 мая 1998 г. № 154-З // [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://lawbelarus.com/072328 - Дата доступа: 06.10.2017.

[2] Русак И.Н., Акулич В.А. Межстрановое сопоставление доступности центров административно-территориальных единиц разных уровней // Вести Института предпринимательской деятельности. Минск: ИПД, - 2012 -№2. С. 44-50

территориальных комплексов. В принципе здесь нет ничего нового, так как ещё в начале 1970-х гг. белорусский ученый А.Г. Лис выделил 18—20 крупных и средних промышленных центров Беларуси, которые организуют все её экономическое пространство. Также на рубеже 1970—80-х гг. сотрудник НИИ Госплана БССР Я.М. Александрович обосновал целесообразность выделения в пределах БССР 19 территориально-производственных комплексов (ТПК), без учета Минского региона. ТПК формировались по следующим параметрам: численность населения в пределах 250—800 тыс. чел., в том числе региональный центр с населением свыше 50 тыс. чел.; территория – 7—15 тыс. кв. км., радиус зоны тяготения 80—100 км, т.е транспортная доступность в пределах 2 часов.

В 1987 г. БелНИИП градостроительства разработал Генеральную комплексную схему территориальной организации БССР (ГКСКТО—1987)[1].

К сожалению, предложения по реорганизации АТД не были реализованы. Основой реформы АТД должно стать увеличение количества областей, что позволит решить проблему доступности областных центров. Разукрупнение областей должно сопровождаться разукрупнением районов. Сельские советы ликвидируются. Новые административные районы будут меньше старых: целесообразно создавать их путем объединения нескольких упраздняемых сельских советов. Кроме того, небольшие города могут быть выделены в самостоятельные административные единицы.

Сокращение низового звена АТД позволит не допустить роста общей численности государственного аппарата, а возможно, и сократить его численность.

Таким образом, результатом реформы станет переход на двухзвенную систему АТД, что позволит сделать управление более эффективным, приблизить управленческое звено к населению; уменьшить административный аппарат.

[1]Козловская Л.В. Территориальная организация хозяйственного комплекса и экономико-географическое районирование Беларуси // Выбраныя навуковыя працы БДУ.— Мінск: БДУ, 2002.—С.462—481.

Оленич Юлия Юрьевна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Среднерусский институт управления
аучный руководитель -Проняева Л.И., д.э.н., проф.

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧРЕЖДЕНИЙ УГОЛОВНО-ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ

Исполнение уголовных наказаний относится к одной из важнейших государственных функций, а для её выполнения необходимо финансовое обеспечение. В соответствии со статьёй 123.21 Гражданского кодекса Российской Федерации организационно-правовой формой подразделения уголовно-исполнительной системы Российской Федерации является федеральное казённое учреждение, то есть унитарная некоммерческая организация, созданная государством для осуществления его основных и вспомогательных функций.

Правовые вопросы финансового обеспечения деятельности учреждений уголовно-исполнительной системы определяются в Российской Федерации бюджетным законодательством[1] и изданными в соответствии с ним федеральными законами, федеральными целевыми программами на текущий и плановый период.[2] Финансовое обеспечение деятельности учреждений уголовно-исполнительной системы осуществляется за счет средств федерального бюджета на основании утвержденной бюджетной сметы. Главным источником финансового обеспечения деятельности учреждений уголовно-исполнительной системы являются средства федерального бюджета, а также используются источники из следующих групп: финансовые ресурсы субъектов Российской Федерации, доходы от собственной производственной деятельности, безвозмездные поступления от физических лиц, предприятий, учреждений, благотворительных, общественных фондов, налоговые льготы и иные. Например, в структуре федерального бюджета на 2015

[1] Бюджетный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 31 июля 1998 года № 145-ФЗ // СЗ. 1998. − № 31 (ст. 3823)

[2] Баландин, Д.А. Финансовое обеспечение оперативно-розыскной деятельности: вопросы гласности // Вестник Владимирского юридического института. – 2012. – № 1 (22). – С. 12-15.

год расходы на ФСИН России составляли 2,19%, что соответствует шестому месту по объему расходов среди министерств.[1]

Порядок финансового обеспечения деятельности учреждений уголовно-исполнительной системы из средств федерального бюджета Российской Федерации представлен на рисунке 1.



Рисунок 1 – Схема финансового обеспечения деятельности учреждений уголовно-исполнительной системы из федерального бюджета

Активно используется схема программно-целевого финансирования, которая предполагает системное выделение денежных средств на реализацию утвержденных Правительством Российской Федерации долгосрочных программ, направленных на решение определенных социально-экономических задач, и предусматривающих создание специальных механизмов реализации. В частности к инструментам программно-целевого финансирования относится Федеральная целевая программа «Развитие уголовно-исполнительной системы (2017-2025 годы)», предельный объем

[1] Киюцина, О. Доклад о неэффективности бюджетных расходов на уголовно-исполнительную систему [Электронный ресурс] // Информационный портал «Институт проблем современного общества» [сайт]. [2015]. URL: http://i-pso.ru/2015/07/27/doclad1/ (дата обращения 22.09.2017)

финансирования которой из средств федерального бюджета составляет 96500 млн. рублей в ценах соответствующих лет.[1]

Финансово-экономическое управление ФСИН России является главным куратором финансово-хозяйственной деятельности учреждений уголовно-исполнительной системы, а также распорядителем бюджетных средств. Специальное управление ФСИН России обеспечивает: бюджетное планирование, администрирование доходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации в части касающейся, финансирование расходов на содержание и развитие учреждений, инспектирование финансово-экономической деятельности учреждений, контроль экономного и эффективного расходования бюджетных средств. Распределение средств федерального бюджета во ФСИН России производится в соответствии с классификацией расходов бюджетов Российской Федерации через органы Федерального казначейства. [2]

В условиях оптимизации (секвестирования) расходов федерального бюджета повышение эффективности использования финансового обеспечения учреждениями уголовно-исполнительной системы является одной из первостепенных задач, поскольку они несут ответственность за принятые на себя расходные обязательства и должны иметь доказательную базу того, что финансовые средства нашли применение строго по целевому назначению по статьям бюджетного классификатора, утвержденным планам.

Финансовый контроль за использованием бюджетных средств, поступивших из всех источников, является важной функцией деятельности по управлению финансовым обеспечением учреждений

[1] Концепция федеральной целевой программы «Развитие уголовно-исполнительной системы (2017-2025 годы)» [Электронный ресурс] // Информационный портал «Правительство Российской Федерации» [сайт]. [2015]. URL: http://government.ru/info/6217/ (дата обращения 23.09.2017)

[2] Грачева, А.А. Основные направления оценки эффективности использования бюджетных средств // Уголовно-исполнительная политика и вопросы исполнения уголовных наказаний: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф.(г. Рязань, 24–25 нояб. 2016 г.) : в 2 т. – Рязань: Академия ФСИН России, 2016.

уголовно-исполнительной системы. Управленческие решения принимаются только по результатам должного финансового контроля.[1]

В целом выделяемые по всем источникам бюджетные ассигнования и лимиты капитальных затрат обеспечивают нормальное функционирование учреждений уголовно-исполнительной системы и покрывают затраты на их содержание.

Осадчая Анна Александровна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Среднерусский институт управления
Научный руководитель - Кружкова И.И. к.э.н., доц.

АНАЛИЗ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ И УРОВЕНЬ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО СЕГМЕНТАМ.

Кредитный риск – это риск, связанный с категориями займов, то есть с формой движения кредитного капитала. При нарушении свойств кредита и появлении проблем его погашения, приводят к убыткам, финансовым потерям и прочим неприятным последствиям.

Кредитование представляет собой, систему экономических отношений, связанную с передачей ценностей в любой форме (товарной, денежной, нематериальной) во временное пользование от одного собственника другому, на условиях платности, возвратности, срочности.

Классификация кредитов различна, так как финансовый займ может понадобиться в любой ситуации, что предполагает различные программы предоставления ссуд. (рис.1)[2]

[1] Немцева, Н.В. Особенности управления ведомственным финансовым контролем в уголовно-исполнительной системе // Российское предпринимательство. – 2007. - № 7 (2). – с. 112 – 117.

[2]Даниленко С.А. , Комиссарова М.В. Банковское потребительское кредитование: Учебное пособие– М.: Юстицинформ, 2014 – 213 с.

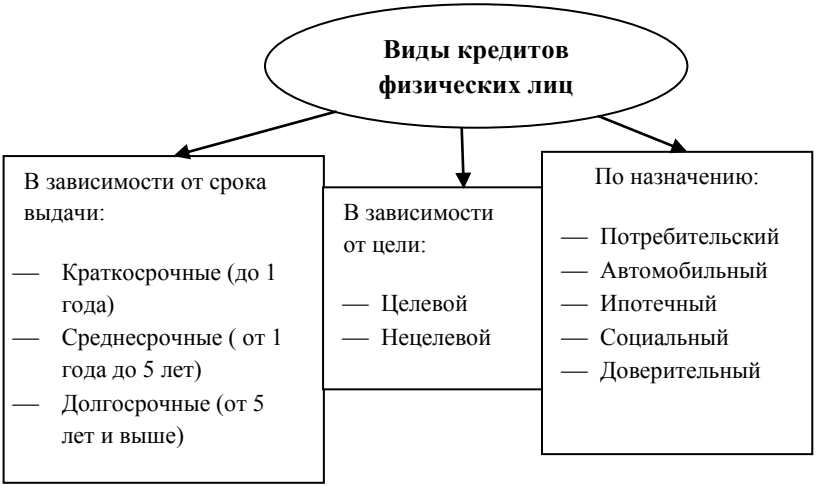


Рисунок 1 − Виды кредитов физических лиц

Потребительский кредит или нецелевая ссуда – это займ, который выдаёт кредитно-финансовое учреждение физическому лицу для удовлетворения его нужд. Суть кредита в том, что он позволяет клиентам сразу совершать покупки, пропуская этап накопления средств. Тем самым организация, предоставившая кредит, не контролирует траты совершённые заёмщиком. Такой займ удобен, быстро оформляется, минимум требований, но процент выше, чем у целевого.

Автокредит – это целевой займ, в котором под залог берётся имущество на которое оформляется кредит, а именно автомобиль. Минусом является первоначальная сумма взноса, она составляет больше 30% от стоимости автомобиля. Эта сумма напрямую перечисляется продавцу, заёмщик не контролирует данный процесс. Положительная сторона - низкий процент, по сравнению с потребительским.

Ипотечный - кредит, выдаваемый на приобретение жилья. Первоначальный взнос составляет 10-15% от исходной суммы. Срок кредита длительный, может доходить до 25 лет. Несмотря на низкий процент, ежемесячная сумма достаточно высокая. Переплата в таких кредитах огромная, почти в 2 раза.

Социальный – займ, который предоставляет государство, в основном людям с низкой заработной платой. Коллективные заемщики также имеют право взять его при наличии гарантии погашения займа от государства. Решение о выдаче кредита принимают органы

местного самоуправления. Самый распространённый вид кредита – социальная ипотека. Так же оформляется кредит на получение образования, профессиональную реабилитацию. Привлекает процент, который ниже, чем на другие виды кредита.

Доверительный – тип кредита, предоставляемый гражданам с хорошей кредитной репутацией. Всё что нужно, это своевременное погашение предыдущего займа. Так же процент для таких клиентов гораздо ниже и срок рассмотрения заявки сокращается до 2-х дней. Так же заёмщик в праве погасить свой долг досрочно без взимания комиссии. Отрицательной стороной этого займа является небольшой размер суммы предоставления доверительного кредита.[1]

После прошлогоднего падения, рост банковской системы в 2017 году возобновился и банковские активы должны вырасти на 2%. Хорошую динамику покажет кредитование, а в частности ипотека. Но из-за слабого экономического роста и уменьшения реального дохода населения, спрос на кредиты всё таки снизится. 2017 год так же не обойдётся без просроченных кредитов, процент по сравнению с 2016 годом снизился не на много, он составит – не меньше 14%. Риск так же возрастёт.

Что касается депозитных вкладов, то объём вкладов физических лиц возрастёт на 9%, а юридических – на 12%. Рост будет стимулировать политика Банка России по восстановлению экономической активности и стимулированию сбережений, из-за слабых результатов 2016 года.

По прогнозам ключевым драйвером банковского кредитования в 2017 году останется ипотека, которая обеспечивает оптимальное для банков соотношение уровня доходности и стоимости риска среди ключевых сегментов кредитования.

В сегментах рыночного кредитования будут просматриваться положительные темпы роста, благодаря сниженной базе (в 2016-м розничный портфель без учета ипотеки сократился на 6%) и отложенному спросу. Потребительское кредитование и его прирост, будет низким – 5-7% в том числе вследствие восстановления повышенного коэффициента (110%) для учета необеспеченных ссуд при расчете активов, взвешенных по уровню риска. (рис.2)[2]

Ожидается в 2017 году так же улучшения в сегменте автокредитования, его показатели повысятся на 8-10%, в последнее

[1]Катасонов В.Ю. Деньги, кредит, банки: Учебник – М.: Юрайт, 2016 – 500с.

[2]Официальный сайт Банка России. [Электронный ресурс] — Режим доступа: www.cbr.ru

время повысился спрос на автомобили отечественной сборки. Была снижена процентная ставка по кредиту и в рамках госпрограмм субсидирования.



Рисунок 2 − Динамика кредитования физических лиц

Кредитный риск по системе 2017 года, будет выше, чем в 2016 году (с 0,3% до 1%) . Этому росту поспособствует планируемое ослабление кредитных требований, с целью привлечения менее надёжных заёмщиков, что повысит спрос. На стоимость кредитного риска окажет влияние снижение отчислений в резервы по минувшим итогам года, обусловленное разовым роспуском резервов несколькими крупными банками в конце года.[1]

Пик просроченной задолженности прошёл ещё в 2016 году, в зависимости от восстановления кредитных портфелей, её уровень на балансах банков будет снижаться.(рис. 3)

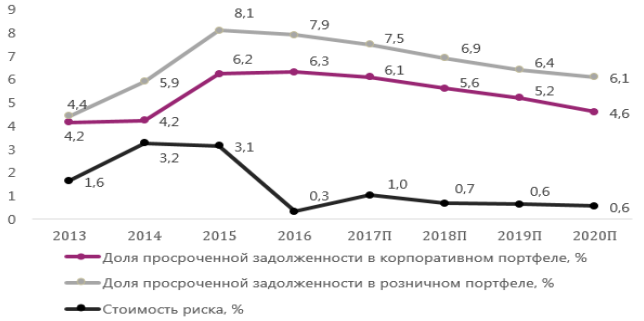


Рисунок 3 − Снижение уровня просроченной задолженности в системе кредитования.

[1]Официальный сайт Федеральная служба государственной статистики: [Электронный ресурс] — Режим доступа: www.gks.ru

По прогнозам аналитиков сохранится наименьший уровень просроченной задолженности в сегменте ипотечного кредитования. В 2017 году ожидается ускорение темпов роста просроченной задолженности, но доля в совокупном портфеле ближайшие 4 года не превысит 2,5%. В кредитовании физических лиц реструктуризация не велика – всего лишь 5% портфеля. [1]

Кредитование физических лиц, несмотря на трудности в банковской системе, набирает обороты. Для более стабильного состояния и решения проблем связанных с кредитованием, необходимо постоянно усовершенствовать методы и расширять их объекты. Это возможно посредством применения способа снижения ставок, что позволит сократить уровень просрочки, за счёт перекредитования, а также повысит уровень закредитованности. Особое внимание необходимо уделить требованиям, которые предъявляются заёмщикам. Для эффективности кредитования физических лиц требования следует ужесточить, что приведёт к улучшению качества выдаваемых займов и понизит доступность к кредитным продуктам недобросовестных кредитополучателей.

Панкова Валерия Борисовна,
Масленникова Юлия Сергеевна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Среднерусский институт управления
Научный руководитель – Горбова И. Н. – к.э.н., доц.

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Производительность труда — показатель, характеризующий результативность труда и отображающий численное значение количества продукции за единицу времени. Рост данного показателя обеспечивает всему общественному производству дальнейшее развитие и благоприятные перспективы, а в сочетании с грамотной маркетинговой и сбытовой политикой, обеспечивает конкурентоспособность, что является непременным условием рыночной экономики. Таким образом, рост производительности труда ведёт к повышению уровня жизни населения.

[1]Официальный сайт Федеральная служба государственной статистики: [Электронный ресурс] — Режим доступа: www.gks.ru

Повышение производительности труда считается приоритетным направлением развития экономики любой промышленно развитой страны. В настоящее время эта проблема особенно актуальна для России, и в частности ее экономического и политического центра – Московской области, в связи с кризисным спадом объемов производства. Ведущую роль в экономике региона занимает промышленность, по объему производства продукции которой Московская область занимает 9 место в РФ.

В таблице ниже мы приведем основные данные, которые нам понадобятся, чтобы провести анализ производительности труда Московского региона.

Таблица 1 – Основные данные для анализа производительности труда в Московской области[1]

	2012	2013	2014
Валовой региональный продукт	2357	2545	2705
Производительность труда в Московской области	611,9	671,4	715,0
Производительность труда по стране	935,4	994,7	1089,5

Из данных приведенных в таблице мы видим, что ВРП Московской области за исследуемый период вырос на 13%. Но производительность труда в регионе по-прежнему значительно ниже, чем в среднем по стране. И поэтому необходимо стимулировать реализацию мероприятий по ее росту. Для этого, прежде всего, необходимо выявить факторы, влияющие на производительность труда.

Первым таким фактором[2] хотелось бы выделить разделение труда и специализация. В настоящее время в Московскую область люди в большинстве своем едут на заработки. По статистике 46,7% россиян работают не по специальности и сменили род занятий. Но эти люди не являются специалистами в новой для них области, следовательно, они не знают всех тонкостей своей деятельности, что приводит к уменьшению производительности труда. Мы считаем, что государству следует провести программу, по которой любые желающие смогут пройти переподготовку в любом возрасте, это

[1] Производительность труда в Московской области. Оробец А. А., Подлесная А.М. – Режим доступа: https://elibrary.ru/item.asp?id=28179258

[2] Факторы, влияющие на производительность труда. – Режим доступа: http://studbooks.net/1498928/menedzhment/faktory_vliyayuschie_proizvoditelnost_truda

значительно увеличит производительность труда не только в Московской области, но и в стране в целом.

На производительность труда влияют так же материально-технические факторы, которые связаны с использованием новой техники, прогрессивной технологии, новых видов сырья и материалов. Научно-технический прогресс - главный источник всестороннего и последовательного роста производительности труда. Поэтому для внедрения в производственный процесс достижений научно-технического прогресса в современных условиях требуется направление инвестиций в первую очередь на реконструкцию и техническое перевооружение действующих производств Московской области, повышение доли затрат на активную часть основных производственных фондов - машин, оборудования. На основе научно-технического процесса увеличивается автоматизация производственных процессов, происходит увеличение единичных мощностей машин и оборудования и т.п. Материально-технические факторы наиболее важны, поскольку обеспечивают экономию не только живого, но и овеществленного труда. Так как Московская область является экономическим центром, то предприятия области нуждаются в использовании передовых технологий и современного оборудования для увеличения производительности труда, но многие современные производители пытаются сэкономить на покупке нового оборудования и тем самым уменьшают свой же производственный потенциал.

Так же следует отметить, что организационные факторы производительности труда во многом определяют уровень реальной экономической эффективности материально-технических факторов. Все организационные факторы тесно взаимосвязаны и составляют единую систему организации труда, производства и управления. Они ведут к снижению потерь и нерациональных затрат фонда рабочего времени, способствуют более эффективному использованию материалов, сырья, сокращению брака, повышению качества продукции, тем самым воздействуя на производительность труда.

Последним из наиболее важных факторов производительности труда, мы хотим выделить социальные факторы. Влияние таких факторов на производительность труда проявляется в росте удовлетворенности трудом и повышении трудовой активности, инициативы, ответственности, самодисциплины и самоконтроля. Чтобы направить это влияние в правильное русло, руководству компаний следует проводить с подчиненными тренинги, соревнования и иные мероприятия для сплочения коллектива. Так же нужно поощрять подчиненных за хорошо выполненную работу. В

Московской области работникам особенно нужен отдых в конце рабочей недели. Так, работодатели могут заключить контракт с бассейном и обеспечить своим подчиненным еженедельных отдых. Тем самым предприятие улучшит отношение своих работников к самой организации, а, значит, и увеличит их производительность труда.

Таким образом, мы выделили все необходимые, на наш взгляд, факторы, которые могут помочь предприятиям в Московской области поднять производительность труда региона до среднего по России.

Панкова Екатерина Анатольевна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Аврашков Л.Я., д.э.н., проф.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Эффективное функционирование организации в долгосрочной перспективе, обеспечение высоких темпов его развития и повышения конкурентоспособности в условиях рыночной среды в значительной степени определяются уровнем стратегического управления его финансово-хозяйственной деятельностью.

Финансово-хозяйственная деятельность – это целенаправленно осуществляемый процесс практической реализации функций предприятия, связанных с формированием и использованием его финансовых ресурсов для обеспечения экономического и социального развития.

Она осуществляется на всех стадиях жизненного цикла предприятия: от момента его рождения и до момента его ликвидации как самостоятельного субъекта хозяйствования. Процесс осуществления финансово-хозяйственной деятельности предприятия характеризуется широким спектром его финансовых отношений с различными субъектами финансовой системы страны.

Финансово-хозяйственная деятельность предприятий – это целенаправленная деятельность на основе принимаемых решений, каждое из которых оптимизируется на основе интуиции или

расчетов.[1]

Финансово-хозяйственная деятельность предприятия зависит от многих факторов (ресурсы, условия и др.), причем влияние и сравнительная характеристика не всех из них поддаются формализованной оценке. С позиции возможности такой оценки принято выделять трудовые, материальные и финансовые ресурсы предприятия.

Финансово-хозяйственная деятельность предприятий сопровождается выполнением многочисленных и разнообразных операций. В свою очередь каждая хозяйственная операция обязательно оформляется учетными документами, в которых содержатся первичные сведения о совершенных хозяйственных операциях или право на их совершение. Объектами учетных документов являются процессы снабжения, производства и реализации, а также отдельные подразделения предприятия и различные финансовые, хозяйственные, расчетные отношения внутри и за пределами предприятия.[2]

Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия – это комплексное изучение его работы, позволяющее дать ей объективную оценку, выявить закономерности и тенденции развития, определить стоящие перед ним задачи, вскрыть резервы производства и недостатки в его работе, наметить пути улучшения всех сторон его деятельности.

Под эффективностью финансово-хозяйственной деятельности предприятия следует понимать её результат, полученный или потенциально возможный в процессе преобразования определённых ресурсов в конечный продукт (работу, услугу).

Уровень эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия характеризуется уровнем его затрат, результатов и финансового состояния. Именно поэтому для того, чтобы определить уровень эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия, необходимо рассчитать комплекс показателей, характеризующих его затратоёмкость, результативность и финансовое состояние.[3]

В качестве обобщающего показателя эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия используется

---

[1] Большаков С.В. Эффективность финансовой деятельности предприятия. // Финансы и кредит. 2012. № 4. С. 28.

[2] Гермалович Н.А. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. М., 2011. С. 121

[3] Любушин Н.П. Экономический анализ: учебник. М., 2012. С. 254.

уровень рентабельности, как отношение чистой прибыли к сумме основных и оборотных производственных средств. Данный показатель объединяет целый ряд частных показателей эффективности.

Поэтому изменение уровня рентабельности отражает динамику эффективности всех сторон деятельности предприятия. Уровень рентабельности можно рассматривать как обобщающий, интегральный показатель эффективности бизнеса. Рентабельность выражает меру доходности, прибыльности организации.[1]

Управление финансово-хозяйственной деятельностью – один из элементов экономического управления деятельностью предприятия.[2]

Независимо от выбора схемы построения управления организация финансов в любой отрасли и на предприятиях разного организационно-правового статуса строится на единых базовых принципах: экономическая самостоятельность; самофинансирование; материальная заинтересованность; финансовая ответственность; контроль, включая внутренний аудит; резервирование под финансовые риски.[3]

Управление финансово-хозяйственной деятельностью предполагает принятие финансовых решений в рамках конкретной ситуации, выбор наилучшего варианта решения с учетом всех последствий выбора. Такой выбор производится во всех видах деятельности предприятия: основной, инвестиционной и финансовой.

Финансовый механизм представляет систему действий финансовых рычагов, которые выражаются в организации, планировании и стимулировании финансовых ресурсов.[4]

Основными элементами финансового механизма служат: финансовые методы, финансовые рычаги, правовое и нормативное обеспечение; информационное обеспечение.

Таким образом, с помощью анализа финансово-хозяйственной деятельности можно определить диспропорции в процессе функционирования предприятия, выявить их влияние на финансово-хозяйственную деятельность предприятия, установить причины возникновения данных диспропорций и определить пути их

---

[1] Новодворский В.Д. Рентабельность: показатели и анализ // Бухгалтерский учет. 2013. № 1. С. 12.

[2] Кобачев В.В. Управление финансовой деятельностью предприятия: учебное пособие Спб., 2011. С. 98.

[3] Поляк Г.В. Финансовый менеджмент: учебник. М., 2014. С. 154.

[4] Бочаров В.В. Финансовый менеджмент: учебник. СПб.: Питер, 2013. С 19.

устранения, тем самым, формируя необходимую для обеспечения экономической безопасности информацию о способах повышения эффективности функционирования предприятия.

Педык Анастасия Андреевна,
Донецкий национальный университет
Научный уководитель - Петенко И.В., д.э.н., проф.

ТРАНСФОРМАЦИЯ КОНЦЕПЦИИ МАРКЕТИНГ-ПЕРСОНАЛА

Актуальность приобретают вопросы, связанные с развитием теории и методологии управления персоналом, их интеграция с другими современными концепциями, в частности, с теорией общего маркетенга (то есть выделением отдельного важного направления - персонал-маркетинга). С помощью персонал-маркетинга можно спрогнозировать изменения конъюктуры рынка труда, создать действенные системы найма и развития работников, сформировать эффективную систему мотивации персонала, что позволит уменьшить финансовую и временные затраты при реализации стратегического и тактических решений как в сфере управления персоналом, так и в деятельности предприятий в целом. При этом персонал-маркетинг целесообразно рассматривать в качестве подхода, позволяющего предприятию привлекать и сохранять таких работников, которые смогут создавать, развивать и поддерживать его ключевые компетенции в стратегической перспективе. К тому же, использование маркетинга в качестве базовой концепции управления способно обеспечить предприятию эффективное достижение поставленных целей, получения долгосрочных конкурентных преимуществ на рынке и усиления его бизнес-позиции на нем. Вместе с тем, главной задачей любого предприятия, стремящегося добиться успеха на рынке труда, становятся: формирование оптимального HR-потенциала в соответствии с требованиями бизнеса, его эффективное использование, развитие и активизация для наилучшего достижения целей предприятия и его работников; формирование маркетингового организационного поведения персонала; создание и поддержка сильного HR-бренда предприятия. Решению этих задач будет способствовать успешное управление персонал-маркетинга, что должно строиться на определенной концепции.

Наряду с достижениями ученых в развитие теории управления персонал-маркетингом, ряд аспектов все еще остался недостаточно исследованным. Так, современные ученые предлагают крайне противоречивые взгляды на сущность, содержание и составляющие

персонал-маркетинга; при этом данные вопросы освещается вне управленческого контекста; аспекты, касающиеся освещения содержательного наполнения управления персонал-маркетингом в современных условиях, являются недостаточно разработанными и бессистемными.

Современные знания о концепции управления персонал-маркетингом сформировались в основном благодаря исследованиям таких отечественных и зарубежных ученых, как: Н.Армстронг, Базаров, Л.В. Балабанона, А. Брасс, М.Д. Виноградский, Н.А. Волгин, Т.В. Зайцева, Л.В. Карташова, М. Колпаков, Т.А. Костышина, Л.А. Лутай, В. Маслов, Л.И. Михайлова, С.К. Мордовин, Г. Мосли, Г.В. Назарова, И. В. Петенко, А.М. Ткаченко, А.И.Турчинов, А.Храмов, Ю.А. Цыпкин,Дж.Шермерорн, Г.В. Щекин [1].

Совокупность указанных проблем обуславливает необходимость углубленного исследования данной проблематики.

Исследование современных подходов к содержательному наполнению термина «персонал - маркетинг» позволили обосновать целесообразность интегрированного подхода к определению сущности персонал-маркетинга, согласно которому последний рассматривается как двунаправленный процесс и направляет все усилия как на удовлетворение потребностей предприятия в персонале, так и потребностей работников в работе и условиях труда, наилучшим образом отвечающие их запросам и требованиям.

Можно выделить четыре блока основных доминант персонал-маркингу: аналитический блок (включает доминанты, связанные с проведением маркетинговых исследований), маркетинговый блок (сочетает чисто маркетинговые элементы в их адаптации к сфере управления персоналом), функциональный (включает доминанты персонал-маркетинга, выделенные по функциональному признаку), организационный блок(включает доминанты, связанные с удовлетворением потребностей предприятия и работников). В классификация персонал-маркетинга и, наряду с существующими, следует выделить следующие его виды: коммерческий, некоммерческий персонал-маркетинг(по целям обмена); персонал-маркетинг предприятия, отдельной личности, социальный(за объектом); микромаркетинг, макромаркетинг (по уровню осуществления персонал-маркетинга); активный, пассивный (по инструментам персонал-маркетинговой деятельности) ;персонал-

[1] Лутай Л.А. Управління мотивацією персоналу торговельного підприємства / Монографія.- Донецьк: ДонНУЕТ, 2013 – 173 с.

маркетинг отношений, поведения, имиджевый, бренда (по результатам персонал-маркетинговой деятельности) .

В системе управления персоналом подсистема персонал-маркетинга должна занимать особое место и состоять из совокупности следующих взаимосвязанных элементов: маркетинговые исследования рынка труда и HR - потенциала планирования и прогнозирования потребности в персонале, организация привлечения и подбора работников, выявление и удовлетворение потребностей персонала, внутрифирменный персонал-маркетинг, управление HR-брендом, управление разнообразием персонала, управления лояльностью персонала[1]. Персонал-маркетинг целесообразно рассматривать во взаимосвязи и взаимозависимости с другими функциями управления персоналом, поскольку его доминанты полностью интегрируются в процесс управления персоналом, каждая из стадий которого содержит элементы, которые составляют содержание персонал-маркетинга.

Многоаспектность персонал-маркетинга как объекта управления и многомерность самого управления обусловливают существование различных видов управления персонал-маркетингом, которые классифицируются в зависимости от: отношения к предприятию; горизонта планирования и деятельности; степени реагирования на изменения рынка труда; уровня инновационности используемых инструментов; типа принятия персонал-маркетинговых решений.

Анализ теоретических положений позволил предложить концептуальный подход к управлению персонал-маркетингом на основе согласования интересов предприятия и работников, что предполагает использование системы взаимосвязанных теоретико-методических положений относительно идеи, объекта, предмета, категорий, целей, принципов, функций, методологии и технологии управления персонал-маркетингом для определения стратегии и политики предприятий в сфере персонал-маркетингом[2]. При этом концепция управления персонал-маркетингом является концентрированным выражением научно обоснованного замысла

---

[1]Лутай Л.А. Управління мотивацією персоналу торговельного підприємства / Л.А. Лутай, Д.В. Зяблицев / Монографія.- Донецьк: ДонНУЕТ, 2013 – 173 с.

[2] Петенко І.В. Трансформація парадигм управління персоналом на промисловому підприємстві / Петенко І.В. // Вісник Хмельницького нац..ун-ту. Економ.науки.-Т.3 Хмельницький- 2014.-С. 217-222.

предприятия относительно управления: HR-потенциалом, маркетинговой организационной поведением персонала и HR-брендом предприятия с целью обеспечения удовлетворения требований потребностей предприятия и работников более эффективными, чем у конкурентов, средствами .

Наряду со значительным количеством работ, посвященных вопросам формирования и развития компетенций работников, ряд аспектов все еще остаются дискуссионными, что диктует необходимость интегрированного определения компетенции как совокупности необходимых для выполнения поставленных задач и успешной деятельности квалификационных и личных качеств, присущих индивиду (компетенции работника); а также формально описанных требований квалификационных и личностных качеств работника, обеспечивающих успешное выполнение поставленных задач(компетенции должности). При этом компетентность целесообразно рассматривать как сферу совпадения компетенций работника и компетенций должности.

Для интегрированного подхода управления персонал-маркетингом необходимо внедрение на предприятиях системы управления HR-потенциалом, которая включает подсистемы: управление формированием HR-потенциала, управления использованием HR-потенциала, управления развитием HR-потенциала, управления активизацией HR-потенциала.

Таким образом в современных условиях рыночных преобразований в экономике, которые связаны с усилением конкуренции не только на рынках товаров и услуг, но и на рынке труда, меняются приоритеты в деятельности предприятий, особенно значимыми есть аспекты обеспечения эффективности управления персоналом и определение факторов, ее обусловливающих.

Пеканова Алина Александровна,
Академия при Президенте Российской федерации РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Милованов Е.А., к.э.н., доц.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ С/Х ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

За последнее время, в современном мире господствуют различные санкции в отрасли сельского хозяйства. Сократились поставки импортных товаров, и возросла потребность в отечественной продукции. В связи с этим, стало важным уделить особое внимание сельскохозяйственным предприятиям, а именно их стремительному развитию.

Так, Президент Российской федерации, в своем указе, постановил о том, что следует обеспечить, предприятия сельскохозяйственного назначения, конкурентоспособными отечественными технологиями, основанными на новейших достижениях науки.[1]В свою очередь, с/х предприятия делают значительный упор на эффективное использование оборотных активов, что требует немалых усилий и проведение различных мероприятий.

Оборотные средства (оборотный капитал) - это совокупность денежных средств, авансируемых для создания оборотных производственных фондов и фондов обращения, обеспечивающих непрерывный кругооборот денежных средств[2]

Оборотные средства являются составной частью имущества сельскохозяйственного предприятия. Состояние и эффективность их использования - гарантия успешной деятельности предприятия. Немаловажным является оптимизация и состояние оборотных средств, от этого напрямую связана эффективность работы предприятия и какую прибыль она получит.

Наличие у предприятия оборотного капитала, его состав, скорость оборота и эффективность использования во многом предопределяют финансовое состояние и стабильность положения, предприятия сельского хозяйства, на финансовом рынке.

---

[1] Указ Президента РФ от 21 июля 2016 г. № 350 “О мерах по реализации государственной научно-технической политики в интересах развития сельского хозяйства”

[2] Давыдова Л.В. Управление финансами предприятий: «Орел издат», 2014г.-256 с.

В процессе производства определенная часть сельскохозяйственной продукции не реализуется, а в натуральной форме в виде семян, кормов, молока на выпойку телят и др. вновь поступает для внутрихозяйственного оборота. Рассмотрим динамику оборотных активов в периоды с 2015 – 2016 года.

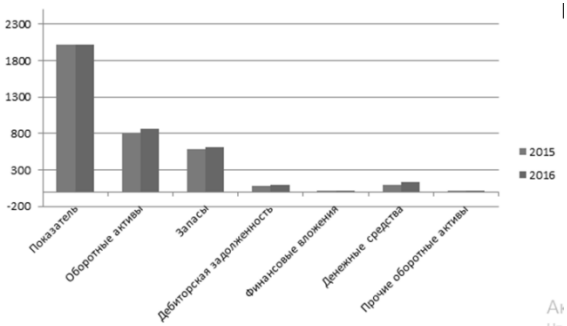


Рисунок 1 – Динамика изменения оборотных активов с/х предприятия ООО «КолоСС»

На основании данной диаграммы можно сделать вывод, что оборотные активы увеличились в 2016 году по сравнению с прошлым годом. Важно совершенствовать его использование, т.к. оборотные активы занимают большой удельный вес в общей валюте баланса. Оборотный капитал – это капитал, инвестируемый предприятием в текущие операции на период каждого операционного цикла. Он также непосредственно участвует в создании новой стоимости, функционируя в процессе кругооборота всего капитала, в чем и заключается его экономическая сущность.

В сельском хозяйстве, в связи с сезонностью производства возникает неравномерность затрат оборотных средств и существенное изменение их структуры в различные периоды года. К примеру, если предприятие занимается выращиванием зерновых культур, то зимой значительные размеры оборотных средств находятся в запасах, а летом большая их часть вкладывается в запчасти для машин, либо в незавершенное производство.

В процессе производства определенная часть сельскохозяйственной продукции не реализуется, а в натуральной форме в виде семян, кормов, молока на выпойку телят и др. вновь поступает для внутрихозяйственного оборота. Непрерывное обеспечение этими средствами и их качество в большей степени определяют эффективность производства.

В связи с сезонностью производства в сельском хозяйстве имеет место большая неравномерность затрат оборотных средств и существенное изменение их структуры в различные периоды года. Так, зимой значительные размеры оборотных средств находятся в запасах семян и кормов, а летом большая их доля вкладывается в запасы нефтепродуктов, запасных частей для машин, в незавершенное производство.

Большая часть оборотных средств сельскохозяйственного предприятия непосредственно влияет на увеличение производства продукции, те же семена, корма, животные на выращивании.[1]

Целесообразное и эффективное использование оборотных средств способствует повышению финансовой устойчивости предприятия и его платежеспособности. В этих условиях предприятие своевременно и полностью выполняет свои расчетно-платежные обязательства, что позволяет успешно осуществлять коммерческую деятельность.

Главные недостатки управления оборотным капиталом:

- замедление оборачиваемости всех оборотных средств;

- большая доля дебиторской задолженности. Большая величина задолженности ведет к изъятию средств из оборота предприятия, их замораживанию.

- величина запасов очень велика, что свидетельствует об отвлечении средств из оборота предприятия

О степени эффективности использования оборотных средств также можно судить по показателю отдачи оборотных средств, находится он, как отношение прибыли от реализации к остаткам оборотных средств. Значительным показателем интенсивности использования оборотных средств является скорость их оборачиваемости. Оборачиваемость оборотных средств - это длительность одного полного кругооборота средств. Чем быстрее оборотные средства проходят эти фазы, тем больше продукта предприятие может произвести с одной и той же суммой оборотных средств. В разных хозяйствующих субъектах оборачиваемость оборотных средств различна, всё зависит от специфики производства и условий сбыта продукции, от особенностей в структуре оборотных средств, платежеспособности предприятия и других факторов.

[1] Журнал «Агробизнес: Экономика – Оборудование – Технологии. в ред. М.Ю. Медведков, руководитель департамента торговых переговоров Мина эконом. развития РФ; В.Г. Новиков, д-р экон. наук, профессор; 2016, 53 – С.

Существует такое понятие, как нормирование оборотных средств. Главная задача нормирования состоит в определении экономически обоснованной величины собственных оборотных средств в минимальном размере, обеспечивающем бесперебойное финансирование плановых затрат на производство и реализацию продукции, а также осуществление расчетов в установленные сроки.

Нормирование оборотных средств начинается с разработки минимально необходимых норм запаса по отдельным видам товарно-материальных ценностей, необходимых для осуществления производственной деятельности. Нормы запаса обычно определяются в днях или процентах к плановой потребности IV квартала предстоящего года. Затем на основе разработанных норм, сметы затрат на производство, расходов, не учтенных сметой затрат, но покрываемых за счет оборотных средств в денежном выражении, т.е. устанавливается норматив оборотных средств.

Таким образом, одной из проблем многих предприятий является - дефицит денежных средств, вызванный стремительным ростом дебиторской задолженности или неоправданным увеличением запасов сырья и готовой продукции. Избежать подобных проблем предприятие может, внедрив систему нормирования оборотных активов.

В заключении стоит обратить внимание на направления, позволяющие более полно использовать оборотные средства:

- повышение качества и снижение себестоимости производства собственных материальных оборотных средств;
- ускорение оборачиваемости оборотных средств;
- увеличение оборота;
- рост урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных;
- соблюдение норм и нормативов;
- предотвращение различных потерь;
- использование энергосберегающих технологий;

На сегодняшний день сельское хозяйство переживает не лучшие времена. Цена на сельхозпродукцию частенько не покрывает затрат на её производство. Об этом свидетельствует большая доля запасов на складах. Для поднятия сельского хозяйства, важно обратить внимание на использование оборотных средств, рассмотрев каждое из вышеперечисленных направлений, и разработать мероприятия по усовершенствованию использования оборотного капитала сельскохозяйственного предприятия.

Пенькова Кристина Валерьевна,
Тимохина Виктория Александровна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Среднерусский институт управления
Научный руководитель - Репичев А. И., к.э.н., доц.

РИСКИ ОРГАНИЗАЦИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В настоящее время бизнес, да и просто любая деятельность человека невозможна без риска. Под предпринимательской деятельностью принято понимать самостоятельную, инициативную деятельность граждан и их организаций, направленную на удовлетворение потребностей покупателей, на получение прибыли на свой риск и под свою материальную ответственность.

Любой вид экономической деятельности осуществляется под влиянием многих факторов, ориентирован на достижение определенного эффекта, требует для достижения этого эффекта принятия решений и имеет такой важный и неизбежный элемент как риск.[1] Относительно бизнеса под словом «риск» можно понимать разные категории а именно появления дополнительных расходов в результате осуществления определенной производственной и финансовой деятельности или же вероятность либо угроза потери предприятием своих ресурсов или их части недополучения доходов. Многие управленческие решения принимаются в условиях риска, что обусловлено такими факторами, как недостаток информации, отсутствие предсказуемости в поведении партнеров, неопределенность будущего, а также недооценка или переоценка собственных реальных сил.

Мы остановимся на экономических рисках, так как в условиях рыночных отношений проблема их оценки и учета имеет важное значение как основная составная часть теории и практики управления.

Управление предприятием должно осуществляться на основе концепции, исходя из которой и определяется стратегия управления предприятием – приоритетные направления развития, выбранные руководством на основе соотношения возможностей и

[1] Дорноступ И.П. Механизм управления рисками экономической деятельности предприятия [Эл. ресурс] // Вестник ОГУ.− 2012. − №13 (149). – С. 109-114. – Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_19025182_16675240.pdf

рисков в интересах обеспечения устойчивого развития. Основу такого подхода может составить концепция стратегических рисков, которую разрабатывают авторы. Эти риски представляют собой сочетание вероятностей наступления кризисных явлений, процессов или же катастрофических ситуаций и их последствий, действие которых приводит к значительному снижению уровня потенциала и безопасности предприятия в целом. В данной концепции нами предлагается выделить приоритетные риски для каждого вида экономической деятельности (в соответствии с ОКВЭД 2016), которые мы делим на два типа: общие и специфичные.[1]

Общие типы рисков – это те риски, которые присущи каждому виду экономической деятельности, к ним относятся: риск производства (в процессе которого возникает вероятность убытков или дополнительных издержек из-за сбоев или прерывания производственных процессов, несоблюдения технологии производства, невысокое качество сырья или работы персонала); рыночный (ценовой) риск (состоит из колебаний цен на рынках в связи с несоответствием спроса и предложения; к данным колебаниям относятся варьирование стоимости продукции или ресурсов, изменение конкурентной среды, а также условий продаж или поставок); финансовый риск (связан с возникновением потери дохода или капитала при неопределенности условий осуществления финансовой деятельности); юридический риск (связан с тем, что законодательство или не было принято во внимание вообще, или трансформировалось в период сделки, а также с расхождением законодательств разных стран, с некорректным составлением документов); риск потери от несчастного случая (данный риск обращается к общему источнику риска из-за несчастного случая – события непреодолимой силы, не зависящего от деятельности предприятия, и наносящего ему убытки); человеческий риск (обусловлен, во-первых, характеристиками человека уставать,

[1] Дюжилова О. М. Проблемы классификации рисков экономической деятельности предприятия [Эл. ресурс] / О.М. Дюжилова, Е.В. Русина // Экономика и управление предприятиями, отраслями, комплексами в условиях инновационного развития: сб. науч. тр. – Тверь, 2016. – С. 63-66. – Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_25564615_11485574.pdf

пребывать в стрессовом состоянием, болеть, стареть, а во-вторых, – взаимодействиями (взаимоотношениями) между людьми).

Специфические риски – это те риски, которые свойственны той или иной экономической деятельности. чаще всего в ней проявляются и при возникновении наносят наибольший ущерб: горный риск (связан с невозможностью обладания всей полнотой знаний о строении недр, в пределах которых предприниматель осуществляет свою деятельность); неблагоприятные погодные условия (обусловлены внутренними свойствами такой компоненты, как природа. Результат вида деятельности напрямую зависит от погодных условий, например, сельское хозяйство, строительство, транспортировка); экологический риск (вероятность появления неблагоприятных изменений в окружающей природной среде, изменений, возникающих из - за неблагоприятного воздействия на окружающую среду); транспортный риск (связан с перевозками грузов транспортом); политический риск (вероятность недополучения прибыли вследствие изменения социально-политических ситуаций в стране из-за возможных перемен в приоритетных направлениях деятельности правительства или изменений в его курсе); маркетинговый риск (вероятность недополучения прибыли в результате ошибок в планировании маркетинговой стратегии из-за недостаточного изучения потребностей рынка); коррупционный риск (вероятность действия (бездействия) должностных лиц и рядовых сотрудников с целью незаконного извлечения материальной и иной выгоды при выполнении своих должностных полномочий).

Также следует заметить , что все выше перечисленные риски не возникают сами по себе. Они обусловлены определёнными рядом причин.

Обратимся к основным из них. К источникам экономического риска могут быть отнесены:

– неполнота или недостаточность информации об объекте, процессе, явлении по отношению к которому принимается решение.

Так, например, большинство источников информации являются усредненными и не точными, и между ними, соответственно, возникает значительные расхождения. Отсюда следует, что чем ниже качество информации, используемой при принятии решений, тем выше риск наступления отрицательных последствий такого решения[1];

[1] Корякина Н.А. Экономические риски в деятельности предприятия [Эл. ресурс] // Новое слово в науке и практике: гипотезы и апробация результатов исследований. − 2017. − № 28.− С. 143-147.− Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_28118249_31825387.pdf

– наличие противоборствующих тенденций и столкновение противоречивых интересов.

Например, это проявляется весьма многообразно, начиная от войн и межнациональных конфликтов, а заканчивая конкуренцией и просто несовпадением интересов;

– случайность.

В одних и тех же условиях одно и тоже событие может происходить по-разному, к этому приводят, например, вероятная сущность многих социально-экономических и технологических процессов, многовариантность материальных отношений, в которые вступают субъекты предпринимательской деятельности и др.;

– спонтанность природных процессов и явлений, а также стихийные бедствия.

Такие природные явления явления как наводнения, землетрясения, ураганы, бури, гололед, мороз, гроза, град, засуха и другие могут стать источником непредвиденных затрат и в то же время оказать серьезное отрицательное влияние на результаты предпринимательской деятельности в целом[1].

Таким образом, мы видим, что риски, связанные с экономической деятельностью, разнообразны как по видам, так и по причинам возникновения. В результате этого при управлении ими необходимо учитывать огромное количество факторов, а именно вид риска, степень подчинённости риска управлению, отраслевые особенности деятельности предприятия, а также финансовые и кадровые возможности.

Перемыщева Анна Александровна,
Донецкий национальный университет
Научный руководитель – Тарасова Е.А., к.э.н., доц.

АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА ЭНЕРГОРЕСУРСОВ НА ПРИМЕРЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

На одном из самых важных этапов статистического исследования используется метод обобщающих показателей. Актуальность их использования заключается в том, что используя

[1] Мелкумян Э.Б. Исследование методов управления экономическим риском в деятельности предприятия [Эл. ресурс] / Э.Б. Мелкумян // Качество продукции: контроль, управление, повышение, планирование: сб. науч. тр. − Курск, 2015. − С. 29-33.− Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_24854306_32100045.pdf

данный метод можно выявить взаимосвязи и определить масштаб явления, определить закономерности развития явления во времени, а так же дать прогнозную оценку вариантов развития. Использование данного метода исследования экономических процессов отражено в работах таких ученых как Крючкова И.В., Власов А.Б., Колмаков И.В., Браиловский И.В., Моисеева Т.В. и др. Целью научной работы является анализ производства энергоресурсов с использованием метода обобщающих показателей.

В основе статистического изучения взаимосвязей лежит качественный анализ, основанный на исследовании природы социального или экономического явления. Метод обобщающих показателей позволяет характеризовать изучаемые явления и процессы при помощи статистических величин – абсолютных, относительных и средних.

Рассмотрим абсолютные показатели производства всех видов энергоресурсов на территории РФ за период с 2011 – 2015 гг. и найдем относительную величину динамики для добытых энергоресурсов РФ за 5 лет. За базовый год примем 2011 г. (таблице 1)[1].

Таблица 1 - Динамика добытых энергоресурсов РФ в сравнении с 2011г.

	2012	2013	2014	2015
Природное топливо	1,019	1,034	1,024	1,032
Продукты переработки топлива	1,015	1,053	1,092	1,064
Побочные энергоресурсы	0,503	0,489	0,492	0,551
Электроэнергия	1,014	1,004	1,009	1,012
Теплоэнергия	0,963	0,932	0,953	0,897
Котельно-печное топливо	1,022	1,020	1,028	1,122

Как видно из таблицы 1 добыча природного топлива в 2012 году по сравнению с 2011 годом увеличилась в 1,019 раза или на 1,9 % (101,9%-100%), в 2013 – увеличилась в 1,034 раза или на 3,4 %,в 2014 г. – увеличилась в 1,024 раза или на 2,4%,в 2015 г. – увеличилась в 1,032 раза или на 3,2%. Т.е. мы видим увеличение добычи (производства) энергоресурсов в каждом последующем году, что является положительной динамикой добычи энергоресурсов в РФ. Рассмотрим структуру добычи энергоресурсов в РФ за 5 лет (таблице 2).

[1] Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.gks.ru

Таблица 2 - Удельный вес каждого добытого энергоресурса в РФ за 2011-2015гг. (%)

	2011	2012	2013	2014	2015
Природное топливо	45,06	45,35	45,67	45,07	44,33
Продукты переработки топлива	10,96	10,99	11,31	11,69	11,12
Побочные энергоресурсы	0,71	0,35	0,34	0,34	0,37
Электроэнергия	9,58	9,59	9,43	9,44	9,24
Теплоэнергия	5,22	4,97	4,77	4,86	4,46
Котельно-печное топливо	28,47	28,74	28,48	28,59	30,47
Итого	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Из данных видно, что на природное топливо приходится почти половина (45,06% в 2011г. и 44,33% в 2015 г.) от всей добычи топлива и оно является наиболее производимым энергоресурсом. А побочные энергоресурсы в то же время являются наименее производимым топливом. Их удельный вес в 2015 составил всего 0,37 % от всех произведенных энергоресурсов. Используя коэффициент Гатева исследуем структурные изменения в добыче энергоресурсов в РФ между 2011 и 2015 гг.:

$$КГ = \sqrt{\frac{\sum(w1-w2)^2}{\sum w1^2 + \sum w0^2}} = 0{,}00232.$$

Коэффициент Гатева близок к нулю, т.е. структурные изменения в совокупности практически незаметны. Следовательно и значения интенсивности тоже практически однородны. Т.о., проанализировав внутреннюю структуру произведенных энергоресурсов в РФ за 2011-2015 гг. ясно, что топливная промышленность с каждым годом развивается. Увеличение добытых энергоресурсов свидетельствуют об улучшении способов добычи и общем развитии отрасли.

Платонова Анастасия Александровна
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Среднерусский институт управления
Научный руководитель - Проняева Л.И., д.э.н., проф.

ОБНОВЛЕНИЕ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА В ОРГАНИЗАЦИЯХ АПК ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Одним из приоритетных направлений развития сельского хозяйства в нашей стране на современном этапе является модернизация и обновление основного капитала организаций.

Основной капитал составляет большую часть производственного потенциала сельскохозяйственный предприятий. Процесс его воспроизводства в сельском хозяйстве, представлен долгосрочными инвестициями на увеличение материально-технической базы. Эффективное воспроизводство основного капитала в организациях АПК, направлено, в первую очередь, на обеспечение их экономического роста и повышение конкурентоспособности[1].

Для реализации воспроизводственного процесса необходимы инвестиции - собственные (чистая прибыль, амортизационные отчисления и др.) и привлеченные (кредиты банков, бюджетные средства, частные инвестиции).

Среди собственных источников финансирования инвестиций в основной капитал важное место занимает прибыль, получаемая сельскохозяйственными организациями. Второй по значимости собственный источник - амортизация отличается более стабильным привлечением средств на воспроизводственные нужды[2].

Объемы собственных источников финансирования инвестиций в основной капитал зависят от финансового положения организации. К показателям его характеризующим относят показатель платежеспособности (демонстрирующим возможности организации погашать свои долги непосредственно имеющимися денежными средствами) и показатель ликвидности (определяет возможности организации быстро переводить свои активы в денежные средства для погашения обязательств). От степени ликвидности организации зависит ее платежеспособность.

Финансовое положение организаций АПК оказывает влияние на протекание процессы обновления и воспроизводства основного капитала. В условиях рыночной экономики деятельность любой организации направлена на получение максимально возможного объема прибыли. Эта прибыль зарабатывается при помощи основного капитала. Чем больше получено прибыли, тем эффективнее используется основной капитал в организации. Эффективность использования основного капитала организаций характеризуется

---

[1] Проняева Л.И. Состояние и проблемы инновационного развития процесса воспроизводства основного капитала в АПК // Вестник ОрелГАУ. – 2012. – №5(38). – с.21-25.

[2] Ильмендеев, Е.В. Проблемы повышения эффективности использования основных фондов в АПК/ Е.В. Ильмендеев// Актуальные проблемы экономики АПК: Сборник научных трудов конференции.– СГСХА, Самара, 2013. – с. 203-216.

таким показателем как рентабельность, динамика которого представлена ниже (таблица 1).

Таблица 1 - Динамика рентабельности основного капитала организаций АПК Орловской области

Показатели	2012	2013	2014	2015	2016	Темп роста, %
Прибыль до налогообложения, млрд. руб.	1290	1405	3298	2378	6035	147,1
Среднегодовая стоимость основного капитала, млрд. руб.	21984	26171	29836	33478	37831	114,5
Рентабельность (убыточность) основного капитала, %	5,9	5,4	9,9	7,1	16,0	X

За анализируемый период наблюдается увеличение рентабельности основного капитала организаций АПК Орловской области. Наивысшая рентабельность основного капитала была получена в 2016 году – 16 %.

Реализация процесса обновления основного капитала зависит от влияния множества факторов. В сельском хозяйстве существует достаточное количество факторов отрицательно влияющих на воспроизводство (дороговизна кредитных ресурсов, низкий интерес инвесторов к аграрной отрасли, существующий в экономике диспаритет цен и др.). Эти факторы вызывают недостаток собственных средств и не позволяют организациям АПК вести не только расширенное, но и даже простое воспроизводство основного капитала.

Характеристика этой проблемы представлена на примере анализа обновления основных средств в организациях АПК Орловской области (таблица 2), так как они занимают наибольший удельный вес в структуре основного капитала организаций.

Таблица 2 - Динамика обновления основных средств в организациях АПК Орловской области

Показатели	Годы					Темп роста (снижения),%
	2012	2013	2014	2015	2016	
Основные средства (ОС), млн. руб.:						
на начало года	20656	23192	27276	31354	34602	113,8
на конец года	24966	27276	32396	34602	41059	113,2
поступило за год	5431	4971	6255	4288	8165	110,7
выбыло за год	1122	887	1253	1236	1789	112,4
Коэффициенты:						
ввода	0,26	0,21	0,23	0,14	0,24	98,0
выбытия	0,05	0,04	0,05	0,04	0,05	100
обновления	0,22	0,18	0,19	0,12	0,20	97,6
прироста	0,21	0,18	0,18	0,10	0,18	96,2

Протекание процесса обновление в организациях АПК характеризует наилучшим образом коэффициент ввода основных средств. Его динамика за анализируемый период отрицательная, что свидетельствует о снижении темпов обновления основного капитала. Это связано с кризисными явлениями в отечественной экономике, нестабильностью отечественной валюты, ростом процентных ставок по кредитам, в том числе и инвестиционным.

В тоже время следует отметить, что коэффициент выбытия за анализируемый период отличается стабильной величиной. Это означает, что массового списания основных средств не происходит, они используются в производственном процессе. Соотношение коэффициентов обновления и выбытия показывает положительные тенденции – обновление капитала превышает значительно его списание.

На основе вышеизложенного можно сделать вывод, что проблемы воспроизводства основного капитала в АПК определяются следующим:

- несмотря на имеющиеся положительные изменения в последние годы в процессе обновления основного капитала, состояние материально-технической базы оценивается как неудовлетворительное;
- низкий уровень доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей не позволяет вести расширенное воспроизводство и не обеспечивает достижение целей, определенных Доктриной продовольственной безопасности РФ;
- недостаточность собственных и привлеченных финансовых ресурсов не позволяет в необходимых темпах модернизировать сельскохозяйственное производство, что негативно сказывается на его конкурентоспособности[1].

Направления развития механизма воспроизводства основного капитала должны включать мероприятия, регулирующие процессы потребления ресурсов и инвестиций, стимулирующие инновационную активность организаций АПК, направленные на создание благоприятных условий для внедрения в процессе воспроизводства новой техники и технологий.

Платошкина Екатерина Александровна,
Акименко Дмитрий Владимирович,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Среднерусский институт управления
Научный руководитель – Строева О.А., д.э.н, проф.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Говоря о социально-экономические проблемах развития страны, следует отметить такие аспекты, как: демографическая ситуация, здоровье нации, качество жизни населения, социально-экономическое неравенство и бедность, низкий уровень культуры населения,

[1] Ушачев, И.Г. Экономические проблемы воспроизводства в АПК России: монография / [И. Г. Ушачев, Н. Н. Бондина, Н. А. Борхунов и др. ; РАСХН, Всерос. ин-т экономики сел. хоз-ва. - М. : Энцикл. рос. деревень, 2003. - 455 с.

территориальные диспропорции в социально-экономическом развитии[1].

Приведём некоторые фактические данные на основе статистических показателей.

Первой проблемой выступает демографическая ситуация. По данным Росстата Орловской области на 2016 год[2], убыль населения составляет 4174. Умерших на 50% больше, чем родившихся (родившихся в 2016 г 8272 человек, умерших – 12446 человек).

Здоровье нации напрямую зависит от качества предоставляемых медицинских услуг, от экологической ситуации в местах проживания, уровня жизни населения и много другого.

Оценку здоровья населения отдельно взятого региона характеризует такая величина как статистический показатель продолжительности жизни. Для мужчин это показатель составляет около 65 лет, для женщин – около 76 лет. Тенденция «женщины живут дольше мужчин» характерна не только для Орловской области, но и для всей страны в целом. Согласно мнению ученых, чаще всего мужчины погибают в трудоспособном возрасте[3]. Также необходимо учитывать и предыдущий показатель – демографический.

Экологическая ситуация региона соответствует норме в-целом, однако это характерно не для всей территории Орловской области. Сам город Орёл (областной центр) называют зелёным[4] из-за большого количества парков и малого количества вредных предприятий. Однако, некоторые участки территории Орловской области до сих пор

---

[1] Лекции.нет [Электронный ресурс]: Режим доступа: https://nsportal.ru/npo-spo/sotsialnye-nauki/library/2016/12/19/problemy-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-sovremennoy, свободный (дата обращения: 20.11.2017 г.).

[2] Территориальный орган Федеральной государственной статистики по Орловской области [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://orel.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/orel/ru/statistics/population/, свободный (дата обращения: 20.11.2017 г.).

[3] Мир знаний [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://mirznanii.com/a/328604/sostoyanie-zdorovya-naseleniya-rossii, свободный (дата обращения: 20.11.2017 г.).

[4] Greenologia.ru [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://greenologia.ru/eko-problemy/goroda/orel.html, свободный (дата обращения: 21.11.2017 г.).

находятся в так называемой «Чернобыльской зоне»[1]. Данный статус не снят, следовательно, на соответствующих территориях в почве содержится повышенная (на некоторых территориях значительно повышенная) доза вредных для здоровья веществ. Как известно местным жителям некоторых сёл, пыль не всегда убирается с дороги. При передвижении транспорта она поднимается в воздух, а затем попадает в лёгкие.

Наблюдается высокая смертность населения от раковых заболеваний. Возможно, это не так явно отражается в статистике, зато сидит в умах местных жителей и возмущает… Экологическая ситуация региона не служит основной причиной смертей, однако, в 2016 году от новообразований погибло 1433 человека (по иным причинам 7793, всего –9226 человек) и составляет 15,5% от общего числа смертей.

Около 60% общего объема промышленности расположено в г. Орёл[2]. На данный момент времени предприятий меньше, чем было в советское время[3]. С каждым годом их становится меньше и соответственно сокращается количество рабочих мест, что коренным образом влияет на качество жизни населения.

Если обратиться к сведениям общероссийского рейтинга, Орловская область занимает 44 место по показателям качества жизни населения[4] по сравнению с другими регионами. Территориальные диспропорции в социально-экономическом развитии «на лицо». Оценивая уровень бедности региона, стоит отметить величину прожиточного минимума России в-целом и сравнить с тем же показателем по Орловской области. Итак, по России (на 4 квартал 2016 года) минимальный размер величины прожиточного минимума (за

---

[1] Centrps.com [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.centrps.com/Booklets/perechen_naselennykh_punktov.pdf, свободный (дата обращения: 21.11.2017 г.).

[2] Wikiprom [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.wiki-prom.ru/region/orlovskaya_oblast.html, свободный (дата обращения: 21.11.2017 г.).

[3] Rusplt.ru [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://orel.rusplt.ru/index/kak_zhilo_i_rabotalo_odno_iz_peredovykh_sovetskikh_predpriiatii_orlovskii_zavod_priborov-10183.html, свободный (дата обращения: 21.11.2017 г.).

[4] Качество жизни в российских регионах – рейтинг 2015 [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://riarating.ru/infografika/20160225/630010958, свободный (дата обращения: 21.11.2017).

основу берется всё население) составляет 9691 рублей, а по Орловской области – 8739 рублей[1]. Казалось бы, небольшая разница (951 рубль), однако, для провинциального города это значительно.

Существует мнение, что Орёл – третья литературная столица России. Третья или нет – дискуссии длятся до сих пор, однако Орёл бесспорно – литературная «столица» России. Биографии поэтов и писателей (И.С. Тургенева, Н.С. Лескова, Ф.И. Тютчева, И.А. Бунина, Л.Н. Андреева, М.М. Пришвина) так или иначе связаны с Орловской землёй. В Орле и области существует достаточное количество музеев, памятников, библиотек, посвящённых литературным деятелям и другим деятелям искусства и науки[2]. Также Орёл носит гордое звание «Город воинской славы» и «Город первого салюта». Жители региона гордятся своей историей, которая непосредственно связана с событиями Второй Мировой Войны – временем героизма советских солдат во имя светлого будущего. Это всего лишь несколько примеров основания культурного и исторического базиса жителей региона. Уровень культуры населения зависит от индивидуального вклада каждого члена общества, поэтому в общем об этом судить сложно.

На вышеперечисленных аспектах в первую очередь, базируются все остальные проблемы социально-экономического характера[3]. Фактическая констатация статистических показателей свидетельствует о том, что Орловская область нуждается в незамедлительных реформах и кардинальном изменении политического курса. Необходимо стимулировать рождаемость (путём повышения пособий по уходу за детьми, снижения цен на продукты питания и прочие принадлежности для детей), увеличить количество рабочих мест (например, построить несколько новых предприятий с целью повышения занятости населения), популяризировать рекреационные ресурсы региона, увеличить властный контроль за соблюдением уполномоченных лиц своих должностных обязанностей, обратить

---

[1] Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/DBinet.cgi, свободный (дата обращения: 21.11.2017).

[2] Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://orel.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/orel/resources/2b10b70044f9D0%B8.pdf, свободный (дата обращения: 21.11.2017).

[3] Старцева, О.А. Системность регионального развития [Текст] / Е.В. Сибирская, Н.Н. Авакумова, О.А. Старцева // Регионология. – Саранск, 2009. – № 3. С. 4-11.

внимание на инновационные идеи (проекты) по улучшению жизни (и внешнего облика города) граждан[1].

Подольский Андрей Владимирович,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Среднерусский институт управления
Научный руководитель – Петрова Ю.М., к.э.н., доц.

ПРОБЛЕМА ОТТОКА ИНВЕСТИЦИЙ ИЗ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И СПОСОБЫ ИХ ПРИВЛЕЧЕНИЯ

Инвестиции являются важной частью в современной экономической системе, сложившийся в мире, представляющие размещение финансовых, а также других средств, которые приносят доход инвестору, в предпринимательскую деятельность или иные инвестиционные проекты для получения дохода или какого-либо другого положительного эффекта для инвестора.

Инвестиции являются важными не только для экономики страны, но и для её населения. Чем эффективнее привлекаются инвестиции и чем рациональнее они используются, тем лучше они воздействуют на экономический рост, а также гарантирует участие страны в международном движении капитала, увеличивает количество рабочих мест, развивается инновационная деятельность.[2]

Ситуация, которая сложилась в данный момент времени показывает, что страна столкнулась не только с такой проблемой как уменьшение иностранных инвестиций в экономику, но и с тем, что происходит отток отечественных инвестиций за рубеж.

Данное движение капитала негативно влияет на экономику России, в которой ощущается проблема импортозамещения, связанная с плохим развитием некоторых отраслей в экономике, геополитическую ситуацию, а также влияние экономических санкций.

Несмотря на это, Россия имеет набор факторов, благоприятновлиющих на инвестиции, к которым можно отнести:

1. наличие больших запасов природных ресурсов

---

[1] Строева, О.А. Концепция правления инновационным развитием региональных экономических систем [Текст] / О.А. Строева // Инновационный Вестник Регион. –Воронеж, 2011. – № 2. С. 28-33.

[2] Беспалов М.В, Анализ эффективности инвестиционно-инновационной деятельности организаций: критерии оценки, основные показатели, алгоритм расчета / Аудит и финансовый анализ. 2013. №6. С. 104-110.

2. обладание крупного потребительского рынка
3. государственная поддержка инвесторов
4. географическое положение страны, которое влияет на снижение издержек
5. обладание квалифицированным человеческим капиталом

Но Россия всё также остаётся непривлекательной для иностранных инвестиций (рисунок 1).

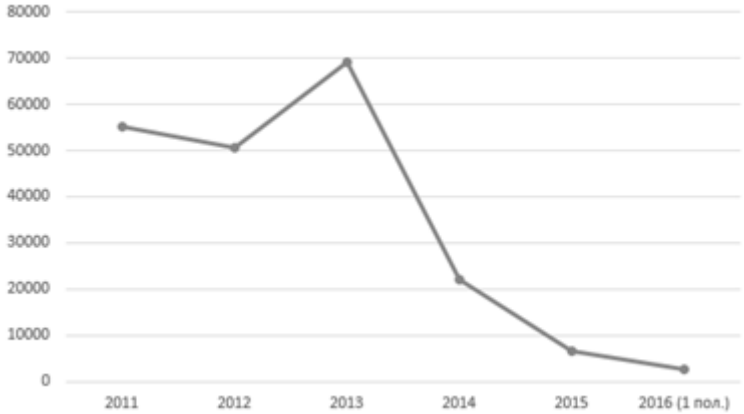


Рисунок 1 – Динамика прямых иностранных инвестиций в Россию[1]

Данная динамика показывает, что поток инвестиций в Россию снижается. В основном сокращение инвестиций обусловлено тем, что большинство иностранных инвесторов занимались инвестиционной деятельностью по отношению к ресурсодобывающей промышленности (нефть и газ), энергетику и финансы, которые были вызваны столкновением интересов России, США и стран ЕС.

Из-за обострения геополитической обстановки многим странам пришлось отказаться от импорта российской нефти и газа, постепенно заменяя российские ресурсы на иностранные, что привело к снижению привлекательности данной отрасли в промышленность из-за того, что прибыль из этих отраслей зависит от цен на нефть. Также негативное влияние оказали и такие факторы, как нестабильный курс национальной валюты России, проведение жесткой денежно-кредитной политики, так как консервативные инвесторы выбирают стабильную экономическую ситуацию, где риски минимальны.

[1] Российский статистический ежегодник / под ред. Суринова А.Е. - 2016: Стат.сб./Росстат. - Р76 М., 2016 - С. 593.

Можно сказать, что отсутствие наукоемких отраслей и отсутствие инновационных отраслей, которые могли бы снизить издержки и повысить производительность труда, в равной степени отталкивают инвесторов, так как именно наличие высоких технологий является главным фактором, привлекающим инвестиции.

Негативное влияние оказалась нестабильная экономическая ситуация в стране, плохо развитое законодательство и дефицит технологий на доходность компаний, которые занимались привлечение иностранных инвестиций, что впоследствии привело к их сокращению. Эти же факторы показали и то, что отечественные инвесторы, которые вкладывали прямые инвестиции так же отказываются от инвестирования отечественных компаний и вывозят свой капитал заграницу. Поэтому страна столкнулась и с такой проблемой, как отток инвестиций за границу. Этот эффект оказывает негативное влияние на экономику страны: происходит снижение инвестиционного климата, происходит затормаживание некоторых отраслей производства, снижается ВВП страны, что приводит к диспропорциям в балансе страны и появляется дефицит (рисунок 2).

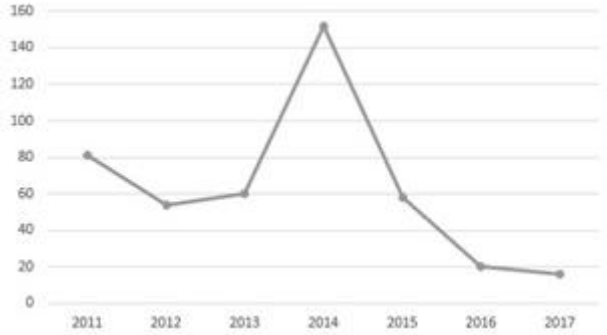


Рисунок 2 – Чистый ввоз (-) / вывоз (+) капитала[1]

На основании представленных данных можно выделить факторы, оказывающие влияние на отток капитала. К ним можно отнести следующее:

1. сбережение капитала путем вложения в экономически стабильные отрасли других стран;

[1] Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial

2. политическая нестабильность, после событий 2013-2014 годов;

3. нестабильный курс национальной российской валюты;

4. удорожание кредитов, как причина ужесточения денежно-кредитной политики. [1]

Не последнее место так же может занимать и возможный рост теневой экономики, связанный с тем, что предприниматели, во избежание налогообложения своих доходов и потери их значительной части переводят капиталы в иностранные организации.

Для решения выделенных проблем, можно использовать следующие мероприятия:

1. Улучшение инвестиционного климата путем совершенствования законодательства и упрощения некоторых административных процедур.

2. Наладить инвестиционное отношение с азиатскими странами.

3. Необходимо развивать и инвестировать сферу технологий и инноваций, которые повысят не только статус страны в мировом рейтинге, но и снизят зависимость России от цен на сырье. Привлечение новейших технологий и высококвалифицированного труда поможет снизить издержки производства, а также повысить конкурентоспособность продукции на мировом рынке.

В заключении, можно сказать, что невзирая на негативную ситуацию, которая сложилась в инвестиционном климате страны, Россия может добиться стабильности в инвестициях, путём улучшения законодательства, сглаживания конфликтов и налаживая отношения с азиатскими странами. А увеличив долю инновационных технологий привлечь инвестиции разных мировых держав, так как Россия обладает не только большим количеством природных ресурсов, но и квалифицированным способным к обучению трудовым потенциалом.

[1] Сорокин Д.А. Привлечение прямых иностранных инвестиций в условиях оттока капитала // Вестник ЧелГУ. 2015. №18 (373). С.133-139

Подосинникова Ольга Михайловна,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Графов А.В., д.э.н., проф.

ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ МОЛОДЕЖИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В РОССИИ

В настоящее время одной из наиболее острых социальных проблем общества является проблема безработицы выпускников профессиональных учебных заведений. Основными причинами безработицы среди молодёжи являются:

- стереотипное отношение работодателей к молодым специалистам;
- идеализация представлений молодёжи о своей будущей работе;
- снижение имиджа производительного труда.

Таблица 1 - Численность безработных по уровню образования и возрастным группам за 2015 г.

Возрастные группы	Всего	в том числе имеют образование					
		высшее	среднее профессиональное		среднее общее	основное общее	не имеют основного общего
			по программе подготовки специалистов среднего звена	по программе подготовки квалифицированных служащих			
	в тыс. человек						
15-19	199	0	15	21	102	55	6
20-24	843	217	170	116	281	54	5
25-29	689	191	119	119	195	57	8
Всего	1731	408	304	256	578	166	19
	в %						
15-19	100	0,1	7,3	10,4	51,5	27,5	3,2
20-24	100	25,7	20,1	13,8	33,4	6,4	0,6
25-29	100	27,8	17,3	17,2	28,3	8,3	1,2
Всего	100	23,6	17,6	14,8	33,4	9,6	1

Данные Росстата о рынке труда (таблица 1) говорят о том, что из всей молодёжи наибольшее число безработных приходится на

выпускников с высшим и средним профессиональным образованием в возрасте 20-24 лет.

Как правило, требования работодателей направлены на достаточный опыт работы сотрудника на соответствующей должности, уровне квалификации, наличие практических навыков полученной профессии. Зачастую уровень квалификации молодых специалистов не совпадает с ожиданием работодателей. Отсюда возникает следующая проблема – невозможность накопления опыта работы молодым специалистом для принятия его на желаемую должность.[1]

Выбирая специальность, по которой будет осуществляться обучение, абитуриенты часто представляют себе идеальные условия будущей работы, которые на деле естественным образом отличаются от этих представлений.

В последние годы наименьшим спросом пользуются профессии промышленного производства и сельского хозяйства, а наибольшим – профессии гуманитарной направленности. В связи с этим увеличивается конкурс на вакантные места более востребованных профессий, а с увеличением конкурса молодым специалистам становится всё сложнее устроиться на работу по специальности после окончания обучения, поэтому большинство выпускников на данный момент работают не по специальности (таблица 2).[2]

Таблица 2 - Численность занятых по возрастным группам и видам экономической деятельности в 2015 г.

Виды экономической деятельности	Всего		в том числе в возрасте, лет					
			15-19		20-24		25-29	
	тыс. человек		тыс. человек		тыс. человек		тыс. человек	
Сельское хозяйство	1051	100	104	9,9	314	29,9	633	60,2
Рыболовство	41	100	1	2,4	15	36,5	25	61,1
Добыча полезных ископаемых	344	100	2	0,6	20	5,8	322	93,6

[1] Арбатова А. Проблема трудоустройства молодежи в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://fb.ru/article/292967/problema-trudoustroystva-molodeji-v-rossii (дата обращения 01.11.2017).

[2] Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru

Обрабатывающие производства	2238	100	33	1,5	854	38,2	1351	60,3
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	526	100	5	0,9	25	4,7	496	94,4
Строительство	1216	100	27	2,2	215	17,7	975	80,1
Оптовая и розничная торговля	2397	100	69	2,9	823	34,3	1505	62,8
Гостиницы и рестораны	409	100	27	6,6	56	13,7	326	79,7
Транспорт и связь	1526	100	15	0,9	64	4,2	1447	94,9
Финансовая деятельность	360	100	3	0,8	129	35,8	228	63,4
Аренда недвижимого имущества и предоставление услуг	1160	100	12	1	23	1,9	1125	97,1
Государственное управление и обеспечение военной безопасности	1184	100	78	6,6	104	8,8	1002	84,6
Образование	1478	100	9	0,6	34	2,3	1435	97,1
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	1270	100	7	0,5	21	1,6	1242	97,9
Предоставление прочих коммунальных, социальных, персональных и других услуг	695	100	22	3,1	236	33,9	437	63
Итого	15895	100	414	2,6	5052	31,7	10429	65,6

Одним из способов решения данных проблем может выступить профессиональное сопровождение молодёжи во всех учебных заведениях. В школьные годы ученикам должна быть предложена помощь по выявлению их способностей, предрасположенности к тем или иным предметам, интересам, на основании которых подобрать ряд подходящих профессий, познакомить с ними более подробно и выбрать соответствующие учебные заведения для дальнейшего поступления, в которых уже на практике можно будет прочувствовать специальность. В свою очередь ВУЗы и СУЗы при сотрудничестве с работодателями могут предлагать им подобрать подходящего будущего работника по результатам практики. Таким образом, работодатель будет знать о способностях молодых сотрудников уже к моменту официального принятия на работу, в связи с чем требуемый стаж более 1 года не будет играть первостепенной роли, так как фактически он уже будет наработан на стадии практики.[1]

Так же молодые специалисты должны учиться быстро адаптироваться к сегодняшнему гибкому спросу на рынке труда. Из-за большого дисбаланса выпускаемых учебными заведениями специалистов и востребованных профессий на рынке труда, всё чаще происходит нехватка рабочей силы отечественной промышленности. С ростом технологического прогресса и автоматизацией труда ситуация может в скором времени поменяться в обратную сторону. Тут мы сталкиваемся с проблемой гибкости рынка труда и достаточной сложности прогнозирования даже на сроки от 1 до 5 лет. Т.е., казалось бы, на данный момент студент учится на престижной специальности, но к моменту окончания обучения такая специальность окажется больше невостребованной. Здесь имеет смысл переквалификация специалистов на смежные с полученной профессии для быстрого и качественного получения знаний и практики. Такое переобучение должно проводиться в ВУЗах и службах занятости, а механизмом его получения может выступать работодатель, который заключает со специалистом договор кредитования, по условиям которого работодатель оплачивает переобучение своего будущего сотрудника, а тот в свою очередь возвращает сумму, путём вычета из своей заработной платы. Таким образом, молодые специалисты будут уверенны в устройстве на работу после окончания переобучения, а работодатели – в нахождении квалифицированного сотрудника.

---

[1] Чернышева Н.И. Пути решения молодежной безработицы в современном обществе // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2014. – №1–2.

Полукаров Илья Геннадиевич,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Манасян С.М.., к.э.н., доц.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Оборотные активы (оборотные средства или оборотный капитал) представляют собой совокупность имеющихся собственных или привлеченных заемных денежных средств, которые организация авансирует в средства обращения и оборотные производственные средства с целью сохранения принципа непрерывности производства.

В широком смысле оборотные активы – это та часть имеющихся средств производства, которые целиком потребляются (трансформируются в готовую продукцию) в течение производственного цикла организации. Оборотные активы организации включают в себя следующие основные статьи, которые используются для их учета и анализа эффективности: «Материальные запасы», «Дебиторскую задолженность», «Краткосрочные финансовые вложения», «Денежные средства». В зависимости от типа производства и особенностей ведения бизнеса данные ключевые статьи могут быть уточнены и расширены с учетом требований руководства организации или ее собственников. Совокупная стоимость имеющихся оборотных активов определяется простым суммированием стоимости каждого их вида.

Большая сложность в вопросе управления оборотными активами заключается в их перманентном движении, которое обеспечивает кругооборот средств организации. Именно поэтому такие вопросы, как:

– контроль за структурой соотношения собственных и заемных средств организации;

– распределение имеющихся собственных и привлеченных средств с целью их более рационального и эффективного использования.

При управлении оборотными активами важно провести их структурирование таким образом, чтобы соблюдать равновесие между показатели их ликвидности и платежеспособности были в равновесии. Иными словами, если снизить контроль за такими элементами оборотных средств, как «материально-производственные запасы», «дебиторская задолженность», «денежные средства», и допустить их значительное снижение, то риск возникновения ситуации

неплатежеспособности или риск появления нехватки средств для осуществления нормальной производственной деятельности организации, резко возрастает[1].

Оборотные активы выступают ключевой формой имущества любой организации. Контроль за их оптимальным состоянием и профессионализм в их использовании является залогом успешной деятельности организации. Современные рыночные условия диктуют новые правила управления оборотными активами организации. Риск высокой инфляции, появления кризисных ситуаций в экономики, развитие финансовых проблем у контрагентов – всё это в совокупности влияет на определение политики управления оборотными активами. Экономические реалии современной России заставляют организации искать оптимальные источники обновления и увеличения оборотных активов, развивать направления деятельности, которые оптимальным образом способствовали бы эффективному использованию имеющихся оборотных активов.

Классификация оборотных активов организации может проводится по различным признакам. По степени участия в производственном процессе выделяют: средства непосредственного обслуживания производственного процесса; средства обслуживание процесса обращения.

Необходимая и достаточная величина оборотных активов организации, зависит от ряда факторов, к которым относятся: применяемая технология производства, номенклатура и ассортимент производимой продукции; продолжительность производственного цикла; особенности применяемого исходного сырья; логистические вопросы и др. Соотношение между данными факторами находится в прямой зависимости от отрасли производства организации. Например, для промышленных организаций нормой является нахождение 2/3 оборотных активов в виде материально-производственного запаса; для торговых организации 4/5 оборотных активов приходится данную категорию.

При проведения анализа эффективности использования оборотных активов уровень их потребности устанавливается с применением планирования и прогнозирования. При этом всегда проводится анализ оборотных активов по элементам. Данный анализ

[1] Мусина Л.Т., Гирфанова И.Н. Управление оборотными активами / Мусина Л.Т., Гирфанова И.Н. // Экономика и социум. - 2016. - №1 (10) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http:// www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_10/Musina.pdf - Дата обращения 27.10.2016.

позволяет осуществлять непрерывную деятельность организации и помогает избегать непредвиденных расходов, связанных с дополнительным пополнением оборотных средств.

С целью повышения эффективности управления оборотнымиа ктивами необходимо не только проводить процедуру их планирования и прогнозирования, но и так же на регулярной основе делать комлексный анализ состава оборотных активов, проводить анализ динамики оборотных активов, опледелять динамику структуры оборотных активов, а также определять наличие и соответствие объемов оборотных активов требованиям текущей деятельности.

Экономический смысл проведения анализа оборотного капитала заключается в определении оптимальной его величины, формировании необходимой структуры и состава используемых оборотных средств, в оптимизаци продолжительности финансового цикла организации.

Вопрос управления оборотными активами занимает ключевые позиции при принятии управленческих решений финансовым менеджментом организации. Это обусловлено высокой динамичностью и непостоянством оборотных активов, появлении рисков срыва производства или возникновении дополнительной финансовой нагрузки при решении производственных задач.

Система управления оборотными активами представляет собой часть общей финансовой стратегии предприятия, заключающейся в формировании необходимого объема и состава оборотных активов, рационализации и оптимизации структуры источников их финансирования.

В процессе этого этапа анализа рассчитываются и изучаются темпы изменения суммы каждого их этих видов оборотных активов в сопоставлении с темпами изменения объема производства и реализации продукции, рассматривается динамика удельного веса основных видов оборотных активов в общей их сумме. Анализ состава оборотных активов предприятия по отдельным их видам позволяет оценить уровень их ликвидности.

Анализ состояния и использования оборотного капитала позволяет получить ответы на вопросы: какова структура оборотных средств предприятия, за счет каких средств финансируется текущая деятельность, какова потребность в оборотных средствах, какие источники следует использовать для покрытия потребности в оборотных средствах, насколько эффективно используются ресурсы предприятия в определенный период деятельности и в динамике.

Оборотные активы представляют собой существенный раздел баланса предприятия, изменение структуры которого влечет за собой изменения величины доходов и прибыли компании. Производственная

деятельность организации должна быть построена с учетом политики управления оборотными средствами, в состав которой входит анализ состояния, обеспеченности и эффективности формирования и использования оборотного капитала, планирование и прогнозирование его оптимальных размеров. Анализу оборотных активов должны быть присущи системность, целенаправленность и действенность, объективность оценок, обоснованность выводов и предложений. Политика управления оборотными активами должна обеспечить поиск компромисса между риском потери ликвидности и эффективностью работы. Это сводится к решению двух важных задач: обеспечение платежеспособности и обеспечение приемлемого объема, структуры и рентабельности активов.

Полуян Ирина Викторовна, Тропец Ольга Викторовна,
Полесский государственный университет
Научный руководитель – Володько О. В. к.н.э., доц.

ИМОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В настоящее время Республика Беларусь импортирует 78% энергетических ресурсов. Наибольший процент импорта приходится на газ и нефть, поэтому любые изменения цен на мировых рынках на это топливо отражаются на белорусской экономике. Основными задачами в сложившейся ситуации являются энергоэффективность и энергосберегающие технологии.

В течении периода 2005-2016 гг. в энергетике Республики Беларусь была создана база для реализация различных перспективных проектов, внедрены прогрессивные информационные технологии, одобрены новые технические решения. При модернизации энергоисточников предпочтение отдавалось современным высокоэффективным парогазовым технологиям. В целях диверсификации топливного баланса в системе Минэнерго введены в эксплуатацию более 10 энергоисточников, работающих на местных видах топлива. Всё это позволяет обеспечивать стабильное функционирование отрасли, надежное и бесперебойное снабжение потребителей энергией, а также увеличивать экспортный потенциал республики[1].

[1] Министерство энергетики Республики Беларусь [Электронный ресурс] / – Режим доступа: http://minenergo.gov.by – Дата доступа: 16.10.2017.

Одним из важнейших факторов, который определяет уровень экономического развития общества, является уровень использования и количество потребляемой энергии. В Республике Беларусь больше всего энергии потребляется организациями (68,17 % от общего объема потребления по состоянию на 2016 г.). За рассматриваемый период с 2010 по 2016 г. потребление населением страны увеличилось на 2,61% (Рисунок 1)



Рисунок 1 - Удельный вес потребления электроэнергии в Республике Беларусь, %

Источник: рассчитано по данным[1]

По данным Международного агентства ООН по атомной энергии (МАГАТЭ), более 18% электроэнергии, вырабатываемой в мире, производится на ядерных реакторах в отличие от

[1] Энергетика [Электронный ресурс] / – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/energeticheskaya-statistika/ – Дата доступа: 20.09.2017.

электростанций, работающих на органическом топливе, АЭС не выбрасывают в атмосферу загрязняющих веществ, которые негативно влияют на здоровье людей, являются причиной образования смога и разрушительно воздействуют на озоновый слой[1].

В целях обеспечения энергетической и национальной безопасности руководством страны было принято решение о строительстве Белорусской АЭС.

Во исполнение Указа Президента Республики Беларусь от 12 ноября 2007 г. 565 «О некоторых мерах по строительству атомной электростанции в республике системно осуществляется реализация соответствующих конкретных организационно-правовых Научно-исследовательских проектно-изыскательских мероприятий.

Собственная АЭС позволит Беларуси решить ряд стратегически важных задач:

1. Обеспечить дополнительные гарантии укрепления государственной независимости и экономической самостоятельности Беларуси (возведение атомной электростанции позволит снизить потребность государства в импортных энергоносителях почти на треть);
2. Снизить уровень использования природного газа в качестве энергоресурса (ввод в действие АЭС в Беларуси позволит уйти от однобокой зависимости нашей экономики от поставок российского газа и приведет к экономии около 4,5 млн. $м^3$ газа в год) ;
3. Строительство АЭС в Беларуси рассматривается как вариант диверсификации поставщиков и видов топлива в топливно-энергетическом балансе страны и др.;

Организует и координирует деятельность по строительству белорусской атомной электростанции Министерство энергетики Республики Беларусь. Подготовка к строительству атомной электростанции Беларуси проходит в тесном взаимодействии с Международным агентством по атомной энергии.

Решение о строительстве атомной электростанции зависит от многих факторов. Определяющими среди них являются экономическая целесообразность и технические возможности развития атомной энергетики в стране[2].

---

[1] Основы энергетики: учеб.-метод. комплекс / авт. сост. В.М. Беляев.- Минск: Изд-во МИУ, 2009. – с. 24.

[2] Министерство энергетики Республики Беларусь [Электронный ресурс] / – Режим доступа: http://minenergo.gov.by – Дата доступа: 16.10.2017.

Согласно планам, первый блок АЭС должен быть введён в 2019 году, второй — в 2020 году. Основной партнёр Республики Беларусь в проекте по строительству АЭС — российская компания «Атомстройэкспорт», в качестве субпоставщиков выступают белорусские производственные организации.

Литва является основным критиком БелАЭС — она намерена блокировать импорт производимой станцией электроэнергии, а также осложнить проект строительства. 65% жителей Литвы считают, что БелАЭС представляет угрозу безопасности страны, показал опрос общественного мнения. Также Литва призвала соседние государства не покупать электроэнергию со строящейся в Беларуси атомной станции. Литовский министр энергетики Рокас Масюлис обратился к министрам Латвии, Эстонии, Польши и Финляндии с предложением обсудить вопрос покупки электроэнергии у третьих стран, аргументировав это тем, что белорусская атомная электростанция в Островце является небезопасной, представляющей угрозу национальной безопасности Литвы, ее окружающей среде и общественному здоровью.

В Республике Беларусь постепенно закладываются экономические стимулы для развития альтернативной энергетики, которая в значительной степени будет определять «зеленый» облик белорусской экономики в будущем. Оценка доли собственных энергоресурсов в балансекотельно-печного топлива к 2020 году составляет 32–34%. Энергетическая система республики сбалансирована, поскольку 50% генерирующих мощностей одновременно вырабатывают и тепло, и энергию[1].

Основными приоритетами в белорусской энергетике являются: развитие атомной энергетике, обеспечение энергетической безопасности, рост энергоэффективности, развитие альтернативной энергетики, выход на уровень развитых стран по показателю энергоемкости ВВП, а также рост уровня энергетической самостоятельности.

Попов Александр Андреевич,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал

[1] Энергетика Беларуси [Электронный ресурс] / – Режим доступа: — http://www.energo.by/news/gazeta/2017/192017.pdf Дата доступа: 01.10.2017.

Научный руководитель – Аврашков Л.Я., д.э.н., проф.

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ, КАК МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ ПО ФИНАНСИРОВАНИЮ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА

Туризм, как сфера культурного, духовного и эмоционального времяпрепровождения на данном этапе развития нашей страны остается привилегией граждан с доходами выше среднего. На современном этапе развития общества сфера услуг стала играть как никогда важную роль, все больше становясь областью приложения трудовых ресурсов. По оценкам Всемирной туристской организации (UNWTO) туризм является самой динамично развивающимся сегментом мировой экономики. Туристская сфера оказывает стимулирующее воздействие на развитие многих отраслей экономики (транспорт, связь, производство товаров народного потребления и др.), являясь катализатором экономического развития туристских территорий. Влияние туротрасли на экономику оценивается мультипликативным эффектом. Для обеспечения роста спроса на туристические продукты необходимы значимые шаги: массированная инвестиционная деятельность в крупные инфраструктурные проекты.

Наиболее известным методом повышения эффективности бюджетных расходов по финансированию региональных программ развития является бюджетирование, ориентированное на результат (БОР), как метод «планирования, исполнения и контроля за исполнением бюджета, обеспечивающий распределение бюджетных ресурсов по целям, задачам и функциям государства с учетом приоритетов государственной политики и общественной значимости ожидаемых непосредственных и конечных результатов использования бюджетных средств». [1] Внедрение элементов БОР в систему программно-целевого планирования развития туризма целесообразно на каждом этапе целевого программирования, начиная с анализа проблемной ситуации и заканчивая принятием решения о бюджетировании программ на очередной период (табл. 1). Элементы результативного бюджетирования на всех этапах программно-целевого планирования развития труизма позволяют конкретизировать функции целевого управления, повысить его эффективность на основе

[1] Чудновский А.Д. Управление индустрией туризма России в современных условиях: учебное пособие. М.: КноРус, 2017. С. 222.

использования системы оценок целевых программ.

Таблица 1 – Внедрение элементов БОР в систему программно-целевого планирования развития туризма

Этапы разработки и реализации цикла ПЦМ	Элементы БОР
I. Характеристика проблемной ситуации, выделение проблемы для решения программными методами	Подготовка и анализ информации по проблеме Прогноз последствий и рисков управленческих решений
II. Формулирование стратегических целей и тактических задач	Четкая формулировка целей и задач программы, их предварительная оценка
III. Разработка плана мероприятий программы (подготовка проекта бюджета) и механизмов их реализации: ресурсное обеспечение Определение показателей для мониторинга и оценки	Определение целевых индикаторов результативности программных мероприятий Предварительная оценка результативности мероприятий программы (бюджета)
IV. Реализация программы (бюджета). Управление. Мониторинг. Контроль. Оценка	Мониторинг ежеквартальных отчетов Текущая оценка показателей результативности программы Корректировка текущей деятельности Внесение изменений в программу (бюджет)
V. Оценка результативности реализации программы (исполнения бюджета), корректировка целей и задач (переход к этапу II), принятие решений по бюджетированию на следующий период	Итоговая оценка фактических результатов программы (бюджета) Анализ выполнения программы (бюджета) и причин отклонений достигнутых показателей от плановых

Индикатором для государственного регулирования должны служить показатели государственной статистики. Однако действующую система государственной статистики в стране и регионах дает неполную (заниженную) и искаженную информацию, в том числе о вкладе туризма в экономику региона (его эффективности), что не стимулирует законодателей более серьезно подойти к проблемам развития туризма.

Под эффективностью (от лат. effectus – результат, исполнение) понимается действенность, результативность, созидательность.

Анализ отечественного опыта и действующих в настоящее время методических рекомендаций по оценке эффективности развития туризма в регионе показал, что систему показателей эффективности можно разделить на две большие группы: экономическую и

социальную.

К группе показателей экономической эффективности можно отнести следующие показатели:

1. Экономическая эффективность предприятий, непосредственно производящих туристские услуги (предприятия размещения, питания, транспорт и другие) – как собственно эффект от работы предприятий.

2. Экономическая эффективность предприятий, необходимых для обеспечения жизнедеятельности туристов (общественный транспорт, учреждения здравоохранения, предприятия по производству сувениров и другие) - как дополнительный доход за счет оказываемых услуг туристам (так как они предназначены, в первую очередь, удовлетворять потребности местного населения).

3. Экономическая эффективность предприятий, обслуживающих материально-техническую базу туризма в регионе.

4. Эффективность функционирования объектов туристского притяжения (аттракторов и аттракций). В этом случае экономическая эффективность может быть оценена величиной прибыли (рентабельности).

5. Эффективность инвестиций в развитие туризма в регионе, предопределенная действием эффекта мультипликатора, которая оценивается каждый раз индивидуально для каждого отдельного инвестиционного проекта.

6. Эффективность развития отдельных видов туризма (спортивного, оздоровительного, познавательного и других) может быть определена как доход взаимосвязанных предприятий, организаций, учреждений, оказывающих услуги туристам по достижению конкретной цели туризма (познание, оздоровление, отдых, деловые цели и т.д.).

7. Эффективность развития внутреннего, въездного и выездного туризма может быть определена через количество туристов, прибывающих или убывающих из региона с целью туризма, т.е. не поддается оценке в денежном выражении напрямую.

8. Бюджетная эффективность, которая может быть прямой и характеризовать величину налоговых поступлений в бюджеты соответствующих уровней (федеральный, региональный, местный) непосредственно от объектов сферы туризма; и косвенной, под которой следует понимать прирост величины налоговых поступлений от предприятий других сфер деятельности региональной экономики, товарами, продуктами и услугами которых пользуются туристы во время своего пребывания в дестинации

Попова Ксения Сергеевна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Среднерусский институт управления
Научный руководитель - Кружкова И.И., к.э.н., доц.

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Дебиторская задолженность является внушительной частью активов компаний в современной экономике[1]. Принимая во внимание этот факт, следует отметить, что управление дебиторской задолженностью - важная часть краткосрочной финансовой политики хозяйствующего субъекта[2]. Задача управления дебиторской задолженностью состоит в ускорении платежей со стороны клиентов организации, снижении «плохих» долгов (т.е. таких долгов, выплаты по которым сомнительны или уже точно не поступят), в проведении рациональной политики продаж и продвижения на рынке.

Управление дебиторской задолженностью[3] – это функция финансового менеджмента, основной задачей которой является рост прибыли хозяйствующего субъекта за счёт оптимального использования дебиторской задолженности, как экономического инструмента.

Дебиторская задолженность — сумма долгов, причитающихся предприятию, фирме, компании со стороны других предприятий, фирм, компаний, а также граждан, являющихся их должниками, дебиторами, что соответствует как международным, так и российским стандартам бухгалтерского учёта[4].

К факторам, влияющим на дебиторскую задолженность относят (рисунок 1):

---

[1] Журнал, справочная система и сервисы «Главбух» - [Электронный ресурс] - Режим доступа: www.glavbuh.ru

[2] Белоножкова Е. Ю., Игнатенко А. А. Управление дебиторской задолженностью [Текст] // Проблемы современной экономики: материалы Междунар. науч. конф. (г. Челябинск, декабрь 2016 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2016. — С. 88-90

[3] Галлеев М.Ш. Дебиторская и кредиторская задолженность. Острые вопросы учета и налогообложения. – М.: Вершина, 2016.-125с

[4] Галлеев М.Ш. Дебиторская и кредиторская задолженность. Острые вопросы учета и налогообложения. – М.: Вершина, 2016.-125с

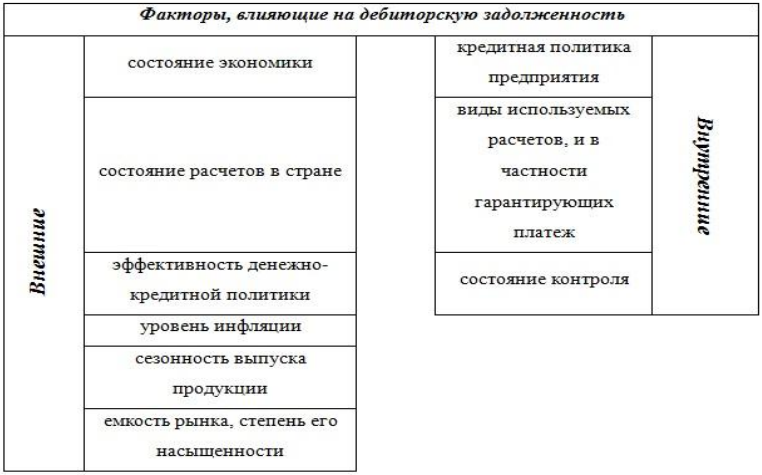


Рисунок 1 - факторы, влияющие на дебиторскую задолженность[1]

Увеличение доли дебиторской задолженности в общей структуре активов приводит к:

- Снижению ликвидности
- Снижению финансовой устойчивости организации
- Повышению риска финансовых потерь компании

Целью управления дебиторской задолженностью является оптимизация ее размера и структуры, а также стимулирование объема реализации за счет использования эффективной кредитной политики.

Для сокращения роста дебиторской задолженности финансовые специалисты организаций используют методы указанные на рисунке 2.

К приемам управления дебиторской задолженностью относятся[2]: учет расчетов с дебиторами; непрерывная работа с текущей просроченной задолженностью; анализ и ранжирование дебиторской задолженности; претензионная работа по просроченной дебиторской задолженности.

[1] Организация, планирование и управление предприятием / Под ред. Куксина И.Е. и Моисеева С.В. — М.: Машино¬строение, 2014. – 890 с.

[2] Беоножкова Е. Ю., Игнатенко А. А. Управление дебиторской задолженностью [Текст] // Проблемы современной экономики: материалы Междунар. науч. конф. (г. Челябинск, декабрь 2016 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2016. — С. 88-90.



Рисунок 2 – Методы управления дебиторской задолженностью[1]

Кроме того, существует возможность передать права на взыскание дебиторской задолженности[2], то есть использовать факторинг, если это приведет к чистой экономии.

Факторинг[3] – операция, в результате которой специализированная компания (фактор-фирма) приобретает у организации-поставщика дебиторскую задолженность, т.е. право на взыскание долга от дебитора. Тем самым поставщик не только получает денежные средства в оплату реализованной продукции, но и освобождает себя от риска кредитования своего клиента, связанного с возможной выплатой долга.

Одной из важнейших задач финансового менеджера является планирование динамики расчетов с контрагентами[4]. От точности

[1] Грачёв А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия: Учебно-практическое пособие. - М.: Финпресс, 2013.

[2] Бланк И.А. Управление текущей деятельностью предприятия. – М.: Дело и сервис, 2013. – 114 с.

[3] Бабичев С.Н., Лабзенко А.А. Подлеснова А.Ю. Факторинг. - М.: Маркет ДС, 2014. - 208 с.

[4] Бланк И.А. Управление текущей деятельностью предприятия. – М.: Дело и сервис, 2013. – 114 с.

прогнозов зависит, будет ли компания иметь достаточно денежных средств, для решения текущих задач и для реализации стратегических планов.

Посухова Людмила Константиновна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Коротаева Е. Ю., ст. преп.

ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ

В любой стране рынок ценных бумаг сильно зависит от развития национальной экономики в целом и от внешнеэкономической деятельности на мировых финансовых рынках. В зависимости от политической, экономической и социальной ситуации в стране национальный рынок ценных бумаг может испытывать как взлеты, так и падения под влиянием внешних и внутренних факторов. В следствии процесса глобализации, развития мирового рынка ценных бумаг, изменения на фондовом рынке одной страны могут оказывать влияние на рынок ценных бумаг в других странах.

В настоящее время российский фондовый рынок, находясь на стадии своего развития, имеет ряд проблем, сдерживающих его динамичное и прогрессивное развитие. Отметим, за последние годы рынок ценных бумаг России начал функционировать эффективнее, но, тем не менее, ему еще очень далеко до уровня развитых.

На сегодняшний день фондовый рынок США является одной из самых надежных и перспективных отраслей инвестирования, в то время, как фондовый рынок в России не является привлекательным объектом для вложения денег. Чтобы более детально разобраться в этой проблеме, стоит обратиться к статистическим данным. В качестве параметра для сравнения можно использовать ликвидность, так на Московской бирже среднедневной торговый объем акций составляет 1,1 млрд. долл.[1] Для сравнения, с начала 2017 года до конца апреля среднедневной оборот на главной фондовой бирже США NYSE составил 63.6 млрд долл. что свидетельствует о том, что за одну торговую сессию проторговывается 6-7 млрд. акций со средней ценой около 80 долл. Это говорит о том, что российскому рынку нужно работать год, чтобы выйти на уровень, достигаемый в Америке за один

[1] Московская Биржа [Электронный ресурс] — URL: http://www.moex.com/

день. После США лидирующее второе место занимает Китай: через биржу Shenzhen Stock Exchange проходит ежедневно 36 млрд. долл. и еще 30.6 млрд. долл. через Shanghai Stock Exchange. Япония по объему торгов занимает третье место: около 22 млрд. долл. в день.

Еще одним показательным параметром является капитализация компаний, торгуемых на биржах. К сожалению, на данном этапе развития российский рынок сильно отстает и в этом отношении. Капитализация акций, входящих в листинг биржи NYSE составляет свыше 20 трлн. долл. и 8.6 трлн. долл. на NASDAQ, японская биржа - 5.2 трлн долл., а китайская - 4.4 трлн. долл. Российский рынок оценивается в 610 млрд. долл. Что является на 40% ниже, чем в ЮАР и почти на 30% ниже Бразилии.

Актуальность темы подтверждается тем, что на сегодняшний день фондовые рынки набирают свою популярность на мировом рынке с каждым годом, именно их уровень развития во многом определяет инвестиционную привлекательность страны.

Важно отметить, что Российский рынок ценных бумаг молодой, возник за незначительный промежуток времени, в настоящее время характеризуется нестабильностью и требует существенной корректировки. Отечественный рынок ценных бумаг отличается малыми объемами, низкой ликвидностью, неразвитостью материальной базы, технологий торговли, очень высокой степенью всех рисков и высокой степенью спекулятивного оборота.[1]

Проблемой развития фондовой биржи России является то, что далеко не все крупные национальные компании стремятся размещать свои акции на отечественном рынке, более привлекательно и выгоднее торговаться на рынке Америки с помощью ADR (Американской депозитарной расписки, позволяющей фирме, зарегистрированной в любой стране торговаться в США) и GDR (для размещения на фондовых биржах Европы). Это ведет к оттоку капитала за границу в достаточно крупных масштабах. На сегодняшний день только небольшое количество компаний на Московской Бирже может сравниться по уровню капитализации с ведущими компаниями мира, торгующимися на заграничных фондовых рынках. Это, так называемые, «голубые фишки», на данный момент их всего 15, в их

[1] Проблемы развития рынка ценных бумаг в Российской экономике // Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: электр. сб. ст. по материалам XL студ. междунар. заочной науч.-практ. конф. — М.: «МЦНО». — 2016 —№ 11(40) / [Электронный ресурс] — Режим доступа. —
URL: https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/11(40).pdf

состав входят такие компании как «Сбербанк», «Газпром», «Лукойл», «Роснефть», «МТС» и другие. Важным недостатком российского рынка является то, что он достаточно сильно зависим от компаний, занимающихся нефтегазовым делом, и часто его рост или падение обуславливается состоянием в этой области промышленности. На противовес этому, в более развитых странах всегда найдутся акции, которые движутся вопреки общему настроению рынка. Это создает разнообразие и повышает качество инструментов.

Следующей проблемой развития рынка ценных бумаг в России является низкий уровень знаний, профессионализма и опыта. Многие участники фондовой биржи не до конца понимают возможностей при заключении сделок, связанных с ценными бумагами, плохо разбираются в видах операций на фондовом рынке и мало осведомлены обо всех его инструментах. Это, несомненно, свидетельствует о низкой инвестиционной культуре не только среди среднестатистического населения страны, но и в кругу более крупных инвесторов с большим объемом капитала. На данном этапе развития, в России преимущественно используются только первичные ценные бумаги (акции и облигации), мало внимания уделяется деривативам – производным ценным бумагам. Включение таких активов в инвестиционный портфель снижает совокупный риск. Инструментом управления рисками в зарубежных странах также выступает страхование. Вложения в ценные бумаги могут принести более существенные доходы, чем банковские депозиты, но могут принести и убыток. А деньги на счетах у брокеров и управляющих компаний – в отличие от банковских депозитов ряда банков, участвующих в системе страхования вкладов – не застрахованы.

Банк России следит за защитой прав инвесторов и акционеров на фондовом рынке, регулируя деятельность профессиональных участников этого рынка и соблюдение стандартов их работы с клиентами. Эти функции осуществляет Служба Банка России по защите прав потребителей финансовых услуг и миноритарных акционеров. Тем не менее, это не освобождает инвестора от рыночных рисков, связанных с тем, что стоимость ценных бумаг различных эмитентов постоянно меняется – возрастает или снижается под воздействием многочисленных факторов.[1] К тому же, следует сказать, что далеко не всегда профессиональные участники рынка ценных бумаг обладают достаточной квалификацией и уровнем знаний, чтобы

[1] Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс] —http://www.cbr.ru/finprosvet/finpotreb/m_securities/

успешно распоряжаться средствами вкладчика, находящимися в их доверительном управлении.

Итак, главными проблемами развития рынка ценных бумаг в России являются организационные, кадровые и методологические. Организационные проблемы связаны с отсутствием развитой инфраструктуры рынка и слабым информационным обеспечением, недостаточной информационной прозрачностью. Кадровые проблемы предопределены малым сроком развития рынка ценных бумаг и недостаточным числом высокопрофессиональных специалистов, недостаточным контролем за целесообразностью их действий. Методологические проблемы вызваны не достаточным уровнем качества методик осуществления многих фондовых операций и отдельных процедур на рынке ценных бумаг.

Не вызывает сомнения, что развитый рынок ценных бумаг во многом определяет экономическое развитие всей страны в целом. В нынешних условиях ценные бумаги являются главнейшим механизмом работоспособности рыночной экономики. Ценная бумага является весьма специфическим товаром, приносящим выгоду не только эмитенту и держателю, но также в целом содействует благоприятному развитию экономики страны. Именно поэтому необходимо стремиться к эффективному развитию этой ниши экономики. Для того, чтобы рынок ценных бумаг развивался, необходимо искать пути преодоления проблем и оптимизации этого рынка. К перспективным направлениям развития рынка ценных бумаг в России относятся: совершенствование законодательной базы; развитие вторичного рынка ценных бумаг; совершенствование контроля государства за фондовым рынком; повышение инвестиционной культуры среди населения и потенциальных инвесторов; обеспечение информационной прозрачности; обеспечение контроля качества работы профессиональных участников рынка; повышение инвестиционной привлекательности национальной биржи для привлечения зарубежных инвесторов; разработка методов, стимулирующих рост популярности фондовой биржи среди населения как объекта инвестирования.

Таким образом, можно сделать вывод, что развитие рынка ценных бумаг в Росси является приоритетным направлением. Решение перечисленных выше проблем должно создать более благоприятные условия для динамичного развития фондового рынка в России и его дальнейшего эффективного функционирования.

Проскурякова Елена Владимировна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,

Липецкий филиал
Научный руководитель – Графов А.В., д.э.н., проф.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Деятельность любого хозяйствующего субъекта в условиях рыночной экономики характеризуется высоким уровнем неопределенности. Это связано с наличием большого количества факторов внешней и внутренней среды, создающих угрозы экономической безопасности предприятия. Понятие экономической безопасности сегодня прочно вошло в экономическую теорию. Уровень экономической безопасности и результаты работы предприятия рассматриваются как взаимосвязанные характеристики его успешного функционирования и устойчивого развития.

Основные функциональные элементы обеспечения экономической безопасности предприятия, его стабильного, устойчивого развития являются трудовые, материальные, финансовые, интеллектуальные и информационные ресурсы. Стабильность его функционирования и прибыльность финансово-хозяйственной деятельности является результатом обеспечения экономической безопасности предприятия.

Основой эффективного управления предприятием является всесторонняя оценка финансово-хозяйственной деятельности с целью повышения экономической безопасности. Если в процессе анализа финансово-хозяйственной деятельности с целью повышения экономической безопасности выявляются потенциальные проблемы, то полученные данные используются также для пересмотра целей организации.

В настоящее время все большее внимание уделяется поискам путей повышения эффективности работы хозяйствующих субъектов. Любые ресурсы ограничены, и добиться максимального эффекта можно не только регулированием объема, но, прежде всего путем оптимального соотнесения различных видов. При рациональном распределении ресурсов резко возрастает значение финансовой устойчивости субъектов хозяйствования. А для выявления необходимых для этого резервов на предприятии и проводится анализ финансово-хозяйственной деятельности.

Основы управления финансово-хозяйственной деятельностью организации с целью повышения экономической безопасности представляет собой комплексное исследование воздействия внешних и

внутренних, рыночных и производственных факторов на работу предприятия в целом, финансовые показатели работы предприятия, и указание возможных перспектив развития дальнейшей деятельности предприятия[1].

К числу важнейших задач управления финансово-хозяйственной деятельностью организации с целью повышения экономической безопасности, относятся следующие:

– определение изменений, происшедших в деятельности предприятия за анализируемый период;

– вскрытие неиспользованных резервов и использование их в планировании и прогнозировании;

– комплексная оценка деятельности предприятия и разработка рекомендаций по повышению эффективности его деятельности;

– изучение конъюнктуры рынка.

Новые задачи управления финансово-хозяйственной деятельностью организации с целью повышения экономической безопасности возникают в современных условиях:

– выбор партнеров по публикуемой о них информации;

– оценка и проверка приобретаемой организации (бизнеса);

– разработка методики анализа эффективности сделок слияния и поглощения;

– совершенствование методики экономического анализа с учетом международного опыта и перехода к международным стандартам отчетности;

– разработка приемов анализа эффективности вложения финансовых ресурсов и реальное портфельное инвестирование;

– анализ капитализации организации и потенциала роста бизнеса[2].

Задачи управления финансово-хозяйственной деятельностью организации с целью повышения экономической безопасности, конечно, не исчерпываются приведенным выше перечнем. Многогранность и многовариантность хозяйственных ситуаций ставят перед ним многие задачи автономного характера.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия с целью повышения экономической безопасности является основой для

---

[1]Шанин И. И., Лазарева А. В. Анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности предприятия // Молодой ученый. 2017. №9. С. 460-462

[2] Канке А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2016. С. 144

принятия решений, с помощью которого выявляются наиболее значимые характеристики и показатели деятельности предприятия.

Основная цель анализа финансово-хозяйственной деятельности организации с целью повышения экономической безопасности – это получение некоторого числа значимых параметров, дающих точную и объективную оценку финансового состояния организации, ее прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами.

Классический анализ финансово-хозяйственной деятельности организации с целью повышения экономической безопасности состоит из нескольких этапов:

– анализ платежеспособности и финансовой устойчивости;

– анализ имущества и источников его формирования;

– анализ эффективности использования активов и источников их формирования и финансовых результатов;

– анализ и оценка финансового состояния [1].

С помощью анализа финансово-хозяйственной деятельности организации с целью повышения экономической безопасности достигается осмысление и понимание информации. На основе результатов анализа выявляются внутрихозяйственные резервы, разрабатываются и обосновываются управленческие решения и планы.

В целом анализ финансово-хозяйственной деятельности как наука представляет собой систему специальных знаний, связанных с исследованием тенденций хозяйственного и финансового развития, научным обоснованием планов, управленческих решений, контролем за их выполнением, оценкой достигнутых результатов, поиском, измерением и обоснованием величины хозяйственных резервов повышения эффективности деятельности и разработкой мероприятий по их использованию.

Результаты анализа финансово-хозяйственной деятельности дают возможность принять меры, направленные на изменение целей и обязательств предприятия, чтобы в дальнейшем избежать возникновения потерь и снижения эффективности работы.

Радченко Маргарита Владимировна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Среднерусский институт управления
Научный руководитель – Тугачева Л.В., к.э.н.

[1] Ефимова О.В. Анализ финансовой отчётности: учебное пособие. М.: Омега- Л, 2014. С. 143

ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В настоящее время, в условиях существования различных форм собственности, особенно актуальным становится изучение вопросов, связанных с эффективностью использования капитала. Возможности становления предпринимательской деятельности и ее дальнейшего развития могут быть реализованы лишь в том случае, если собственник разумно управляет капиталом, вложенным в предприятие. Поскольку прибыль приносит именно использование капитала организации необходимо уделить большое внимание размеру и структуре капитала. Объектом исследования выступает ЗАО «Микояновский мясокомбинат».

Для осуществления хозяйственной деятельности организации используют имущество, которое представлено капиталом. Капитал – это материальные и финансовые средства предприятия, а так же интеллектуальные разработки и предпринимательские способности, которые организуют и участвуют в процессе производства с целью получения прибыли. В экономической теории наблюдается многообразие взглядов относительно определения «капитал предприятия».[1]

Первую попытку дать характеристику понятия « капитал» сделал Аристотель. Он ввел понятие «хремастика», которое происходит от древнегреческого слова «хрема» и означает «имущество», «владение». Под хремастикой Аристотель понимал искусство обеспечения достатка или деятельность, направленную на накопление богатства. К. Маркс под капиталом понимал стоимость, которая создает прибавочную стоимость. По мнению Жана Батиста Сея, капитал является одним из факторов производства, который образуется в процессе накопления.

Фактически подводит обобщенный итог всех определений понятия «капитал предприятия» И.В. Зятковский. Капитал, по его мнению, представляет собой совокупность фондов денежных средств, доходов, отчислений или поступлений, которые поступают в распоряжение предприятий.

Субъект хозяйствования в процессе деятельности постоянно изменяет денежную форму капитала на материализованную. То есть происходит оборачиваемость капитала, в процессе которой создается

[1] Газалиев, М.М. Экономика предприятия: учебное пособие. – М.: Дашков и К, 2015. – 38 с.

добавочная стоимость. Чем больше оборотов совершит капитал, тем больше прибыли получит предприятие.[1]

Существует множество признаков, по которым классифицируют формы и виды капитала: по характеру использования в хозяйственном процессе, по объекту инвестирования, по целям использования и так далее. Но основным принципом группировки видов капитала является степень закрепления их за предприятием, и в соответствии с данным классификационным признаком выделяют: собственный и заемный капиталы. Собственный капитал состоит из уставного капитала, добавочного капитала, резервного капитала, резервных фондов, целевых финансирований и нераспределенной прибыли. Заемный капитал представляет собой краткосрочные и долгосрочные обязательства организации, которые выражаются кредитами и займами, кредиторской задолженностью и обязательствами по распределению.[2]

Анализ эффективности использования собственного и заемного капитала организаций представляет собой способ накопления, трансформации и использования информации бухгалтерского учета и отчетности. Анализ проводится с помощью различного типа моделей, позволяющих выявить и структурировать взаимосвязи между основными показателями. [3]

ЗАО «Микояновский мясокомбинат» является закрытым акционерным обществом, зарегистрированным в Российской Федерации. На сегодняшний день Микояновский мясокомбинат является бесспорным лидером отечественной мясоперерабатывающей промышленности, не имея себе равных по конкурентоспособности продукции на рынке, темпам модернизации производственной базы и эффективности капиталовложений. Основным видом деятельности предприятия является производство и оптовая реализация мясопродуктов. Мощности и современные технологии позволяют мясному гиганту производить более 400 тонн продукции в сутки. Главной целью предприятия является получение высококачественной

[1]Лебедева, А.Д Анализ и оценка финансово-хозяйственного состояния предприятия и направления его улучшения // Актуальные вопросы экономических наук. – 2014. - № 41-2. - с. 128.

[2] Управленческая экономика: учебное пособие для вузов. Зверева Г.П., Полухин А.А., Тугачева Л.В. / Орел, 2013. – 148 с.

[3] Косорукова, И.В. Экономический анализ: учебник [Электронный ресурс] // Косорукова И.В., Ионова Ю.Г., Кешокова А.А. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2015. – 249 с. Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/17054.html.

продукции с конкурентоспособной ценой. Чтобы достичь такого результата, необходимо располагать современным технологическим оборудованием ведущих мировых брендов Германии, Италии и Испании. Оборудование функционирует под управлением передового и полнофункционального программного обеспечения. Это позволяет полностью использовать все возможности станков и механизмов, эксплуатируя их как единое целое, что гарантирует получение наилучших результатов.

Для исследуемого предприятия присуща следующая структура капитала.

Таблица 1 – Структура капитала предприятия[1]

Показатели	2013 год		2014 год		2015 год		Темп роста, %
	Млн. руб.	%	Млн. руб.	%	Млн. руб.	%	
Собственный капитал	2077	35,2	2206	30,3	2341	39,5	112,7
Заемный капитал	3817	64,8	5061	69,6	3580	60,5	93,8
в том числе долгосрочные пассивы	2085	35,4	1480	20,4	36	0,6	1,7
в том числе краткосрочные пассивы	1731	29,4	3580	49,2	3543	59,9	204,6
Всего капитал	5894	100,0	7268	100,0	5922	100,0	100,5

В 2013 году структура капитала предприятия поделилась на три почти одинаковые части: 1/3 – составляет собственный капитал (35,2 %), 1/3 – долгосрочные пассивы (35,4 %) и 1/3 – краткосрочные пассивы (29,4 %). Данная структура не очень хороша для стабильного функционирования предприятия, так как собственный капитал составляет всего 1/3 от всего капитала, а на долю заемного капитала приходится 2/3 части. В 2013 году прибыль предприятия составляла 140 млн. руб., с высокими показателями рентабельности: рентабельность продаж 6,1%, рентабельность собственного капитала 6,9%.

В 2015 году в структуре капитала произошли значительные изменения: собственный капитал стал составлять 39,5 %, но заемный

[1] Официальный сайт ЗАО «Микояновский мясокомбинат» [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.mikoyan.ru.

капитал все так же занимает большую часть 60,5%. А динамика прибыли и рентабельности отрицательная: прибыль составила 135 млн. руб., рентабельность продаж 4,8%, рентабельность собственного капитала 5,9%.

Каждое предприятие обладает определенным капиталом, за счет которого оно и получает основную долю прибыли. Ошибки, связанные с нерациональным использованием капитала неизбежно приводят к потере финансовой устойчивости и даже банкротству. Анализ эффективности использования средств предприятия является важнейшим инструментом его деятельности. Насколько глубоко и детально в предприятии проводится такой анализ, настолько эффективной и будет финансово-хозяйственная деятельность предприятия. Улучшение использования капитала в организации – важный резерв роста эффективности производственного процесса на предприятии, роста производительности труда, сокращения сроков выполнения работ, роста прибыли и финансовых результатов деятельности, снижения себестоимости.[1]

Подводя итог, хотелось бы выделить универсальное понятие «капитал предприятия» – это совокупность материализованных ресурсов и средств, финансовых вложений и затрат на приобретение прав, необходимых субъекту хозяйствования, для осуществления производственно-сбытовой деятельности. Из проведенного анализа структуры капитала предприятия видно, что организация стремится стать независимой, о чем свидетельствует резкое сокращение долгосрочных пассивов к 2015 году со значением 0,62 % от величины всего капитала. Организации необходимо и далее сокращать долю краткосрочных пассивов, что может быть достигнуто за счет увеличения прибыли предприятия. То есть ЗАО «Микояновский мясокомбинат» должен позаботиться об ускорении оборачиваемости капитала, так как это позволит получить больше прибыли.

Рекунова Юлия Игоревна, Мяснянкина Ксения Руслановна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Среднерусский институт управления
Научный руководитель – Шалаев И.А., к.э.н., доц.

[1] Виноградская, Н.А. Диагностика и оптимизация финансово-экономического состояния предприятия: учебник и практикум. – М.: Издательский Дом МИСиС, 2016. – 69 с.

ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Финансовые организации играют большую роль в экономической системе региона. Осуществляя коммерческую деятельность, они влияют на благосостояние граждан. В условиях рынка финансовые организации служат важнейшим источником, питающим народное хозяйство дополнительными денежными ресурсами. По местоположению они оказываются ближе всего к бизнесу, его потребностям, меняющейся конъюнктуре. Таким образом, рынок неизбежно выдвигает финансовые организации в число основополагающих, ключевых элементов экономического регулирования. В связи с этим, мы бы хотели провести экономико-статистический анализ финансовых предприятий Орловской области, выделить основные проблемы и предложить пути их решения.

С развитием рыночных отношений, финансового рынка и услуг роль инвестиционных операций коммерческих банков значительно возросла. Осуществляя инвестиционные операции, банки преследуют различные цели: диверсификация активов, расширение источников дохода и поддержание необходимого уровня ликвидности. Такая широкая деятельность банков влечет за собой увеличение рисков, которое обусловливает развитие законодательной базы в этой сфере и совершенствование системы управления рисками, что в последнее время достаточно сложно осуществимо на практике.[1]

Особую актуальность проблеме формирования эффективной кредитной политики российских коммерческих банков придает увеличение деятельности банков с участием иностранного капитала, что усугубляет конкуренцию на рынке кредитных услуг России.

При создании оптимальной кредитной политики очень важно отдать предпочтение тем сферам деятельности, которые обеспечат максимальный результат, улучшат качество кредитного портфеля и оптимизируют работу банка в совокупности. Кредитование корпоративных клиентов - это одно из самых важных направлений деятельности банков, потому что оно является достаточно

[1] Шалаев И.А., Будаева А.Ю., Халфеева С.М. Инновационная составляющая экономической безопасности финансово - кредитных организаций. Инновационная наука: прошлое, настоящее, будущее . 2016. с. 274-277.

сбалансированным по доходам и расходам, оно позволяет банку зарабатывать хорошую прибыль. При этом есть вероятность принятия и реализации сделок с хорошим обеспечением, чтобы в случае возможных или невозможных негативных событий была попытка поддержания непрерывности и стабильности процесса кредитования.[1]

Большой проблемой для банков является проблема кредитоспособности предприятий. Существуют организации, которым нужны средства, но не у всех из них хорошая репутация. Иногда трудно найти предприятие, пользующееся репутацией надежного плательщика. К ней же добавляется неэффективность юридической системы по защите прав заимодавцев, т.е. банков. Поэтому, выделяя ссуды, банки учитывают, что не существует законодательно установленных эффективных методов возврата ссуд в случае недобросовестности заемщика.

Институциональная структура банковского сектора Орловской области на 01.01.2016 г. включала: 1 самостоятельный банк - Банк «ЦЕРИХ» (ЗАО); 11 филиалов кредитных организаций других регионов; 2 представительства; 57 операционных офисов; 10 кредитно-кассовых офисов; 103 дополнительных офиса; 47 операционных касс. Динамику кредитных организаций, зарегистрированных на территории Орловской области и действующих филиалов кредитных организаций на начало года представим на рисунке 1



[2] Шалаев И.А., Подзывалов П.А. Комплексный экономико-статический анализ банковского сектора орловской области. современное состояние, проблемы и перспективы развития. Современный город и регион: власть, управление, экономика . 2016. С. 93-101.

Рисунок 1 − Динамика кредитных организаций, зарегистрированных на территории Орловской области и действующих филиалов кредитных организаций за 2011-2016 гг.

Мы видим, что на территории Орловской области с 2011 по 2016 год количество действующих кредитных организаций сократилось с 2 до 1, количество филиалов сократилось с 19 до 13.

Банки обслуживают в основном население и торговые структуры, существующие в области, которые представлены через вклады юридических и физических лиц в рублях и иностранной валюте, привлеченные кредитными организациями Орловской области (таблица 1).

Таблица 1 − Вклады (депозиты) юридических и физических лиц в рублях и иностранной валюте, привлеченные кредитными организациями Орловской области (на начало года; млн. руб.)

Годы	Депозиты и вклады - всего	в том числе:	
		юридических лиц	физических лиц
2011	34513,8	7091,9	27421,9
2012	38512,1	7458,0	31054,1
2013	45976,5	9508,6	36467,9
2014	53390,8	9738,5	43652,3
2015	56849,1	5452,2	51396,9
2016	70463,6	6422,2	64041,4

Анализируя вклады (депозиты) юридических и физических лиц в рублях и иностранной валюте, привлеченные кредитными организациями. Невысокий уровень сбережения доходов граждан, недостаток у банков привлеченных ресурсов - это следствия недоверия к банкам. Для того чтобы поднять уровень доверия к банкам, нужна прозрачность и четкость программ развития нефинансового сектора экономики на региональном уровне.

Происходит сокращение собственной ресурсной базы региона из-за отсутствия региональных банков в области. Это приводит к уменьшению уровня активов в регионе.

В следствии того, что банковский сектор в тесной взаимосвязи с региональным сектором экономики, а также с промышленными предприятиями, которые являются крупными клиентами банков, развитие и финансовое состояние кредитных организаций зависят от развития различных отраслей экономики.

В ходе проведения экономико-статистического анализа коммерческой деятельности финансовых организаций нам удалось выявить следующие проблемы и предложить пути их решения:

Проблема 1: Малое количество источников и сложная система формирования кредитных ресурсов.

Возможные решения: усовершенствование системы страховки вкладов; аргументированный подход к процессу модификации непродолжительных денежных ресурсов в долгосрочные вложения.

Проблема 2: Ухудшение качества и сложность кредитования, слишком простая оценка кредитоспособности заёмщиков, устаревший процесс обеспечения возврата кредита.

Возможные решения: использование более эффективных способов оценки кредитоспособности; модификация процесса гарантированного возврата банковского кредита.

Таким образом, проведя экономико-статистический анализ банковского сектора Орловской области, можно сделать вывод, что для успешного развития банковского сектора в регионе, мы бы рекомендовали воспользоваться списком вышеуказанных мероприятий, направленных на решение актуальных задач совершенствования банковской сферы региона.

Рогацевич Ольга Валентиновна, Жук Александра Валентиновна,
Полесский государственный университет
Научный руководитель – Володько О.В., к.э.н., доц.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЁРСТВО В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Государственное-частное партнёрства является достаточно интересной отраслью для изучения, так как служит промежуточным направлением в развитии между государственной и частной отраслями. Данная форма позволяет преодолеть противоречия, возникающие в том случае, когда некоторые объекты не могут быть переданы в частную собственность, а государство попросту не может обеспечить финансирование.

Достоинством государственно - частного партнёрства является возможность создания устойчивого инвестиционного механизма, основанного на сочетании преимуществ частного сектора, который обладает управленческими навыками, определенными технологиями, достаточными финансовыми ресурсами, и государственного сектора,

осуществляющего государственное регулирование соответствующей деятельности и защиту социальных интересов.

Активная стадия разработки вопроса о государственно-частном партнёрстве в Республике Беларусь была начата в 2011 году и связана с подготовкой проекта Закона «О государственно-частном партнёрстве», который был принят в 2015 году. Наличие законодательной базы является неким гарантом и стимулом для привлечения инвестиций. Однако следует учесть, что институт ГЧП в полной мере работает тогда, когда также в стране сформирована лояльный инвестиционный климат и соответствующая инфраструктура.

С момента принятия Закона в Республике Беларусь на сегодняшний день разработаны и реализуются 6 проектов государственно-частного партнёрства, среди которых:

— Реконструкция автомобильной дороги М–10: граница Российской Федерации (Селище) - Гомель – Кобрин, км 109,9 – км 195,15.

— Строительство магистральной автодороги в г.Гомеле протяженностью 41,35 км, с учетом строительства моста через реку Сож и пяти путепроводов.

— Строительство Бешенковичской ГЭС (33 МВт-130 млн. кВт•ч) на реке Западная Двина Витебской области.

— Строительство мусороперерабатывающего завода в г. Бобруйске;

— Реконструкция комплекса зданий УЗ “Городская клиническая больница №3 г. Гродно” под “Гродненский областной клинический онкологический диспансер”.

— Строительство детских дошкольных учреждений в регионах Минской области.

Несмотря на тенденцию развития ГЧП в Республики Беларусь есть соответствующие проблемы, одна из которых заключается в повышении качества предоставляемых услуг в различных сферах и отраслях, а также нечеткое представление о финансовых источниках, потенциальных рисках и ожидаемой эффективности от реализации проектов в ряде случаев могут привести к неэффективному использованию государственных ресурсов.

Стоит также отметить, что сформированная в Беларуси экономическая модель носит звание социально-ориентированная рыночная экономика, которая направлена в первую очередь на высокий уровень экономического, политического и социального развития. При этом заложенные темпы экономического роста, повышение конкурентоспособности, инновационного развития,

удовлетворение социальных потребностей, несут существенную нагрузку на экономику страны, в результате чего на долю государственной собственности приходится значительная часть производственного капитала страны.

Государственно – частное партнёрство работает в большей степени ручного управления, определяемого соглашением о ГЧП, который базируется не на императивных нормах закона, а на самостоятельности, инициативности и широких рамках их полномочий. Таким образом, для качественного развития данного института в Республике Беларусь необходим подход, включающий формирование адекватного отношения к нему со стороны государства и положительного инвестиционного климата.

В целях адекватного понимания возможностей и перспектив развития в Беларуси государственно-частного партнёрства сегодня недостаточно руководствоваться только экономическими показателями либо правовыми нормами. Важное значение имеет выяснение социальных предпосылок для такого рода сотрудничества, рассмотрение его через призму мнений оценок и ожиданий, как граждан, так и субъектов хозяйствования. В принципах отношений в государственно – частном партнёрстве законодательство должно обеспечить прозрачность и действенность гарантий для частного партнера. Для этого необходимо уточнение положений о гарантии прав частных партнеров и о порядке предоставления им льгот и привилегий.

В этих целях предполагается построение реализации проектов государственно-частного партнёрства, включающих:

- разработка и развитие подзаконных актов в развитие Закона от 30 декабря 2015 года «О государственно-частном партнёрстве»;

- подготовку и реализацию пилотных проектов в сфере транспорта, здравоохранения, образования, энергетики;

- упорядочение кадрового обеспечения института государственно-частного партнёрства путем подготовки и повышения квалификации работников.

Обобщая вышеизложенное, представляется, что, несмотря на наличие определенных барьеров (социально-экономических и структурных), становление института государственно-частного партнерства имеет реальную перспективу в современной Беларуси. Так, по мере развития партнерских отношений в различных сферах государство может сместить акценты своей деятельности с конкретных проблем строительства и эксплуатации объектов на контрольные функции, тем самым обеспечивая более высокую эффективность решения своих социальных задач, что в свою очередь

даст импульс социально-экономическому развитию страны. Также в пользу развития данного сотрудничества говорит и динамичное становление в последние десятилетия институтов ГЧП как в развитых странах, так и в развивающихся. Данная тенденция является лишним свидетельством того, что этот механизм работает и работает эффективно, причем в интересах всех заинтересованных сторон как государства и бизнеса, так и общества в своей совокупности выступающего в роли глобального потребителя качественных услуг.

Рубцова Лариса Викторовна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Владимирова С.В., к.э.н., доц.

МЕСТО РОССИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ

Тенденции к глобализации международной торговли и транснационализации национальных компаний, характерные для современного этапа развития мирового хозяйства, предполагают свободное перемещение товаров и ресурсов. Данную функцию выполняет транспортный комплекс, который является основой формирования международного рынка и обеспечивает развитие рыночной экономики.

Существует две основные тенденции развития международной торговли транспортными услугами. Во-первых, в последние годы на мировой рынок транспортных услуг значительное влияние оказывает тенденция к снижению торговых барьеров и либерализации торговых режимов. Во-вторых, идет активное развитие большого количества секторов экономики стран Азиатско-Тихоокеанского региона, ориентированных на экспорт продукции. Эта тенденция связана с переносом производства из Западной Европы и США в страны Юго-восточной Азии и формированием обратного потока готовых изделий.

Для того, чтобы занимать ведущие позиции на мировом рынке транспортных услуг, необходимо иметь развитую транспортно-логистическую инфраструктуру и принимать активное участием в формировании и распределении мирового товарооборота. На сегодняшний день главными экспортерами транспортно-логистических услуг являются США (80 - 90 млрд долл.), Япония (40 - 45 млрд долл.) и Германия (25 - 26 млрд долл.).Лидерами по импорту транспортных услуг остаются следующие страны: США (90 - 100 млрд

долл.), Германия (52 млрд долл.), Япония (42,3 млрд долл.), Великобритания (35,8 млрд долл.) и Франция (29,5 млрд долл.)[1]

Общемировую структуру рынка транспортно-логистических услуг на сегодняшний день формируют три основных составляющих (рис. 1): грузоперевозки и экспедирование (58%), комплексная (25%) и управленческая логистика (17%).

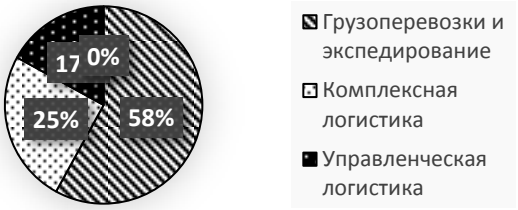


Рисунок 1 − Структура мирового рынка транспортно-логистических услуг

Спрос на комплексные транспортно-логистические услуги формируется под влиянием динамики международного товарообмена, глобализации грузопотоков и потребности в оптимизации расходов, связанных с перевозкой и хранением товаров.

Сравнивая структуру рынка транспортно-логистических услуг в России и в мире, следует отметить, что в нашей стране не развита комплексная и управленческая логистика, но более 94% занимают грузоперевозки и экспедирование (рис. 2).



[1]Перспективы развития международного рынка транспортных услуг. Режим доступа:http://studbooks.net/1872887/ekonomika/perspektivy_razvitiya_mezhdunarodnogo_rynka_transportnyh_uslug (дата обращения: 27.10.2017).

Рисунок 2 − Структура рынка транспортно-логистических услуг в России

Одним из главных направлений развития внешнеэкономической деятельности России является повышение качества транспортно-логистических услуг, а такжеэффективное осуществление транспортно-логистических операций. Важнейшей стратегической задачей для современной экономики России является совершенствование национального транспортного комплекса и выход на мировой рынок. Успешная реализация этой задачи будет способствовать снижению стоимости созданного продукта и уровня издержек в валовом внутреннем продукте, что отразится на уровне доходов и конкурентоспособности нашей страны на международном рынке транспортных услуг.

На бизнес-конференции РБК «Проблемы современной логистики» Л.Н. Симонова, главный аналитик Департамента консалтинга медиахолдинга РБК, рассказала о тенденциях развития рынка транспортно-логистических услуг России и проблемах развития отечественного рынка транспортных услуг. Л.Н. Симонова обращает внимание на то, что Россия входит в число стран с высоким уровнем логистических издержек (к ним относятся размещение заказов на поставку продукции, закупка, складирование поступающей продукции, внутрипроизводственная транспортировка, промежуточное хранение, хранение готовой продукции, отгрузка, внешняя транспортировка и др.). По ее мнению, это существенно снижает эффективность производства и торговли, отрицательно влияет на конкурентоспособность компаний и страны в целом. В России основная часть услуг в сфере перевозок и хранения грузов, а тем более управления запасами, выполняется собственными транспортно-логистическими службами предприятий-товаропроизводителей. Ими производится примерно 70% от всего объема логистических операций.[1]

На наш взгляд, немаловажным барьером на пути развития собственного транспортно-логистического комплекса в России долгое время оставалось отсутствие высококвалифицированных специалистов в области логистики. В настоящий момент дороги низкого качества и большая протяженность нашей страны создают значительные препятствие на пути к построению эффективной транспортно-

[1]Транспорт и логистика: риски и перспективы.Режим доступа: http://ati.su/Media/Article.aspx?HeadingID=13&ID=1917 (дата обращения: 5.11.2017)

логистической системы. Высокий уровень логистических издержек также связан с неэффективной работой внутренних логистических подразделений российских предприятий и организаций.

Для решения проблемы развития собственного транспортно-логистического комплекса и повышения конкурентоспособности России на мировом рынке транспортных услуг необходимо развивать национальную логистическую систему посредством совершенствования уровня сервисного обслуживания потребителей, уделив особое внимание управленческой и комплексной логистике. Также активное совершенствование собственной транспортно-логистической системы будет способствовать развитию отечественной экономики и выходу России на мировой рынок транспортных услуг.

Руднева Екатерина Олеговна,
Воронежский экономико-правовой институт
Научный руководитель – Смирнов А.О.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА ГИБКОЙ ТЕХНОЛОГИИ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В СФЕРЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Предметом данного исследования, в первую очередь являются - организация и коллективная работа в проекте.

Часто проектные менеджеры сталкиваются с проблемой, что ведение, контроль и результаты проекта не оправдывают ожидания.

Причин может быть много: от ошибочно сформированных вводных на этапе планирования до внедрения продукта по качеству и срокам, несоответствующим требованию заказчика. Как итог сорванные дедлайны и многочисленные доработки, которые негативно скажутся на маржинальности проекта. Выводы кто виноват, и как избежать похожего сценария в следующих итерациях, возникнут в голове, как проектного менеджера, так и его руководства.

В поисках решения проблем, компании проходят через множество ожесточенных раундов реорганизаций, централизаций и детализаций принципов своего внутреннего взаимодействия.

Не останавливаясь на этом, компания «А» внедряет инновационные технологии управления, провозглашает новые регламенты, руководствуясь системными ключевыми показателями компании «Б», предмет (виды) деятельности которого совпадают с компанией «А». Однако работа над ошибками была проведена поверхностно и касалась только документального инструментария проекта, следовательно, проблема остается.

Компаний, привыкших к строгим регламентам, отчетности, неотступности от персональных требований приводят к затруднениям любые изменения или новые данные, полученные уже в процессе реализации проекта. Ни сама компания, ни ее сотрудники не имели успешного практического опыта «экстренной» перестройки плана.

Внутри компании коллективная работа начинает давать сбой, команда понимает, что текущий способ управления исчерпал себя и традиционный инструментарий, зачастую оказывается частью проблемы, а не ее решением.

Управление проектом – особый вид управленческой деятельности, базирующийся на предварительной коллегиальной разработке комплексно-системной модели действий по достижению оригинальной цели и направленный на реализацию этой модели [1].

На помощь приходят гибкие Agile методики, в частности Scrum, Kanban и Lean. Каждая из перечисленных методик, в основу которых входят Agile, безусловно, заслуживают отдельного внимания.

Методология Agile зародилась в ИТ - сфере и является альтернативой традиционному управлению поектами, смещая акцент на коммуникации и командную работу, быструю реакцию на изменения и итерационный характер ведения проекта[2].

Scrum - это спортивный термин, пришедший в проектный менеджмент из регби и обозначающий «схватку». Для многих компаний, методология Scrum стала повседневной философией в сфере управления проектами. Наиболее широкое распространение этот метод получил благодаря книге Джеффа Сазерленда «Революционный метод управления проектами»[3].

Издание Дж. Сазерленда дало наиболее исчерпывающую информацию о методологии. После каждой главы вас ждут тезисные итоги, которые выделяют перечень основных идей методологии Scrum.

---

[1] Управление проектами: учеб. пособие/В.И. Денисенко (и др.); под ред. д-ра техн. наук, проф. В.И. Денисенко, д-ра экон. наук, проф. Н.М. Филимоновой; Владим. гос. ун-т им. А.Г. и Н.Г. Столетовых.- Владимир: Изд-во ВлГУ, 2015.- 108 с.

[2] Управление проектами: фундаментальный курс: учебник/А.В. Алешин, В.М. Аньшин, К.А. Багратиони и др.; под ред. В.М. Аньшина, О.Н. Ильиной; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики».- М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013.- 620 с.

[3] Сазерленд Дж. Scrum. Революционный метод управления проектами/Джефф Сазерленд; пер. с англ. М. Гескиной.- М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016.- 288 с.

Для реализации всей инфраструктуры методологии достаточно всего три роли:

1.Product Owner (Владелец продукта);

2.Scrum Master (Скрам - мастер);

2.Team (Команда).

Владелец продукта определяет концепцию проекта, отвечает за его разработку и принятие конечного результата, формирует требования, определяя их приоритетность.

Скрам - мастер должен обеспечивать проведение всех коротких собраний, смотреть за их открытостью и самое важное - помогать группе, справляться с преградами, мешающими процессу работы.

Команда – не более 9 человек, которые реализуют требования владельца продукта, но с учетом самоуправляемости.

Артефакты методологии

Product Backlog (Беклог продукта) – список требований проставленной оценкой трудозатрат и выстроенным приоритетом. Имеет шаблонный вид, который называют User Story (Пользовательская история)

Sprint Backlog (Беклог спринта) – команда выбирает часть требований в следующий спринт, с учетом приоритености и суммарной оценкой трудозатрат, не превышающей скорость команды, отобранная для спринта [3 Вольфсон Борис].

Sprint Goal (Цель спринта) – краткое описание того, к чему должна прийти команда по завершению спринта.

Sprint Burndown Chart (Диаграмма сгорания) – диаграмма позволяет узнать, насколько команда продвинулась за день/спринт. Диаграмма обновляется при закрытии одной из задач.

Таким образом, можно обозначить процессы методологии. У каждого процесса свое время и место. Методология Scrum предлагает следующие процессы:

Sprint Planning Meeting (Собрание для планирования спринта) – подразумевается встреча команды, выбор требований для спринта, декомпозиция на задачи, оценка трудозатрат и ответы на возникшие вопросы.

Daily Meeting (Ежедневные планерки) – каждодневное собрание, длительностью не более 15 минут. На встрече проясняется текущий статус задач и возможные проблемы.

Sprint Review (Сдача спринта Владельцу продукта) – по завершению каждого спринта, команда проводит демонстрацию результатов, сверяясь с требованиями, выделенными в данном спринте.

Retrospective (Ретроспективное совещание) – встреча происходит после сдачи спринта Владельцу продукта, в ходе, которой команда обменивается опытом. По итогу такого совещания, у команды должно сформироваться понимание, как улучшить взаимодействие и как минимизировать ошибки.

Ряжских Лилия Юрьевна
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель - Шахватова С.А., к.э.н., доц.

МЕТОДЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Основная причина неудач многих автотранспортных предпринимательских проектов - в недостаточном внимании, которое должно уделяться организаторами данного бизнеса к позиции компании на рынке, ее целевой ориентации и маркетинговой стратегии развития. Этот факт может казаться очевидным и даже странным для представителей других отраслей, где маркетинговые и сбытовые технологии значительно дальше продвинулись вперед в своем развитии. При планировании деятельности автотранспортного предприятия в России очевидный набор маркетинговых и сбытовых рисков часто не оценивается должным образом и, как следствие, происходит открытие заведомо убыточных подразделений или предприятий с нецелевыми транспортными активами. Таким образом, маркетинговое позиционирование и стратегия развития автотранспортной компании должны быть краеугольными камнями успешного стратегического планирования.

Разработка концепции эффективного и безубыточного современного автотранспортного предприятия строится по принципу контрактного подхода. При этом важна как можно более точная ориентация на потребности. Для малого бизнеса должен применяться принцип – покупать коммерческий транспорт только под запросы клиента, максимально точно учитывая планы и перспективы развития бизнеса потребителей целевой группы[1].

Различают следующие методы стратегического планирования:

[1] Манукайло И.А. Эффективное планирование на предприятиях автотранспорта // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2014. № 10-2. С. 135.

– расчетно-аналитические, к числу которых можно отнести балансовый, нормативный, инженерно-экономические и др.;

– графо-аналитические, например экстраполяционные (трендовые), сетевые, регрессионно-аналитические, методы корреляционных трендов и др.;

– экономико-математические, в том числе методы линейного, нелинейного и динамического программирования, модели теории игр и теории массового обслуживания и др.;

– эвристические, к которым относятся методы экспертной оценки (индивидуальной, коллективной, систематической, массовой и др.), метод сценариев и т.д.

Большинство из данных методов (за исключением, возможно, эвристического) редко находит свое применение в малом бизнесе ввиду своей сложности.

На автотранспортных предприятиях малого бизнеса при стратегическом планировании чаще используются следующие методы.

Модель жизненного цикла. Модель жизненного цикла товара (ЖЦТ) лежит в основе анализа динамики рынка и служит ориентиром для выбора соответствующей стратегии. На каждом этапе ЖЦТ существуют свои проблемы в освоении рынка, поэтому соответствующими стратегиями можно учитывать специфику отдельных фаз ЖЦТ.

Широко используются портфельные модели анализа стратегии.

Таблица 1 - Методы портфельного анализа

Методы портфельного анализа	Критерии классификации
Метод, предложенный Бостон консалтинг групп – матрица «портфеля продукции»	1) рост рынка 2) размер доли рынка
Метод, предложенный фирмой «Артур Д. Литтл» – матрица «жизненного цикла»	1) конкурентная позиция 2) технологическая позиция
Метод, предложенный фирмами «Шелл», «Дженерал Фудз» – матрица «направлений хозяйственной деятельности»	1) конкурентоспособность 2) привлекательность рынка
Метод, предложенный Стенфордским исследовательским институтом, – матрица «отраслевой дифференциации»	1) возможность дифференциации 2) высота барьеров доступа в отрасли
Метод, предложенный «Интернейшнл харвестер компани», – матрица «стратегического развития»	1) объем продаж 2) рост рынка 3) прибыльность 4) размер доли рынка

Проведение портфельного анализа связано с преодолением ряда трудностей, среди которых следует отметить: правильное определение границ и масштаба рынка; различный характер рынков одного и того же продукта; разноречивость оценки перспективности по критериям разных матриц. Кроме того, все методы портфельного анализа предполагают, что предпочтительней вкладывать средства в рынки с высокими темпами роста, что справедливо для долгосрочных мероприятий.

Главный недостаток указанных моделей – их статичность. Они отражают ситуацию только в определенный период времени.

Положительным качеством данного метода стратегического планирования в малом бизнесе является возможность учета большого числа факторов как внешней, так и внутренней среды.

К внутренним факторам относятся:

- характер системы управления транспортным процессом;
- наличие конкурентоспособных факторов транспортного процесса;
- затраты и своевременность доставки грузов;
- качество доставки грузов;
- возможность привлечения дополнительных финансовых ресурсов;

- предпринимательские способности руководства предприятия.

К внешним факторам относятся:

- соотношение тарифных показателей транспортной услуги конкурентов;
- преимущества и недостатки технической характеристики транспортной услуги конкурентов;
- преимущества и недостатки маркетинговой политики конкурентов;
- удаленность клиентуры;
- платежеспособность клиентуры;
- степень прогрессивности клиентуры;
- налоговая система;
- уровень тарифов;
- лицензирование;
- инвестиционная политика[1].

При стратегическом планировании должны быть учтены следующие специфические особенности автомобильного транспорта:

- высокая социально-экономическая значимость автомобильного транспорта, определяемая коммуникационными функциями транспортных услуг;
- большая конкуренция на рынке автотранспортных услуг за счет функционирования государственных, муниципальных, ведомственных автотранспортных организаций и частных автоперевозчиков;
- повышение степени риска выполнения услуг за счет протекания перевозочного процесса вне автотранспортных организаций, в силу чего возникает необходимость страхования грузов и ответственности перевозчика.

Алгоритм стратегического планирования можно представить в виде следующих этапов:

- целеполагание;
- стратегический анализ;
- стратегический прогноз;
- обоснование стратегии;
- разработка бизнес-проектов.

Процесс выработки стратегии предусматривает решение следующих задач: определение общей стратегии, выяснение

[1] Лабеева Т.И. Теоретические и методические подходы к организации финансового планирования на предприятиях автотранспорта в работах современных авторов //Молодой ученый. 2014. № 2 (61). С. 475.

конкурентной стратегии, уточнение функциональных стратегий предприятия[1].

Разнообразие различных вариантов общих стратегий может быть сведено к трем основным типам: стратегия стабильности, роста, сокращения.

1. Стратегия стабильности – поддержка существующих направлений деятельности предприятия.

2. Стратегия роста – расширение организации, которое может осуществляться через проникновение на новые рынки, путем поглощения конкурирующих фирм, а также за счет создания совместных предприятий.

3. Стратегия сокращения применяется, когда выживание организации находится под угрозой. Ее разновидностями являются:

- стратегия разворота (отказ от производства нерентабельных продуктов, излишней рабочей силы, плохо работающих каналов распределения, поиск эффективных путей использования ресурсов);

- стратегия отделения (при наличии нескольких видов бизнеса, если при этом один из них работает плохо, производится отказ от него);

- стратегия ликвидации (продажа активов предприятия)[2].

Автотранспортные предприятия малого бизнеса общего пользования, в частности, осуществляющие грузовые перевозки, практически не выдерживают конкуренции с другими перевозчиками из-за высоких цен на транспортное обслуживание. Перевозка грузов осуществляется в основном на рынке малодоходных массовых перевозок социально значимых грузов, обслуживая постоянную клиентуру. Малая доходность и высокие издержки производства не дают возможности обновить подвижной состав и выйти на более выгодные сегменты рынка транспортных услуг. Зачастую руководство автотранспортных предприятий не ставит перед собой долгосрочные цели. Автотранспортными предприятиями в меньшей мере используются базисные (фундаментальные) стратегии развития, а в большей степени – функциональные и деловые (конкурентные).

---

[1] Манукайло И.А. Эффективное планирование на предприятиях автотранспорта // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2014. № 10-2. С. 135.

[2] Чепелева Н.Н. Развитие ресурсной стратегии автотранспортного предприятия // Экономика, управление и учет на предприятии. 2015. №12. С. 24.

Недооценка роли стратегического планирования на практике часто является одной из главных причин кризисного состояния предприятий данной отрасли. На современном этапе ситуация в малом бизнесе на транспорте усугубляется введением системы «Платон».

Таким образом, стратегическое планирование представляется единственным способом осознания существующих и будущих проблем, формального прогнозирования развития ситуации и обоснования прибыльных стратегий функционирования автотранспортных предприятий на основе оценки их потенциальных возможностей. На процесс стратегического планирования автотранспортного предприятия влияют как внутренние, так и внешние факторы. Использование различных методов и моделей стратегического планирования позволяет учесть все факторы, оказывающие влияние на деятельность автотранспортного предприятия малого бизнеса.

Самойленко Вадим Игоревич,
Топоровская Людмила Викторовна,
Луганский национальный аграрный университет
Научный руководитель – Клименчукова Н.С., к.э.н., доц.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В настоящее время возрастает роль государства во внешнеэкономических связях. Поэтому возникает необходимость выбора рациональных направлений производственной деятельности предприятий. Конкурентоспособность помогает выжить предприятиям в современных условиях.

На современном этапе экономического развития конкуренция как движущая сила вынуждает производителей постоянно искать новые пути повышения своей конкурентоспособности. Данное понятие является относительно новым, поэтому с точки зрения определения экономической сути необходимо внести уточнения самого термина «конкурентоспособность предприятия».

Проведенное нами исследование показывает неоднозначность в толковании понятий, связанных с конкурентоспособностью предприятия, наличие различных трактовок в зависимости от освещения поставленных в них вопросов. В общем виде термин

«конкурентоспособность» определяется, как способность конкурировать, то есть бороться или противостоять чему-либо.

Конкурентоспособность продукции и предприятия являются взаимосвязанными понятиями. Однако предприятие является косвенным носителем свойства конкурентоспособности через свои товары или услуги. Ряд авторов в своих работах предлагают объединить в одно понятие конкурентоспособность продукции и конкурентоспособность организации[1].

Тесно связаны категории конкурентоспособности товара и предприятия имеют существенные различия. Во-первых, конкурентоспособность продукции оценивается и исследуется во временном промежутке, который соответствует жизненному циклу товара. В основе исследований конкурентоспособности предприятия заложен гораздо больший отрезок времени, соответствующий периоду функционирования предприятия. Во-вторых, конкурентоспособность продукции рассматривается по каждому его виду, а конкурентоспособность предприятия охватывает всю имеющуюся номенклатуру продукции. И, в-третьих, анализ уровня конкурентоспособности предприятия определяется самим предприятием, а оценка конкурентоспособности товара - потребителями.

Проанализировав определения конкурентоспособности различных авторов мы, учитывая все недостатки, предложили следующее определение конкурентоспособности организации: конкурентоспособность организации - это преимущество организации своими товарами и услугами аналогов в конкретных сегментах рынка и в определенный период времени и по потенциалу разрабатывать, производить и продавать конкурентоспособные товары (услуги) в будущем, достигнута без ущерба в финансовом состоянии организации.

Это определение учитывает два ключевых положения конкурентоспособности организации, во-первых, товары, услуги организации должны быть конкурентоспособными, во-вторых, она должна превосходить конкурентов по потенциалу производить в будущем конкурентоспособные товары.

---

[1] Шпанко А. О сущности понятия «стратегическая конкурентоспособность» // Маркетинг и маркетинговые исследования в России. - 2000. - № 1. – С. 23-32.

Поскольку конкуренты способны очень сильно влиять на выбор предприятием того или иного рынка, на котором оно будет пытаться работать, следует учесть, что конкуренция бывает трех видов:

1. Функциональная конкуренция возникает потому, что любую потребность можно удовлетворить различными способами. И, соответственно, все товары, обеспечивающие такое удовлетворение, являются функциональными конкурентами. Функциональную конкуренцию приходится учитывать, даже если фирма является производителем поистине уникального товара.

2. Видовая конкуренция - следствие того, что имеются товары, предназначенные для одной и той же цели, но различающиеся каким-то важным параметром.

3. Предметная конкуренция - результат того, что фирмы выпускают, по сути, идентичные товары, различающиеся лишь качеством или изготовления даже одинаковые по качеству. Такая конкуренция иногда называется межфирменной, что в некоторых случаях верно, однако, следует иметь в виду, что межфирменной обычно являются и два других вида конкуренции[1].

В экономике принято разделять конкуренцию по ее методам на ценовую и неценовой, или конкуренцию на основе цены и конкуренцию на основе качества (потребительной стоимости).

Конкурентоспособность организации достигается при длительной и безупречной работе на рынке. Отсюда можно сделать вывод, что, фирма, работающая более длительный период времени на рынке имеет большие конкурентные преимущества перед фирмой такой, что только входит на данный рынок или работает короткий промежуток времени на нем. Иными словами конкурентоспособность организации определяют ее конкурентные преимущества. Конкурентные преимущества в свою очередь делятся на внешние и внутренние. Повлиять на внешние факторы организация не в состоянии, но внутренние факторы почти полностью являются контролируемыми руководством организации, а точнее сказать менеджмент организации имеет все необходимые условия для контроля этих факторов.

Для обеспечения конкурентоспособности организации используется преимущественно системный подход к управлению. Необходимо отметить, что существует несколько подходов к оценке конкурентоспособности фирмы, основными из которых являются:

- метод, основанный на теории эффективной конкуренции;

[1] Налівайко А. П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку // Монографія. КНЕУ. - 2001. – 227 с.

- подходы к оценке конкурентоспособности предприятия, связывают ее уровень с показателями качества (конкурентоспособности) выпускаемой продукции;

- методы, основанные на теории конкурентного преимущества;

- метод бенчмаркинга.

Указанные методы кардинально отличаются, по своей сути и базой формирования показателей конкурентоспособности. Использование их может быть удобным в различных ситуациях в зависимости от специфики отрасли, к которой относится исследуемый объект.

В последнее время популярностью пользуется метод определения конкурентоспособности на основе теории конкурентных преимуществ, автором которой является американский ученый М. Портер[1].

Эти два типа конкурентного преимущества, которые имеют различное происхождение, часто оказываются несовместимыми. Считают, что эти преимущества можно выявить при определении «рыночной силы» (соотношение максимальной цены продажи товара конкретной организации и цены приоритетного конкурента) и «производительности» (соотношение затрат на единицу продукции конкретной организации и приоритетного конкурента). Самым сложным процессом является установление характера преимущества организации по сравнению с конкурентами и ее оценка.

Оценка уровня конкурентоспособности организации по доле рынка представлена в таблице 1[2].

Таблица 1 - Оценка конкурентоспособности организации

Уровень конкурентоспособности	Критерий оценки
Высокий	Доля рынка конкретной организации превышает долю рынка приоритетного конкурента
Средний	Доля рынка конкретной организации равна доле рынка приоритетного конкурента
Низкий	Доля рынка конкретной организации значительно ниже, чем доля рынка приоритетного конкурента

[1] Портер М. Стратегія конкуренції // Основи менеджменту. - 1997.- 390 с.

[2] Половинкин П. Повышение конкурентоспособности АПК // Экономист. – 2005. - № 10. – С. 73-80.

Конкурентоспособность - важнейший показатель оценки производства, отраслей, структур и продукции АПК на рынке. С помощью комплексной сравнительной характеристики соответствующей совокупности оценочных показателей она отражает степень превосходства над конкурентами, развивается на законах спроса и предложения, служит лучшему обеспечению рынка товарами, является одним из самых действенных механизмов отбора и регулирования в рыночной экономике.

Следовательно, повышение конкурентоспособности производства в АПК требует государственной поддержки аграрного производства. Рекомендуется использовать прямые дотации сельскому хозяйству через механизм цен, который охватывает все стоимостные составляющие воспроизводственного процесса, обеспечивает прогнозируемые темпы обновления и развития производства.

Самохина Евгения Викторовна,
Лидинфа Дмитрий Юрьевич,
Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева,
Научный руководитель – Лидинфа Е.П., к.э.н., доц.

РАЗРАБОТКА ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА

В настоящее время гостиничный бизнес Орловской области хорошо развит, объединяя около 60 средств размещения, в том числе гостевые дома, гостиницы 3* и 4*, хостелы. Кроме того на территории области функционируют санатории, пансионат, ряд детских оздоровительных центров и туристических баз отдыха.[1]

В связи с этим в гостиничной индустрии наблюдается высокий уровень конкуренции. Общеизвестно, что приоритетом является местоположение, известность и имидж средства размещения.

Общепринятой тенденцией XX века было возведение одноименной с самим городом гостиницы. Не удивительно, что гостиница «Орёл» - одна из старейших гостиниц располагается в историческом центре нашего города, вблизи любимого места отдыха орловцев – «Сквере Танкистов» (пл. Мира), вдоль одной из основных транспортных артерий города. На сегодняшний день гостиница входит в гостиничный комплекс «Орёл-Отель» и представляет собой отель

[1]Официальный сайт «Booking.com» [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.booking.com/. Дата обращения: 28.11.2017.

бизнес-класса на 164 современных номера, а здание гостиницы является одним из самых красивых в городе.[1]

Конкурентная среда гостиницы «Орел» представлена отелями одинаковой направленности со схожей ценовой политикой: «Атлантида»[2], «ДежаВю», «Гринн», «Очарованный странник», «Ретротур», «Русь», «Салют», мини-отель «АсторияКлаб».

Именно поэтому возникает необходимость разработки специализированных гостиничных программ лояльности клиентов.

Результаты анализа гостиничного рынка города Орла на наличие программ лояльности клиентов отражены в таблице 1.

Таблица 1 - Сравнительная характеристика конкурентов

Гостиница	Описание программы лояльности
«ДежаВю»	Программа лояльности клиентов (скидка 10 % при проживании 10 и более ночей).
«Гринн»	Программа лояльности отсутствует. Скидки для корпоративных клиентов.
«Ретротур»	Программа лояльности отсутствует. Скидки по специальным тарифам.
«Атлантида»	Программа лояльности «Почетный Гость» (скидка 25 % клиенту при 25-ом заезде).
«АсторияКлаб»	Программа лояльности отсутствует. Скидки по тарифам.
«Очарованный странник»	Скидки постоянным клиентам.
«Русь»	Программа лояльности отсутствует. Скидки по специальным тарифам.
«Салют»	Программа лояльности отсутствует. Предоставляются скидки.
«Орёл»	Система поощрения постоянных клиентов: по приезду в четвертый и последующие разы, предоставляется скидка 10 %.

В результате анализа выявили, что гостиница «Орёл» соответствует ценовой политике отеля эконом-класса, предоставляя демократичные цены на размещение. Наиболее сильными конкурентами гостиницы «Орёл» являются отели «Атлантида» и

[1] Официальный сайт гостиницы «Орел» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://orelhotel.ru/hotel_orel.php. Дата обращения: 27.10.2017.

[2] Официальный сайт гостиницы «Атлантида» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.atlantida-hotel.ru/. Дата обращения: 27.10.2017.

«ДежаВю», так как они располагаются в непосредственной близости» и имеют программы лояльности постоянных клиентов. Самой слабой стороной гостиницы «Орёл» является отсутствие достойной программы лояльности клиентов.

С позиции современного маркетинга, для того чтобы действовать на рынке более эффективно, предприятию необходимо «создать своего потребителя», знать его предпочтения в выборе товаров (услуг) и лучше приспосабливаться к его требованиям[1].

С этой целью нами было проведено исследование потребительской лояльности к гостинице «Орёл».

В исследовании в качестве метода сбора информации был использован опрос потребителей (анкетирование), в результате которого выявили, что чаще всего клиенты гостиницы «Орёл» путешествуют один раз в год – 42 % респондентов, 29 % - один раз в полгода, 23 % - один раз в квартал, а 6 % - один раз в месяц.

Анкетирование показало, что большинство клиентов в отеле проживают 1-3 дня (56 % респондентов). 23 % опрошенных проживают в отеле 4-7 дней и 21 % - более недели. В связи с этим гостинице «Орёл» необходимо увеличивать среднюю продолжительность пребывания в отеле (от четырех дней и более).

Также анкетирование выявило, что большая часть респондентов является участниками гостиничных программ лояльности – 57 % опрошенных. 29 % респондентов не являются участниками данных программ и 14 % отмечают, что был такой опыт в прошлом.

При выборе отеля клиенты руководствуются, прежде всего, ценой – 35 %, а также наличием скидок и акций – 28 %, уровнем качества – 24 %, местоположением – 9 % и дизайном – 4%.

Так как большая часть респондентов при выборе гостиницы учитывает наличие скидок и акций, гостинице «Орёл» необходимо для увеличения конкурентных преимуществ на гостиничном рынке города Орла внедрять гибкую систему скидок, а также программы лояльности постоянных клиентов.

Наиболее предпочтительными для опрошенных являются дисконтные программы лояльности (36 % респондентов) и скидки (33 % респондентов). Менее предпочтительны: бонусные программы лояльности (19 % респондентов) и коалиционные (12 % опрошенных).

Анализ рынка конкурентов гостиницы «Орёл» на предмет стимулирования клиентов и результаты маркетингового исследования

[1]Бударь, С.Ю. Программы лояльности клиентов гостиничного предприятия // Научно-практический журнал «Управление и экономика в XXI веке», № 1, 2016. С. 54-60.

показали, что разработка программы лояльности клиентов для гостиницы «Орёл» необходима. Определим ключевую цель и целевую группу внедряемой программы лояльности клиентов. Ключевая цель программы – построение долгосрочных позитивных отношений с клиентами. Целевая группа: бизнесмены (деловой туризм), туристские группы и индивидуальные клиенты.

По результатам проведенного маркетингового исследования, среди клиентов гостиниц наиболее популярны накопительные дисконтные программы лояльности, позволяющие получить материальную выгоду при увеличении числа посещений отеля.

Следовательно, программа лояльности постоянных клиентов

гостиницы «Орёл» будет основана на трехуровневой системе поощрения (таблица 2).[1]

Таблица 2 – Программа лояльности клиентов гостиницы «Орёл»

Вид карты	Условия получения карты	Получаемые преимущества
Карта постоянного гостя	Проживание 10 ночей	- быстрая регистрация при заезде; - возможность раннего заезда (при наличии номеров); - скидка на все услуги гостиницы - 10 %.
Серебряная карта постоянного гостя	Проживание 35 ночей	- быстрая регистрация при заезде; - возможность раннего заезда (при наличии номеров); - возможность позднего выезда до 17.00; - скидка на все услуги гостиницы - 20 %.
Золотая карта постоянного гостя	Проживание 70 ночей	- быстрая регистрация при заезде; - возможность раннего заезда (при наличии номеров); - возможность позднего выезда до 17.00; - скидка на все услуги гостиницы - 30 %.

Для получения скидки участнику программы лояльности гостиницы «Орёл» необходимо предъявить карту постоянного гостя.

[1] А.В. Чистикова, Е.П.Лидинфа Индустрия гостеприимства как фактор развития экономики региона / А.В. Чистикова, Е.П. Лидинфа // Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа и аудита: Материалы VIII Международной молодежной научно-практической конференции (28-29 апреля 2016 года) / ред-кол: Бессонова Е.А. (отв. ред.); В 2 –х томах, ТОМ 2, Юго-Зап. гос. ун-т,ЗАО «Университетская книга», Курск, 2016. С. 408-415.

Скидка по программе лояльности увеличивается при достижении необходимого количества ночей для следующего уровня.

Таким образом, внедрение программы лояльности позволит гостинице «Орёл» в период экономической нестабильности и спада удерживать существующих клиентов и привлекать новых. Полученные в ходе реализации программы результаты позволят: укрепить позиции на рынке гостиничных услуг, увеличить собственные доходы, в целом повысить конкурентоспособность и закрепить за собой положительный имидж.

Сафаров Амиржон Фарходович
Российский Экономический Университет имени Г.В.Плеханова,
Ташкентский филиал
Научный руководитель - Зулунова Ф.А.,к.э.н., и.о.доц.

РОСТ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА И ФАКТОРЫ ЕГО РОСТА И УЛУЧШЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НА УРОВНЕ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ

Производительность труда – важнейший показатель в хозяйственной деятельности предприятия в современной рыночной экономике. Постоянный рост производительности труда на предприятии – неотъемлемое условие повышения конкурентоспособности предприятия. Рост производительности труда должен быть сопоставим с ростом заработной платы. В настоящее время производительность труда находится ниже чем заработная плата и это является серьёзной проблемой для экономики страны, так как данная ситуация приводит к увеличению себестоимости единицы продукции и соответственно снижению её конкурентоспособности. Поэтому как никогда важна разработка мероприятий по совершенствованию производства, снижению издержек производства и повышению производительности труда.

Экономический кризис заставил многих руководителей принимать жесткие решения, основанные в большинстве своем на радикальном снижении затрат на всех уровнях организации. Но нельзя забывать о том, что издержки можно снизить до определенного предела, в связи, с чем стоит задуматься о повышении производительности труда. Ведь это ключевой фактор, влияющий на эффективность любого бизнеса, определяющий основные экономические показатели и, прежде всего, рыночную конкурентоспособность.

Соответственно, рассматривая производительность как достижение более высоких результатов с наименьшей затратой ресурсов, нужно сфокусироваться на новых способах достижения целей. Сегодня каждый собственник, акционер, генеральный директор задаются вопросом: какие потери несет бизнес по причине низкой производительности труда и вовлеченности сотрудников?

Факторы влияния. Можно выделить ряд взаимосвязанных факторов, влияющих на эффективность организации:

- мотивация работников;
- система премирования и признания;
- компетенции работников;
- правильная коммуникация, обратная связь, обмен информацией;
- прозрачная и простая организационная структура;
- эффективная командная работа;
- правильные межличностные отношения.

Перечисленные факторы являются основой существования любой компании. Их развитие позволяет предприятиям правильно функционировать и адаптироваться к изменяющимся условиям. Создание необходимых комплексных систем и обеспечение их развития в пользу предприятия для каждого из этих факторов приводят к значительному изменению трудовой среды, ныне управляемой и контролируемой «сверху вниз».

Далеко не всегда внушительные инвестиции обеспечивают ожидаемые результаты. В большинстве случаев это обусловлено тем, что организация — это работающие в ней люди, чьи подход, отношение к оборудованию, работе, отношения между разными уровнями иерархии, тип мышления остаются прежними. Опыт работы компании Hay Group с производственными компаниями Украины, России и других стран СНГ, а также Ближнего зарубежья показывает, что, изменив отношение и мышление людей, производительность действительно можно повысить на 10–30 % без значительных инвестиций, работая на существующем оборудовании.

Часто мы просто не видим колоссальные внутренние резервы предприятий, которые во много раз превосходят их текущую прибыль. Представьте, что в компании все сотрудники — от менеджерского уровня до рабочего, в совершенстве смогут:

- самостоятельно диагностировать «узкие места», ограничивающие увеличение прибыли;
- определять и совершенствовать процессы, увеличивающие доход;

- анализировать и улучшать процессы упущенных выгод;
- обоснованно разрабатывать мероприятия по повышению производительности и эффективности предприятия.

В классической модели управления «сверху вниз», используемой на большинстве предприятий Украины и России, повышение производительности труда сотрудников и их эффективности предполагает беспрекословное подчинение и четкое выполнение инструкций, в противном случае применяется метод «кнута». Типичная культура «приказ дал — приказ выполнил» дает кратковременные и нестабильные результаты.

Новая модель управления предприятием — это повышение производительности труда и эффективности компании, инициируемое работниками, где руководство начинает играть поддерживающую, внедренческую, координирующую роль, а сотрудники становятся «владельцами» ключевых производственных процессов. Такой подход способствует долгосрочным и устойчивым результатам.

Производство Мирового Класса (ПМК) — комплексный подход к управлению предприятием, вовлекающий в совместную работу всех без исключения сотрудников, на каждом уровне и по всем функциональным направлениям. Данная модель предоставляет возможность применить целостный подход к продуктивности и улучшению качества продукции с акцентом на устранение всех видов потерь и нерентабельных мероприятий в организации за счет вовлечения всей рабочей силы в процесс постоянного совершенствования и развития потенциала на индивидуальном уровне и на уровне предприятия. При этом ПМК не является стратегией компании, а рассматривается в качестве средства для ее реализации.

Для производственных предприятий ключевыми факторами создания эффективной организации являются:

1. Своевременные и в полном объеме поставки клиентам изделий требуемого и стабильного качества с учетом рациональности с точки зрения затрат, оперативное реагирование.

2. Хорошие практики по содержанию и техобслуживанию (эффективное содержание основных средств) — с целью обеспечить надежную работу оборудования в течение продолжительного срока.

3. Надлежащее управление производством (хорошие практики по производству и качеству) — с целью обеспечить качественное выполнение с первого раза, а не превращать в утиль или подвергать доработке изделия несоответствующего качества либо (что хуже) передавать их дальше, показывая высокую производительность.

4. Правильное прогнозирование, планирование, управление запасами и другими участками в рамках цепочки поставок — для

обеспечения оптимальных уровней запасов с минимальными затратами.

Производство Мирового Класса — это комплексная платформа, благодаря которой можно осуществить трансформацию любой организации путем повышения производительности труда ее сотрудников. Данная концепция позволяет построить эффективную организацию (проводя организованные и запланированные мероприятия в рамках определенных областей/практик) с динамикой внедрения, подходящей каждой конкретной компании, структурированным подходом и необходимой экспертной поддержкой. В основе изменения предприятия и повышения производительности труда — стремление к достижению уровня ПМК.

Сафронова Жанна Алексеевна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Среднерусский институт управления
Научный руководитель – Репичев А. И., к.э.н., доц.

ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Оборотные средства – это денежные средства организации, предназначенные для образования оборотных фондов и фондов обращения для обеспечения непрерывного процесса производства и реализации продукции.

Оборотные средства наряду с рабочей силой и основными средствами являются важнейшим элементом производства. Низкая или недостаточная обеспеченность предприятия оборотными средствами парализует его деятельность и приводит к усилению негативных тенденций финансового положения.[1]

Для изучения состава и структуры оборотные средства следует классифицировать по различным признакам (таблица 1).

[1] Сергеев, И. В. Экономика организации (предприятия): учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова. 6-е изд., перераб. и доп. М. : Издательство Юрайт, 2017. 298 с.

Таблица 1 – Классификация оборотных средств

Классификационный признак	Виды оборотных средств
По сферам оборота	Оборотные фонды и фонды обращения
По охвату нормированием	Нормируемые и ненормируемые
По источникам финансирования	Собственные и заемные
В зависимости от ликвидности	Абсолютно ликвидные, быстро реализуемые и медленно реализуемые

Оборотные средства проходят три стадии кругооборота: снабжение, производство и сбыт. Совершив один оборот, затем все повторяется вновь.

С целью разумного использования оборотных средств необходимо определение их наименьшего запаса, который обеспечивает бесперебойную работу предприятия. В то время как ненормируемые оборотные средства не являются объектом планирования, нормируемые оборотные средства планируются предприятием. [1]

Как любой вид экономических ресурсов, оборотные средства должны использоваться эффективно. Важнейшими показателями обеспеченности и эффективности использования оборотных средств являются: коэффициент оборачиваемости, коэффициент загрузки, длительность одного оборота и рентабельность использования оборотных средств.[2]

Ускорение оборачиваемости оборотных средств является наиболее важным направлением повышения эффективности работы предприятия, так как дает возможность экономнее использовать экономические ресурсы и наименьшим количеством оборотных средств гарантировать большой объем реализации.

Рассмотрим основные показатели использования оборотных средств на примере ПАО «Лукойл» (таблица 2).

[1] Алексейчева, Е. Ю. Экономика организации (предприятия): учебник для бакалавров / Е. Ю. Алексейчева, М. Д. Магомедов, И. Б. Костин. М. : Дашков и К, 2013. 103 с.

[2] Крум, Э. В. Экономика предприятия: учебное пособие / Э. В. Крум. Мн. : ТетраСистемс, 2013. 64 с.

Таблица 2 – Показатели использования предприятием оборотных средств

Показатели	Годы			Темп роста
	2013	2014	2015	
Материаловооруженность, тыс. руб.	6,66	17,2	6,3	94,59%
Приходится на 100 руб. основных средств оборотных средств, руб.	4046,46	3455,51	5175,8	127,91%
Материалоотдача, руб.	19564,22	6813,87	20071,07	102,59%
Материалоемкость, руб.	0,00005	0,00015	0,00005	100%
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, оборотов	0,62	0,53	0,36	58,06%
Длительность оборота оборотных активов, дн.	580,65	679,25	1000	172,23%
Рентабельность использования оборотных активов, %	50,18	81,26	41,52	-8,66 п.п.

Анализ показал, что за период 2013-2015 гг. материалоотдача возросла на 2,59%. Это свидетельствует о том, что на предприятии эффективно используются сырье, материалы и другие материальные ресурсы. Материалоемкость не изменилась.

Коэффициент оборачиваемости в ПАО «Лукойл» в 2015 г. составил 0,36 оборота, что практически вдвое меньше, чем в 2013 г. (произошло снижение показателя на 41,94%), то есть происходит существенное замедление оборачиваемости оборотных средств. Это служит тревожным сигналом о назревающих серьезных проблемах. В результате длительность оборота оборотных активов выросла на 72,23 %, что говорит об ухудшении использования оборотных средств на предприятии.

Динамика рассчитанных показателей эффективности оборотных средств ПАО «Лукойл» свидетельствует, что эффективность использования оборотных средств в 2015 году уменьшилась по сравнению с 2013 годом.

Проанализировав деятельность ПАО «Лукойл» за 2013-2015 гг., можно выделить такую немаловажную проблему, как снижение коэффициента оборачиваемости оборотных средств, что может послужить тревожным сигналом. Руководству предприятия стоит задуматься о том, каким образом можно повысить эффективность использования оборотных средств, так как ускорение оборачиваемости оборотных активов является главной задачей любого предприятия. Оно дает возможность экономнее использовать финансовые ресурсы и наименьшим количеством оборотных средств гарантировать большой объем реализации.

Повысить оборачиваемость помогут такие мероприятия, как:

• увеличение скорости роста объемов продаж в сопоставлении с темпами роста оборотных фондов;

• уменьшение материалоемкости и энергоемкости производственных процессов;

• повышение высококачественных характеристик выпускаемого продукта;

• повышение конкурентоспособности товаров и услуг;

• сокращение длительности производственных процессов;

• обновления в системе снабжения материалами и в сфере продаж.

Подводя итог, можно сделать такой вывод: бесперебойность, согласованность и высокая результативность работы компании во многом будет зависеть от ее обеспеченности оборотными средствами.

Свиридова И. В.
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Манасян С.М., к.э.н., доц.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Экономический кризис отрицательно сказывается на финансовом состоянии предприятий. У многих из них резко ухудшилась структура баланса, что отрицательно сказалось на их финансовой устойчивости. Это подчеркивает актуальность темы исследования.

Финансовая устойчивость предприятия характеризует такое состояние счетов, которое обеспечивает его постоянную платежеспособность.

Финансовая устойчивость коммерческого предприятия зависит от оптимальной структуры источников финансирования и размещения капитала.

В настоящее время нет единогласного и однозначного подхода экономистов к основным показателям, характеризующим финансовую устойчивость. Однако после изучения наиболее часто используемых в настоящее время методологических основ были выделены три основных подхода.

Первый подход к оценке финансовой устойчивости основывается на использовании показателей ликвидность и платежеспособность, рентабельность и кредитоспособность. Указанный метод отражает сущность финансовой устойчивости как

одно из проявлений платежеспособности. Однако финансовая устойчивость, как отмечалось ранее, имеет многогранный характер, в связи с чем является намного шире понятия платежеспособности. Также следует учитывать и тот аспект, что во временных рамках изменение показателей платежеспособности происходит значительно интенсивнее, чем изменение финансовой устойчивости. Значительным недочетом первого подхода является то, что при анализе следует учитывать тот факт, что динамика используемых оценочных показателей (платежеспособности, рентабельности и ликвидности) чаще всего не отражает реальной динамики финансовой устойчивости.

Второй подход к оценке финансовой устойчивости основан на исследовании величины и структуры капитала предприятия. В рамках второго подхода собственный капитал организации, рассматривается как вложения в активы, определяющие конкретный запас прочности деятельности субъекта хозяйствования в будущем. Основным недостатком рассматриваемого подхода является определение объема собственного капитала, а также его структурных элементов.

Третий подход базируется на оценке финансовой устойчивости, как эффективного механизма обеспечения безопасности предприятия от разных рисковых составляющих. Все рассмотренные подходы в значительной степени базируются на расчете относительных показателей.

При исследовании финансовой устойчивости определяют следующие показатели: коэффициент финансовой автономии, коэффициент финансовой зависимости, коэффициент текущей задолженности, коэффициент долгосрочной финансовой независимости, коэффициент покрытия, коэффициент финансового левериджа[1].

Коэффициент финансовой автономии показывает долю собственного капитала организации в общей валюте баланса:

$$Ка = \frac{Кс}{Б}, \quad (1)$$

где Ка – коэффициент финансовой автономии;

Кс- собственный капитал, руб.;

Б – баланс, руб.

Величина собственного капитала организации складывается из нераспределенной прибыли, уставного капитала и фондов специального назначения. Высокая доля собственного капитала в балансе положительно характеризует финансовую устойчивость

[1] Дараева Ю.А. Управление финансами [Текст]. - Издательство: Эксмо. 2016. – С.29

организации. Норматив критерия – более 0,6. Динамика коэффициента автономии по кругу российских предприятия на основе данных Росстата представлена на рисунке 1.

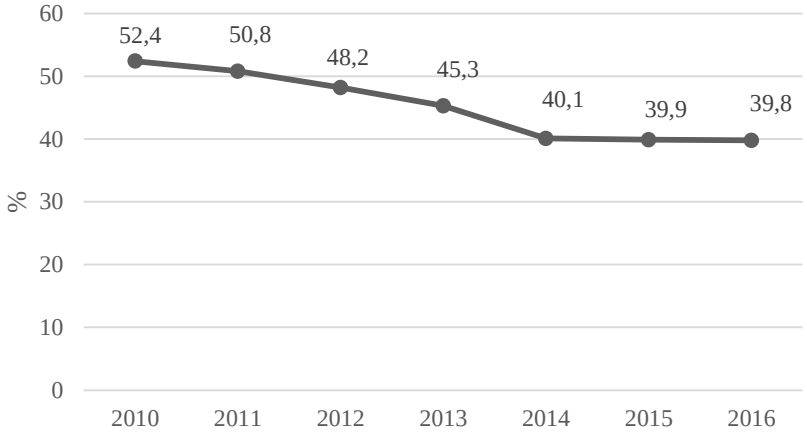


Рисунок 1 – Динамика коэффициента автономии по предприятиям Российской Федерации[1]

В течение 2010-16 гг. коэффициент автономии по отечественным предприятиям снизился с 52,4 до 39,8%. Это показывает снижение доли собственного капитала в структуре баланса, что характеризует уменьшение устойчивости отечественных организаций.

Коэффициент финансовой зависимости показывает долю заемных средств коммерческого предприятия в общей валюте баланса:

$$Кз = \frac{Оз}{Б}, \quad (2)$$

где Кз – коэффициент финансовой зависимости;

Оз- заемный капитал, руб.;

Б – баланс, руб.

Заемный капитал организации складывается из долгосрочных и краткосрочных обязательств. Высокий уровень доли заемного капитала в балансе отрицательно характеризует финансовую устойчивость организации. Норматив критерия – не более 0,4.

[1] Финансы организаций. Официальный сайт Росстата. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance/# (дата обращения 28.11.17 г.)

Коэффициент текущей задолженности показывает долю краткосрочных обязательств в общей валюте баланса:

$$Ктз = \frac{Ок}{Б}, \quad (3)$$

где Ктз – коэффициент текущей задолженности;

Ок- краткосрочные обязательства, руб.;

Б – баланс, руб.

Текущая задолженность организации включает краткосрочные займы и кредиты, кредиторскую задолженность и прочие краткосрочные обязательства. Данные пассивы должны быть погашены в течение года. Высокий уровень доли текущих обязательств в балансе негативно характеризует финансовую устойчивость, ибо это требует значительных финансовых ресурсов для погашения текущих платежей.

В структуре краткосрочных обязательств высокая доля приходится на кредиторскую задолженность, динамика которой по отечественным предприятиям представлена на рисунке 2.

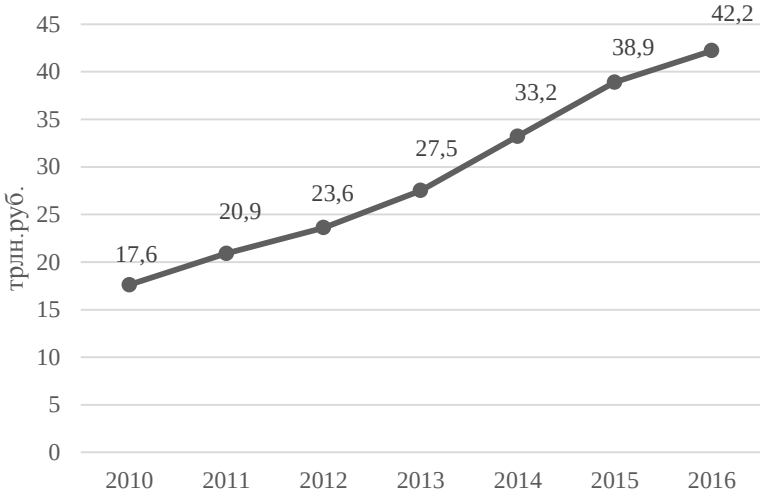


Рисунок 2 – Динамика кредиторской задолженности по предприятиям Российской Федерации[1]

За 2010-16 гг. объем кредиторской задолженности

[1] Финансы организаций. Официальный сайт Росстата. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance/# (дата обращения 28.11.17 г.)

отечественных предприятий увеличился с 17,6 до 42,2 трлн.руб. или более чем в два раза. Это отрицательно сказалось на их финансовой устойчивости.

Коэффициент покрытия показывает отношение собственного капитала коммерческого предприятия к заемному капиталу:

$$Кп = \frac{Кс}{Оз}, \quad (4)$$

где Кз – коэффициент покрытия;

Кс- собственный капитал, руб.

Оз- заемный капитал, руб.;

Коэффициент покрытия характеризует объем собственного капитала на один рубль привлеченных средств. Чем выше показатель, тем лучше финансовая устойчивость организации. Норматив критерия – более 1.

Коэффициент долгосрочной финансовой независимости показывает долю постоянного капитала в общей валюте баланса:

$$Кфн = \frac{Кс + Од}{Б}, \quad (5)$$

где Кфн – коэффициент долгосрочной финансовой независимости;

Кс- собственный капитал, руб.;

Од- долгосрочные обязательства, руб.;

Б –баланс, руб.

Данный коэффициент характеризует долю пассивов, которые либо вообще не погашаются, как, например, собственный капитал, или же подлежит погашению в последующих годах от отчетной даты. Норматив критерия – более 0,7.

Коэффициент финансового левериджа показывает отношение заемного капитала к собственному капиталу:

$$Кфл = \frac{Оз}{Кс}, \quad (6)$$

где Кфл – коэффициент финансового левериджа;

Оз- заемный капитал, руб.;

Кс- собственный капитал, руб.

Коэффициент характеризует объем заемных средств на один рубль собственного капитала. Чем меньше данный показатель, тем финансовая устойчивость выше. Норматив критерия – менее 1.

Существует четыре типа финансовой устойчивости коммерческого предприятия: абсолютная, нормальная, неустойчивая,

кризисная[1].

Абсолютная финансовая устойчивость характеризуется тем, что величина материально-производственных запасов меньше суммы собственного оборотного капитала.

Нормальная финансовая устойчивость характеризуется тем, что величина материально-производственных запасов меньше суммы собственного оборотного капитала и долгосрочных кредитов и займов.

Если величина материально-производственных запасов меньше суммы собственного оборотного капитала, долгосрочных и краткосрочных кредитов, то такое состояние характеризуется как неустойчивое.

В иных случаях, когда величина материально-производственных запасов больше суммы собственного оборотного капитала, долгосрочных и краткосрочных кредитов, финансовое состояние коммерческого предприятия характеризуется как кризисное.

Таким образом, финансовая устойчивость коммерческого предприятия характеризуется структурой капитала и практикой финансирования оборотных активов. Для повышения финансовой устойчивости организациям стоит наращивать собственный капитал и рефинансировать краткосрочные обязательства долгосрочными.

Для увеличения собственного капитала в условиях экономического кризиса отечественным предприятиям стоит сократить выплаты доходов собственникам фирмы и реализовать меры по повышению чистой прибыли.

Среди современных методов роста прибыли стоит отметить аутсорсинг неосновных функций и роботизацию производственных процессов. В результате аутсорсинга и роботизации рабочих мест происходит экономия расходов на оплату труда и страховые взносы. Кроме того, прирост чистой прибыли может быть связан с освоением новых рынков. Для этого коммерческие предприятия часто выходят на международные рынки.

При рефинансировании краткосрочных обязательств долгосрочными часто прибегают к выпуску облигационных займов. Такая форма финансирования позволяет привлекать долгосрочный капитал, который по стоимости значительно ниже краткосрочного.

[1] Клишевич Н.Б. Финансы организаций: менеджмент и анализ [Текст]. -Кно Рус.2016. – С.96

Селиванова Анна Вячеславовна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Суханов Е.В., к.э.н.,доц.

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОСНОВА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХРЕШЕНИЙ

Финансовый анализ предприятия является важным инструментом анализа состояния финансовой структуры предприятия.

Финансовый анализ предполагает исследование основных финансово-экономических показателей и коэффициентов предприятия, которые предоставляют единое понимание о состоянии предприятия и тенденциях его развития.

Цель финансового анализа – приобретение данных, необходимых для принятия управленческих решений внутренними пользователями данных – о исправлении финансовой политики предприятия, внешними пользователями – об осуществлении определенных планов в отношении к данному предприятию (приобретение, инвестирование, заключение контрактов).

Как правило, задачи, нацеленные на исправление финансовой политики предприятия, устанавливаются руководством. В таком случае стоит отметить, что результаты финансового анализа предусмотрены для внутренних пользователей; они обязаны помочь установить наиболее эффективные пути стабилизации финансового положения организации[1].

Результатом проведения анализа для внутреннего пользователя считается совокупность управленческих решений – комплекс всевозможных мер, нацеленных на оптимизацию состояния предприятия, пересматриваемый под воздействием изменений макроэкономической и микроэкономической среды.

Любое предприятие является субъектом рыночных отношений и входит в область интересов других компаний, предприятий, организаций, фирм. Проведение исследования предприятия сторонними фирмами касается реализации определенных планов в отношении данного предприятия: приобретения, кредитования,

[1]Тютюкина Е. Б. Финансы организаций (предприятия). М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2015. 511 с.

заключения контрактов. В этом случае информация финансового анализа предназначена для внешних пользователей[1].

Миссия внешнего пользователя при анализе предприятия, обычно, достаточно конкретна: предоставить кредит или отказать в его предоставлении, стать деловым партнером или отказаться от сотрудничества и т.д.

С различиями в постановке задач анализа связаны различия в выборе показателей, устанавливающих управленческие решения внутренних и внешних пользователей информации. Бесспорно, стоит отметить показатели, одинаково важные как для внешних, так и для внутренних аналитиков (например, ликвидность). Тем не менее, для каждой из указанных групп существует особая совокупность показателей, которые являются определяющими (основными) при принятии решения относительно рассматриваемого предприятия.

Ключевые задачи, решаемые при проведении финансового анализа[2]:

– определение ("фиксация") финансового состояния предприятия на момент исследования;

– выявление тенденций и закономерностей в развитии предприятия за исследуемый период;

– определение "узких" мест, отрицательно влияющих на финансовое состояние предприятия;

– выявление резервов, которые предприятие может применять для улучшения финансового состояния.

Основные направления анализа[3]:

– анализ структуры баланса и чистого оборотного капитала;
– анализ ликвидности и финансовой устойчивости;
– анализ прибыльности и структуры затрат;
– анализ оборачиваемости;
– анализ рентабельности;
– анализ эффективности труда.

Процесс выполнения финансового анализа, как и любой другой сложный процесс, должен владеть собственной технологией -

---

[1]Бурмистрова Л. А. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие. М.: Инфра-М, 2014. 240 с.

[2]Колчина Н. В. Финансы организаций (предприятий): учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. 407 с.

[3] Володин А. А. Управление финансами. Финансы предприятий: учебник. Второе издание. М.: Норма, 2012. 265 с.

последовательностью шагов, направленных на установление причин ухудшения состояния предприятия и рычагов его оптимизации.

Проблемы и затруднения, возникающие в финансовом состоянии предприятия, в конечном итоге обладают тремя важнейшими проявлениями[1]:

1. Дефицит денежных средств и низкая платежеспособность. Экономическая сущность проблемы заключается в том, что у предприятия в ближайшее время может не хватить или уже не хватает средств для своевременного погашения обязательств.

2. Недостаточная отдача на вложенный в предприятие капитал.

На практике это означает, что собственник получает доходы, неадекватно малые собственным вложениям. При этом максимальная заинтересованность проявляется к рентабельности собственного капитала как к индикатору удовлетворения интересов собственников предприятия.

3. Невысокая финансовая устойчивость, означающая вероятные проблемы в погашении обязательств в будущем: зависимостью предприятия от кредиторов, утратой самостоятельности. О недостаточной финансовой устойчивости, то есть риске срывов платежей в будущем и зависимости финансового положения предприятия от внешних источников финансирования, свидетельствуют спад показателя автономии ниже оптимального, отрицательная величина собственного капитала предприятия.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности представляет собой элемент управления производством и считается этапом управленческой деятельности. Он осуществляет множество функций в системе управления. При помощи экономического анализа познается суть хозяйственных процессов, оцениваются хозяйственные ситуации, обнаруживаются резервы производства и подготавливаются научно аргументированные решения для планирования и управления[2].

Отличительными чертами финансового анализа считаются[3]:

– применение системы аналитических показателей, абсолютно характеризующих финансовую деятельность предприятия;

– анализ факторов изменения данных показателей;

– обнаружение и установление взаимосвязей между ними.

---

[1] Самсонов Н. Ф., Бурмистрова Л. А. Управление финансами. Финансы предприятий: Второе издание. М.: Инфра-М, 2016. 321 с.

[2]Лапуста М. Г. Финансы предприятий: учебное пособие. М.: Альфа-Пресс, 2015. 638 с.

[3]Новашина Т. С., Карпунин В. И. Экономика и финансы предприятий: учебник. М.: Синергия, 2014. 366 с.

Абсолютно все аналитические методы сгруппированы в две категории: качественные (логические) и количественные (формализованные).

К качественным методам принадлежат: метод сравнения, метод построения систем аналитических таблиц, метод построения систем аналитических показателей, метод экспертных оценок и т.п.

Количественные методы – это приемы, использующие математику: бухгалтерские, статистические, традиционные методы анализа и т.д.

Анализ финансового состояния предполагает структуру, на основании которой выполняются расчеты и классификация показателей, предоставляющих точную картину текущего финансового состояния предприятия[1].

В первую очередь проводится общий анализ финансового состояния на основе анализа баланса предприятия. Сопоставляют результат баланса на конец периода с результатом на начало года, что дает возможность установить единое направление изменения финансового состояния предприятия. Затем проделываются вычисления базовых коэффициентов и их аналогия с нормативными показателями, ведется анализ отклонений, а кроме того анализ их динамики за отчетный период и за определенное количество лет. Оценка финансового состояния и его изменения за счет анализа состава и структуры баланса, а так же анализ показателей финансовой устойчивости составляют первоначальный пункт, из которого логичнее разбивается анализ финансового состояния. Анализ ликвидности баланса дает оценку текущей платежеспособности и предоставляет заключение о способности сбережения финансового равновесия и платежеспособности[2].

Роль анализа финансового состояния трудно пересмотреть, так как именно он считается той базой, на которой основывается построение финансовой политики предприятия. На основании сведений, определяющий финансово-экономическое положение хозяйствующего субъекта, происходит формирование практически всех направлений его финансовой политики, и от того, в какой степени качественно проведен анализ, зависит продуктивность принимаемых управленческих решений.

---

[1]Шеремет А. Ф. Финансы предприятий: менеджмент и анализ: учебное пособие. М.: Инфра-М, 2015. 437 с.

[2]Пястолов С.М. Анализ финансово – хозяйственной деятельности М.: Издательский центр «Академия», 2015. 345 с.

Семин Денис Андреевич,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Татаринова Е.С., ст. преп.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Основой финансовой стабильности экономики России являются платежеспособность и финансовая устойчивость предприятий, так как именно они служит залогом выживаемости и основой прочного положения предприятий, поэтому все большее количество контрагентов начинает вовлекаться в исследования и оценку платежеспособности и устойчивости конкретного предприятия.

Определение платежеспособности и устойчивости развития коммерческих отношений необходимо не только для самих организаций, но и для их партнеров, которые справедливо желают обладать информацией о стабильности, финансовом благополучии и надежности своего заказчика или клиента. Поэтому все большее количество контрагентов начинает вовлекаться в исследования и оценку платежеспособности и устойчивости конкретной организации.

Финансовая устойчивость любого хозяйствующего субъекта – это способность осуществлять основные и прочие виды деятельность изменяющейся среды бизнеса с целью максимизации благосостояния собственников, укрепления конкурентных преимуществ организации с учетом интересов общества и государства. Сущность финансовой устойчивости определяется эффективным формированием, распределением, использованием финансовых ресурсов. В результате осуществления какой-либо хозяйственной операции финансовое состояние предприятия может остаться неизменным, либо ухудшится. Отток хозяйственных операций, совершаемых ежедневно, являются как бы «возмутителем» определенного состояния финансовой устойчивости, причиной перехода из одного типа устойчивости в другой. Значение предельных границ изменения источников средств для покрытия вложений капитала в основные фонды и производственные запасы позволяет генерировать такие потоки хозяйственных операций, которые ведут к улучшению финансового состояния предприятия, к повышению его устойчивости.

Платежеспособность характеризуется степенью ликвидности оборотных активов и свидетельствует о финансовых возможностях коммерческой организации полностью расплатиться по своим

обязательствам по мере наступления срока погашения долга. Платежеспособность есть результирующее состояние финансов предприятия, определяемое качеством его финансовых потоков. В российском хозяйстве существует интегрирующее влияние негативных факторов на платежеспособность предприятия, происходит трансформация влияния этих факторов в массовую неплатежеспособность компаний. В то же время текущая платежеспособность предприятия воздействует на все внешнее макроэкономическое пространство, влияющее в свою очередь на каждого участника финансовых расчетов.

Как правило, в основе снижения платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия лежит отвлечение излишних средств в оборотные активы, в частности в запасы, высокая затратоемкость, а также высокая зависимость от заемных средств. Если такая зависимость высока, то положение организации при замедлении темпов реализации может ухудшиться, ведь выплата процентов на заемный капитал принадлежит к группе условно-постоянных расходов, то есть тех, которые при прочих равных условиях не снижаются пропорционально понижению объема реализации. Нельзя допускать большого количества заемных средств, однако их недостаток тоже может сказаться негативно.

Платежеспособность и финансовая устойчивость предприятия подвержена влияниям, которые генерируются как самим хозяйствующим субъектом, так и возникающим извне. Влияние всех внешний и внутренних факторов может ослаблять финансовую устойчивость предприятия и понижать его платежеспособность, особенно, если влияние внутренних дополняется взаимодействием с внешними и наоборот. Однако данная взаимосвязь факторов может оказывать и благотворное влияние на финансовое состояние организации, в том числе и на ее финансовую устойчивость и платежеспособность, в силу возможного регулирования факторов самим предприятием.

Для рыночной экономики характерно и необходимо активное реагирование управления организации на изменение внешних и внутренних факторов. Компетенция и профессионализм менеджеров предприятия, их умение учитывать изменения внутренней и внешней среды, слаженность работы коллектива являются, почти во всех случаях, одним из важных факторов финансовой устойчивости.

Середич Анна Андреевна
Белорусская государственная сельскохозяйственная академия
Научный руководитель – Блохин В.Н., ст.пр.

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ БЕЛАРУСИ И РОССИИ: РЕШЕНИЕ ПОСТ ЧЕРНОБЫЛЬСКИХ ПРОБЛЕМ

Одной из составляющих широко распространенной сегодня концепции устойчивого развития является устойчивое развитие сельской местности (сельских территорий), под которым понимается долговременное, экономически эффективное развитие сельского сообщества при сохранении природных основ жизнедеятельности и обеспечения социальной защищенности всех слоев населения.

В Российской Федерации и в Республике Беларусь политика устойчивого развития сельского хозяйства и сельских территорий в настоящее время формируется в соответствии с приоритетами государственной политики, предусматривающей комплекс мероприятий по повышению эффективности и конкурентоспособности национального АПК, решение ряда социальных задач, включая развитие социальной инфраструктуры сельских населённых пунктов.

Одной из наиболее сложных задач является устойчивое развитие сельских территорий, пострадавших от катастрофы на Чернобыльской АЭС. В рамках российских и белорусских государственных программ реабилитации этих территорий, проводится радиоэкологический мониторинг сельскохозяйственных земель и лесных угодий, водного и воздушного бассейнов, радиационный контроль продуктов питания, сельскохозяйственной и другой продукции в общественном секторе и личных подсобных хозяйствах. Подразделения радиационного контроля в полном объёме обеспечены необходимыми приборами[1].

В целях перехода к устойчивому развитию, в пострадавших от радиации территориях Беларуси реализуются программы по созданию и развитию сети агрогородков, агроэкоусадеб, которые становятся элементами современного ландшафта страны. Развитие агрогородков и агроусадеб привело к популяризации сельского туризма.

Влияние агротуризма на развитие сельских территорий является многоаспектным, поскольку охватывает как экономические

[1] Облицова Е.А. Система агротуризма в экономике региона / Е.А. Облицова // Труды вольного экономического общества России. – 2012. – Т. 163. – С. 425-433.

(расширение специализации крестьянских хозяйств), так и социальные (дополнительный заработок, улучшение благоустройства сельских поселений) аспекты жизнедеятельности сельского населения.

Развитие агротуризма в Российской Федерации продвигается достаточно медленными темпами, хотя потенциал у страны огромный. Для активизации агротуристической деятельности необходимо принятие специальной программы и сильная государственная приверженность.

В Республике Беларусь агротуризм – достаточно новое явление, рассматривается как важная составляющая национальной экономики, которая предполагает использование природного и человеческого потенциала белорусской деревни. В то же время за последние годы в развитии агротуризма удалось достичь значимых успехов. Общее количество агроусадеб в Беларуси превысило отметку в 2200. Эта деятельность является одним из важных направлений для территорий пострадавших от катастрофы на ЧАЭС, т.к. занятие сельским хозяйством в таких условиях очень ограничено из-за угрозы получения «грязной» продукции. Развитие сферы услуг становится основой экономики сельских территорий, столкнувшихся с пост Чернобыльскими проблемами.

Развитию туризма в сельских территориях способствует функционирование Национальных парков и заповедников. Особую роль для территорий, пострадавших от радиационного загрязнения, играет Полесский государственный экологический заповедник, созданный спустя два года после взрыва на ЧАЭС. В настоящее время площадь заповедника составляет 216093 гектара.

В биогеоценозах Полесского заповедника сконцентрировано около трети выпавшего на территорию Беларуси радиоактивного цезия, более 70% стронция и 97% плутония – основных дозообразующих элементов. Заповедник является уникальным местом для ученого сообщества – это возможность изучения влияния радиации на живую природу. В отсутствие воздействия человека, на территории заповедника произошли позитивные изменения в численности многих диких животных и в целом экосистем[1].

Важную роль для развития территорий с повышенным уровнем радиации играет развитие альтернативной энергетики. Так, с 2016 г. в Брагинском районе функционирует крупнейшая в Беларуси солнечная

[1] Российско-белорусское приграничье: двадцать лет перемен / Смол. гуманитарный ун-т; под ред. А.П. Катровского и Ю.П. Ковалева. – Смоленск: Универсум, 2012. – 288 с.

электростанция, построенная компанией Velcom. Это успешный пример партнерства бизнеса и власти, вклад в устойчивое развитие.

В российских сельских территориях, пострадавших от Чернобыльской катастрофы пока не реализуются проекты развития альтернативной энергетики, что связано с относительной дешевизной традиционных полезных ископаемых. В то же время, подобные проекты, крайне важны для сохранения сельских сообществ в пострадавших территориях

Таким образом, переход сельских территорий, пострадавших от катастрофы на ЧАЭС к устойчивому развитию возможен в случае взаимодействия власти, бизнеса, поддержки частной инициативы местных жителей. Сельская экономика должна стать многоукладной, учитывающей специфику экологической ситуации. Беларусь пострадала от Чернобыльской катастрофы больше других стран, поэтому белорусский опыт может быть полез для сельских территорий России, столкнувшихся с подобными проблемами.

Сошникова Светлана Александровна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Среднерусский институт управления
Научный руководитель – Репичев А. И., к.э.н., доц.

ФОРМИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИМЕЮЩИХСЯ РЕСУРСОВ ДЛЯ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

Прибыль, являясь экономическая категория, характеризует финансовый результат и эффективность деятельности предприятия. Целью деятельности любой коммерческой организации является получение прибыли.

Главным инструментом контроля выступает анализ финансовых результатов деятельности предприятия, следовательно, именно прибыль является основным результативным показателем любой коммерческой деятельности. Именно за счет прибыли происходит финансирование мероприятий, связанных с социально-экономическим и научно-техническим развитием, а также с увеличением фонда оплаты труда.

Таким образом, в условиях, которые диктует нам современная рыночная экономики, значение прибыли огромно. Стремясь к ее получению, товаропроизводители ориентируются на увеличение объема производства продукции, необходимой для удовлетворения нужд потребителя, снижение затрат на изготовление и реализацию

продукции. При развитой конкуренции этим достигается цель предпринимательства и происходит удовлетворение общественных потребностей . [1]

Чтобы проанализировать формирование прибыли в коммерческой организации и выявить имеющиеся ресурсы для её повышения, рассмотрим финансовые результаты деятельности предприятия, представленные в таблице 1.

Таблица 1 - Финансовые результаты деятельности предприятия,, тыс. руб.

Показатели	Годы			Темп роста за период
	2013	2014	2015	
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	267725403	313628803	344198163	128,56
Прибыль (+), убыток (-) от продаж	15567219	15464987	16985459	103,11
Балансовая прибыль	14297715	15738721	14998549	104,91
Чистая прибыль	10946436	11934507	11884546	108,57
Налог на прибыль	3395027	3896124	3408339	100,39
Себестоимость продаж, тыс. руб	22262 602	241999552	264706596	118,91
Внереализационные доходы	22597824	13530877	9946869	44,02
Внереализационные расходы	6782466	12337634	10041949	148,06

По данной таблице за анализируемый период 2013-2015 гг. можно сделать следующие выводы:

[1] Репичев А.И., Анисимова И.А., Пацких М.А.: оценка государственного воздействия на конкурентноспособность предприятий // Устойчивый экономический рост: политические и социальные предпосылки: сб. науч. трудов по материалам Гайдаровских чтений. – Орел, 2017. С. 167-169.

1.Выручка – один из главных показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Этот показатель увеличился на 28,56 %. Следовательно, анализируемая финансовая организация имеет устойчивое финансовое положение в конкурентной среде. Себестоимость продаж, показывающая затраты на производство продукции, увеличилась на 18,91 %, что говорит об временное снижение эффективности производства организации .

Несмотря на это, сопоставив выручку с затратами на производство и реализацию, можно сделать вывод, что за 2013-2015 годы выручка превышала затраты на производство продукции, выраженную в форме себестоимости, что говорит об успешной производственной деятельности организации.

2. Валовая прибыль увеличилась на 76,26 %, прибыль от продаж увеличилась на 9,11 %, балансовая прибыль увеличилась на 4,91 % и чистая прибыль увеличились на 8,57 %, что создает финансовую основу для того, чтобы осуществить расширение производственной деятельности предприятия, и тем самым удовлетворить социальные и материальные потребности учредителей и работников.

3. Внереализационные доходы уменьшились на 55,98 % , а расходы увеличились на 48,06 %. Налог на прибыль незначительно увеличился 0,39%,что несущественно повлияло на финансовый результат организации.

Проанализировав деятельность ООО «Ашан» за 2013-2015 гг., можно выделить следующие проблемы:

1)Незначительное увеличение прибыли от продаж;

2)Увеличение себестоимости продаж;

3)Сокращение внереализационных доходов более чем на 50%.

Для решения вышеперечисленных проблем в организации ООО «Ашан» следует применить следующие методы:

1) Увеличение прибыли от продаж возможно за счет:

- снижения трудоемкости и повышения производительности труда, путем механизации и автоматизация процесса производства, внедрение новейших технологий;
- управление затратами и их эффективностью;
- уменьшение складских запасов;
- поиск новых каналов реализации произведенной продукции ;[1]
- снижение себестоимости готовой продукции.

2) Снижение себестоимости можно достигнуть в результате:

[1] Алексейчева, Е. Ю. Экономика организации (предприятия): учебник для бакалавров / Е. Ю. Алексейчева, М. Д. Магомедов, И. Б. Костин. М. : Дашков и К, 2013. С. 87-88.

• совершенствования управленческого аппарата, контролирующего деятельность предприятия и сокращения затрат;

• улучшения материально - технического обеспечения, путем внедрения в производство новых технологии;

• сокращения транспортных расходов;

3)Увеличение внереализационных доходов с помощью:

• уменьшение числа посредников на пути движения сырья и товаров от производителя до розничной торговой сети;

• развитие услуг сервисного характера, которые могут быть оказаны покупателям и клиентам предприятия торговли;

• разработка и осуществление обоснованной ценовой стратегии;

• улучшения структуры оборота торговли, которая должна соответствовать постоянно меняющимся предпочтениям потребителей;

Также для увеличения уровня прибыльности организации ООО «Ашан» необходимо:

• снизить переменные издержки за счет:

1. рационального ведения производственной и экономической деятельности предприятия;
2. выбора нового поставщика, руководствуясь его возможностями, качеством предоставляемой продукции, условиями оплаты, ценой, предлагаемыми гарантиями и его местонахождением;
3. использования ресурсосберегающих технологий,
4. оптимизации затрат;

• снизить постоянные издержки за счет оптимизации загруженности имеющихся машин и оборудования, приобретения надежной, более производительной и менее материалоемкой техники..[1]

Таким образом, для того, чтобы выявить финансовый результат организации необходимо сопоставить выручку с затратами на производство и реализацию, которые принимают форму себестоимости продукции, а также проанализировать виды прибыли, которые получает организация. Когда выручка превышает себестоимость это свидетельствует об успешной деятельности организации , которая достигается, если доходы превышают расходы.

[1] Сергеев, И. В. Экономика организации (предприятия): учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова. 6-е изд., перераб. и доп. М. : Издательство Юрайт, 2017. С. 115-116.

Ставцева Людмила Васильевна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Аксенова М.А., к.э.н.

СОВРЕМЕННЫЕ ВЕКТОРЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ

Липецкая область – один из стабильных регионов России по уровню экономического развития, территория с высокой концентрацией образовательного, научного и производственно-технического потенциала.

Липецкая область входит в число ведущих регионов по уровню взаимодействия между инвесторами и органами власти. Также Липецкая область в числе лучших по поддержке малого и среднего бизнеса. В регионе многое делается для создания благоприятного инвестиционного климата, а также поддержки малого и среднего бизнеса.

Совершенствование законодательной базы, снижение инвестиционных рисков, наличие подготовленных инвестиционных площадок стало основой устойчивого притока российских и иностранных инвестиций в экономику области.

На данный момент на территории региона функционируют: особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Липецк», четыре особые экономические зоны регионального уровня промышленно-производственного типа, одна зона регионального уровня технико-внедренческого типа «Липецк-Технополис», на территории которой расположен МБУ «Технопарк-Липецк», индустриальные парки, бизнес-инкубаторы, областное автономное учреждение «Центр кластерного развития», ООО «Региональный центр инжиниринга», центры молодежного инновационного творчества. В настоящее время в Липецкой области действует пять центров молодежного инновационного творчества: «Новатор», «Технополис» и «Концепт» в Липецке, «Pro-арт» в Ельце и «Новый горизонт» в Чаплыгине.

Одним из приоритетов промышленной политики стало создание инновационных территориальных кластеров. В области создан кластер "белой техники". В состав кластера наряду с ЗАО "ИНДЕЗИТ ИНТЕРНЭШНЛ" уже сегодня входят 22 предприятия. Также образованы станкостроительный кластер «Липецкмаш» и кластер композитных материалов. В октябре 2016 года Министерством экономического развития Российской Федерации одобрена заявка

инновационного территориального кластера машиностроения и металлообработки Липецкой области «Долина машиностроения» на включение в перечень инновационных кластеров.

В перспективе формирование еще ряда кластеров: автомобилестроения, автокомпонентов и комплектующих, сельскохозяйственного машиностроения, конструкций и изделий из них, промышленных биотехнологий.

По данным мониторинга инновационной деятельности количество инновационно-активных организаций в 2016 году увеличилось с 48 до 67 организаций.

Объем отгруженных инновационных товаров (работ, услуг) собственного производства всего по области в январе – декабре 2016 года, составил 64,7 млрд. рублей (106,8 % по отношению к аналогичному периоду 2015 года), в том числе в обрабатывающих производствах – 62,1 млрд. рублей (105,6 % по отношению к аналогичному периоду 2015 года).[1]

Доля инновационной продукции в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ и услуг организациями всех видов деятельности составляет свыше 10%, в том числе по промышленным организациям - около 12%.

В целом, при относительно бурном развитии инновационной сферы области, можно выделить ряд проблем, требующих решения, в их числе:

1. Низкий уровень инновационной активности хозяйствующих субъектов.

2. Низкий спрос на инновационные товары (работы, услуги), отсутствие достаточной информации в отношении рынков сбыта и конкуренции в данной сфере.

3. Отсутствие специалистов в вопросах управления инновационным развитием производства, коммерциализации технологий, защиты объектов интеллектуальной собственности.

4. Неэффективное использование научного и научно-образовательного, научно-производственного потенциалов учреждений, занимающихся научными исследованиями.

Проблемы и задачи развития инновационного потенциала Липе-

[1] Инновационная деятельность: [Электронный ресурс] // Официальный сайт Управления инновационной и промышленной политики Липецкой области. URL: http://lipetskprom.ru/index.php/ru/deyatelnost/innovatsionnaya-deyatelnost (дата обращения: 12.11.2017).

цкой области отражены в постановлении администрации Липецкой области от 7 ноября 2013 года № 500 «Об утверждении государственной программы Липецкой области «Модернизация и инновационное развитие экономики Липецкой области» (с изменениями на: 05.06.2017).

Указанная Программа предназначена для координации усилий органов государственной власти Липецкой области и субъектов инновационной деятельности. Ожидаемым результатом реализации Программы является создание эффективно действующей системы, обеспечивающей взаимодействие всех ее элементов - образования, науки, бизнеса, промышленности и других отраслей экономики. Целью Государственной программы является создание условий для модернизации существующих производств, стимулирование инновационной и экономической активности бизнеса.

Результатом реализации Государственной программы является ежегодный рост индекса производительности труда и удельного веса инновационно-активных организаций в реальном секторе экономики области, прирост оборота продукции и услуг, производимых малыми предприятиями.

Эффективность реализации Государственной программы оценивается по целевым индикаторам и показателям задач, характеризующим изменение состояния реального сектора экономики области[1].

При условии осуществления эффективной программно-целевой поддержки инновационной деятельности, сферы образования "генерации идей", обеспечения конкурентоспособности инновационного сектора, формирования эффективной инфраструктуры инновационной системы и стимулирования масштабной технологической модернизации отраслей экономики будет обеспечен переход к активному варианту инновационного развития Липецкой области. Для этого потребуется:

развитие инновационных технологий и направлений, обеспе-

чивающих значительный межотраслевой эффект от их внедрения (таких, как энергосбережение и нанотехнологии и др.);

[1] Постановлении администрации Липецкой области от 7 ноября 2013 года № 500 «Об утверждении государственной программы Липецкой области «Модернизация и инновационное развитие экономики Липецкой области» (с изменениями на: 05.06.2017) [Электронный ресурс] // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. URL: http://docs.cntd.ru/document/872621-755 (дата обращения: 10.11.2017).

повышение эффективности совместной информационно-организационной работы органов государственной власти Липецкой области и муниципальных образований по созданию и дальнейшему развитию технико-внедренческой зоны;

формирование новых и повышение эффективности существующих элементов инфраструктуры региональной инновационной системы;

консолидация бюджетных и внебюджетных ресурсов, предназначенных для поддержки приоритетных инновационных проектов;

расширение государственно-частного партнерства в сфере развития инновационного сектора, финансирования инфраструктуры инновационной системы, исследований и разработок на основе долевого участия в проектах частного бизнеса.

Решение этих задач позволит создать инновационную систему Липецкой области, обеспечивающую взаимосогласованное развитие всех ее элементов в целях перевода экономики на инновационный путь развития.

Инновационное развитие Липецкой области по активному варианту является необходимым условием перехода к "экономике знаний". Для этого также требуется развитие инфраструктуры региональной инновационной системы, обеспечивающей благоприятные условия для реализации инновационных проектов, коммерциализации всех типов инноваций - продуктовых и процессных (технологий), модернизации производственного потенциала региона, прежде всего в секторах, в которых Липецкая область имеет достаточный научно-технический задел для общероссийского и мирового лидерства.

Ориентация экономической политики на поддержку и стимулирование инновационной деятельности позволит обеспечить рост конкурентоспособности отраслей экономики региона на основе поддержки экспортеров инновационной продукции и стимулирования модернизации промышленности на основе технологий, разработанных в Липецкой области.

Стежин Павел Александрович,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель - Шаповалова И.Б., к.э.н., доц.

ЛИПЕЦКИЙ АЭРОПОРТ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ АВИАТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ

На территории Липецкой области расположен один из новейших международных аэропортов центрально-федерального округа Российской Федерации - Аэропорт «Липецк». Аэропорт имеет искусственную взлетно-посадочную полосу длиной 2343 м., шириной 45 м и принимает воздушные суда типа Ту-204, Ил-18, Ан-12, Як-42, Ил-114, Як-40, Ан-26, Ан-30, Ан-32, SAAB-2000, SAAB-340, ATR-42 (72), Embraer-120, Embraer-170, Суперджет 100, Боинг 737-800 и др. и вертолеты всех видов.

Для организации и выполнение всех видов аэропортовой деятельности в аэропорте «Липецк» Постановлением администрации Липецкой области от 28 ноября 2003 года № 244 создано Областное государственное казенное предприятие «Липецкий аэропорт».

На восстановление аэропортовой деятельности, развитие и содержание аэропорта «Липецк» за последние 10 лет из областного бюджета направлено около 1,0 млрд рублей, что позволило:

- провести текущий ремонт искусственной взлетно-посадочной полосы, светосигнального и радиотехнического оборудования, аэровокзала и служебных зданий;
- оборудовать ограждение аэропорта;
- приобрести и отремонтировать 40 единиц специальной техники, оборудование для проведения поисковых и аварийно-спасательных работ, досмотровое оборудование, радиотехническую систему посадки СП-90Н.

В целях развития и расширения маршрутной сети аэропорт «Липецк» с апреля 2008 года переведен на круглосуточный режим работы с установлением рабочего дня в выходные и праздничные дни.

Аэровокзальный комплекс рассчитан на обслуживание пассажиров на внутренних авиалиниях. Пропускная способность аэровокзала – 200 пассажиров в час.

Для улучшения обслуживания авиапассажиров в аэропорту открыты новый круглосуточный бизнес-центр, почтовое отделение, банкомат, приобретено и установлено оборудование для приобретения электронного билета. На территории аэропорта располагается современный гостиничный комплекс «Полет».

В связи с созданием на территории Липецкой области особой экономической зоны промышленно-производственного типа «Липецк» и привлечением в ее формирование иностранных инвестиций, в целях дальнейшего развития внешнеэкономических связей и повышения инвестиционной привлекательности области возникла необходимость модернизации аэропорта «Липецк» и открытия в нем постоянного воздушного грузопассажирского пункта пропуска через государственную границу Российской Федерации. Инициатива администрации области была поддержана Президентом Российской Федерации В.В.Путиным и распоряжением Правительства РФ от 11.04.2008 года №478 аэропорту «Липецк» придан статус международного.

В целях комплексной эффективной реализации инвестиционного проекта «Реконструкция аэропортового комплекса (г.Липецк)» и координации деятельности при его реализации Федеральное агентство воздушного транспорта и администрация Липецкой области заключили соглашение от 02.04.2012г. №С 66-14.

Федеральным агентством воздушного транспорта с учетом выделенных средств принято решение о проведении реконструкции аэропорта «Липецк» в 2 этапа.

На первом этапе планировалось провести:

- все подготовительные работы и работы, связанные с планировкой рельефа;
- реконструкцию существующей искусственной взлетно-посадочной полосы на участке длиной 2193м (начало от существующего порога курса 330^0) с устройством укрепленных обочин и торцов;
- строительство разворотной площадки для воздушных судов на торце искусственной взлетно-посадочной полосы с курсом 330°;
- строительство новой водосточно-дренажной системы аэродрома;
- выполнение разметки;
- замену светосигнального оборудования;
- строительство новой рулежной дорожки и перрона;
- удлинение взлетно-посадочной полосы на 150 метров (общая длина 2343 метра).

Исполнителем работ по модернизации аэродромной инфраструктуры аэропорта «Липецк» было определено АО «Елецкое ДСУ-3».

Для реализации статуса международного аэропорта в 2013-2015 годы проведены работы по реконструкции аэровокзального комплекса. В полном объеме были выполнены работы по обустройству нового

зала для обслуживания пассажиров на внутренних авиалиниях и обустройство пункта пропуска через государственную границу Российской Федерации.

В 2013 – 2014гг. за счет средств федерального бюджета в объеме 655,5 млн рублей выполнены работы по реконструкции существующей взлетно-посадочной полосы длиной 2193м, строительство водосточно-дренажной системы, за счет средств ФГУП «Госкорпорация по ОрВД» установлено новое светосигнальное оборудование.

В 2015-2016гг. за счет средств областного бюджета в объеме 288,4 млн рублей проведены работы по строительству новой рулежной дорожки и перрона для стоянки трех воздушных судов (одно место для Ил-76, одно место Боинг-737-800, одно место А-320).

Работы по удлинению взлетно-посадочной полосы на 150 метров с посадочным курсом 330˚ выполнены в 2016-2017гг. за счет средств областного бюджета в объеме 105,34 млн рублей.

Ввод в эксплуатацию модернизированной взлетно-посадочной полосы длиной 2343м, новой рулежной дорожки и перрона позволило принимать в аэропорте «Липецк» современные среднемагистральные пассажирские воздушные суда большой вместимости.

Для доведения взлетно-посадочной полосы до проектных решений (2800 метров) требуется проведение работ по ее удлинению на 457 метров с посадочным курсом 150˚. Для приобретения строительных материалов в 2016 году из областного бюджета выделено 94,0 млн рублей. Стоимость работ составит 715,6 млн рублей.

За счет средств федерального бюджета (ФГУП «Госкорпорация ОрВД») в аэропорте «Липецк»:

- установлено новое светосигнальное оборудование на модернизированной взлетно-посадочной полосе и огни подхода (100,0 млн руб.);

- проводятся мероприятия по оборудованию удлиненной взлетно-посадочной полосы (150м) светосигнальным оборудованием, переносу огней подхода и глиссадного радиомаяка с посадочным курсом 330˚;

- ведется строительство нового командно-диспетчерского пункта управления воздушным движением;

- приобретено оборудование дальномерного радиомаяка для установки его на курсо-глиссадную систему посадки с посадочным курсом 330˚;

- планируются мероприятия по оборудованию удлиненной взлетно-посадочной полосы (457м) светосигнальным оборудованием, переносу огней подхода с посадочным курсом 150˚;

- планируется приобретение и монтаж оборудования курсо-глиссадной системы посадки для посадочного курса 150˚;

- ведется проектирование, приобретение и монтаж нового аэродромного диспетчерского радиолокатора.

Дальнейшие работы по реализации мероприятий предусмотренных в проектно-сметной документации будут реализованы в ходе проведения второго этапа модернизации аэропорта после выделения необходимых средств из федерального и областного бюджетов.

В ходе второго этапа модернизации аэропорта «Липецк» планируется провести:

- реконструкцию искусственного покрытия взлетно-посадочной полосы, с увеличением ее длины до 2800 м и разворотной площадки с курсом 150º, что обеспечит безопасное выполнение полетов современных воздушных судов с низко расположенными силовыми установками;

- реконструкцию рулежных дорожек с уширением их до 22,5м и устройством укрепленных боковых полос безопасности шириной 9,0м, мест стоянки воздушных судов;

- реконструкцию существующего и строительство нового перрона;

- строительство площадки для обработки воздушных судов противообледенительной жидкостью и нового перрона для грузовых воздушных судов;

- строительство грузового терминала емкостью 100,0 тонн;

- строительство новой аварийно-спасательной станции;

- строительство и оснащение нового командно-диспетчерского пункта;

- установку дополнительного нового светосигнального оборудования для взлетно-посадочной полосы длиной 2800м.

Модернизация аэропорта позволит:

- повысить инвестиционную привлекательность Липецкой области и дальнейшее развития ее внешнеэкономических связей;

- обеспечить развитие и стабильную работу особых экономических зон федерального и регионального уровней;

- расширить географию воздушного сообщения на внутренних и международных линиях;

- принимать пассажирские и грузовые воздушные суда с максимальным посадочным весом до 200 тонн.

Струкова Кристина Александровна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Суханов Е.В., к.э.н., доц.

ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ КАК ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Актуальность данной статьи обусловлена тем, что снижение эффективности деятельности предприятия обуславливается нерациональным использованием текущих активов и источников их формирования: именно в деятельности предприятий оборотные средства проходят все стадии производственно-коммерческого цикла и отличаются длительностью периода обращения.

Оборотные средства на предприятии необходимы для обеспечения непрерывного процесса производства наряду с основными производственными фондами. В создании продукта труда участвуют предметы и средства труда, а также в его потребительной стоимости и образовании этой стоимости. В рыночных условиях без долгосрочного планирования и анализа оборотных средств, предприятие не может успешно функционировать.

Оборотные средства является наиболее мобильной частью капитала и от их состояния и оптимального применения во многом зависят конечные результаты финансово хозяйственной деятельности и уровень финансового состояния компании. Для того чтобы обеспечить необходимый объем выпуска товарной продукции (работ, услуг) с целью получения положительного финансового результата компании нужно иметь необходимые оборотные средства. Их размер должен позволять своевременно приобретать нужные для финансово хозяйственной деятельности ресурсы[1].

Выбор финансового инструмента управления оборотными средствами как элемент экономической безопасности хозяйствующего субъекта занимает, особое место в финансовом управлении, поскольку обеспечивает текущую деятельность хозяйствующих субъектов.

Следовательно, поиск путей повышения эффективности использования оборотных средств является актуальным для многих российских компаний.

[1] Кондратьев В.Н. Управление оборотными средствами предприятия // Экономика и социум. 2016.№3(22). С. 23-26.

Анализ ряда научных исследований показывают, что неправильно выбранные финансовые инструменты управления оборотными средствами как элемент экономической безопасности хозяйствующего субъекта приводят к снижению рентабельности, потери ликвидности, снижению финансовой устойчивости и платежеспособности и ряду других негативных факторов, что может привести к снижению прибыли и даже банкротству хозяйствующего субъекта.

В современных условиях сложно найти тот финансовый инструментарий, который позволяет делать обоснованные выводы о причинах снижения эффективности работы хозяйствующего субъекта и обеспечения механизмов управления оборотными средствами, что обуславливает необходимость их уточнения и разработки новых методов и финансовых инструментов управления оборотными средствами как элемент экономической безопасности хозяйствующего субъекта в современных рыночных условиях.

Необходимым условием для осуществления хозяйствующим субъектом продуктивной деятельности является наличие оборотных средств, нацеленных на обеспечение непрерывного денежного обращения на всех стадиях для обеспечения потребности производства в материальных ресурсах, успешной работы в современных условиях кризиса.

Управление оборотными средствами как элемент экономической безопасности хозяйствующего субъекта направлено на их формирование в необходимом и достаточном объеме, при наименьших затратах, а также повышение эффективности их использования. Оборотными средствами называют предметы и средства труда, то есть активы с оборачиваемостью в течение года, переносящие свою стоимость на создаваемый продукт в течение одного производственного цикла[1].

Управление оборотными средствами предприятия включает следующие задачи: определение потребности в оборотных средствах; управление запасами; управление дебиторской задолженностью; управление денежными средствами.

Основными целями комплексного оперативного управления оборотным капиталом являются: обеспечение соблюдения графика производства, обеспечение стабильности сбыта, сведение к минимуму расходов на текущее финансирование, обеспечение ликвидности предприятия. Политика управления оборотным капиталом определяет

[1] Гаврилова, А.Н. Финансы организаций (предприятий): учеб.пособие. М.: КНОРУС, 2015. С. 108

не только уровень финансовой устойчивости и ликвидности предприятий, но и уровень социально- экономической напряженности, занятости, заработной платы работников, стабильности выполнения социальных гарантий и т.д.

Очевидно, что управление оборотными средствами, выступая важным элементов финансовой составляющей, одновременно является и важным аспектом экономической безопасности любого современного предприятия. Объясняется это двумя факторами:

1) первый фактор напрямую связан с целями функционирования любого современного коммерческого предприятия - получение максимальной прибыли и повышение рентабельности производства;

2) второй фактор вызван стремлением предприятия обеспечить высокий уровень своего финансового состояния – платежеспособности, ликвидности оборотных средств, оптимальной структуры капитала и т.п.

В этой связи, финансовая составляющая экономической безопасности предприятия определяется как состояние эффективного использования ресурсов, определяющее прибыльность и рентабельность производства, качество управления формированием и использованием основных и оборотных средств, оптимальную структуру капитала и перспективы экономического развития предприятия. Основной целью обеспечения экономической безопасности предприятия является эффективное использование его ресурсов. К факторам улучшения использования ресурсов относится их оптимизация путем применения методов нормирования, моделирования, прогнозирования и др.

От состояния оборотных средств, скорости его обращения зависит результативность финансово-хозяйственной деятельности, не говоря уже о рентабельности, финансовой устойчивости и платежеспособности. Потеря предприятием должного уровня ликвидности, рентабельности, финансовой устойчивости и платежеспособности влечет за собой риск банкротства, что является угрозой финансовой безопасности предприятия, а значит его экономической безопасности в целом.

Необходимым финансовым инструментом управления оборотными средствами как элемент экономической безопасности хозяйствующего субъекта является четкое понимание взаимосвязи всех факторов, влияющих на общий уровень финансового состояния предприятия.

Студеникина Лилия Андреевна,
Шкатова Наталья Евгеньевна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Солодовник Ю.А., к.э.н., доц.

БИЗНЕС-ПЛАН – ОДИН ИЗ МЕТОДОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Планирование – неотъемлемая часть успешного бизнеса. Важность данного процесса подтверждает известная всем фраза: «Планировать или быть планируемым». Данное высказывание подтверждает то факт, что если фирма не использует процесс планирования на предприятии или просто не считает нужным планировать свою хозяйственную деятельность, она сама того не зная может стать объектом чужого планирования, то есть средством для достижения чужих целей. Именно этот факт доказывает необходимость использования планирования на предприятии, которое является основой создания устойчивого и эффективного бизнеса.

В настоящее время экономика страны претерпевает сильные изменения, это обуславливает необходимость поиска новых форм и методов планирования, ведь, как известно, залог успешного бизнеса – это правильно поставленные цели и принятые решения, необходимые для их достижения. Все чаще руководители предприятий прибегают в процессе ведения хозяйственной деятельности к использованию стратегического планирования. Этот процесс представляет собой управленческую деятельность, направленную на поддержание соответствия между целями предприятия и ее возможностями по достижению стратегического преимущества перед конкурентами. Стратегическое планирование позволяет заранее спрогнозировать возможные будущие проблемы для предприятия и найти пути их решения. Российский ученый Попов А.М. считает, что эффективные направления развития предприятия немыслимы без инвестиций, поэтому, по его мнению, планирование– это неотъемлемая часть любого перспективного бизнеса.

Для более полной характеристики стратегического планирования следует упомянуть особенности данного процесса. Во-первых, руководство каждый год должно принимать главное участие в разработке, изменениях, а также утверждении планов предприятия. Во-вторых, принятый план ведения хозяйственной деятельности

обязательно должен включать в себя текущий план, а также процесс реализации стратегического планирования[1].

Главное назначение стратегического плана состоит в разработке основных целей предприятия, выбора оптимальных направлений и путей для их достижения. Общепринятой и доступной формой представления этих направлений является бизнес-план, который представляет собой основной самостоятельный документ, включающий в себя перечень конкретных мер для достижения целей деятельности предприятия, а также оценку доходов и расходов предприятия в процессе осуществления им финансово-хозяйственной деятельности. При создании бизнес-плана необходимо учитывать проблемы, которые могут возникнуть в будущем, а так же определить внешние и внутренние факторы влияния предприятия. Именно анализ этих факторов позволяет определить основные задачи и цели для эффективности реализации данного бизнес-плана.

Основное назначение бизнес-плана состоит в определении жизнеспособности предприятия и выпускаемой им продукции (предоставляемых услуг или работ), призывает интерес потенциальных инвесторов и гарантирует их поддержку, определяет систему показателей развития предприятия и помогает получить необходимый опыт в процессе планирования[2].

В настоящее времябизнес-план является неотъемлемым документом при ведении самостоятельной финансово-хозяйственной деятельности. Инвесторамнеобходим бизнес-план в качестве доказательства того, что идеи действительно является оправданной и стоящей своих финансовых затрат. Так же бизнес-план важен и для руководителей, ведь данный документ является четким и продуманным путем развития фирмы. Бизнес-план способствует:

− ознакомлению с финансовым положением дел;

− постановке конкретных целей и задач;

− принятию важнейших решений;

− предвидеть и избежать сложностей, возникших в тех или иных ситуациях[3].

Составление бизнес-плана так же сопровождается некоторыми трудностями. Во-первых, никогда нельзя со сто процентной уверенность определить будущее фирмы. Не стоит забывать, что бизнес-план лишь описывает дальнейшее будущее предприятия при

[1]Идрисов А. Б. Планирование и анализ эффективности инвестиций. М.: Про-Инвест-ИТ, 2014, 520с.

[2] Липсиц И. В. Бизнес-план – основа успеха. М.:Машиностроение,2013

выборе им того или иного направления развития. Во-вторых, создание бизнес-плана требует не малых материальных, трудовых, временных и ресурсных затрат. В-третьих, руководителям предприятия следует помнить, единого алгоритма для стратегического планирования не существует, важно лишь вести активную инновационную политику и правильно взаимодействовать с внешней средой.

Эксперты полагают, что при подготовке нового проекта, необходимо обдумать все необходимые затраты, которые неминуемо понесет организация за свою деятельность. При неправильном планировании бизнес-план может привести к краху. Так, например, при первоначальной разработке бизнес-плана, в него были заложены определенные внешние источники финансирования, но со временем ситуация изменилась и необходимость в этом источнике пропала. В конечном счете, данный путь является не верным, т.к. не стоит связывать деятельность фирмы с каким либо источником финансирования, иначе это приведен к снижению финансовой активности.

С помощью бизнес-плана осуществляется обоснование каждого пункта стратегического плана, нуждающегося в финансовых ресурсах для его реализации. Существует восемь типов причин, определяющих характер предназначения:

1. Бизнес-план для себя (достаточная ли реалистичная идея, что именно необходимо для открытия дела).

2. Бизнес-план для получения кредита (все больше банков требует от предпринимателей бизнес-план, для окончательного решения о выдачи кредита).

3. Бизнес-план для привлечения средств инвесторов (бизнес-план является главным способом в определении стоящей идеи для инвестора).

4. Бизнес-план для союза с иностранным предприятием (грамотный документ дает уверенность партнеру в серьезности вашего дела).

5. Бизнес-план для заключения крупного контракта.

6. Бизнес-план для привлечения новых сотрудников (четкое представление будущего потенциала, дает будущему сотруднику уверенность в перспективах и стабильной заработной плате).

7. Бизнес-план для объединения с другой компанией (возможность увидеть достоинства и недостатки совместной работы).

8. Бизнес-план для реорганизации дела (помощь в выборе правильной концепции и осознания целей и конкретных задач).

Несложно понять, что бизнес-план – многогранный документ, сочетающий в себе множество важных аспектов, способных

реализовать задуманные цели. И всегда важно помнить, что не только начинающий, но и опытный предприниматель должен ясно представлять перспективу в финансовых, интеллектуальных, трудовых и материальных ресурсах, а также источников, позволяющих осуществить задуманные цели. Успеха в бизнесе не добиться без четкого плана своей деятельности, анализа информации и собственных возможностях.

Таким образом, в последние годы в России проблеме внедрения стратегического планирования все-таки уделяется значительное внимание. Но как показывает практика, российский специалист,в большинстве случаев, стремится использовать западную методологию разработки подобных документов без учета особенностей российской деловой среды и менеджмента. Однако, не стоит забывать, что условия бизнеса в нашей стране очень специфичны: это и иная законодательная база, и система подзаконных нормативных актов, и стандартизация, а также нормативно-методическое обеспечение внутренней среды предприятий в виде организационной документации. Так, при разработке бизнес-плана важно делать акцент не только на подробном освещении финансов, эффективности проекта, но и уделять большое внимание анализу рынка продукции и обоснованию ее конкурентоспособности, а также анализу интересов партнеров (инвесторов, кредиторов). В бизнес-плане должны содержаться все необходимые сведения, свидетельствующие о том, что уровень управления бизнесом будет адекватным поставленным задачам. Таким образом, выводы напрашиваются сами собой. Действительно, в условиях крайней экономической неопределенности сложности возникают с планированием вообще, а не только с бизнес планированием. Тем не менее, не меньшую долю озабоченности вызывают и субъективные проблемы. В частности, отмечается явный недостаток экономических знаний у тех лиц, от которых зависит принятие решений в бизнесе. И если на крупных предприятиях ситуация выравнивается, то в малом бизнесе эта проблема стоит очень остро. Тем не менее, общая положительная тенденция все-таки наблюдается. Постепенно бизнес начинает осознавать те преимущества, которые может предоставить планирование и, в частности, бизнес-планирование. Остается надеяться, что вместе со стабилизацией экономики в России бизнес-планирование займет свое достойное место в управлении финансами и предприятием в целом.

Сураева Ирина Александровна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Татаринова Е.С., ст. преп.

СУЩНОСТЬ АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ

В своем развитии каждая компания проходит ряд этапов жизненного цикла. И на каждом из них возможно наступление кризиса. Кризис возникает не только по вине управленческого персонала вследствие допущенной ошибки или неверно выбранной стратегии, но и определяется объективными факторами: колебаниями рыночной конъюнктуры, недостатками инновационной политики, устареванием технологии производства, внешними экономическими причинами и другими факторами. Достаточно большое количество организаций разоряются из-за неэффективного управления ими. В этом случае основными мерами финансового оздоровления таких организаций является реконструкция процедур управления с целью поиска путей и возможностей использования в первую очередь внутрихозяйственных резервов. В сегодняшних условиях для большинства предприятий характерна реактивная форма управления деятельностью, то есть принятие управленческих решений в ответ на текущие проблемы.

В системе финансового оздоровления организации в первую очередь необходимо широко использовать внутренние резервы финансовой стабилизации. Это связано с тем, что успешное их применение позволяет не только снять финансовую угрозу банкротства, но и в значительной мере избавить организацию от зависимости использования заемного капитала, ускорить ее восстановление с меньшими издержками. В условиях кризисной финансовой ситуации восстановление осуществляется поэтапно. Ученые-экономисты выделяют три этапа возможной стабилизации финансового состояния организации:

I этап - устранение неплатежеспособности;

II этап - восстановление финансовой устойчивости;

III этап - обеспечение финансовой стабильности.

Развитие организации должно сопровождаться повышением эффективности ее деятельности, следовательно, и развитие управления будет сопровождаться повышением его эффективности. Эффект от внедрения антикризисного управления должен проявляться в преддверии, в процессе и после прохождения фазы

острого кризиса, тем самым подчеркивается необходимость внедрения различных мер и инструментов антикризисного управления на каждой стадии кризисного процесса.

Под эффективностью антикризисного управления понимается совокупность характеристик субъекта хозяйствования, оказывающих непосредственное воздействие на создание благоприятных условий для достижения высоких результатов с меньшими затратами в заданные сроки. Оценить эффективность антикризисного управления – достаточно сложная задача. По общему правилу эффективность управления должна характеризоваться достижением целей управления. Но существуют и конкретные показатели эффективности, которые заслуживают нашего внимания. В литературе подкатегорией «эффективность управления» часто понимается его экономическая эффективность, что не совсем верно, так как в случае комплексного подхода к оценке эффективности следует учесть и другие ее составляющие, например адаптивность, управляемость, устойчивость, экономичность и т.д. Все эти показатели характерны для эффективного антикризисного управления, основанного на рациональных принципах его организации (рис. 1), и будут выступать в качестве критериев эффективности управления.



Рисунок 1 – Взаимосвязь принципов антикризисного управления с критериями оценки эффективности

Антикризисное управление базируется на ряде принципов:

– Ежеминутная опасность изменения положения предприятия в негативную сторону. Равновесие компании в финансовом плане крайне нестабильно.

– Выявление кризисных ситуаций и эффектов в состояние фирмы на ранних этапах возникновения. Как известно, появление кризиса – это прямая опасность для существования и продолжения деятельности фирмы в целом, а также огромных финансовых потерь владельцев, поэтому необходимо определять возможность появления кризиса заранее для того, чтобы вовремя предпринять все необходимые защитные действия.

– Быстрота влияния на проявления кризиса. Как только возникли первые признаки кризиса, то с каждым новым днем его опасность будет только расти, а потери от него увеличиваться и расширяться. Соответственно, для того, чтобы минимизировать финансовые потери, а также максимально ускорить процесс будущего восстановления, необходимо предпринимать защитные меры как можно быстрее.

– Использование всех доступных способов для избежания длительного кризиса в компании. Когда фирмы занимается предотвращением и борьбой с кризисом, то необходимо использовать только реальные возможности предприятия, которые имеются на данных момент.

– Правильность и четкость влияния на кризисные процессы при наличии серьезной и реальной опасности. Любые меры по борьбе с банкротством связаны с денежными убытками. Важным моментом здесь является сопоставимость опасности от кризиса для фирмы, уровню реальных финансовых потерь. Если этого не будет, то компания, либо потеряет слишком много денег неоправданно, либо планируемый результат не будет достигнут.

Таким образом, оценка эффективности антикризисного управления предприятием позволит оценивать способность промышленного предприятия к устойчивому функционированию или развитию в зависимости от эффективного использования внутренних ресурсов.

Сурова Анастасия Алексеевна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Среднерусский институт управления
Научный руководитель – Петрова Ю.М., к.э.н., доц.

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧРЕЖДЕНИЙ УГОЛОВНО - ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ(УИС) НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

В настоящее время УИС представляет собой сложную, разветвленную структуру, которая с августа 1998 года функционирует в рамках Министерства юстиции РФ. Помимо основных, пенитенциарных, функций система занимается производственной, оперативно-розыскной деятельностью, а также санитарно профилактической работой среди осужденных.[1]

Процесс совершенствования доходов региональных бюджетов в настоящее время не решен до конца.[2] Несмотря на это, содержание УИС осуществляется за счет широкого спектра источников финансирования и иных форм государственной поддержки пенитенциарной системы:

— федеральный бюджет РФ;

— бюджеты и внебюджетные фонды субъектов РФ и муниципальных образований;

— внебюджетные доходы учреждений УИС;

— доходы (прибыль, дивиденды и прочие) от деятельности предприятий учреждений УИС (в том числе дополнительные доходы, полученные за счет закупок продукции предприятий УИС по неконкурентным ценам);

— спонсорская и гуманитарная помощь (включая зарубежную);

[1] Финансы уголовно-исполнительной системы. Автор: Леонид Богданов. Журнал «Отечественные записки», 2001 – 2017гг. Выпуск №2(11).

[2] Формирование доходной базы бюджетов субъектов Российской Федерации в современных условиях. Авторы: Петрова Ю.М., Соболева Ю.П. Журнал: «Региональная экономика: теория и практика». Издательство: ООО "Издательский дом Финансы и Кредит", Москва, 2008 г.

— заемные средства (кредиты банков) и проценты по депозитам.[1]

Таким образом, современная система финансирования УИС сочетает финансирование из бюджетов всех уровней, иные формы государственной поддержки, внебюджетные доходы и иные поступления.

Учреждения и органы УИС на территории Орловской области, находятся под контролем Управления Федеральной службы исполнения наказаний (УФСИН), которое, в свою очередь, является распорядителем бюджетных средств.

Так как предметом данной статьи является финансовое обеспечение деятельности учреждений уголовно-исполнительной системы на региональном уровне, а именно на примере финансово-экономической деятельности ФКУ ИК-5 УФСИН России по Орловской области, то целесообразно рассмотреть бюджетное финансирование учреждений уголовно-исполнительной системы по Орловской области за последние три года (2014 – 2016 гг.).

В состав УИС Орловской области входят 5 исправительных колоний. Выделенные денежные средства из Федерального бюджета РФ на данные учреждения УИС по Орловской области за 2014 – 2016 гг. представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Финансирование учреждений уголовно-исполнительной системы по Орловской области из Федерального бюджета

Годы	Лимиты бюджетных обязательств (млн. руб.)	Кассовое использование (млн. руб.)	Уровень бюджетных расходов (%)	Общий неиспользованный остаток бюджетных ассигнований (тыс. руб.)
2014	1252,88	1252,85	99,997	35,79
2015	1137,56	1137,27	99,975	280,0
2016	1129,32	1129,32	100,0	0,00

Как видно из таблицы 1 лимит бюджетных обязательств УФСИН России по Орловской области по годам уменьшается. Так в 2014 г. он составил 1252,88 млн. руб., в 2016 – 1129,32 млн. руб. Что говорит о снижении финансового обеспечения учреждений УИС по

[1] Финансы уголовно-исполнительной системы. Автор: Леонид Богданов. Журнал «Отечественные записки», 2001 – 2017гг. Выпуск №2(11).

Орловской области из Федерального бюджета на 123,5 млн. руб., или 9,9% за последние три года. А кассовое использование выделенных лимитов бюджетных средств с годами увеличивается, что ведет к 100% израсходованию выделенных денежных средств из Федерального бюджета за 2016 г.

О доходах и расходах из Федерального бюджета РФ ФКУ ИК-5 УФСИН России по Орловской области за период с 2014 по 2016 гг. можно судить по данным таблицы 2.

Таблица 2 − Динамика доходов и расходов из Федерального бюджета РФ

Наименование показателя	Годы			Изменение (+) (-) 2016 г. от 2014 г
	2014	2015	2016	
Доходы бюджета, млн. руб.	-	6,7	56,6	+ 56,6
Расходы бюджета, в т. ч	176,3	152,4	189,9	+ 13,6
фонд оплаты труда казенных учреждений	121,8	101,7	22,1	- 99,7
Дефицит исполнения бюджета, млн. руб.	176,3	145,7	133,3	

Как видно из таблицы 2, дефицит исполнения бюджета составил в 2014 г. 176,3 млн. руб., в 2016 г. – 133,3 млн. руб. Увеличение расходов в 2016 г. по сравнению с 2014 г. составило 13,6 млн. руб.

Что касается доходов из федерального бюджета РФ за 2014 г., то стоит отметить, что за текущий период ФКУ ИК-5 не являлось администратором доходов бюджета. Но позднее на основании приказа ФСИН России ФКУ ИК-5 стала администратором доходов с 8 августа 2015 г. До этого времени доходы бюджета аккумулировались в УФСИН России по Орловской области.[1]

[1] Приказ Федеральной службы исполнения наказаний «Об осуществлении бюджетных полномочий администраторов доходов федерального бюджета учреждениями и органами уголовно-исполнительной системы» от 05.06.2015 г. № 512.

Стоит отметить, что деятельность УФСИН России по Орловской области за прошедшие три года была направлена, прежде всего, на выполнение мероприятий, предусмотренных Программой развития приносящей доход деятельности подразделений УФСИН по Орловской области за 2014 – 2016 гг., и выполнения задания по перечислению средств в доход федерального бюджета.[1]

И в заключение хотелось бы отметить, что общая ситуация с финансированием УИС за последние несколько лет принципиально изменилась. На смену постоянному недофинансированию бюджетных назначений, имевшему место в 90-х годах, в новом тысячелетие пришло стабильное исполнение утвержденных объемов финансирования.

Тамбовцева Татьяна Андреевна
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Неретин В.И., к.э.н., доц.

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных экономических условиях деятельность каждого предприятия является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его функционирования. При этом резко возрастает значение оценки эффективности и финансового состояния субъектов хозяйствования. Собственники анализируют финансовое состояние предприятия для повышения доходности капитала, обеспечения стабильного положения. Кредиторы и инвесторы изучают финансовые отчеты, чтобы минимизировать свои риски по займам и вкладам, поставщики для своевременного получения платежей, налоговые инспекции для выполнения плана поступлений средств в бюджет. Руководители предприятия проводят анализ с целью изучения эффективного использования финансовых ресурсов, повышения доходности капитала, обеспечения стабильного положения предприятия. Можно сказать, ни одно управленческое решение не может быть принято без экономического обоснования, что усиливает роль оценки финансового состояния в деятельности предприятия.

[1] О федеральной целевой программе «Развитие уголовно-исполнительной системы (2007 — 2016 годы)»: постановление Правительства РФ от 05.09.2006 № 540// СПС Консультант Плюс.

Одной из характеристик стабильного положения предприятия служит оценка его финансового состояния. Финансовое состояние является важнейшей характеристикой деловой активности и надежности предприятия. Оно определяет конкурентоспособность предприятия и его потенциал в деловом сотрудничестве, является гарантом эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности как самого предприятия, так и его партнеров.

Финансовая устойчивость обусловлена стабильностью экономической среды, в рамках которой осуществляется деятельность предприятия, и результатами его функционирования, его активного и эффективного реагирования на изменения внутренних и внешних факторов.

Данная тема является актуальной, так как обеспечение финансовой устойчивости любой коммерческой организации является важнейшей задачей ее менеджмента. Финансовое состояние организации можно признать устойчивым, если при неблагоприятных изменениях внешней среды она сохраняет способность нормально функционировать, своевременно и полностью выполнять свои обязательства по расчетам с персоналом, поставщиками, банками, по платежам в бюджет и внебюджетные фонды и при этом выполнять свои текущие планы и стратегические программы.

Финансовое состояние организаций является одним из главных факторов, которые определяют экономический рост в стране. На устойчивое положение и стабильность коммерческой организации влияют внутренние и внешние факторы. Высокий уровень устойчивости повышает инвестиционную привлекательность организаций. Недостаточный уровень устойчивости компаний может привести к нехватке денежных средств для финансирования текущей и инвестиционной деятельности, неплатежеспособности и даже банкротству.

Финансовая устойчивость предприятия формируется под воздействием множества разнообразных и взаимосвязанных факторов и проявляется в многообразии оценочных показателей финансового состояния. Их можно разделить на внешние, не зависящие от организации, и внутренние, зависящие от нее. Внешние факторы не зависят от организации, в силу чего она не способна воздействовать на них. При этом внешние факторы влияют на внутренние, как бы проявляют себя через них, изменяя количественное выражение внутренних. Внешняя среда, в которой приходится работать организации, находится в непрерывном движении, подвержена изменениям. Способность организации реагировать и справляться с

этими изменениями внешней среды является одной из наиболее важных составляющих ее успеха. Причинами неблагополучного положения организации, в первую очередь, являются системные макроэкономические причины, особенно в условиях нестабильной экономики.[1]

В данной статье рассмотрим внутренние и внешние факторы.

К внутренним факторам можно отнести состояние имущества (размер, состав, структура); состояние финансовых ресурсов (размер, состав, структура); размер уставного капитала предприятия; состав и структура выпускаемой продукции, ее доля в спросе.

Основные факторы внешней среды могут быть разделены на 4 группы:

1. Политические и правовые: различные факторы законодательного и государственного характера могут оказывать влияние на уровень существующих возможностей и угроз в деятельности организации, например, антимонопольное законодательство, федеральные выборы, патентное законодательство, и т.д.

2. Технологические: революционные технологические перемены, различные открытия представляют большие возможности и серьезные угрозы.

3. Экономические: благополучие экономики оказывает большое влияние на способность организации оставаться прибыльной. Макроэкономический климат в целом будет определять уровень возможностей достижения предприятиями их экономических целей. Благоприятные экономические условия могут создать предпосылки для роста спроса на товары, неблагоприятные для его снижения. При анализе экономических факторов следует оценивать курсы валют, уровень инфляции, темпы экономического роста и т.д.

4. Социальные и культурные: они оказывают влияние на все организации. Новые тенденции создают тип потребителя, вызывают потребность в других товарах, тем самым изменяя спрос и определяя новые стратегии организации.

Подразделение финансовой устойчивости на внешние и внутренние факторы делает возможным определение оптимальных границ регулирования организаций различных видов деятельности. Недостатки данной классификации представляют собой сложность практических вычислений и влияние некоторых факторов: цены на

[1] Алябьева В.А. Факторы и пути повышения финансовой устойчивости. [Электронный ресурс]. URL: http://library.krasu.ru/ft/ft/b72/0227142/pdf/13/26b.pdf

продукцию (товары, услуги) зависят от уровня риска, конъюнктуры рынка и т. д. (внешние факторы); сбалансированности и величины инвестиционного портфеля, уровня расходов на ведение дела и т.д. (внутренние факторы). В свою очередь, внутренние факторы подвержены внешним воздействиям.[1]

Высокая вероятность возникновения непредвиденных ситуаций, условия нестабильности экономической и политической ситуации в стране, зависимость от изменений, происходящих на мировых финансовых рынках, приводят к возникновению риска снижения финансовой устойчивости. В таких условиях руководителям предприятий приходится принимать стратегические финансовые решения вне циклов планирования, поскольку нужно быстро реагировать на изменения окружающей среды.[2]

Таким образом, одним из основных показателей эффективности и стабильности функционирования предприятия является финансовая устойчивость, которая зависит от факторов внутреннего и внешнего воздействия. В основе эффективного финансового управления должен быть постоянный мониторинг деятельности организации, чтобы своевременно диагностировать причины ухудшения финансового состояния и определить способы его восстановления. Ведь при финансово устойчивом положении организация имеет преимущества в привлечении инвестиций, выборе поставщиков и получении кредитов. Поэтому важным условием является не только проведение самого анализа финансовой устойчивости, но и способность анализировать факторы, которые влияют на саму финансовую устойчивость. Борьба со многими внешними факторами отдельным предприятиям не по силам, но в сложившихся обстоятельствах, они могут проводить собственную финансовую стратегию, которая позволила бы смягчить негативные последствия общего спада производства. Учитывая современные условия на рынке предприятиям необходимо обеспечить финансовую устойчивость не только на данном этапе, но и на долгосрочную перспективу своего развития, для поиска методов достижения поставленных целей.

---

[1] Гелета И.В., Дьяченко Е.И. Факторы финансовой устойчивости предприятия // Гуманитарные научные исследования. 2015. № 6. Ч. 2 [Электронный ресурс]. URL: http://human.snauka.ru/2015/06/11517

[2] Давние В. В. Экономический анализ финансовой устойчивости организации с использованием прогнозных моделей // Современная экономика: проблемы и решения. 2012. №2. С. 33-44.

Тарасов Евгений Викторович,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Кривых Н.Н., к.э.н., доц.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ И АНАЛИЗУ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Для проведения экономического анализа хозяйствующего субъекта, необходимо изучить его деятельность. Оценка и анализ финансового состояния предприятия для обеспечения его экономической безопасности и основные признаки его изменения выявляются на начальном этапе анализа. Данный анализ получил название общей оценки финансового состояния[1]. Необходимая информация для проведения анализа систематизирована в бухгалтерском балансе, который является наглядной финансовой моделью предприятия. Оценка и анализ финансового состояния предприятия для обеспечения его экономической безопасности является важной составляющей любого экономического исследования.

Оценка и анализ финансового состояния предприятия для обеспечения его экономической безопасности представляет интерес как для собственников и руководителей, так и для контрагентов. Между тем отдельные теоретические и методические вопросы анализа и оценки финансового состояния предприятия для обеспечения его экономической безопасности недостаточно разработаны.

Финансовое состояние предприятия – это экономическая категория, которая отражает состояние капитала в процессе его кругооборота, а также способность хозяйствующего субъекта развиваться. Финансовое состояние организации представляет собой комплексное понятие, характеризующееся системой показателей, отражающих финансово-хозяйственную деятельность предприятия. Существуют различные подходы и методы финансового анализа, однако в целом следует отметить, что значимость оценки финансового состояния, которая является одним из главных инструментов построения и оценки финансовой политики компании, выявления тенденций, измерения пропорций, планирования, прогнозирования, определения ключевых факторов деятельности компании, исчисления

[1] Кереева, А.Р. Теоретические и методологические аспекты анализа финансового состояния предприятия // Молодой ученый. 2016. №2. С. 51-56

их влияния на результат, выявления неиспользованных резервов[1].

Оценка и анализ финансового состояния предприятия для обеспечения его экономической безопасности является сложным, трудоемким видом деятельности, который характеризуется двумя основными аспектами:

1) выбором методики анализа соответствующей потребностям конкретного пользователя;

2) адекватностью интерпретации пользователем показателей финансового состояния организации.

Оценка и анализ финансового состояния предприятия для обеспечения его экономической безопасности – процесс исследования деятельности организации и оценки её результатов с целью разработки рациональных решений по дальнейшему развитию. Главной задачей оценки и анализа финансового состояния предприятия для обеспечения его экономической безопасности является экономическая диагностика нынешнего состояния предприятия[2].

Предусмотрено семь направлений оценки и анализа финансового состояния предприятия для обеспечения его экономической безопасности.

1) Общие показатели (среднемесячная выручка, доля денежных средств в выручке, среднесписочная численность).

2) Показатели платежеспособности и ликвидности.

3) Показатели эффективности использования оборотного капитала, деловой активности.

4) Показатели рентабельности.

5) Показатели интенсификации процесса производства.

6) Показатели инвестиционной активности.

7) Показатели исполнения обязательств перед бюджетов различных уровней и государственными внебюджетными фондами[3].

Данная методика содержит такие направления, которые не отражают финансового состояния организации. Так, общие показатели характеризуют масштаб деятельности организации, но не отражают ее

---

[1] Кондратьева, Е.А., Шальнева, М.С. Анализ финансового состояния компании как основа управления бизнесом // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2013 №8. С. 19-29.

[2] Давыденко, И. Г., Алешин В. А., Зотова А. И. Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности пред- приятия : учебное пособие. М.: КНОРУС, 2016. С. 142.

[3] Артюхова А. В., Литвин А. А. Анализ финансового состояния предприятия: сущность и необходимость проведения // Молодой ученый. 2015. №11. С. 744-747.

финансовое положение. Аналитические показатели и коэффициенты предлагается рассматривать изолированно, без учета их нормативной отраслевой специфики.

Данные виды анализа предоставляют разнообразные и всесторонние данные о работе предприятия. В зависимости от вида анализа, разные группы пользователей отчетности могут получать те сведения, которые для них представляют наибольший интерес[1].

Оценку и анализ финансового состояния предприятия для обеспечения его экономической безопасности необходимо проводить по следующему плану: оценить имущественное состояние предприятия на основе структурного анализа активов и пассивов баланса предприятия; оценить платежеспособность на основе показателей ликвидности баланса; проанализировать финансовую устойчивость предприятия; произвести оценку деловой активности.

Следует отметить, что подбор показателей, характеризующих ликвидность, финансовую устойчивость и деловую активность следует производить, учитывая специфику деятельности конкретного предприятия и его отраслевую принадлежность.

Подводя итог проведенного исследования, можно сделать следующий вывод. Оценка и анализ финансового состояния предприятия для обеспечения его экономической безопасности – источник разнообразных данных о деятельности организации. Благодаря оценки и анализу, любой пользователь отчетности может получить детальную информацию о таких важных аспектах хозяйственной деятельности организации, как финансовая устойчивость, платежеспособность, деловая активность и т.д. Вследствие этого будет повышаться эффективность и успешность функционирования предприятия.

Практическая значимость результатов исследования заключается в том, что применение на практике полученных результатов по оценки и анализу финансового состояния предприятия позволит принимать обоснованные управленческие решения и выявлению внутрихозяйственных резервов, направленных на улучшение финансового состояния предприятия для обеспечения его экономической безопасности.

[1] Ширяева Г. Ф., Ахмадиев И. А. Сущность, цели и задачи оценки финансового состояния организации // ФЭН-Наука 2013 № 7–8 (22–23). С. 15

Телков Александр Александрович
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Макаров О.А., к.э.н., доц.

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Оборотные средства – предметы труда или иные средства, изменяющие свою натуральную форму в производственном процессе и переносящие свою стоимость на выработанную продукцию. [1]Важно отметить, что они используются не только во время производства в виде материалов и сырья, но также на стадиях снабжения и реализации в виде денежных средств и дебиторской задолженности.

Эффективное использование оборотных средств увеличивает объём продукции и, при наличии каналов сбыта, доходность, что, в свою очередь, повышает финансовую устойчивость предприятия.

Для оценки эффективности использования оборотных средств используются следующие коэффициенты:

1. Длительность одного оборота (Д). Показывает, за какой срок к предприятию возвращаются его оборотные средства в виде выручки от реализации продукции. Определяется по формуле:

Д = Сср х Тпер / Vр (1),

где Сср - среднегодовая стоимости оборотных средств, определяемая как: (Снг + Скг)/2 (сумма стоимости оборотных средств на начало и конец года деленная на два).

Тпер - число дней в периоде;

Vр – выручка.

Работу с этим показателем нужно осуществлять либо по отношению к среднему времени оборота в отрасли, либо улучшая собственные результаты предыдущих периодов.

2. Коэффициент оборачиваемости (Коб). Информирует о количестве оборотов, совершаемых за определенный период оборотными средствами организации. Коэффициент рассчитывается по формуле:

Коб = Vр / Со (2),

где Со - средняя сумма остатка оборотных средств

[1] Макарьева В.И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации. М.: Финансы и статистика, 2013. с.24

Одним из главных направлений анализа является и изучение динамики показателя. Рост показателя говорит об ускорении оборачиваемости. Низкая же оборачиваемость создаёт нехватку свободных денежных средств и потребность в заёмном капитале, что ведёт к уменьшению показателей экономической безопасности.

3. Коэффициент загрузки оборотных средств (Кз). Показатель характеризует величину оборотных средств, приходящихся на один рубль реализованной продукции:

Кз = Сср / Vр = 1 / Коб (3)

Величина коэффициента менее единицы показывает эффективное использование оборотных средств.

4. Рентабельность оборотных средств (Рс). Показатель рассчитывается как отношение прибыли (валовой или чистой) к среднегодовой стоимости оборотных средств по следующей формуле:

Рс = Пч/Сср х 100% (4)

где Пч - чистая (валовая) прибыль;

Чем выше этот коэффициент, тем эффективнее субъект управляет наиболее ликвидным имуществом. Однако важно понимать, что норматив данного показателя очень разнится от сферы деятельности организации. Например, в рознице нормальным считается диапазон от 0,01 до 0,08, а в строительстве или промышленности необходимая рентабельность

На основе информации, полученной при оценке эффективности использования оборотных средств, для их улучшения разрабатываются управленческие решения. Основные методики управления представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Подходы к управлению оборотными средствами

Подход	Реализация на практике	Соотношение доходности и риска
Запасы		
Консервативный	Аккумулирование чрезмерного количества резервных запасов	Появление дополнительных издержек на хранение.
Умеренный	Запас резервов коррелирует с медианным количеством перебоев.	Средняя доходность. Средний риск
Агрессивный	Минимальное количество резервов в расчёте на точность поставок.	Минимум средств, выведенных из оборота. Однако перебои могут прервать цикл на неопределённый срок.

Дебиторская задолженность		
Консервативный	Строгая политика, выражающаяся в малом времени отсрочки платежа и тщательном подборе контрагентов.	Риск образования безнадежной задолженности сведён к минимуму в ущерб уровню продаж.
Умеренный	Работа по среднерыночным условиям поставки и оплаты.	Средняя доходность. Средний риск
Агрессивный	Работа с большинством компаний на рынке, гибкие условия оплаты	Высокий уровень продаж, но риск неоплаты так же высок.
Денежные средства		
Консервативный	Формирование значительного денежного фонда для покрытия непредвиденных расходов.	Становится возможным оплачивать операции при проблемах с инкассацией. Риск обесценения средств.
Умеренный	Создание малых страховых резервов, инвестирование только в самые надежные ценные бумаги	Средняя доходность. Средний риск
Агрессивный	Хранение минимального остатка денег, вложение свободных средств в высоколиквидные ЦБ.	Предприятие рискует не расплатиться по срочным обязательствам

Перечисленные инструменты управления оборотными средствами позволяют улучшить эффективность их использования и повысить коэффициенты оборачиваемости, загрузки оборотных средств, а также их рентабельность.

Тифонин Сергей Олегович
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель - Милованов Е.А., к.э.н., доц.

РОССИЙСКИЙ РЫНОК МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ РОССИИ.

Введение экономических санкций в отношении нашей страны привели за собой проблемы, которые возникли на продовольственном рынке, что вызвало повышение цен на продовольственные товары. Значительное увеличение цен наблюдается во многих сегментах рынка, в частности и в молочном. Это связано, в первую очередь, с резким падением объёмов импорта, а также сменой стран-поставщиков.

До введения санкций порядка 75% молочного импорта России производилось в странах ЕС. Общий объём ввезенных молочных продуктов за месяц до эмбарго (июль 2014 г.) составлял 51592,4 тонны, а уже в июле 2014 года этот объём сократился и составил 8941 тонну (рис. 1).

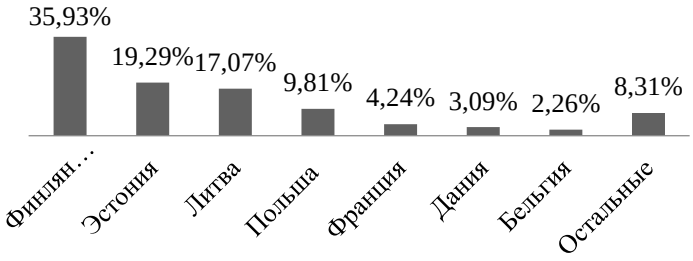


Рисунок 1 −Импорт молочной продукции за июль 2014 года.

После введения санкций в июле 2014 года наблюдается резкое снижение объёмов ввозимого молока до 167 тонн, а также резкое сокращение количества стран-производителей, что заметно при сравнении[1] (рис. 2).

[1] Как «антисанкции» повлияли на импорт молочной продукции: – URL: http://провэд.рф/analytics/research/19500-kak-«antisanktsii»-povliyali-na-impoptmolochnoy-ppoduktsii.html

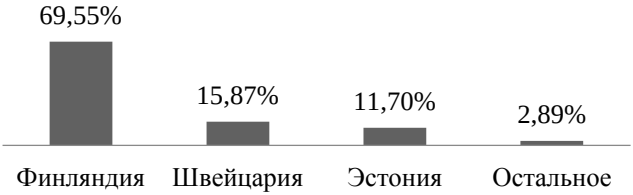


Рисунок − 2 Импорт молочной продукции после введения санкций

В связи с этим, ведущие российские предприятия перестроились на выпуск товаров с высокой добавочной стоимостью. Это привело к тому, что производство молока и молочных продуктов увеличилось в среднем на 15%. Чтобы сохранять объёмы изготовления главного сырья, пришлось активно применять различные заменители, что привело к существенному росту отпускных цен производителей. Соответственно отпускные цены повысились и у посредников-оптовиков, которые играют большую роль в товародвижении готовой продукции.

По данным Росстата, цены на питьевое молоко жирностью 2,5% за год (октябрь 2015 года к октябрю 2016 года) выросли на 7,8%, а на молоко жирностью 3,2% — на 5,5%. Кроме того, за год на 17% подорожало сливочное масло, на 9-10% — полутвердые и твердые сыры.

Так же, одной из главных причин снижения продаж молока и молочной продукции является снижение покупательской способности населения и как следствие, потребление цельномолочных продуктов на душу населения в нашей стране.

Эта ситуация конечно же отразилась и на товарообороте оптовых организаций и дистрибьюторов молочной продукции. Данную тенденцию можно проследить на примере деятельности ООО «ЦентрПродукт». В таблице 1 наглядно представлено снижение товарооборота данной компании, которая занимается оптовыми продажами молока и молочными продукциями.

Таблица 1 - Финансовые результаты ООО «ЦентрПродукт», тыс. руб.

Показатель	2015 год	2014 год	2013 год
Выручка	460 437	546 950	589 111
Чистая прибыль	331	695	752

На основании данных, представленных в таблице 1, можно сделать выводы, что выручка на конец 2014 года по сравнению с 2013 годом сократилась на 42161 руб. или на 7,16%. Можно полагать, что особенное снижение выручки от продаж пришлось именно на период

после событий июля 2014 года. В 2015 году, выручка сократилась на 15,8 % или 86513 руб., что в два раза больше, чем в 2014 году. Если сравнивать главный показатель коммерческой деятельности организации, а именно чистую прибыль, то можно сделать вывод, что в 2015 году по сравнению с 2014 годом, она сократилась на 364 тыс. руб. или на 52,4%. Эти данные подтверждают реальную ситуацию на рынке молока и молокопродуктов, а также подтверждают, что падение потребления молочных продуктов означает, что люди стали экономить на самых базовых продуктах продовольственной корзины.

На основании вышеизложенного, в краткосрочной перспективе в России ставится задача импортозамещения молочной продукции и наращивание производство молока внутри страны. В настоящее время российские молокозаводы работают не в полную мощность. Главной причиной этого можно считать недостаток поголовья крупного рогатого скота. Так же важную роль в производительности играют современные технологии, но из-за проблемы российских игроков рынка молочной продукции - сложности с получением кредитов и отсутствия гарантий, что после получения кредита на расширение производства, государство вновь не даст доступ к рынку всем импортерам.

В целях реализации Федерального закона от 29.12.2006 №264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства» Правительство Российской федерации постановляет утвердить Государственную целевую программу «Развитие производства молока и молочной продукции на 2015-2020 годы».

В данной программе определяется целевой показатель производства сырого молока к 2020 году на уровне 38,2 млн. тонн. По мнению экспертов, достичь данного показателя в указанных срок скорее всего не получится. К сожалению, разработанная Минсельхозом программа не учитывала такого уровня экономические и политические риски и в ней были заложены условия, которые не были согласованы с другими министерствами и ведомствами и вряд ли будут реализованы. Но даже если все заявленные программой инвестиции и меры будут реализованы, непонятно кто этим будет заниматься непосредственно на местах – кадровый вопрос остается нерешенным и его решений пока не предусмотрено программой.

Вместе с тем, министерство полагает, что данный ориентир следует оставить актуальным, что позволит участникам молочного рынка рассчитывать на государственную поддержку.

Мы считаем, что сложившуюся ситуацию на рынке молочной продукции можно исправить посредством реализации следующих мероприятий:

1) необходимо разработать программу, направленную не на интенсивность развития молочного животноводства, а на увеличения интенсивности труда, надоев. Необходимо переделать технологию производства сырого молока: пересмотреть кормление, оборудование, технологический режим, мотивацию труда в совхозе и т.д. Это позволит повысить производительность труда работников совхоза, а следствие этому станет повышение уровня заработной платы и уровня в жизни в целом;

2) самообеспеченность молочными продуктами. Необходимо, чтобы максимальное количество компонентов производства производилось внутри страны, чтобы стать полностью независимыми от иностранных партнеров данной отрасли. Но для того, чтобы это сделать, необходим комплекс мер, обеспечивающих развитие смежных отраслей (производство кормов, оборудование, упаковка и т.д.);

3) необходимо повышать интерес к занятости в сельском хозяйстве, для чего необходимо повышать показатели средней заработной платы. Рост этого показателя будет сигнализировать не только об инвестиционной привлекательности отрасли, но и то, что отрасль способна привлекать молодые отрасли.

Улучшения экономической ситуации в производстве молока и молочной продукции приведет к снижению стоимости производства молока, а значит приведет и к снижению розничной цены одного литра молока, что повысит спрос, а следовательно увеличится прибыль не только производителей, но и их посредников (оптовиков, дистрибьюторов).

Молочной отрасли необходима структура, которая бы защищала интересы отрасли и могла быстро реагировать на изменения как внутренние так и внешние. Нельзя забывать, что для восстановления сельского хозяйства требуется время, постоянные финансовые вложения, постоянный контроль со стороны государства. Россия по площади занимает 1/6 часть суши на нашей планете и закупать продуты питания за рубежом должно быть неприемлемым для нашей страны.

Тихонова Людмила Геннадьевна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Немиров В.Н., к.э.н., доц.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПТИМИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ СЛУЖБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Совокупность службой экономической безопасности методов и инструментов, направленных на эффективное и рациональное моделирование и использование денежных ресурсов, благодаря которым осуществляется управление всеми финансовыми ресурсами предприятия, есть не что иное, как финансовая политика предприятия.

Финансовая политика службой экономической безопасности предприятия рассматривается как составная часть ее экономической политики. Финансовая политика – это совокупность мероприятий в области организации финансовых отношений на предприятии, которые позволяют обеспечивать решение задач, отраженных в стратегии и тактике развития предприятия.

При разработке финансовой политики службой экономической безопасности предприятия необходимо обязательно проверять ее на соответствие стратегии предприятия и ее уставным документам.

Стратегической целью финансовой политики службой экономической безопасности предприятия является обеспечение финансовой устойчивости и полная оптимизация структуры капитала, а также максимизация прибыли. В финансово-экономической жизни предприятия должна быть максимальная прозрачность, т. е. не должно быть какой-либо секретности. Предприятие в полном объёме использует всевозможные рыночные механизмы для эффективного привлечения прибыли, это могут быть бюджетные кредиты, носящие возвратную основу, коммерческие кредиты, выпуск ценных бумаг и многое другое.

Финансовая политика организации включает:

– разработку концепции управления финансами компании, отвечающей стратегическим целям;

– определение основных направлений использования ресурсов в соответствии с краткосрочными, среднесрочными и долгосрочными планами предприятия;

– практическое достижение поставленных целей и их оценку[1].

Стратегическая финансовая политика обязательно включает долгосрочное планирование и прогнозирование, построение финансовых моделей, подготовку альтернативных вариантов развития, идентификацию, оценку и управление рисками.

Тактическая финансовая политика решает текущие задачи управления финансами компании и состоит в постоянном реагировании на вызовы рынка. Она тесно связана со стратегией и является ее практическим выражением на конкретном временном отрезке: месяц, квартал, год и т.п.

Также важно не забывать следующие основные принципы:

– принцип самофинансирования и самоокупаемости, который означает, что все средства, вложенные в предприятие, как собственные, так и заемные, должны вернуться и принести доход, соответствующий плановому уровню рентабельности;

– принцип самоуправления (имеет место для самостоятельных организаций, а также предприятий в составе холдинга, группы в пределах, определенных управляющей компанией);

– принцип материальной ответственности за результаты деятельности; принцип заинтересованности в результатах деятельности компании; принцип непрерывности контроля за деятельностью организации [2].

На предприятии могут действовать негласные правила управления финансами, которые можно отнести к элементам финансовой политики компании, а могут разрабатываться внутренние нормативные акты, регулирующие каждое или некоторые из вышеперечисленных направлений финансовой политики. Чем крупнее компания, тем выше уровень формализации.

В зависимости от сложившегося положения целью оптимизации финансовой политики службой экономической безопасности предприятия может быть:

– реформирование финансовых отношений;

– стабилизация финансового состояния;

– финансовое оздоровление.

В случае выявления проблем, касающихся вопросов

---

[1] Козлова, Н.Е. Финансовая политика организации в условиях кризиса / // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 2. С. 81 - 88.

[2] Ушаков, В.Я., Буневич, К.Г. Методика обоснования решений по формированию финансовой политики предприятия // Экономика и право. 2015. № 1 (12). С. 92 - 96.

взаимодействия предприятия с партнерами и организациями, необходимо проведение работы по совершенствованию системы финансовых взаимоотношений с целью снижения рисков неплатежеспособности.

Возникновение проблем ухудшения финансового состояния в краткосрочном периоде требует выработки мер по нейтрализации негативных факторов и повышении показателей устойчивости и ликвидности активов предприятия.

В условиях возникновения реальной угрозы наступления банкротства в рамках финансовой политики службой экономической безопасности предприятия предпринимаются усилия по финансовому оздоровлению, предусматривающему комплекс финансовых и других мероприятий по существенному повышению качества и эффективности управления всеми процессами.

Решение данных проблем предполагает наличие у предприятия сформированной службой экономической безопасности и эффективно работающей системы финансового управления, своевременно реагирующей на возникающие препятствия на пути его устойчивого развития, путем устранения недостатков и минимизации негативного воздействия внешних факторов, а также постоянного расширения перечня применяемых финансовых инструментов[1].

Таким образом, финансовая политика – наиболее важный составной элемент общей политики развития организации, который представляет собой совокупность мероприятий по целенаправленному формированию и использованию финансов для достижения целей организации

Процесс формирования финансовой политики службой экономической безопасности предприятия и ее совершенствования должны носить индивидуальных характер и базироваться на научно - обоснованных методиках и подходах финансового управления

[1] Бабаева, З.Ш., Ибашева, П.А. Финансовая политика на современном этапе развития экономики. Стабильность предприятий в условиях кризиса // Экономика и право. 2015. № 5. С. 91 - 95.

Толстых Нина Сергеевна
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Аврашков Л.Я., д.э.н., проф.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОЦЕССА ГАЗИФИКАЦИИ ОБЪЕКТОВ КАПИТАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

С 1 марта 2014 года изменился порядок подключения объектов капитального строительства к газовым сетям. Новый порядок регламентируется Правилами подключения (технологического присоединения) объектов капитального строительства к сетям газораспределения, утвержденными Постановлением Правительства Российской Федерации от 30.12.2013 №1314. Данные нововведения коснулись не только организационно-технической стороны процесса газификации объектов капитального строительства, но и внесли коррективы в финансово-экономическую деятельность газораспределительных организаций.

В соответствии вышеуказанными правилами газораспределительные организации ведут раздельный учет доходов и расходов, связанных с подключением (технологическим присоединением) объектов капитального строительства к сетям газораспределения.

В таблице 1 представлены основные финансово-экономические показатели процесса газификации.

Источником осуществления мероприятий по технологическому присоединению является выручка, получаемая от заявителей в качестве платы за подключение, которая принимается к учету в полной сумме, указанной в договоре о технологическом присоединении за вычетом налога на добавленную стоимость, уплачиваемого в соответствии с Налоговым кодексом РФ. Выручка признается на дату подписания акта о подключении объекта капитального строительства к сетям газораспределения к договору подключения и составила в 2014 году – 4 569,21 тыс. руб., в 2015 году – 39589,13 тыс. руб., в 2016 году – 49596,07 тыс. руб. Данная тенденция обусловлена как ростом платы за подключение абонентов категории А и Б, так и увеличением количества выполненных договоров (в 2015 году их количество увеличилось более чем в 4 раза по сравнению с 2014 годом, а в 2016 году еще на 27%).

Таблица 1 - Основные финансово-экономические показатели процесса газификации (технологического присоединения) объектов капитального строительства за 2014-2016 гг.

№ п/п	Показатель	Год		
		2014	2015	2016
1	Количество выполненных договоров всего шт.	322	1639	2086
	в том числе категория А	14	24	39
	категория Б	108	822	1017
2	Размер платы за подключение (без НДС), руб.			
	категория А	38 135,59	41 017,00	45 000,00
	категория Б (предельный)	33 898,31	36 440,68	38 135,59
	категория В	Устанавливается управлением энергетики и тарифов Липецкой области		
	Индивидуальный проект			
3	Выручка, тыс. руб.	4 569,21	39 589,13	49 596,07
	категория А	475,15	800,79	1 495,80
	категория Б	2 727,88	22 040,28	28 997,16
4	Доля выручки от ТП в общей выручке, %	0,17	1,46	1,66
5	Себестоимость (текущие издержки), тыс. руб.	1 596,22	13 938,50	15 139,30
	в том числе категория А	27,40	443,24	102,92
	категория Б	673,17	6 388,30	4 923,83
6	Ввод основных фондов (капитальные вложения), тыс. руб.	4 610,94	73 980,23	100 929,55
	в том числе категория А	501,68	2 853,38	5 498,05
	категория Б	3 162,86	58 633,08	79 953,65
7	Валовая прибыль, тыс. руб.	2 972,99	25 650,63	34 456,77
8	Чистая прибыль, тыс. руб.	2 378,0	20 521	27 565
9	Доля чистой прибыли от ТП в общей чистой прибыли, %	0,78	6,57	7,85
10	Плановые выпадающие доходы, тыс. руб.	65 663,5	25 000	29 732
11	Выпадающие доходы (категории А и Б) фактические, тыс. руб.	962,01	41 748,97	60 140,84

Текущие издержки, понесенные организацией в связи с выполнением работ по технологическому присоединению,

представляют собой себестоимость и так же, как и выручка, имеют тенденцию к росту: на 773% в 2015 году и еще на 8,6% в 2016 году.

Ввод основных фондов составил в 2014 году 4610,94 тыс. руб., в 2015 году увеличился в 16 раз и достиг значения в 73980,23 тыс. руб., в 2016 году рост составил еще 36,43% по отношению к 2015 году и составил 100929,55 тыс. руб.

Несмотря на столь малую долю выручки от подключения к газовым сетям, вклад данного вида деятельности в чистую прибыль более значительный и имеет стремительный темп роста: от 0,78% в 2014 году до 7,85% в 2016 году от общей чистой прибыли.

Как говорилось ранее источником финансирования процесса газификации объектов капитального строительства является выручка, получаемая от заявителей в качестве платы за подключение. Однако, из таблицы 1 видно, что ввод основных фондов (капитальные вложения) превосходит выручку: в 2014 году незначительно, в 2015 году в 1,87 раза, а в 2016 - более чем в 2 раза. Такой дисбаланс происходит по объектам «льготных» заявителей: категории А и Б. У предприятия образуются так называемые выпадающие доходы.

Выпадающие доходы от технологического присоединения объектов капитального строительства к сетям газораспределения предприятия по категориям заявителей А и Б согласно п. 26 (22) Постановления Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2000 г. № 1021 «О государственном регулировании цен на газ, тарифов на услуги по его транспортировке и платы за технологическое присоединение газоиспользующего оборудования к газораспределительным сетям на территории Российской Федерации», подлежащие компенсации за счет средств, получаемых от применения специальной надбавки к тарифам на услуги по транспортировке составили в 2014 году - 962,01 тыс. руб., в 2015 году - 41 748,97 тыс. руб., в 2016 году - 60 051,98 тыс. руб. Данные суммы выпадающих доходов включены в ежегодные отчеты об исполнении «Программы газификации и реконструкции газораспределительных сетей Липецкой области», финансируемой за счет средств специальной надбавки к тарифам на услуги по транспортировке газа, но согласно таблице 1, за исключением 2014 года, они выше, чем утверждены в вышеуказанной программе. Это означает, что газификация объектов капитального строительства будет проходить и за счет прибыли от других видов деятельности.

Стоит отметить, что от подключения заявителей категории В и заявителей, подключающихся по индивидуальному проекту, организация вышеуказанного дисбаланса не испытывает, а

выпадающие доходы по данным категориям заявителей законодательством не предусмотрены.

Исходя из вышеизложенной информации, можно отметить, что чем меньше размер выпадающих доходов, тем эффективнее с экономической точки зрения происходит процесс газификации объектов капитального строительства. Ведь сэкономленные средства, учитываемые как выпадающие доходы, в Программе газификации и реконструкции газораспределительных сетей Липецкой области можно направить на газификацию целых поселков или реконструкцию уже существующих сетей, таким образом, расширяя технические возможности газораспределительной сети для подключения новых абонентов. Так как уже говорилось ранее выпадающие доходы от подключения заявителей категории А и Б в 2016 году составили 60051,98 тыс. руб. Для сравнения средняя стоимость 1 км газопровода, строящегося по программе газификации составляет 2500 тыс. руб., тогда на вышеуказанную сумму можно построить 24 км новых сетей, а это минимум 240 новых абонентов (исходя из критериев формирования программы газификации 10 домов на 1 км), которые в дальнейшем могли бы принести предприятию прибыль не только как потребители газа, но и как клиенты по обслуживанию внутридомового газового оборудования, что, несомненно, способствовало бы увеличению прибыли организации.

Подводя итог вышеизложенному, можно сделать вывод, что рациональная и эффективная реализация процесса газификации объектов капитального строительства невозможна без совершенствования самого процесса, направленного на минимизацию выпадающих доходов от технологического присоединения заявителей категории А и Б.

Труш Диана,
Академия управления при Президенте Республики Беларусь,
Научный руководитель – Абухович Ю. К., ст. преп.

РИСКИ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ

Управление интеллектуальной собственностью включает в себя совокупность мер, нацеленных на создание и использование объектов интеллектуальной собственности (далее – ОИС) в организациях и

отраслях национальной экономики в совокупности[1]. При этом правильно выстроенная стратегия по охране интеллектуальной собственности позволит сформировать основу для дальнейшего успешного развития организации.

Основными элементами управления рисками в сфере интеллектуальной собственности являются[1]:

1) субъект управления – автор результата интеллектуальной деятельности; его правопреемник; работодатель, под руководством которого создан ОИС, так как руководитель на свой риск осуществляет финансовое и материальное обеспечение деятельности по созданию охраняемого объекта; иное лицо, наделенное распорядительными полномочиями в отношении охраняемого объекта (посредник – представитель, комиссионер, агент); государство, определяющее направления политики в сфере интеллектуальной деятельности;

2) объект управления рисками – ОИС, установленные статьей 980 Гражданского кодекса Республики Беларусь[2];

3) цель управления – стремление автора ОИС создать результат интеллектуальной деятельности и использовать его в собственной предпринимательской, научно-технической и другой деятельности;

4) способы управленческой деятельности – подготовка и использование управленческих решений, проведение организационно-управленческих мероприятий, нацеленных на ликвидацию факторов риска в сфере интеллектуальной деятельности.

Тот факт, что интеллектуальная собственность охватывает исключительные права на результаты интеллектуальной (творческой) деятельности, а не сами результаты, обусловливает специфику рисков в данной области. При этом риски связаны с возможностью утраты преимуществ, возникающих в результате обладания интеллектуальной собственностью, и приведены на рисунке 1[3].

---

[1] Горячкина, Д. А., Комиссарова, Е. Г. Управление рисками в сфере оборота исключительных прав // Юридическая наука и правоохранительная практика. – 2013. – № 2 (24). – С. 36–43.

[2] Гражданский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс]: 7 декабря 1998 г., №218-З : принят Палатой представителей 28 октября 1998 г.: одобрен Советом Респ. 19 ноября 1998 г.: в ред. Закона Респ. Беларусь от 05.01.2014 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

[3] Страхование интеллектуальной собственности [Электронный ресурс]. – Режим доступа:



Рисунок 1 – Имущественные интересы, связанные с обладанием интеллектуальной собственностью

Все риски в сфере управления интеллектуальной собственностью можно разделить на две основные группы: управленческие и правовые[1].

Управленческие риски связаны с неверным выбором способа управления ОИС: к примеру, ложный выбор средств индивидуализации (следует провести маркетинговые исследования, обратиться в консалтинговые компании); раскрытие технического решения, следовательно, отказ в получении патента, так как одним из критериев патентоспособности изобретений, полезных моделей, промышленных образцов и других ОИС является новизна.

К правовым рискам относят: кражу ОИС лицами, привлеченными к работе с ОИС (решением данной проблемы может стать заключение трудового договора со специальными договоренностями, по которым работник будет нести ответственность

---

https://studme.org/153105118565/strahovoe_delo/strahovanie_intellektualnoy_sobstvennosti. – Дата доступа: 03.10.2017.

[1] Мухаметгалиева, К.Р., Риски в сфере интеллектуальной собственности при создании стартапов // Правовая защита, экономика и управление интеллектуальной собственностью : материалы научно-практической конференции, Екатеринбург, 24 апреля 2014 г. – Екатеринбург : УрФУ, 2014. – С. 118.

за хищение ОИС, договор о неразглашении коммерческой тайны с работником); риски, связанные с внутренними конфликтами между правообладателями, инвесторами, лицензиатами и лицензиарами.

Пути ликвидации рисков также можно разделить на правовой и управленческий. Правовое решение заключается в страховании ОИС. Каждый ОИС вызывает определенный тип рисков, приведенных на рисунке 2[1].

Управленческий метод состоит в создании патентных портфелей – совокупности патентов, принадлежащих одному субъекту, которые, дополняя друг друга, обеспечивают ему лидирующую позицию в определенной сфере. Наличие патентного портфеля гарантирует промышленную применимость технических решений, защищает ОИС в случаях конфликтов с конкурентами, обеспечивает потенциальный доход путем лицензирования.

Однако в последнее время в международной практике становится популярным создание патентных пулов. Под патентным пулом понимается соглашение, в соответствии с которым патентообладатели объединяют свои патенты, отказываясь от своего монопольного положения, в результате чего каждый субъект соглашения имеет право получить лицензию на ОИС его участников. Механизм позволяет выйти на новый уровень получения прибыли за счет объединения патентов[2]. Формирование патентного пула является эффективным в том случае, если для развития определенного продукта или технологии нужно создать условия одновременного и недискриминационного доступа организации к большому числу взаимодополняющих патентов[3]. В современной практике патентный пул является эффективным способом объединения накопленных в определенной отрасли знаний.

---

[1] Страхование интеллектуальной собственности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studme.org/153105118565/strahovoe_delo/strahovanie_intellektualnoy_sobstvennosti. – Дата доступа: 03.10.2017.

[2] Патентные пулы: правовая природа и тенденции применения в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://nevskylaw.ru/blog/patentnye-puly-pravovaya-priroda-i-tendencii-primeneniya-v-rossii/. – Дата доступа: 03.10.2017.

[3] Патентный пул как форма взаимодействия компаний на рынке интеллектуальной собственности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://creativeconomy.ru/lib/7673. – Дата доступа: 03.10.2017.



Рисунок 2 – Страхование ОИС

Таким образом, следует признать наличие достаточно большого числа рисков в области управления интеллектуальной собственностью, которые оказывают непосредственное влияние на деятельность компаний. Однако правильно сформированная стратегия в соответствующей сфере обеспечивает основу для дальнейшего успешного развития организаций.

Фатич Надежда Викоровна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Суханов Е.В. к.э.н., доц.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ДИНАМИЧНО РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ ЭКОНОМИКИ

Эффективность деятельности предприятия, в условиях динамично развивающейся экономики, неразрывно связана с эффективностью использования имеющихся у него финансовых ресурсов.

В современных условиях значительно увеличивается роль финансов в функционировании предприятий в системе хозяйствования. Для осуществления своей деятельности предприятия используют ряд ресурсов, среди которых: материальные, трудовые, финансовые, денежные средства. Наиболее сложной из этих категорий являются «финансовые ресурсы».

Тема оценки эффективности использования финансовых ресурсов предприятия в условиях динамично развивающейся экономики в настоящее время является весьма актуальной. В условиях рыночной экономики эти вопросы имеют первостепенное значение, так как от эффективного использования финансовых ресурсов зависят финансовая устойчивость и рентабельность организации[1].

В данной статье мы рассмотрим методические основы оценки эффективности использования финансовых ресурсов предприятия в условиях динамично развивающейся экономики.

В экономических научных школах существует множество подходов к толкованию понятия «финансовые ресурсы» как экономической категории. Теоретической и методологической базой исследования являются нормативно-правовая база, а также работы таких экономистов как Савцова А.В., Блажевич О.Г., Воробьев Ю.Н., Арифова Э.А.

Финансовые ресурсы предприятия – это совокупность денежных средств предприятия (собственных, заемных и привлеченных), которые находятся в его распоряжении и служат для дальнейшего функционирования организации, с целью получения прибыли, повышения конкурентоспособности, а также обеспечения его финансовых потребностей.

Целью управления финансовыми ресурсами предприятия является обеспечение эффективного финансирования его развития как в текущий период, так и на перспективу по всем направлениям деятельности, включая соблюдение финансового законодательства, максимизацию благосостояния собственников предприятия, своевременность и полноту расчетов со всеми звеньями финансовой системы. В соответствии с данной целью в качестве основных задач управления финансовыми ресурсами предприятия можно выделить следующие:

– обеспечение бесперебойного процесса формирования финансовых ресурсов для решения задач развития предприятия в

[1] Полюшко Ю. Н. Ресурсы современного предприятия: понятие, функции и классификация // Экономика и управление: проблемы, решения. 2017. № 3(63). С. 72-77.

текущем и предстоящем периоде;

– оптимизация структуры источников формирования финансовых ресурсов предприятия для минимизации стоимости заемного капитала;

– эффективное распределение финансовых ресурсов по основным направлениям деятельности предприятия;

– минимизация уровня риска в процессе управления финансовыми ресурсами предприятия;

– разработка механизма быстрого изменения структуры финансовых ресурсов предприятия и направлений их использования в соответствии с изменяющими условиями;

– создание системы эффективного контроля за формированием и использованием финансовых ресурсов предприятия;

– изучение зарубежного опыта управления финансовыми ресурсами предприятия;

– внедрение новых методов управления финансовыми ресурсами;

– формирование условий для привлечения иностранного капитала;

– повышение уровня подготовки управленческого персонала;

– анализ финансовых и экономических показателей предприятия и оценка по итогам эффективности деятельности его управленческого персонала[1].

Часто при осуществлении финансово-экономической деятельности у предприятия возникает множество проблем. Для их избежания руководству необходимо разработать методы, которые будут препятствовать их возникновению, что в итоге приведет к повышению эффективности деятельности субъекта хозяйствования.

Оценка эффективности использования финансовых ресурсов включает в себя различные методы, которые состоят из системы показателей, характеризующих:

– деловую активность;

– эффективность деятельности субъекта хозяйствования.

Оценка использования эффективности финансовых ресурсов позволяет решить ряд вопросов, среди которых:

– выработка необходимых мер для улучшения деятельности предприятия;

– принятие наиболее эффективных управленческих решений;

– рост прибыльности;

[1] Толпегина О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для бакалавров. М.: Юрайт, 2015. С. 153

– выявление причин убытков;

– обеспечение стабильного финансового состояния;

– рациональное распределение прибыли[1].

От качества проведения оценки эффективности использования финансовых ресурсов зависит вся деятельность предприятия, а именно эффективность принятия управленческих решений, что связано с дальнейшим использованием собственных и заемных финансовых ресурсов.

Эффективная оценка использования финансовых ресурсов достигается с помощью факторного анализа, так как данный анализ является методикой комплексного и системного изучения измерения воздействия факторов на величину результативных показателей.

Можно выделить основные методы оценки эффективности использования финансовых ресурсов.

Во-первых, метод расчета показателей рентабельности. Рентабельность показывает прибыль, получаемую с каждого рубля средств, вложенных в предприятие или иные финансовые операции.

Во-вторых, метод анализа финансовых коэффициентов (R-анализ): базируется на расчете соотношения различных показателей финансовой деятельности предприятия между собой.

В-третьих, метод оценки стоимости финансовых ресурсов. Стоимость капитала предприятия служит мерой прибыльности операционной деятельности и характеризует часть прибыли, которая должна быть уплачена за использование сформированного или привлеченного нового капитала для обеспечения выпуска и реализации продукции.

В-четвертых, метод оценки структуры и движения капитала предприятия.

Главным показателем эффективности функционирования предприятия является увеличение собственного капитала. В практике считается, что долю собственного капитала желательно поддерживать на достаточно высоком уровне, т.к. это свидетельствует о стабильной финансовой структуре средств, которой отдают предпочтение кредиторы. Она выражается в невысоком удельном весе заемного капитала и более высоком уровне средств, обеспеченных собственными средствами. Это является защитой от больших потерь в периоды спада деловой активности и гарантией получения кредитов.

Оценка эффективности использования финансовых ресурсов необходима для принятия управленческих решений, направленных на

[1] Блажевич О.Г. Анализ оценки эффективности финансовых ресурсов // Вестник науки и творчества. 2016. №27. 270 С.73-74.

рост прибыльности, выявление причин убыточности, а также обеспечение стабильного финансового состояния. От того, насколько качественно проведена данная оценка, зависит эффективность принятия управленческих решений, связанных с дальнейшим использованием собственных, привлеченных и заемных финансовых ресурсов. Периодичность проведения оценки эффективности использования финансовых ресурсов зависит от требований топ-менеджмента, а также от возможностей компании по сбору данных для управленческой отчетности.

В данной статье были рассмотрены методические основы оценки эффективности использования финансовых ресурсов предприятия в условиях динамично развивающейся экономики.

Становится понятно, что результаты оценки эффективности использования финансовых ресурсов лежат в основе выработки мер, направленных на повышение эффективности управления финансовыми ресурсами, более рациональное распределение доходов, что в итоге способствует повышению стоимости всей компании

Фролова Елена Викторовна,
Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Шамрина И.В., к.э.н., доц.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ РИСК: АНАЛИЗ И МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ

В условиях плановой экономики деятельность различных хозяйствующих субъектов строилась на основании государственных планов, программ, постановлений, инструкций и прочих обязательных для выполнения документов. Она обеспечивала определенную четкость и порядок, на основании которых можно было прогнозировать цены, прибыль, доход, объемы производства, продаж и другие экономические показатели.

На сегодняшний день, в условиях рыночной экономики государственное регулирование ограничивается установлением норм осуществления предпринимательской деятельности и налоговым контролем. Прочие элементы определяются самостоятельно производителем и частично покупателем. Бизнес-среда становится все более неопределенной, и у предпринимателя возникают неясность и неуверенность, неопределенность в получении конечного финансового результата, а потому возрастает и степень предпринимательского риска.

В области предпринимательства особое внимание уделяется проблеме риска. Риск - это состояние, которое в современном обществе не только модифицируется, но и значительно расширяется в своем функциональном и ролевом воздействии, включая постепенно и политику, и экономику, и науку, и технику, актуализирует исследования вопросы предпринимательства в его рискогенном проявлении как теоретической, так и с практической стороны[1].

В связи с этим в предпринимательской деятельности, появляется понятие «предпринимательский риск». И лица, входящие в предпринимательскую сферу сталкиваются с ним. Таким образом, главной задачей предпринимателя становится анализ, оценка риска и его минимизация.

Итак, предпринимательский риск – вероятность неудач, материальных и иных потерь, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.[2]

В предпринимательской деятельности риск присутствует постоянно. Решая одни проблемы, предприниматель сталкивается с другими. Так как современная российская экономическая система является не до конца устоявшейся, то это приводит к появлению элементов неопределенности и, как следствие, к расширению зоны риска. Именно поэтому управление риском является важным аспектом предпринимательской деятельности.

Управление риском представляет собой совокупность мероприятий, методов и приемов, способствующих прогнозированию наступления рисковых событий и принятию мер по снижению негативных последствий подобных событий.

Процесс управления рисками включает в себя:

1. Определение целей.
2. Анализ риска.
3. Качественный анализ.
4. Количественный анализ.
5. Выбор метода управления риском.[3]

При анализе риска используют количественный и качественный методы анализа.

Задачами качественного анализа риска выступает:

---

[1] Макаревич Л.М. Управление предпринимательскими рисками: Учебное пособие. - М.: «Дело и Сервис», 2012. - С. 55.

[2] Мадера А. Г. Риски и шансы: неопределенность, прогнозирование и оценка. — М.: УРСС, 2014. — 448 с.

[3] Казначеева Э. В. Управление в условиях неопределённости. — М.: ВШЭ, 2014. — 148 с

1) определение вероятных зон риска;

2) выявление рисков, которые сопутствуют деятельности предприятия;

3) прогнозирование последствий.

Методы качественного анализа рисков:

1. Методы, основывающиеся на анализе имеющихся данных.

2. Методы поиска новой информации.

3. Методы моделирования деятельности организаций .

4. Эвристические методы качественного анализа.

Количественный метод основывается на итоговых результатах качественного анализа риска.

На этапе количественного анализа риска определяются числовые значения вероятного наступления рисовых событий и объема вызванного ими ущерба или выгоды (таблица 1).

Таблица 1 - Уровень и значение критериев риска в предпринимательстве

Вид критериев риска	Значения критерия
Критерий допустимого риска (предельный уровень вероятности того, что потери превысят прибыль)	0,15 (15%)
Критерий критического риска первого рода (предельный уровень вероятности того, что потери превысят доход)	0,07 (7%)
Критерий критического риска второго рода (предельный уровень вероятности того, что потери превысят ожидаемую полную выручку)	0,03 (3%)
Критерий катастрофического риска (предельный уровень вероятности того, что потери превысят состояние предпринимателя)	0,01 (1%)

Наряду с показателями допустимого, критического и катастрофического риска для принятия обоснованного решения об осуществлении предпринимательской деятельности надо установить также предельные величины этих показателей

Деятельность предпринимателя по управлению рисками называется менеджментом риска. Это совокупность различного рода мероприятий, нацеленных на снижение опасности ошибочного принятия решения в момент самого его принятия и сокращение возможных негативных последствий этих предпринимательских решений.

В российской и зарубежной практике существует множество инструментов управления рисками. Средствами разрешения рисков выступают: избежание, удержание, передача и снижение степени.

Избежание риска представляет собой нежелание участвовать в

мероприятиях, которые каким-либо образом связаны с риском. Отрицательным последствием здесь выступает заведомый отказ от прибыли.

Удержание риска означает то, что инвестор ответственен за риск. Например, инвестор уверен, что за счет своих собственных средств может покрыть определенные потери.

Передача риска – передача ответственности за риск другому лицу, к примеру, страховой компании.

Снижение степени риска – снижение вероятности и объема потерь. Способами снижения риска являются:

1) диверсификация;
2) лимитирование;
3) самострахование;
4) страхование;
5) хеджирование и др.

Диверсификация – это процесс разделения капитала между различными объектами вложений, которые не связаны между собой. Например, инвестор приобретает акции семи различных акционерных обществ вместо акций одного акционерного общества. Диверсификация является наименее затратным способом снижения риска.

Лимитирование – создание лимита, максимальной суммы расходов. Это достаточно популярный способ, часто применяется банками при выдаче кредитов, при заключении договора на овердрафт. Хозяйствующими субъектами используется при продаже товаров в кредит, предоставлении займов и т.п.

Самострахование – децентрализованная форма создания резервных (страховых) фондов непосредственно в хозяйствующем субъекте. В случае самострахования предприниматель не покупает страховку в страховой компании и тем самым экономит на расходах. Сущность самострахования заключается в том, что предприниматель создает фонд возмещения возможных убытков в торгово-производственном процессе. При этом создаются резервные и страховые фонды, которые могут быть как в денежной , так и в натуральной форме.

Термин «хеджирование» используется для обозначения различных способов страхования валютных рисков.[1] В широком смысле он означает страхование от отрицательных изменений цен на

[1] Лельчук А.Л. Актуарный риск-менеджмент. Учебное пособие.— М: Анкил, 2014. — 424 с.

любые товарно-материальные ценности по договорам и операциям, предполагающим поставки товаров в будущем.

Подводя итог вышесказанному, остается лишь добавить, что зачастую на практике последствия неверных оценок предпринимательского риска могут быть самыми негативными, и отсутствие действенных мер может привести даже к банкротству компании.

Фурсова Татьяна Александровна
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС
Липецкий филиал
Научный руководитель - Графов А.В., д.э.н., проф.

ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА МАТЕРИАЛЬНЫХ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ

Проблемы анализа материальных оборотных активов в настоящее время актуальны для большинства предприятий, поскольку результаты такого анализа позволяют принять решения об улучшении состояния и эффективности использования самой значительной части оборотного капитала, что предопределяет успешность деятельности предприятия.

Необходимо отметить, что значительный вклад в развитие теории и практики анализа материальных оборотных активов внесли такие ученые как: М. И. Баканов, Д. А. Ендовицкий, О. В. Ефимова, В. В. Ковалев, Н. П. Любушин, Г. В. Савицкая, А. Д. Шеремет, а также зарубежные экономисты: Х. Андерсон, Г. Харман, и другие.

Основными проблемами анализа материальных оборотных активов являются следующие: 1) отсутствие единой методики проведения анализа; 2) значительное количество факторов, воздействующих на величину запасов: размер и неравномерность расходов, степень отдаленности поставщиков ресурсов, определенные ограничения по ресурсам, методы транспортировки; 3) большое число параметров, которые необходимо анализировать: многообразие видов запасов: текущие, страховые, сезонные; сырье, материалы, готовая продукция и другие; 4) проблема информативности. Эта проблема связана с реформированием финансовой отчетности, что привело к сокращению расшифровок и отсутствию ряда статей материальных оборотных активов; 5) слабая разработка ряда аспектов финансового анализа. Анализ конкретных показателей ведется по формам отчетности, составляемым один раз в год. Такой анализ практически не предоставляет полезной информации, помимо сравнения

полученных данных с отчетными; 6) искажение бухгалтерской отчетности. В ходе проведения финансово-экономического анализа результаты довольно часто основываются на не вполне достоверной информации, которая может быть искажена в силу различных причин как субъективного, так и объективного характера.

Вследствие нерационального и некорректного анализа материальных оборотных активов, предприятия могут понести значительные потери в связи с последующим принятием неверных управленческих решений.

При проведении экономического анализа материальных оборотных активов следует использовать такие методы, как сравнительный метод, горизонтальный и вертикальный анализ, балансовый метод, метод группировки, индексный метод, коэффициентный анализ, факторный анализ и другие методы[1].

Методика анализа материальных оборотных активов - это совокупность способов, приемов и инструментов, направленных на определение направлений роста эффективности их использования.

В настоящее время существует значительное количество методик анализа, которые способствуют решениям вопросов управления материальными оборотными активами.

Одна из методик анализа материальных оборотных активов предприятия включает в себя пять этапов. На первом этапе следует осуществить динамический и структурный анализ материальных оборотных активов организации. На втором этапе исчисляется уровень обеспеченности организации материальными оборотными активами. Это осуществляется посредством сравнения фактической величины запасов с их потребностью по плану. Кроме того, в рамках данного этапа анализа необходима проверка выполнения договоров поставки. Также следует провести оценку эффективности использования материальных ресурсов. На третьем этапе анализа необходимо определить резервы для сокращения себестоимости товаров посредством снижения материальных расходов. Четвертый этап состоит в том, что здесь осуществляется анализ эффективности использования материальных оборотных активов. В данном случае целесообразно исчислять и оценивать как обобщающие, так и частные показатели. Например, обобщающие показатели характеризуют уровень эффективности использования материальных оборотных активов в целом, а частные показатели свидетельствуют об эффективности потребления отдельных элементов материальных

[1] Радионов Р. А. Анализ методов управления запасами и оборотными средствами// Экономический анализ. 2015. № 8. С. 23.

ресурсов (горюче-смазочные материалы, энергии и прочее). В ходе проведения оценки результатов анализа следует сравнивать динамику элементов запасов с динамикой выручки от продаж. Негативно можно оценить ситуацию, когда наблюдается существенное отклонение темпов прироста материальных оборотных активов относительно темпов прироста выручки от продаж. Если запасы растут более высокими темпами, чем выручка, это может свидетельствовать об их избыточном накоплении, повышении материалоемкости продукции, возрастанию цен на сырье, и в итоге о неэффективности работы службы закупок. Повышение расходов в незавершенном производстве может говорить о проблемах в производственной сфере. Увеличение готовой продукции – признак падения конкурентоспособности продукции, это может вызвать сокращение выручки от продаж. Пятым этапом анализа выступает анализ чистого оборотного капитала, который состоит в выявлении излишка или недостатка чистого оборотного капитала и исчисления коэффициента покрытия запасов чистым оборотным капиталом для формирования качественной обобщающей информации о деятельности предприятия.

Таким образом, рассмотренная методика анализа материальных оборотных активов дает возможность повысить эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия посредством определения внутрипроизводственных резервов и разработки рекомендаций по их осуществлению.

Согласно другой методике анализа, на первом этапе должны исследоваться основные типы материальных оборотных активов, причины их хранения и затраты, связанные с ними. После этого в рамках разработки генерального бюджета организации следует произвести классификацию запасов по критерию их значимости, а в процессе их общего анализа главное внимание следует уделить методам управления запасами и определению оптимального размера запаса. Тщательный анализ запасов по типам на основе показателей оборачиваемости даст возможность определить проблемные области, касающиеся запасов на различных стадиях деятельности предприятия, принять управленческие решения по оптимизации их размера и элементного состава[1].

Сопоставительный анализ оборачиваемости запасов в динамике за более продолжительные периоды (полугодие, год) на основании месячных данных покажет тенденцию изменения показателей

[1] Сметанко А. В., Глушко Е. В., Юферева В. Н. Учетно-аналитическое обеспечение процесса управления материально-производственными запасами // Молодой ученый. 2017. №9. С. 447-451.

оборачиваемости в течение этих периодов и позволяет принять решения по изменению существующей тенденции, а также оценить результаты внедрения намеченных изменений в отношении управления запасами. Продолжением анализа движения запасов за отчетный и/или бюджетный период является оценка наличия запасов на конец отчетного и начало бюджетного периода. На основании рассмотренных решений можно внести соответствующие изменения в баланс и проанализировать новую структуру оборотного капитала. Внедрение решений управления по уменьшению вложений в материальные оборотные активы приводит к вовлечению в оборот значительных средств, что улучшает ликвидность и высвобождает средства для альтернативных вложений, прибыльных для предприятия.

Практическая реализация данной методики позволит выявить проблемные сегменты, касающиеся запасов на различных стадиях операционного и финансового циклов, и принять управленческие решения по оптимизации их величины и структуры.

Применение определенной методики анализа на предприятии зависит от вида и специфики деятельности предприятия. Анализ материальных оборотных активов должен носить системный характер, потому как отклонение от системного подхода может привести к погрешностям в принятии управленческих решений по запасам.

В свою очередь, для решения проблемы недостаточной достоверности и информативности сведений для анализа материальных оборотных активов предприятия могут использовать не один, а совокупность источников: формы бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятия; план материально-технического снабжения; оперативные данные отдела материально-технического обеспечения; сведения аналитического учета о поступлении, расходовании и остатках запасов; данные статистической отчетности.

Таким образом, основными проблемами анализа материальных оборотных активов являются следующие: отсутствие единой методики анализа, искажение финансовой информации, большое число параметров для проведения анализа, проблема достоверности и актуальности данных для анализа. В настоящее время анализ материально-производственных запасов является достаточно полно разработанным научным направлением, как в отечественной, так и зарубежной практике. Анализ материальных оборотных активов предприятия может быть осуществлен с задействованием методик, предполагающих оценку состава, структуры и динамики материальных оборотных активов, их анализа на предмет оптимизации расходов склада, оценки их оборачиваемости, а также установления

основных нормативов для сравнения с текущим состоянием запасов и принятия управленческих решений на основе этих данных.

Хазова Екатерина Юрьевна
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Среднерусский институт управления
Научный руководитель – Павлова А.В., ст.пр.

КОСТ-КИЛЛИНГ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ

В современных экономических условиях для всех организаций важное значение имеет учет и распределение затрат. Этот инструмент дает возможность получать правильно построенную информацию, которая крайне необходима для деятельности предприятия, а именно регулирования процесса производства, оценки эффективности деятельности компании.

Учет затрат в современной рыночной экономике следует рассматривать как упорядоченный процесс сбора и обработки информации о различных затратах по всем видам деятельности. Он представляет собой целую систему, использование которой как раз обеспечивает оптимизацию себестоимости продукции, повышается уровень рентабельности, что в сумме делает предприятие способным к конкуренции. Такая система также помогает принять рациональные эффективные решения.

К сожалению многие российские организации все ещё используют устаревшие, уже неприемлемые для рыночной экономики методы учета затрат, которые затрудняют управление затратами по местам их возникновения, видам и продуктам. Для решения таких проблем стали создаваться и использоваться новые методы управления затратами. Большое их разнообразие дает возможность хозяйствующим субъектам выбрать наиболее подходящий для своей деятельности.

Так, например, достаточно часто встречается в западных организациях и также имеет место в отечественных такой метод управления расходами как cost-killing, под которым понимается определенный набор быстрых и, главное, эффективных способов

оптимизации затрат, влекущих за собой положительный результат в любых ситуациях.[1]

Сущность рассматриваемого метода заключается в его направлении на максимальное снижение различного рода затрат за короткий промежуток времени, при этом предприятие и дальнейшее развитие его деятельности на должны подвергаться ущербу.

Благодаря методу cost-killing менеджеры могут получать полную достоверную информацию о расходах. Метод стимулирует как руководство, так и персонал к снижению издержек.

Кост-киллинг можно рассматривать с позиции внутреннего метода и внешнего метода, для каждого из которых существует отдельный перечень различных приемов.

Что касается внутреннего метода, то при нём формируется система управления во главе с центрами ответственности, выбирается наиболее подходящая модель калькулирования себестоимости. Помимо этого, создаются системы отслеживания отклонений и поисков вариантов уменьшения издержек, а информация для организации максимально открыта и прозрачна. При внутреннем методе кост-киллинг активно внедряются новые технологии, служащие для сбережения ресурсов. Данный метод помогает произвести чёткую классификацию затрат, а также играет большую роль в создании эффективной системы закупочной и транспортной логистики. Даже корпоративная культура рассматривается как объект минимизации издержек.

К приёмам внешнего метода кост-киллинг относится не столь большой перечень, однако, он достаточно важен. При этом методе часто пересматриваются условия контрактов с существующими поставщиками, это может происходить в принудительном порядке. Проведение тендеров также считается одним из приемов внешнего метода, причем считается психологическим приемом. Стремительно производится поиск новых партнеров, а также могут объединяться так называемые «закупочные» усилия с другими компаниями. [1]

Все вышеперечисленное говорит о том, что метод cost-killing по своему содержанию целям и условиям применения весьма

---

[1] Возможности методов управления затратами и условия их применения – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/finance/cost/comparison.shtml

[1] Что такое кост-киллинг? – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.proffadmin.ru/novosti/obedineniya/cost-killing-sovremennyy-metod-upravleniya-zatratami/

разнообразен, поэтому он может применяться как в стратегическом, так и в оперативном управлении.

Довольно часто данную систему внедряют в организации с низкой эффективностью деятельности, при этом руководитель должен осознавать необходимость сокращения издержек и стремиться к этому, имея достаточно информации о все затратах и мотивируя своих подчиненных.

Методика анализа и внедрения кост-киллинга постоянно совершенствуется, изменяется. Предприятие выбирает приемы данного метода, ориентируясь на вид деятельности и производства. Использование системы кост-киллинг возможно на основе реализации трех этапов.

На первом этапе производится анализ всех видов затрат, как связанных, так и не связанных с основным производством, чтобы выявить неэффективное направление использования затрат (рисунок 1).

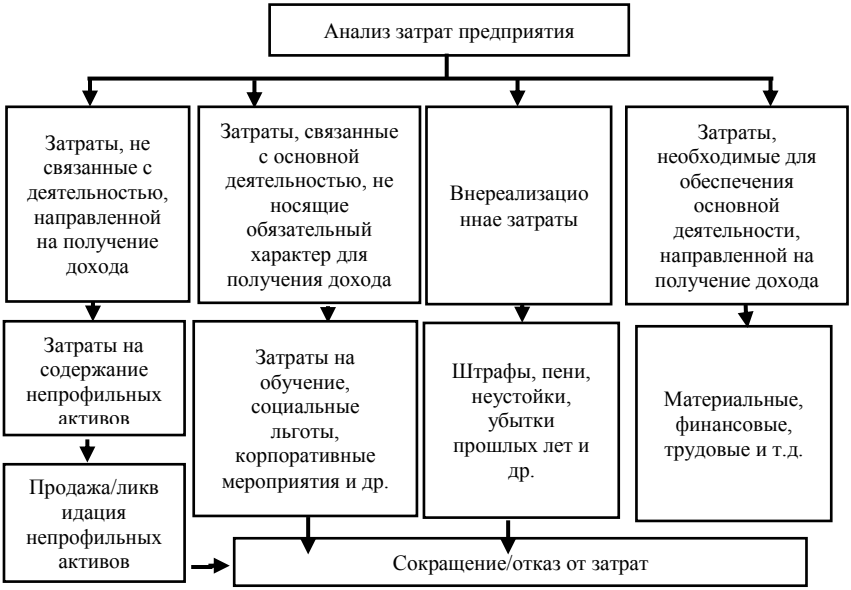


Рисунок 1 – Первый этап анализа затрат при использовании метода cost-killing.

Второй и третий этап направлены на анализ и сокращение затрат, необходимых для обеспечения основной деятельности. Так на втором этапе производится XYZ-анализ, который позволяет разделить затраты на управляемые и слабоуправляемые, после чего производится

АВС-анализ, на котором и завершается второй этап. На последнем этапе разрабатывается план мероприятий по сокращению всех вышеупомянутых затрат [1](Рисунок 2).

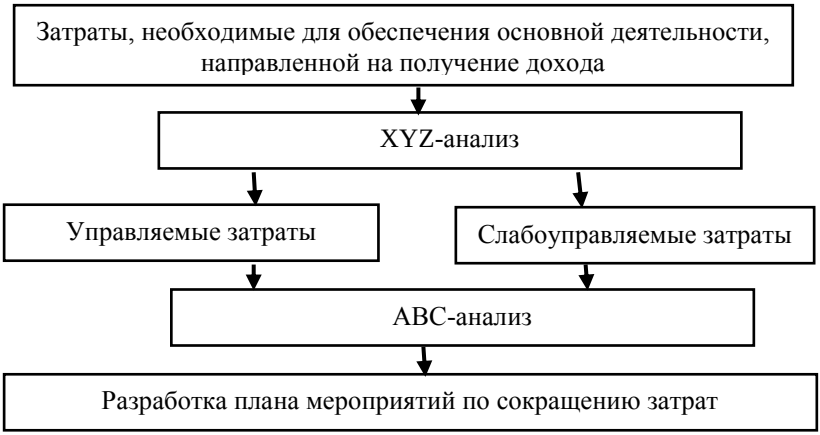


Рисунок 2 – Этап 2 и этап 3 анализа затрат при использовании метода cost-killing.

Как мы видим, данный анализ позволяет выделить и сгруппировать определенные виды затрат, что позволяет более грамотно и эффективно сократить их.

Таким образом, применение метода cost-killing в целях управления затратами дает возможность организациям с неэффективной деятельностью сократить расходы, возникающие во внутренней и внешней среде функционирования предприятия в кротчайшие сроки, что положительно скажется на их финансовом результате и показателях конкурентоспособности. Данный метод управления затратами характеризуется достаточной жесткостью и требует системного применения.

[1] Лукачанова Е.А. Методика анализа затрат в условиях несостоятельности предприятия. Вестник самарского университета. Экономика и управление. 2012. №7. С 65

Хлебородова Валентина Александровна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Среднерусский институт управления
Научный руководитель – Петрова Ю.М., к.э.н., доц.

ХЕДЖИРОВАНИЕ КАК СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ

Любые операции на бирже и внебиржевых рынках всегда подразумевают определенную степень риска, которая может быть абсолютно разной. Проблема управления риском, преодоления неопределенности существует в любом секторе экономики, что объясняет ее постоянную важность. Любой субъект экономики на каждом ее уровне неизбежно сталкивается с непредвиденными событиями, которые необходимо правильно оценивать, а также адекватно реагировать на них, чтобы не понести убытки. Одним из наиболее актуальных и интересных способов управления риском на сегодняшний момент является хеджирование.[1]

В современном мире хеджирование (от английского hedge – гарантия, страховка) предполагает открытие сделок на одном рынке для компенсирования воздействия ценовых рисков равной, но противоположной позиции на другом рынке. В основном, хеджирование проводится путем заключения сделок на срочных рынках с целью страхования рисков изменения цен. Из этого следует, что участники сделки страхуют свои риски от возможного колебания курсов на валютном рынке, заранее устанавливая цену, по которой будет приобретен товар.[2] Хеджирования рисков часто используется при работе с товарами мирового спроса (нефть, металлы, зерно и др.), ценными бумагами и другими активами, обращающимися на биржевых и внебиржевых рынках.

Получение максимального дополнительного дохода – не является целью валютного хеджирования, так как основной акцент ставится на минимизации рисков. В связи с этим, многие предприниматели сознательно отказываются от возможности быстро увеличить свой капитал (для экспортера – сыграть на понижении курса, для производителя – на увеличении рыночной стоимости товара), так как существует понимание того, что гораздо лучше

[1] Фомичев А.Н. Риск-менеджмент: учеб. Пособие. Москва: Дашков и К°, 2013 - 291 с.
[2] Власов А. Риск-менеджмент: система управления потенциальными потерями // Бизнес. 2013. № 5. С.25-32.

потерять дополнительную прибыль, чем лишиться собственных денежных ресурсов.[1]

Очень часто, самой трудной задачей выступает правильный выбор инструментов хеджирования, которые подразделяются на 2 условные категории:

1. внебиржевые, включающие свопы и форвардные контракты; их специфика состоит в том, что сделки заключаются между сторонами напрямую или при посредничестве специалиста — дилера;

2. биржевые инструменты хеджирования, представленные срочными биржевыми контрактами - опционами и фьючерсами; при финансовых деривативах торговля происходит на специальных площадках — биржах, причем любая там заключенная сделка, в итоге оказывается трехсторонней; третьей стороной выступает Расчетная палата конкретной биржи, именно она гарантирует исполнение сторонами договора взятых на себя обязательств.

Наиболее часто встречающийся вид хеджирования — хеджирование фьючерсными контрактами.[2] Такая сделка означает, что инвестор берет на себя обязательство через некоторое время купить (продать) определенное количество товара или финансовых активов — акций, других ценных бумаг — по закрепленной базисной цене. То есть, это контракт на будущую поставку, однако не стоит забывать, что фьючерс является биржевым продуктом и его параметры имеют стандартизацию.

Хеджирование фьючерсными контрактами может замораживать цену будущей поставки актива (товара), при этом если цена спот (цена продажи товара на реальном рынке, за реальные деньги и при условии немедленной поставки) снизится, то недополученная выгода будет компенсирована прибылью от продажи срочных контрактов. Однако, здесь возможность использовать рост спот цен отсутствует, и дополнительная прибыль станет нивелирована убытками от продажи фьючерсов.[3] Фьючерсное хеджирование предполагает необходимость внесения вариационной маржи, являющейся условным гарантийным обеспечением, что также является ее недостатком. В случае быстрого роста спот-цены вам могут понадобиться дополнительные финансовые вливания. Таким образом, хеджирование фьючерсов и обычная

---

[1]Коршунова, Л.Н. Оценка и анализ рисков / Л.Н. Коршунова, Н.А. Проданова. - Ростов н/Д: Феникс, 2014. - 96 с.

[2] Чесноков, А.С. Инвестиционная стратегия, опционы и фьючерсы / А.С. Чеснокова. – М.: 2013. – 397 с.

[3] Фельдман А.Б., Производные финансовые и товарные инструменты – Учебник// - М.: «Экономика», 2013. – 241с.

спекуляция в некотором смысле очень похожи, но существует принципиальное различие. Хеджер, используя фьючерсные сделки, подстраховывает ими те операции, которые проводит на рынке настоящего (реального) товара. Для спекулянта фьючерсный контракт — это лишь возможность получения дохода. Поэтому здесь происходит игра именно на разнице цен, не на покупке и продаже актива, ведь реального товара не существует в природе. Поэтому все потери или доходы спекулянта на фьючерсном рынке являются конечным результатом его операций.

Вспомним о таком биржевом производном финансовом инструменте хеджирования, как форвард - договор между двумя участниками, согласно которому продавец обязуется поставить, а покупатель – оплатить и получить определенное количество базового актива в будущем по цене, установленной в момент заключения сделки.

Его главное отличие от фьючерса состоит в том, что форвард – не биржевой контракт. Он заключается на любой необходимый срок по договоренности сторон. Объем предполагаемых поставок также согласовывается. Форварды в большинстве случаев заключаются между банками.

Валюты и процентные ставки – предметы форвардных контрактов. Также, как и в случае с фьючерсами, реальная поставка активов по форвардным контрактам может не производиться. Поэтому на дату исполнения контракта исчисляется разница между рыночной ценой актива и ценой, указанной в договоре, и она возмещается одной стороной в пользу другой.

В противовес фьючерсу форвардный контракт маловероятен для закрытия обратной сделкой, потому что контрагенты могут быть различаться. Кроме всего прочего, есть еще некоторые огорчительные моменты:

1. форвард гарантирован расчетной палатой биржи, соответственно при наступлении нежелательных условий для одной из сторон, она может запросто отказаться от его исполнения;
2. основание этого контракта – только взаимное доверие, а это значительно ограничивает круг возможных партнеров;
3. при участии некоторого посредника (дилера), существенно увеличиваются накладные и комиссионные расходы.

Широкое распространение также имеют форвардные контракты на нефть, в которых российские трейдеры принимают непосредственное участие.

Вернемся к страхованию рисков срочными биржевыми контрактами. Хеджирование опционами - также являются наиболее

известным способом воздействия на риски. Оно осуществляется в 2 формах:

Опцион типа put: держатель американского опциона типа put имеет совершенное право в любое время реализовать фьючерсный контракт по фиксированной цене исполнения опциона; приобретая такой опцион, продавец товарного актива фиксирует минимальную цену продажи, однако оставляя за собой право пользоваться благоприятным для него возможным изменением цены; при падении фьючерсной цены ниже стоимости исполнения опциона, владелец продает его, таким образом компенсируя потери на реальном рынке; при возрастании цены он может отступиться от исполнения опциона и реализовать товар по наиболее рентабельной для себя стоимости. Принципиальная разница между опционом и фьючерсом здесь тот момент, что при покупке опциона оговаривается некоторая премия, которая исчезает в случае отказа от исполнения. Отсюда следует, что опцион put можно сопоставлять с классическим страхованием — при страховом случае держатель опциона получает премию, а при нормальных условиях она утрачивается. [1]

Держатель опциона типа call вправе в любое время купить фьючерсный контракт по установленной цене исполнения, иначе говоря, если цена фьючерса превосходит установленную, опцион может быть исполнен; для продавца же все иначе — за премию, полученную при продаже опциона, он обязуется продать по первому требованию покупателя фьючерсный контракт по цене исполнения. При этом фигурирует некий гарантийный депозит, похожий с тем, который используется при фьючерсных сделках.[2] Характерная черта опциона типа call проявляется в том, что он компенсирует уменьшение стоимости товарного актива на сумму, не превосходящую премию, полученную продавцом.

Таким образом, хеджирование является специфическим капиталовложением, произведенным в целях уменьшения риска ценовых движений, к примеру, в опционы или продажи на срок без покрытия.

---

[1] Фельдман А.Б., Производные финансовые и товарные инструменты – Учебник// - М.: «Экономика», 2013. – 241с.

[2] Соколинская, Н.Э. Валютные риски и методы их регулирования / Н.Э.Соколинская // Банковские услуги.- 2012г. - №9. - с.32-41.

Хорошева Юлия Юрьевна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Среднерусский институт управления
Научный руководитель - Баранова С.В., к.э.н., доц.

УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ ИННОВАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ

Вопросы функционирования инновационных бизнес-структур достаточно актуальны и значимых в современных экономических реалиях. Деятельность компаний данного сектора является предметом государственной заинтересованности и потенциальной возможностью Российской экономики осуществлять экспорт товаров.

При этом, достаточно активно обсуждаются вопросы функционирования в области расширения возможностей в части коммуникаций, повышения компетенций топ-менеджмента, организации межотраслевого диалога и другие. Однако, зачастую недостаточно внимания, уделяется особенностям их межотраслевого функционирования, построению оптимальной организационной структуры, разработки отраслевой модели управления, оценки и снижению рисковых конфигураций инновационного бизнеса.

Управление рисками считается, в настоящее время, одной из основных многофункциональных подсистем управления каждой фирмой.

В сегодняшней концепции и практике, управление риском, рассматривается как непростая экономическая управленческая категория.[1]

В целом, финансовый риск подразумевает - угрозу, взаимосвязанную с возможностью увеличения издержек (снижение объемов поступления денежных средств).

Система управления риском находит свое отражение в различных разработанных концепциях риска.

Концепция рисков, предложенная А. Дамодаран заключается в представлении финансовых рисков, имеющих 3 классификационных вида:

1. Риски, сопряженные с покупательной возможностью средств;
2. Риски, сопряженные с инвестициями денежных средств;
3. Риски, сопряженные с конфигурацией компании и особенностями осуществления хозяйственной деятельности.

[1]Бакша Н. В., Управление рисками. Тюмень: Изд-во ТюмГУ, 2012. – С. 72-73.

С целью оценки и анализа рисков выделяют 2 взаимно дополняющих подхода - качественный и количественный.

Качественный анализ содержит в себе методический аспект и возможность оценки приемлемости риска.

Количественную оценку риска, как правило, проводят с использованием математического и статистического инструментария.

Известно, что качественный анализ рисков рассматривается в несколько стадий:

1. Определяются условия, оказывающие наибольшее влияние на увеличение и/или снижение различных видов риска.

2. Разрабатывается концепция (выделяются характерные особенности риска), которая должна соответствовать условиям адекватности, комплексности, динамичности, объективности.

3. Устанавливаются возможные области риска: события, действия, разновидности работ, при исполнении которых способна появиться неясность в получении положительного итога;

4. Идентифицируются все без исключения возможные и вероятные риски, последствия действия или бездействия.

При анализе теоретических подходов, можно заключить, что процесс управления экономическими рисками в современных реалиях состоит из следующих этапов:

1. Формулирование миссии;
2. Выяснение риска;
3. Анализ риска;
4. Подбор методики управления риском;
5. Исполнение управления;
6. Подведение итогов.[1]

В целом, под управлением рисками инновационной деятельности подразумевается комплекс фактических управленческих решений и мер, создаваемых на базе способов и инструментария принятия решений, которые дают возможность уменьшить неясность итогов инновационной деятельности, увеличить результативность осуществления инновационных проектов, сократить стоимость свершения целей инновационного формирования.[2]

---

[1]Асват Дамодаран, Виды финансовых рисков. Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов. — М.: Альпина Паблишер, 2010.– С. 344.

[2] Мозговая А.О., Механизм комплексной оценки финансовых рисков инновационных компаний // Креативная экономика, 2014. – №3. – С. 88-100.

По мнению Гончаренко Л.П. и Филин С.А.: «Исследование ситуации в сфере управления финансовыми рисками в инноваторском секторе разрешило сделать умозаключение о потребности увеличения внимания к риск-менеджменту, в особенности в обстоятельствах экономического кризиса, оказавшего мощное отрицательное воздействие на состояние организаций к преодолению неопределенности».[1]

Процесс управления риском считается непростой и многоуровневой процедурой, какую можно условно поделить на несколько стадий в соответствии с отличительными чертами последовательности действий по управлению риском.

В научных трудах Чернова Г.В. и Кудрявцев А.А. для модели управления финансовыми рисками инновационной компании, процесс управления подразделяют на следующие этапы:[2]

1. Постановление целей организации.

2. Идентификация финансовых рисков и их классификация (идентификация факторов рисков).

3. Качественный анализ финансовых рисков и их факторов (метод экспертных оценок).

4. Количественная оценка конкретного вида финансовых рисков (модель оценки ФРИК).

5. Количественная оценка интегрального показателя финансовых рисков (модель оценки ФРИК).

6. Обоснование методов управления риском.

7.Разработка программы управления риском.

8. Мониторинг результатов реализации программы и совершенствование процедуры управления риском.

Распознание экономических рисков подразумевает исследование сформировавшихся бизнес-условий, обозначающих факторы появления рисков, мониторинг вероятных альтернатив формирования и классификацию рисков.

Кроме того, при оценке рисков, необходимо принимать во внимание, что информация о рисках способна дополняться и уточняться.

Таким образом, мероприятия в рамках этого периода считаются никак не однократными, а предполагают непрерывный процесс сбора, обработки различных данных, исследование значений и показателей.[12]

---

[1]Гончаренко Л.П., Филин С.А. Риск-менеджмент: учеб. пособие. М.: КноРус, 2010. – С. 116-123.

[2] Чернова Г.В., Кудрявцев А.А. Управление рисками: Учебное пособие. - М.: Проспект, 2013. –236 с.

В современных экономических реалиях, идентификацию рисков рекомендуется осуществлять согласно видам инновационной деятельности фирмы. Мозговая А.О. обращает внимание на то, что качественное исследование финансовых рисков и их условий подразумевает необходимость анализировать все факторы, которые оказывают отрицательное воздействие на работу инновационной компании. Основные принципы оценки риска, объединенные с концепцией применимого риска, значением пороговых значений риска, расчетом величины финансового убытка и иных характеристик, требуемых с позиции риск-менеджмента рассматриваются в работах Черновой Г.В., Кудрявцева А.А.[3]

Таким образом, управление финансовым риском считается одним из наиболее значимых элементов в концепции управления деятельностью инновационной фирмы:

- процедура управления финансовым риском призвана принимать во внимание полный комплекс факторов риска, оказывающих большое влияние на достижение целей обеспечения результативности инновационной деятельности;

- подбор способов управления риском, в первую очередь обусловливается сформировавшимся подходом руководителя к риску, а во-вторых, рассматривается как вопрос оптимизации эффективного использования ресурсов в условиях ограничений;

- полная и конкретная реализация рассмотренных процедур и этапов управления финансовым риском, позволит уменьшить объем вероятных убытков, возникающих в инноваторской деятельности, будет способствовать увеличению их инвестиционной привлекательности и успешной реализации бизнес-идей.

---

[1]Балдин К.В., Воробьев С.Н. Управление рисками в предпринимательстве: учебное пособие. – М.: Дашков и К, 2013. – 657 с.

[2] Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник для вузов / Под ред. Е.С. Стояновой. – М.: Перспектива, 2012. –98 с.

[3] Чернова Г.В., Кудрявцев А.А. Управление рисками: Учебное пособие. - М.: Проспект, 2013. –236 с.

Царегородская Мария Романовна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель –Шаповалова И.Б., к.э.н.

СОВРЕМЕННЫЕ СИСТЕМЫ БРЭНДИНГА В СЕТИ ИНТЕРНЕТ: ВОЗМОЖНОСТИ ОНЛАЙН-РЫНКА ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Современный мир характеризуется обилием каналов связи, по средствам которых предприниматели могут доносить информацию о своих товарах и услугах до конечных потребителей. Колоссальные объёмы информации, способные вместить данные каналы, приводят с одной стороны к конкуренции за время и место размещения рекламы, что делает стоимость коммуникаций неподъёмной для малого и среднего бизнеса, с другой – к дезинформации потенциальных клиентов, считающих надёжными производителями продуктов только общеизвестные крупные корпорации.

Одним из важнейших инструментов коммуникации предпринимателя с клиентами в наши дни является сеть Интернет, в частности – поисковые сети. Компании Яндекс и Google предоставляют пользователям возможности не только рекламироваться, но и получать необходимые статистическо-маркетинговые данные, крайне полезные для начала нового или развития существующего бизнеса.

Так, сервис подбора слов «Wordstat.Yandex» отражает статистику показов заданного пользователем слова или словосочетания, а также запросов, которые делали искавшие его люди, с возможностью уточнить регион или посмотреть помесячный и понедельный срезы.[1]

В качестве примера в таблице 1 приведена статистика по Липецкой области. Данные свидетельствуют, что 238 пользователей искали информацию о рекламе в интернете, 34 пользователя хотели разместить рекламу онлайн, 30 – привлечь клиентов в интернет-магазин или на сайт, 19 хотели воспользоваться услугами агентства. Таким образом выглядит интернет-рынок в сети Яндекс.

[1] Яндекс.Директ. Справка / Сервис подбора слов. Сайт «Яндекс.Справка» [Электронный ресурс] / https://yandex.ru/support/direct/troubleshooting/wordstat.html (Дата обращения: 28.11.2017)

Таблица 1 – Данные статистики показов по запросу «Реклама в интернете» в Липецкой области за период с 28.10.2017 по 28.11.2017

Что искали со словом «реклама в интернете» - 375 показов в месяц		Запросы, похожие на «реклама в интернете»	
Статистика по словам	Показов в месяц	Статистика по словам	Показов в месяц
реклама +в интернете	238	бесплатная реклама	1774
интернет без рекламы	29	контекстная реклама	276
интернет радио реклама	24	яндекс реклама	506
интернетт без рекламы бесплатно	24	реклама сайт	470
бесплатная реклама +в интернете	24	настройка яндексдирект	61
интернет радио без рекламы	23	реклама агентство	51
интернет реклама онлайн	22	реклама заработок	57
реклама интернет магазина	20	директ заказывать яндекс	2
агенство реклама +в интернете	19		
размещение рекламы в интернете	12		
реклама сайта +в интернете	10		

В компании Google отсутствует подобный онлайн-сервис, способный за пару секунд отразить текущую ситуацию на рынке, однако существует более корректная платная программа, просчитывающая запросы в заданном регионе вплоть до частотности в 1 запрос за месяц. На основе этих данных лица, принимающие решения, могут понять, целесообразно ли выводить бизнес на онлайн-рынок.

В случае положительного решения обе компании предлагают комфортные условия сотрудничества:

- оплата объявлений осуществляется за клики, а не за показы;
- в качестве площадок можно выбрать поисковую страницу или РСЯ/КМС (рекламную сеть Яндекс / контекстно-медийную сеть в Google) для текстовой или графической рекламы соответственно;

- бесплатные быстрые подробнейшие статистические отчёты;

- анализ поведения потребителей, webvizor, сегментация рынков, проведение ретаргетинговых компании при помощи таких инструментов, как Яндекс.Метрика и Google.Analitics.

Сравнивая сетевые каналы Яндекс и Google, необходимо отметить два ключевых момента:

1. Рекламные кампании Яндекс.Директ оснащены более широким инструментарием:

– за счёт наличия текстовых операторов в группе объявлений можно увеличить процент вхождения ключевых слов (запросов) в текст и заголовок, тем самым сделать объявление более привлекательным, поднять его на верхнюю строчку поиска и даже снизить стоимость клика;

– помимо баннеров, в графических объявлениях появилась опция добавления видеороликов, которые можно конструировать по конструктору и выбирать из предложенной обширной библиотеки.

2. В связи с тем, что в России на всех пользовательских устройствах по умолчанию установлен браузер Google.Chrome, пользователей в сети Google больше, чем в сети Яндекс.

При выборе интернет-площадки, стоит руководствоваться золотым правилом инвесторов: «Нельзя класть все яйца в одну корзину», - т.к. и в Яндекс, и в Google можно установить ежедневные и еженедельные бюджеты, а также совершить более детальную настройку расходов. Чем больше времени, идей и целесообразных финансовых инвестиций внесёт предприниматель в маркетинговые исследования и рекламную кампанию, тем больше результатов развития получит его бизнес.

Возможности интернет-каналов не безграничны, однако при условии желания предпринимателя выйти на целевой рынок, детально его изучить, узнать потребности клиентов (обои какой марки они хотят купить онлайн, готовы ли построить дом, какие языки собираются изучать и пр.), определить их мотивацию и приоритеты, адаптировать свой бизнес (или только рекламу) под потенциальных клиентов, рассказать о себе целевой аудитории и получить быстрые результаты в денежном выражении, - то данные системы брэндинга будут наиболее актуальными.

Циток Сергей Николаевич,
Гродненский государственный университет имени Янки Купалы
Научный руководитель – Тарасова Л.С., к.э.н., доц.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: ПОНЯТИЕ И ЕЕ ВИДЫ

В условиях дальнейшей глобализации и интеграции мировой экономики значительно повышается роль внешнеэкономических связей стран как на макро-, так и на микроэкономическом уровне: они становятся неотъемлемой частью деятельности не только отраслей национальных экономик, но и отдельных предприятий.

В экономической литературе наряду с понятием «внешнеэкономические связи» широко используется термин «внешнеэкономическая деятельность». Для понимания сущности вышеуказанных экономических категорий и выделения их отличительных признаков необходимо изучить содержание данных понятий.

Под «внешнеэкономическими связями» принято понимать международные, хозяйственные, торговые, политические и информационные отношения, целью которых является обеспечение обмена товарами, различных форм экономического и научно-технического сотрудничества, специализации, кооперации производства, совместного предпринимательство, оказания услуг, проведения валютных и финансово-кредитных операций[1].

В свою очередь, «внешнеэкономической деятельностью» является предпринимательская деятельность, которая относится к сфере международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, а также результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них[2].

Из вышеприведенных определений следует, что субъектами внешнеэкономических связей могут выступать международные организации, государственные или коммерческие организации, в то время как субъектами внешнеэкономической деятельности являются производственные структуры (фирмы, предприятия, организации),

[1] Непомнящий Е.Г. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: курс лекций. – Таганрог: Издательство ТИУиЭ, 2007. – 176 с.

[2] Желнова К.В., Осипов А.К. Внешнеэкономическая деятельность (в таблицах, схемах, рисунках, графиках): учеб. пособие. – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2016. – 184 с.

которые самостоятельно осуществляют поиск иностранного контрагента, разработку номенклатуры товаров для последующих экспортно-импортных сделок, расчет цены и стоимости товара, определение объемов, условий и сроков его поставки.

Следует отметить, что внешнеэкономическая деятельность любой отдельной организации строится на основе соблюдения трех обязательных принципов:

1) полного хозяйственного расчета;

2) финансовой самостоятельности;

3) самоокупаемости.

Вышеперечисленные принципы осуществления внешнеэкономической деятельности подразумевают ответственность предприятия за ее результаты в области экспортных и импортных поставок, необходимых для совершенствования производства, его технической реконструкции, а также развития импортозамещающих производств[1].

Вместе с тем, исследуя сущность понятий «внешнеэкономические связи» и «внешнеэкономическая деятельность», невозможно четко разграничить данные экономические категории, поскольку возникновение понятия «внешнеэкономическая деятельность» является результатом либерализации внешне-экономической сферы государства. Откуда следует, что характер внешнеэкономических связей принципиально определяет стратегию внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования от первичных звеньев до специализированных и отраслевых внешнеэкономических объединений, которые функционируют на базе принципов хозяйственного расчета[3].

Таким образом, очевидно, что внешнеэкономическая деятельность является неотъемлимым составным элементом внешнеэкономических связей государства.

В целях раскрытия содержания понятия «внешнеэкономическая деятельность» в таблице 1 представлена классификация ее видов по ряду критериев.

---

[1] Соркин С.Л. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: экономика и управление: учеб. пособие. – Гродно: Гродненский государственный университет им. Я. Купалы, 2006. – 310с.

Таблица 1 – Классификация видов внешнеэкономической деятельности

Критерии	Виды внешнеэкономической деятельности
Объект сделки	- реализация товаров, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности; - привлечение иностранных инвестиций; - вывоз капитала за рубеж для приобретения промышленной и иной собственности с целью получения предпринимательской прибыли; - экономическое, научно-техническое и культурное сотрудничество; - специализация и кооперация в области производства, науки и техники; - выполнение вспомогательных операций, связанных с внешнеэкономической деятельностью[1].
Направление движения товаров и услуг	- экспорт – вывоз товаров, работ, услуг, результатов интеллектуального труда с целью постоянного размещения их за пределами государства; - импорт – ввоз товаров, услуг, работ, результатов интеллектуального труда на территорию государства[4].
Обязательства участников сделки	- сделки, участники которых связаны обязательствами или осуществляют встречную торговлю (бартерные и компенсационные сделки); - сделки, участники которых не связаны обязательствами по продолжению коммерческой сделки[4].
Характер взаимоотношений с иностранным контрагентом	- сделки, осуществляемые непосредственно между продавцом (производителем) и покупателем (потребителем); - сделки через посредников (фирмы, независящие от продавца и покупателя)[4].

Каждый из представленных в таблице 1 видов внешнеэкономической деятельности, в свою очередь, также

[1] Алехнович А.В. Управление внешнеэкономической деятельностью Республики Беларусь: практ. пособие. – Минск: Амалфея, 2005. – 416 с.

подразделяется на множество различных подвидов, которым присущи свои отличительные особенности.

В заключение необходимо отметить, что в условиях современной интенсификации международного взаимодействия, способствующей возникновению новых форм и видов внешнеэкономической деятельности, своевременная их группировка в рамках единой классификации имеет особое значение для целей управления внешнеэкономической деятельностью, как на уровне отдельного предприятия, так и на уровне государства в целом.

Чабан Анастасия Александровна
Полесский государственный университет
Научный руководитель – Галковский С. В., к.э.н., доц.

СОСТОЯНИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ. ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Сельское хозяйство является одной из наиважнейших отраслей материального производства Беларуси. Степень развития данной отрасли во многом определяет уровень экономической безопасности страны.

Сельское хозяйство – отрасль, которая занимается выращиванием сельскохозяйственных культур и разведением сельскохозяйственных животных. Именно ему принадлежит главная роль в снабжении населения продуктами питания и производстве сырья для пищевой и частично легкой промышленности. Отрасль создает большое количество рабочих мест, что немаловажно.

Наблюдается тенденция снижения валовой добавленной стоимости сельскохозяйственного производства в объеме ВВП. В 2010г. доля сельскохозяйственного производства составляла около 9% объема ВВП, в 2016г. – около 7%.

Несмотря на падение доли сельскохозяйственного производства в объеме ВВП, производство сельскохозяйственной продукции на душу населения с каждым годом увеличивается. Так, в 2010г. этот показатель составил 374,4 руб., а до 2016г. увеличился до 1 632 руб. (увеличился в 4 раза в текущих ценах). Объем экспорта также увеличивается (+25% в 2016г. по сравнению с 2010г).

Количество сельскохозяйственных организаций в Беларуси сокращается: так, в 2011г. в стране их численность составляла 1 613, а в 2017г. снизилась до 1 509. Численность фермерских хозяйств увеличивается: с 2011г. по 2017г. их количество выросло с 2 118 до 2 578 (+22%).

В сельском хозяйстве в 2016г. было занято около 303,2 тыс. человек. Данный показатель снизился с 370,8 тыс. человек в 2010г. (-18%). Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата работников, занятых в сельском хозяйстве, по стране увеличилась с 80,85 руб. в 2010г. до 493,2 руб. в 2016г. (увеличилась в 6 раз). В то же время зарплата работников сельскохозяйственных организаций составляет около 70% от среднереспубликанского уровня. Реальная заработная плата имеет тенденцию снижения.

Коэффициент обновления основных средств в сельском хозяйстве изменился с 12,1% в 2010г. до 6,5% в 2016г. Уменьшение данного коэффициента означает, что в общем парке машин и оборудования увеличивается доля старых машин, что ведет к неэффективному и неконкурентоспособному производству.

Выручка от реализации продуктов, товаров, работ и услуг в 2010г. составила 1 660,2 млн. руб., в 2016г. выручка составила 10 004,8 млн. руб. (увеличилась в 6 раз). Себестоимость продукции увеличилась с 1 415,3 млн. руб. в 2010г. до 8 732 млн. руб. в 2016г. (увеличилась в 6 раз). В 2010г. сельскохозяйственные организации несли убытки в размере 9,96 млн. руб. В 2016г. ситуация изменилась и прибыль составила 273,5 млн. руб.

Количество убыточных организаций в целом по стране растет (в 2010г. было 132 убыточные организации, в 2016г. – 606). Удельный вес убыточных организаций изменился с 4,3% в 2010г. до 18% в 2017г. Сумма чистого убытка убыточных организаций увеличилась с 7,69 млн. руб. в 2010г. до 397,3 млн. руб. в 2016г. Увидеть состояние кредиторской и дебиторской задолженности сельскохозяйственных организаций Республики Беларусь можно на рисунке 1.

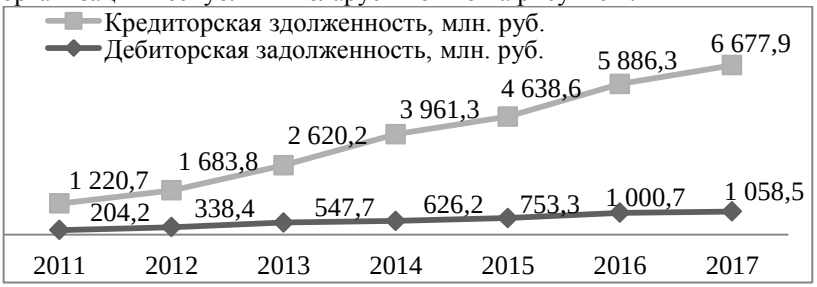


Рисунок 1 – Состояние расчетов организаций сельского хозяйства, млн. руб.

Источник: рассчитано по данным [1]

[1] Сельское хозяйство Республики Беларусь, 2017 [Электронный ресурс] / – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-

Из анализа видно, что сельскохозяйственные организации Беларуси находятся в тяжелом положении: задолженность растет, численность сельскохозяйственных организаций с каждым годом уменьшается, долги сельскохозяйственных предприятий увеличиваются.

У работников невысокие заработные платы, из-за чего пропадает заинтересованность в эффективной работе. Количество убыточных организаций растет, что вызвано множеством причин, в том числе систематическим нарушением требований технических регламентов в животноводстве, растениеводстве и других отраслях.

Из-за большого срока окупаемости падает интерес к отрасли: мало кто согласится выкупить, либо проинвестировать сельскохозяйственную организацию.

Цены на сельскохозяйственную продукцию регулируются государством и местными органами власти, что говорит о неблагоприятных условиях для развития отрасли.

Зачастую используется устаревшее оборудование, что также мешает эффективному производству и развитию сельскохозяйственной отрасли.

Государственная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей осуществляется за счет использования механизмов льготного налогообложения, кредитования, лизинга, ценообразования и страхования. Одной из наиболее распространенных мер государственной поддержки является кредитование. Основным экономическим барьером для развития системы кредитования сельского хозяйства является отсутствие эффективного механизма обеспечения возврата заемных средств и хроническая неплатежеспособность большинства сельскохозяйственных организаций.

На 2016-2020гг. разработана государственная программа развития аграрного бизнеса в Беларуси, включающая 11 подпрограмм, в которых предусмотрено дотирование на закупку удобрений, техники, социальную инфраструктуру, подведение электроэнергии, газопровода и так далее.

Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь будет устанавливать виды сельскохозяйственной продукции для оказания господдержки в виде надбавок к закупочным ценам и размер надбавок по видам сельскохозяйственной продукции, закупаемой у населения.

---

statistika/publications/izdania/public_compilation/index_7720/ – Дата доступа: 10.11.2017.

Банкам и открытому акционерному обществу "Банк развития Республики Беларусь" предложено осуществлять в 2016-2018гг. льготное кредитование субъектов, ведущих деятельность в области агропромышленного производства, в белорусских рублях и иностранной валюте для реализации государственной программы и подпрограмм[1].

Для того чтобы вывести отрасль из кризиса, необходимо следующее:

– стимулировать работу специалистов, занятых в сельскохозяйственных организациях;

– уменьшить влияние государства на формирование цен на сельскохозяйственную продукцию;

– всеми силами развивать предпринимательскую инициативу и стимулировать деловую активность фермерских хозяйств (при необходимости выдавать кредиты на развитие под небольшой процент, оказывать всяческую поддержку);

– проводить процедуры экономической несостоятельности (банкротства) и санации в отношении убыточных сельскохозяйственных организаций;

– снизить себестоимость сельскохозяйственной продукции за счет совершенствования структуры посевных площадей, рационального использования земельных ресурсов;

– модернизировать производственно-техническую базу и внедрять достижения научно-технического прогресса;

– соблюдать технические регламенты;

– эффективно использовать государственную поддержку (закупать только необходимое оборудование, избегать простоев);

– придать сельскому хозяйству экспортную ориентацию, производить конкурентоспособную продукцию.

Таким образом, можно сделать следующий вывод: у белорусского сельского хозяйства сейчас сложный период развития, но при грамотной политике государства, Беларусь сможет стать более конкурентоспособной и укрепить свои позиции на рынке экспорта. Для выхода из кризиса необходимо более эффективно поднимать убыточные сельскохозяйственные организации, при этом сохраняя производство и коллективы.

---

[1] Белорусское телеграфное агенство [Электронный ресурс] / – Режим доступа: http://www.belta.by/economics/view/utverzhdena-gosprogramma-razvitija-agrarnogo-biznesa-v-belarusi-na-2016-2020-gody-187039-2016/ - Дата доступа: 10.11.2017.

Чемодурова Ирина Владимировна
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Среднерусский институт управления
Научный руководитель – Тугачева Л. В., к.э.н., доц.

СУЩНОСТЬ И АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ

Каждое предприятие, начиная свою деятельность, должно располагать определённой денежной суммой. Оборотные средства призваны обеспечивать непрерывное их движение на всех стадиях кругооборота с тем, чтобы удовлетворять потребности производства в денежных и материальных ресурсах, обеспечивать своевременность и полноту расчетов, повышать эффективность использования оборотных активов. Следовательно, оборотные средства являются важным критерием в определении прибыли организации.

Оборотные средства представляют собой активы предприятия, которые в результате его хозяйственной деятельности всецело переносят свою стоимость на готовый продукт, принимают однократное участие в процессе производства, изменяя либо теряя при этом свою естественную вещественную форму. В свою очередь, под составом оборотных средств понимают совокупность таких элементов, как оборотные фонды и фонды обращения. Оборотные производственные фонды вступают в производство в своей натуральной форме и в процессе изготовления продукции целиком потребляются, перенося свою стоимость на создаваемый продукт. Фонды обращения связаны с обслуживанием процесса обращения товаров. Они не участвуют в образовании стоимости, а являются ее носителями.

От состояния оборотных средств зависит успешное осуществление производственного цикла предприятия, ибо их недостаток отрицательно влияет на производственную деятельность, прерывает производственный цикл и в конечном итоге приводит его к отсутствию возможностей оплачивать по своим обязательствам и к банкротству. Поэтому в настоящее время все большую важность для предприятий приобретает проблема максимально эффективного и рационального использования оборотных средств.

Проведем анализ состояния оборотных средств на примере ЗАО «Микояновский мясокомбинат». Для этого рассмотрим состав, структуру и источники формирования оборотных активов предприятия. Данные для расчета показателей деятельности

организации были взяты из представленных на официальном сайте отчетных документов ЗАО «Микояновский мясокомбинат».[1]

Таблица 1 - Состав и структура оборотных активов предприятия

Вид активов (среднегодовые показатели)	2013 год		2014 год		2015 год	
	Млн. руб.	%	Млн. руб.	%	Млн. руб.	%
Запасы	1199,7	29,3	1330,9	27,3	1330,5	26,4
НДС по приобретенным ТМЦ	8,7	0,2	17,1	0,3	13,3	0,3
Дебиторская задолженность	2397,4	58,6	2541,7	52,1	2495,6	49,4
Краткосрочные финансовые вложения	288,9	7,1	314,3	6,4	247,1	4,9
Денежные средства	166,2	4,1	658,8	13,5	957,3	18,9
Прочие оборотные активы	29,1	0,7	17,7	0,4	3,8	0,1
Всего оборотные активы	4089,9	100	4880,5	100	5047,6	100

Проанализировав данные, представленные в таблице 1, можно сделать вывод о том, что среднегодовая сумма оборотных активов ЗАО «Микояновский мясокомбинат» в анализируемом периоде имеет тенденцию ежегодного роста, что способствует мобилизации активов и ускорению оборачиваемости средств компании. Так, в 2015 году оборотные активы предприятия составили 5047,6 млн. руб., это на 957,7 млн. руб. больше чем в 2013 году.

В составе оборотных средств преобладает дебиторская задолженность, что говорит о постоянном и значительном увеличении объемов реализации продукции с отсрочкой платежа, что негативно сказывается на финансовой устойчивости предприятия. Доля дебиторской задолженности ежегодно снижается. В 2013 году она составляла 58,6%, в 2014 году – 52,1%, а в 2015 году – 49,4%. То есть

[1] Официальный сайт ЗАО «Микояновский мясокомбинат» [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.mikoyan.ru

за исследуемый период она снизилась на 9,2 п.п. Не менее значимым показателем в составе оборотных активов предприятия являются запасы. Они являются страховым резервом предприятия, который обеспечивает бесперебойную деятельность и устойчивость производства продукции. Но избыток запасов может повлечь за собой дополнительные материальные затраты на их хранение. Для ЗАО «Микояновский мясокомбинат» характерно снижение доли запасов в составе оборотных средств предприятия с 29,3% до 26,4%, что в отчетном периоде составляет 1330,5 млн. руб. Это на 0,4 млн. руб. меньше чем в предшествующем периоде. Снижение запасов готовой продукции говорит о повышении эффективности организации производства и улучшении управления запасами, это произошло в основном за счет роста спроса на продукцию предприятия. Так же следует отметить значительное увеличение денежных средств в 2015 году по сравнению с 2013 годом на 791,1 млн. руб. Это свидетельствует об увеличении ликвидности оборотного капитала и его оборачиваемости в анализируемом периоде, что привело к укреплению финансового состояния предприятия. Отрицательным моментом в составе и структуре оборотных активов предприятия следует считать значительное уменьшение в отчетном периоде краткосрочных финансовых вложений, что привело к сокращению дополнительного дохода организации, так как эти активы можно считать наиболее ликвидными. Данный показатель составил 247,1 млн. руб.

Источниками финансирования оборотных активов являются собственные и заемные средства. Собственный оборотный капитал обеспечивает имущественную и оперативную самостоятельность и формируется из средств уставного, добавочного и резервного капитала, а также целевых поступлений, финансирования и нераспределенной прибыли. К заемным средствам относятся банковские кредиты и кредиторская задолженность (денежные средства, занятые у других организаций). Любая организация должна определять оптимальное соотношение собственных и заемных средств для обеспечения надежности и эффективности своей деятельности.[1]

[1] Зверева, Г.П. Управленческая экономика [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Г.П. Зверева, А.А. Полухин, Л.В. Тугачева. — Электрон. дан. — Орел : ОрелГАУ, 2013. — 209 с. — Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/71478.

Таблица 2 - Источники формирования оборотного капитала

Источники	2013 год		2014 год		2015 год	
	Стоимость, млн. руб.	%	Стоимость, млн. руб.	%	Стоимость, млн. руб.	%
Собственные средства	2007,1	32,6	2141,9	32,5	2274,4	34,5
Краткосрочные кредиты и займы	3062,1	49,8	2657,9	40,4	3562,3	54,0
Долгосрочная задолженность	1080,8	17,6	1781,5	27,1	758,7	11,5
Всего	6149,0	100	6581,4	100	6595,4	100

Исходя из данных таблицы 2, следует отметить, что в отчетном периоде источники формирования оборотных активов увеличились в пользу заемного капитала по сравнению с предшествующим периодом. Удельный вес собственных средств в составе оборотного капитала предприятия в 2015 году составил 34,5%, что на 2% больше чем в 2014 году. Увеличение данного показателя является положительным аспектом в оценке источников формирования оборотного капитала данного предприятия. Так же следует отметить, что долгосрочная задолженность предприятия составляет наименьшую долю в структуре источников оборотного капитала. В формировании капитала ЗАО «Микояновский мясокомбинат» значительную роль играют краткосрочные кредиты и займы. Данный показатель в 2015 году составил 54,0% от общей суммы источников капитала предприятия, в 2014 году – 40,4%, а в 2013 году – 49,8%.

Проведенный выше анализ позволяет сделать вывод о том, что финансовая устойчивость ЗАО «Микояновский мясокомбинат» в отчетном периоде улучшилась. Основой этому является увеличение эффективности управления оборотными активами предприятия. Так как они занимают наибольший удельный вес в общей валюте баланса. Оборотные средства наравне с основными средствами, рабочей силой и земельными ресурсами предприятия являются главнейшим элементом (фактором) производства. Это наиболее мобильная часть капитала, от состояния и рационального использования которой во многом зависят результаты хозяйственной деятельности и финансовое состояние предприятия.

Черникова Ольга Анатольевна,
Липецкий государственный технический университет
Научный руководитель – Круглов И.В., к.э.н., шт.преп.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КАК СТРАТЕГИЧЕСКИ ВАЖНОЙ ОТРАСЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Укрепление позиций Российской Федерации на мировом рынке и развитие в целом отечественной экономики в сложившихся на политической арене на сегодняшний день условиях является важнейшей задачей правительства. Введение экономических ограничений, санкций оказывает отрицательное влияние на состояние отечественной экономики в краткосрочном периоде. При этом сложившаяся политическая обстановка дает возможность использования имеющихся условий для развития отечественной экономики, повышения конкурентоспособности национальных товаропроизводителей. Изменение курса национальной валюты способствует повышению ценовой конкурентоспособности отечественного производства, в тоже время создавая возможность эффективного освоения внутреннего рынка и увеличения несырьевого экспорта.

Одной из наиболее значимых в масштабах страны отраслью является сельское хозяйство, которое при грамотной поддержке государства может перейти на качественно новый уровень. В 2005-2016 гг. инвестиции в основной капитал сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства находились в пределах 3%-5% от общего объема инвестиций в основной капитал в Российской Федерации по видам экономической деятельности, что является сравнительно небольшим показателем при сравнении в 2016 г. с такими отраслями, как добыча полезных ископаемых (19%), обрабатывающие производства (15%), транспорт и связь (19%), операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг, инвестиции (21%)[1].

В целом производство продукции сельского хозяйства демонстрирует устойчивую динамику равномерного роста – с 2005 г. снижение производства сельхозпродукции по отношению к прошлому году наблюдалось лишь в 2010 г. (на 11,3%) и в 2012 г. (на 4,8%).

[1]Официальная статистика [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики - Режим доступа: http://programs.gov.ru/Portal/programs/budgetAllocationsUsing?gpId=16&viewType=1&year=2014

Однако столь устойчивая динамика роста наблюдается в животноводстве, в то время как изменение производства продукции растениеводства является в значительной степени нестабильным, что обусловлено в первую очередь зависимостью данной подотрасли от погодных условий.

Отечественной растениеводство интегрировано в мировой рынок и имеет хорошие перспективы для дальнейшего развития. При этом стоит помнить, что для достижения и поддержания высоких позиций в мировом хозяйстве недостаточно одних резервных сельхозземель (в Российской Федерации это Поволжье, Урал, Сибирь и Дальний Восток), необходимо также наличие технологий и инвестиций.

Наибольшая доля посевных площадей в Российской Федерации приходится на зерновые и зернобобовые культуры – 59% или 47109 тыс. га в 2016 г. Подобное положение дел обусловлено тем, что состояние зернового хозяйства характеризует надежность хлебофуражного снабжения, экономическую и социально-политическую стабильность в стране, её продовольственную безопасность В 2016 году Россия вышла на первое место в мире по экспорту пшеницы (в сельскохозяйственном году с 1 июля 2015 по 30 июня 2016 года российский экспорт составил 24-25 млн тонн). Таким образом, впервые за последние 50 лет Россия сместила с первого места по экспорту пшеницы США

Объёмы импорта продовольствия в Россию за время действия продовольственного эмбарго в 2014-2016 гг. снизились в 3 раза — с 60 до 20 млрд долларов. Экспорт же в 2016 г. увеличился на 4% и составил 17 млрд долларов. Таким образом постепенно отечественное сельскохозяйственное производство переходит из импортоориентированного в в эскпортоориентированное.

Но, несмотря на ряд положительных моментов, в стране еще имеются некоторые проблемы по возрождению отрасли. Наиболее значимой проблемой является плохая оснащенность техникой аграрного сектора. Осуществляемые для решения данной проблемы меры являются малоэффективными. Преобладающее большинство используемой техники импортируется из-за рубежа и, как следствие, часть людей, работающих на данной технике, не имеют достаточных знаний и навыков по работе с ней. Старение сельскохозяйственных кадров переходит в их недостаток, значительная доля хозяйств не обеспечена требуемыми специалистами-агрономами, механиками и экономистами с высшим образованием. Помимо этого для модернизации сельского хозяйства необходимо наличие высококвалифицированного персонала. В связи с этим необходимо

говорить о том, что наряду с развитием техники необходимы кардинальные изменения в направленности подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров.

Несмотря на значительные территории Российской Федерации так же стоит учитывать то, что большая часть земель находится в зоне рискованного земледелия. На больших пространствах урожайность сильно колеблется в зависимости от погодных условий. Благоприятным и относительно предсказуемым климатом в Российской Федерации обладает примерно 30% территорий имеют. В среднем по России неблагоприятное влияние климата сказывается на урожае раз в два-три года. Проблема человеческого фактора заключается в первую очередь вопросов управления и знаний. В связи с характером управления и ориентирами урожайность какой-либо культуры в одном климатическом поясе может значительно разниться в передовом и отсталом колхозе.

Дальнейшее развитие сельского хозяйства в значительной степени зависит от создания конкурентоспособной агропромышленной инфраструктуры. Это обусловлено невозможностью полной загрузки преобладающей части действующих предприятий в связи с их производственной мощностью и их техническим уровнем. Большие потери сельскохозяйственного сырья зависят от уровня выработки важнейших видов сельскохозяйственной продукции.

В настоящее время ключевым в развитии сельского хозяйства является эффективности государственного регулирования, вытекающего из основных принципов и направлений аграрной политики, применяемой в отношении аграрного сектора экономики властными структурами. На сегодняшний день развитие сельского хозяйства входит в число приоритетных задач правительства, о чем можно говорить основываясь даже на масштабах господдержки агропромышленного комплекса, составляющей в соответствии с бюджетом Министерства финансов Российской Федерации на 2017 г. 216 миллиардов рублей (для сравнения финансирование машиностроения составит 7,5 миллиардов руб.)[1]. Бюджет предусматривает направление дополнительных субсидий кредитным организациям на возмещение недополученных ими доходов от кредитов, выданных предприятиям, работающим в сфере сельского хозяйства, - 16,170 млрд руб. в 2017 году, 12,652 млрд руб. в 2018 году, 12,342 млрд руб. в 2019 году. На поддержку АПК направляется

[1] Министерство Финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]: // Министерство Финансов Российской Федерации Официальный сайт. – Режим доступа http://minfin.ru/ru/ministry/

дополнительно 10,638 млрд руб., из них 5 млрд руб. в 2017 году заложены на докапитализацию Россельхозбанка.

Основной программой государства по повышению конкурентоспособности сельского хозяйства России на сегодняшний день является «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы»[1]. В данной программе основными направлениями государственной поддержки являются:

– увеличение доходов производителей сельскохозяйственной продукции;

– развитие импортозамещающих суботраслей;

– создание сельскохозяйственных кластеров;

– увеличение экспорта сельхозпродукции;

– развитие скотоводства, овощеводства, плодоводства и др.;

– эффективное использование земель сельскохозяйственного назначения.

Результатами реализации данной программы при благоприятных условиях должен стать прирост сельхозпродукции на 7,4 % и повышении конкурентоспособности отрасли в целом. Основой таких результатов должно стать формирование объединений предпринимателей в качестве территориальных кластеров.

Таким образом, в сложившейся обстановке экономических ограничений политика Российской Федерации направлена на становление и укрепление АПК для обеспечения продовольственной безопасности страны и реализации политики импортозамещения. Экономические санкции стали катализатором активного роста конкурентоспособности сельского хозяйства, стимулом для дальнейшего развития инновационной деятельности в АПК и предотвращения возможного дефицита на отечественном рынке сельскохозяйственной продукции. Основными целями, достижение которых значительно улучшит состояние сельского хозяйства, на сегодняшний день является

– техническая и технологическая модернизация сельского хозяйства, оказание помощи хозяйствующим на земле субъектам в технологическом обновлении парка сельскохозяйственной техники;

– интеграции консультационной помощи сельскохозяйственным товаропроизводителям с системой информационного обеспечения, в

[1] Государственная программа на 2013–2020 годы [Электронный ресурс] // – Официальный сайт Министерства сельского хозяйства РФ – Режим доступа: http://www. mcx.ru/navigation/docfeeder/show/342.htm

том числе доступа к государственным информационным ресурсам в области сельского хозяйства и участия в их формировании.

Чернухина Анастасия Витальевна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Среднерусский институт управления
Научный руководитель – Тугачева Л.В, к.э.н., доц.

ФОРМИРОВАНИЕ РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ИХ СНИЖЕНИЯ

Каждое предприятие, планируя и организуя свою хозяйственную деятельность, преследует определенную цель – достижение экономического эффекта. В зависимости от целей образования и деятельности предприятия экономический эффект выражается через прибыль, а также может выражаться через достижение каких-либо экологических, социальных и других улучшений. Подавляющее большинство предприятий стремится максимизировать прибыль, а эта задача не выполнима без анализа себестоимости продукции, отдельных затрат на производство и реализацию продукции, выявления резервов снижения себестоимости и внедрения рекомендаций по снижению затрат на предприятии. Только лишь комплексно и рационально анализируя расходы на производство, правильно и точно определяя резервы их снижения, предприятие сможет достигнуть своей главной цели и не проиграть в конкурентной борьбе.

Для того чтобы более детально рассмотреть проблему формирования расходов на предприятии нужно обратиться к теоритическому аспекту заявленной темы. Прежде всего, ввести понятие «расходы». Поскольку порядок отнесения затрат предприятия к расходам в целях налогообложения регламентируется Налоговым кодексом РФ, то приведем выдержки из указанного документа, определяющие базовые принципы отнесения затрат к расходам:

«Расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты, осуществленные (понесенные) налогоплательщиком.

Под обоснованными расходами понимаются экономически оправданные затраты, оценка которых выражена в денежной форме.

Под документально подтвержденными расходами понимаются затраты, подтвержденные документами, оформленными в соответствии с законодательством Российской Федерации. Расходами

признаются любые затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода»[1].

Таким образом, в соответствии с НК РФ, расходы предприятия – денежное выражение экономически оправданных и документально подтвержденных затрат предприятия, связанных с извлечением дохода.

Так же как и доходы предприятия, расходы подразделяются на «реализационные» и «внереализационные». По характеру зависимости расходов от объемов производства продукции издержки разделяют на «постоянные» и «переменные». По характеру зависимости расходов от данного предприятия издержки разделяют на «зависимые» и «независимые». По методу отнесения на себестоимость издержки предприятия делятся на «прямые» и «косвенные».[2]

В конечном итоге, решающее влияние на формирование почти всех финансовых показателей оказывает изучение и исследование совокупности расходов предприятия; они являются объектом финансового планирования и контроля со стороны финансовых служб предприятия. Поэтому в настоящее время все большую важность для предприятий приобретает проблема максимально эффективного и рационального планирования расходов.

Проведем анализ расходов коммерческой организации, основной целью которой является получение прибыли, на примере ОАО «Железобетонстрой №5», и разработаем рекомендации по снижению себестоимости продукции данного предприятия. Для этого рассмотрим структуру себестоимости предприятия. Данные для расчета показателей деятельности организации были взяты из представленных на официальном сайте отчетных документов Центра раскрытия корпоративной информации.[3]

Основными видами деятельности общества, согласно Уставу, являются следующие:

— производство железобетонных изделий;

— теплоснабжение сторонних организаций;

---

[1] Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая): федеральный закон от 31.07.1998 №146-ФЗ (ред. от 28.12.2016).// СЗ РФ. – 2016. – № 52– Ст. 252

[2] Зверева, Г.П. Управленческая экономика [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Г.П. Зверева, А.А. Полухин, Л.В. Тугачева. — Электрон. дан. — Орел : ОрелГАУ, 2013. — 209 с. — Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/71478

[3] Центр раскрытия корпоративной информации [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.e-disclosure.ru

— оптовая торговля;

— строительство объектов недвижимости.

Рассмотрим структуру себестоимости продукции по данным 2015 года, представленную в таблице 1.

Таблица 1 - Структура себестоимости продукции

Статьи затрат	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %
Материальные затраты	168445,42	71,5
Оплата труда	13819	5,87
Отчисления на социальные нужды	4173,34	1,77
Амортизация	27092,62	11,5
Прочие расходы	22057,62	9,36
Итого затрат	235588	100

Исходя из данных таблицы 1 видно, что самый большую долю в затратах предприятия составляют материальные затраты - 71,5%, а самую маленькую - отчисления на социальные нужды.

По данным бухгалтерской отчетности ОАО «Железобетонстрой №5» в 2015 году была получена выручка от реализации продукции в размере 240252 тыс. руб. Полная себестоимость реализованной продукции в этом же году составила 165494 тыс. руб. Уровень себестоимости реализованной продукции, работ и услуг по отношению к выручке составил 68,88 %.

Для того, чтобы еще больше превысить величину доходов над себестоимостью продукции «Железобетонстрой №5» необходимо сократить такую крупную составную часть затрат в себестоимости, как материальные затраты.

Рекомендации по снижению себестоимости продукции данного предприятия:

1. Применение новой технологии производства железобетонных изделий, которая позволит снизить себестоимость изготовления ЖБИ, уменьшить трудозатраты, исключить обрезку арматуры и протекание бетона, сократить площади арматурного производства, что в конечном итоге, приведет к быстрой окупаемости затрат на переоборудование.

2. Расширение внедрения эффективных минеральных и химических добавок, получаемых из промышленных отходов. Они будут снижать расход цемента на 10-20 %. Для расширения объемов применения этих добавок необходимы следующие мероприятия: организация их поставок с заводов-изготовителей, монтаж на заводах железобетонных изделий технологических линий по приему добавок, их транспортировке, хранению и дозированию.

3. Экономия на сырье и материалах. Для оптимизации расходов по этой самой затратной статье необходимо выбрать наиболее эффективный путь, а именно, пересмотр договоров с поставщиками. Следует сотрудничать с крупными компаниями, предлагающими более низкие цены и отсрочки по платежам.

4. Уменьшение расходов на управление и обслуживание производства. Величина этих расходов на единицу продукции находится в прямой зависимости не только от объемов выпускаемой продукции, но также и от абсолютной их суммы. Чем меньше сумма общезаводских и цеховых расходов по предприятию, тем меньше себестоимость каждого вида продукции при равных прочих условиях.

Применение ОАО «Железобетонстрой №5» вышеперечисленных мероприятий должно способствовать снижению расходов и, как следствие, получению большей прибыли от реализации продукции.

Таким образом, существует множество методов снижения расходов предприятия, очень важно выбрать оптимальный метод для конкретной организации, исходя из результатов подробного анализа расходов. Оценка уровня затрат помогает контролировать использование ресурсов, совершать прогнозы возникновения новых, получать наибольшую отдачу от их использования. Также она способствует наиболее эффективному управлению издержками с целью их уменьшения. И в итоге, помогает снизить себестоимость продукции и повысить рентабельность деятельности предприятия.

Чистяков Максим Сергеевич
Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н. Г. Столетовых, г. Владимир
Научный руководитель – Дмитриев Ю.А., д.э.н., проф.

СТРАТЕГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОСТРАНСТВЕННЫХ СТРУКТУР СЕТЕВОГО ТИПА КАК ИНСТРУМЕНТ УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ, утвержденной распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 г. № 1662-р, подразумевается формирование сети региональных территориально-производственных кластерных структур, в основе деятельности которых лежит реализация конкурентных особенностей территорий, а также создание ряда

инновационных высокотехнологичных кластеров в различных субъектах федерации.

В рамках кластерной инициативы формируются *региональные кластеры* (один из видов инновационных кластеров), главной особенностью которых является географически близкая локализация и ориентация на инновационную составляющую функционирования и последующее развитие в рамках использования преимуществ данной территории. Кластеризация в определенной доле свидетельствует о структурной перестройке экономики региона. Необходимо уточнить, что инновационная направленность кластера является определяющим фактором, поскольку определяет конкурентоспособность входящих в него предприятий, а значит – региона в целом.

Формирование региональных кластерных структур имеет государственную поддержу в плоскости инновационного развития высокотехнологичной промышленности в контексте политики реиндустриализации. Основой этому послужило наличие существенного научного потенциала, имеющего ярко выраженную территориальную спецификацию в определенных теоретических и прикладных сегментах знания; имеющиеся крупные научные центры, позволяющие реализовывать перспективные направления модернизации (реиндустриализации), создавать и развивать высокие технологии промышленного потенциала. Немаловажным фактором формирования региональных инновационных кластеров является протекция стратегии кластеризации на федеральном и региональном уровнях власти в наиболее перспективных и приоритетных отраслях народного хозяйства. В настоящий момент кластерный подход является определяющим в стратегии социально-экономического развития многих регионов РФ. Федеральный центр в данном направлении формирует механизмы достижения запланированных проектов кластеризации на местном уровне, в частности, определенные меры по финансированию мероприятий развития инновационных региональных кластеров в рамках промышленной (технологической) реиндустриализации. Среди таких мер необходимо выделить «поручение Рабочей группе по развитию частно-государственного партнерства в инновационной сфере при Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям о проведении конкурсного отбора пилотных проектов развития территориальных кластеров и разработке механизмов их государственной поддержки в соответствии с поручением Президента

Российской Федерации по итогам заседания президиума Государственного совета Российской Федерации от 11 ноября 2011 г.»[1]

Проводя анализ функционирования различных региональных кластеров можно составить определенную универсальную пространственную модель территориальной кластерной единицы. Центральным звеном (ядром) кластера, как правило, является крупное («якорное» кластерообразующее) предприятие (или группа компаний), либо конгломерат схожих по территориальному признаку фирм и компаний. Создаваемое кластерное образование имеет определенный существенный экономический вес в регионе и базируется на финансовой устойчивой модели новой формирующейся структуры.

Устойчивое и динамичное развитие инновационных кластеров в значительной степени зависит от доступности передовой научной мысли и технологий для вовлечения их в производственный цикл, а также от аккумулятивного притока значительного объема финансовых ресурсов. Главенствующее значение в пространственном развитии региональной экономики на основе инновационно-ориентированного кластерного подхода заключается в наличии развитой инфраструктуры интеллектуально-научного и финансового потенциала, тем самым кластер формируется как своеобразный коммуникационный центр непрерывного и продуктивного взаимодействия представителей научной и финансовой среды.

Деятельность инновационного кластера основана на всех стадиях производства – от генерации идей и формулирования научной мысли до становления на их основе бизнес-проектов, выпуска и реализации продукции, в т.ч. на новых сбытовых территориях.

Стратегия формирования региональных инновационных кластеров в современных экономических реалиях – разумная и абсолютно обоснованная политика, требующая транспарентной системы финансирования. В связи с этим нами предлагается провести мероприятия по типизации регионов РФ по индексу потенциала инновационного развития с выделением схожих по уровню технологического развития кластерных структур различных территорий; по анализу факторов, обозначивших данную ситуационную действительность – для их дальнейшего продуктивного применения в перспективных инновационных проектах в рамках

[1] Бодрунов С.Д. Формирование стратегии реиндустриализации России. / Монография. / Изд. 2-ое, перераб. и доп. В двух частях. Часть вторая. – СПб.: ИНИР, 2015. – 543 с. ISBN 978-5-00020-016-2 (ч. II) С .91

технологических платформ, реализуемые в концепции реиндустриализации.

Формирование и последующее функционирование кластера создает синергический эффект консолидации ресурсных возможностей резидентов данного процесса. Реализуемая территориальная кластерная инициатива проявляется в дополнительных преимуществах для регионов в виде налоговых поступлений, что является положительной тенденцией для снижения зависимости от трансферта из федерального бюджета; в создании дополнительных производств и рабочих мест; в формировании в регионе благоприятного климата для инвестирования в новые инновационные программы в рамках концепции реиндустриализации.

ШавинаАнастасия Валерьевна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Графова Г.Ф., д.э.н., проф.

ФОРМИРОВАНИЕ ТУРИСТСКИХ КЛАСТЕРОВ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА В ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ

Липецкая область обладает огромным потенциалом для развития индустрии туризма в целом и значительного увеличения внутреннего и въездного туристического потока.

Однако неэффективное использование туристических ресурсов, которые остаются невостребованными из-за неразвитой инфраструктуры, создает препятствия для эффективного функционирования отрасли.

В зависимости от обслуживания категорий населения и составляющих его услуг туризм можно разделить на три компонента – внутренний, въездной и выездной.

В сфере туризма Липецкой области за последние несколько лет сформировалась уверенная тенденция к оттоку туристов на отдых за рубеж. В настоящее время выездной туризм превалирует как над внутренним, так и над въездным.

Так, без учета особенностей туристического потока в 2016 году, где сказались внешние факторы, влияющие на снижение выездной активности населения (введение санкций против Турции и Египта), в 2015 году количество жителей региона, выехавших за границу, составила около 14 тысяч человек. Вместе с тем, число иностранных

граждан, въехавших в Липецкую область в 2015 году, составило всего 7 тысяч человек.

В сравнении с субъектами ЦФО по интенсивности туристического потока (количество туристов, приходящееся на 1 жителя региона) Липецкая область находится на 16 месте (из 18) со значением – 14 туристов на 1 жителя.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что существующие меры по развитию туризма в регионе недостаточны и не направлены на увеличение внутреннего и въездного туризма, что в свою очередь негативно сказывается на развитии социально-экономической ситуации в регионе.

Неразвитость внутреннего и въездного туризма приводит к тому, что область не реализует свои возможности и теряет существенную долю доходов в бюджеты всех уровней.

В целях формирования эффективной туристской инфраструктуры, способствующей развитию экономики, необходимо соответствовать актуальным мировым тенденциям организации процессов управления, основанным на кластерном подходе.

Применение кластерного подхода является одним из важнейших направлений в российской региональной экономике. Кластеры выступают основой эффективного развития регионов в отдельности и государства в целом.

Так, по мнению экспертов, кластерным подход является одним из эффективных способов привлечения клиентов и повышения доходности туристической отрасли[1]. Кроме того, расширяется сектор потребительских услуг, повышения их конкурентоспособности, что также способствует обеспечению экономического роста Липецкой области не только за счет сырьевых отраслей экономики.

В настоящее время регион заинтересован в скорейшей перестройке экономики, в приведении ее в соответствие с новыми экономическими и социальными реалиями, в выходе, как на российский, так и зарубежный рынки.

Социально-экономическая значимость развития туристских кластеров для увеличения объема внутреннего и въездного туристического потока соответствует задачам Стратегии социально-экономического развития Липецкой области на период до 2020 года, направленным на повышение благосостояния и качества жизни населения.

---

[1] Шевыров П. В., Оценка и прогноз влияния туризма на социально-экономическое развитие регионов. Вестник Института экономики Российской академии наук. : 2008. С. 239–247.

Так, согласно Стратегии слабыми сторонами развития туризма в регионе в настоящее время являются:

- неразвитая туристская инфраструктура;
- несоответствие цены и качества размещения в гостиницах;
- нет практики создания благоприятных условий для привлечения инвестиций в развитие гостиничного комплекса;
- не налажено производство сувенирных товаров[1].

Развитие туристских кластеров является одним из направлений развития экономики в постиндустриальном обществе, позволяющим решать широкий спектр важнейших социально-экономических задач, поставленных перед регионом.

К ним следует отнести:

- обеспечение значительного притока денежных средств в консолидированный бюджет области;
- решение проблем воспроизводства трудовых ресурсов;
- увеличения занятости населения;
- внедрение инноваций на туристских объектах региона;
- развитие инфраструктуры областного и муниципальных уровней (путей сообщения, линий связи, точек общественного питания, коллективных средств размещения, магазинов и т.д.);
- развитие отраслей, связанных с выпуском сувенирной продукции (например: «Елецкие кружева», «Романовская игрушка» и т.д.);
- развитие межнационального и межрегионального сотрудничества.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что эффективная работа всех элементов туристского кластера способствует не только увеличению доходной части консолидированного бюджета области, но способствовать развитию занятости населения, стимулировать вовлечение в оборот дополнительных капиталов, сохранить культурно-исторические памятники, развить сферу услуг, совершенствовать инфраструктуру территорий.

Успешное функционирование туристских кластеров на территории Липецкой области однозначно окажет влияние на повышение интереса туристов, в первую очередь жителей области и

[1] Закон Липецкой области от 25.12.2006 № 10-ОЗ «Стратегия социально-экономического развития Липецкой области на период до 2020 года" // http://www.consultant.ru (дата обращения: 01.11.2017)

соседних регионов, и поспособствует увеличению внутреннего и въездного туристического потока.

Шведко Юлия Валерьевна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Аврашков Л.Я., д.э.н., проф.

ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КАК ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях рыночных отношений основным критерием оценки экономической безопасности любого предприятия является его рентабельность и прибыль. Любое предприятие ставит перед собой цель – получение прибыли, увеличение продаж и т.д. Суть деятельности предприятия сводится к рассмотрению итогов этой деятельности за конкретный период, для того чтобы оценить эффективность его работы. Результат деятельности любой организации в финансовом смысле характеризуется показателями прибыли и рентабельности. Они подводят итог деятельности организации за отчетный период, и зависят от многих факторов: объема проданной продукции, затратоемкости, организации производства, уровня и структуры затрат[1].

К основным показателям прибыли относятся:

– валовая прибыль, она показывает, какая часть общей выручки от продаж осталась после вычета стоимости проданных товаров.

– балансовая прибыль, она является результатом всей финансовой и производственной деятельности предприятия.

– чистая прибыль, остается в распоряжении предприятия после уплаты налогов, сборов, отчислений и других обязательных платежей в бюджет.

– прибыль до налогообложения включает в себя прибыль от продаж и разницу, которую получают по операционным доходам и расходам, прочим доходам и расходам, чрезвычайным доходам и расходам.

– операционная прибыль, это прибыль, которую получают до уплаты налога на прибыль и процентов по заемным средствам.

Для точной оценки хозяйственной деятельности предприятия

[1]Демчук О.В., Арефьева С.Г. Прибыль и рентабельность предприятия: сущность, показатели и пути повышения // Проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 8. С. 6-9.

абсолютной величины прибыли не достаточно. Поэтому используются показатели рентабельности, такие как:

– рентабельность производства: она показывает, сколько прибыли предприятие имеет с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции.

– рентабельность собственного капитала, показывает, сколько чистой прибыли приходится на рубль собственных средств.

– рентабельность продаж по валовой прибыли, показывает долю прибыли в каждом рубле реализации.

– чистая рентабельность продаж, показывает, сколько копеек чистой прибыли содержится в одном рубле выручки.

– рентабельность активов, показывает уровень прибыли на рубль активов.

– рентабельность основных средств, показывает, какая сумма прибыли приходится на единицу стоимости основных средств.

– рентабельность инвестиций, показывает, сколько денежных единиц потребовалось предприятию для получения одной денежной единицы прибыли[1].

Для точной оценки уровня прибыли и рентабельности для обеспечения экономической безопасности предприятия, можно воспользоваться методами комплексного анализа по технико-экономическим факторам. 1. Комплексный метод. 2. Расчетно-аналитический метод (метод экспертных оценок). 3. Метод прямого счета для прогнозирования уровня прибыли. 4. Метод обеспечения соответствующей прибыли на вложенный капитал. 5. Нормативный метод прибыли. 6. Экономико-математический метод управления прибылью. Механизм управления прибылью и рентабельностью для обеспечения экономической безопасности предприятия является необходимым условием в нестабильной рыночной среде, особенность которого заключается в применении методов прогнозирования прибыли с учетом факторов изменения рыночной среды по трем вариантам развития:

– стабильное сохранение тенденций развития доходов и расходов в будущем;

– прогнозирование финансового результата, который гарантирует безубыточную деятельность;

– прогноз гибкого развития предприятия на основе показателей рентабельности, инфляции и риска. При определении механизма

[1]Абызова Е.В., Рощупкин Е.Ю. Управление прибылью и рентабельностью предприятия // Проблемы экономики и менеджмента. 2016. №4 (56). С. 22.

управления прибылью и рентабельностью, необходимо:

– установить подразделения организации, участвующие в процессе управления прибылью;

– спланировать доходы, расходы и прибыль организации;

– определить способы оценки уровня прибыльности деятельности;

– определить методы текущего регулирования прибыли.

Также следует учитывать, что выполнение данного механизма может осуществляться как на макроуровне (высший уровень руководства организации), так и на микроуровне (уровень отдельных направлений деятельности). Для этого могут использоваться:

– структурный анализ доходов и расходов организации;

– позволяющий оценить эффективность работы;

– оценка результатов деятельности на основе системы финансовых коэффициентов;

– факторный анализ показателей доходности[1].

В условиях жесткой конкуренции цель получения максимально возможной прибыли при сохранении необходимого уровня рентабельности предполагает, что организации обязаны искать новые возможности роста, повышения прибыльности и более эффективного планирования и контроля. Достичь этой цели невозможно без функционирования системы анализа и контроля за уровнем прибыли, оптимальным соотношением «доходность-риск», максимизацией уровня капитала организации.

Таким образом, прибыль как показатель экономической безопасности предприятия является главной целью работы предприятия, потому что каждое предприятие стремится увеличить прибыль, достичь максимальные результаты, при минимальных затратах. Следовательно, с помощью рентабельности можно как в целом, так и с различных сторон оценить уровень развития предприятия. Механизм управления прибылью и рентабельностью для обеспечения экономической безопасности предприятия включает в себя комплекс специализированных методов, инструментов, которые обеспечивают сбалансированность финансовых отношений в сфере формирования, распределения и использования прибыли компании, адаптируясь под изменения внешней и внутренней среды, и обеспечивает рост прибыльности и благосостояния собственников организации.

---

[1]Нехайчук Ю.С., Мухина Е.А. Управление прибылью предприятия в современных условиях развития экономики // Инновационная наука. 2016. №10-1.С. 14.

Швец Юлия Олеговна
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Среднерусский институт управления
Научный руководитель — Попова О.В., д.э.н., доц.

КОРПОРАТИВНЫЕ ОБЛИГАЦИИ КАК АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ СПОСОБ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СРЕДСТВ

В настоящее время, в условиях прогноза по постепенному снижению ключевой ставки ЦБ РФ, а за ней, и ставок по банковским вкладам, все большую актуальность приобретают альтернативные варианты вложения средств.

Одним из таких вариантов являются корпоративные облигации. Корпоративные облигации — это ценные бумаги, закрепляющие за ее владельцем право на получение номинальной стоимости этих бумаг и всех предусмотренных выплат по ним.[1] Они используются для привлечения инвестиций и капиталов в бизнес с целью развития, реструктуризации, и внедрения новейших технологий в деятельность предприятий и корпораций.

Получение максимальной прибыли — основная цель инвестора при приобретении корпоративных облигаций, выпускаемых предприятием. Доход по таким ценным бумагам будет зависеть от их происхождения, надёжности, точности и мастерства исполнения эмитента.

Корпоративные облигации широко распространены во всём мире, они являются активными составляющими мировых фондовых рынков, именно на них зарабатывают миллионные состояния при правильных и продуманных вложениях.[2]

Выпуская облигации, компании получают финансовые вливания в свою деятельность, которыми они могут пользоваться до наступления момента их погашения.

Выпуск облигаций для привлечения инвесторов называется эмиссией. А предприятие, организовавшее этот процесс - эмитентом. На основании аналитической и исследовательской работы финансистов и экономистов, главный руководящий орган предприятия делает

---

[1] Уилсон Р.С. Корпоративные облигации: Структура и анализ [Электронный ресурс] / Москва : Альпина Паблишер, 2016. — 445 с. URL : https://e.lanbook.com/book/95483

[2] Корпоративная облигация // Информационный портал Трейдеров URL: https://utmagazine.ru/posts/11039-korporativnaya-obligaciya (дата обращения 10.11.2017)

выводы и заключение для принятия решения об эмиссии корпоративных облигаций. Если принимается решение об эмиссии корпоративных облигаций, то с учётом норм законодательства, сначала осуществляется государственная регистрация выпуска, а затем уже происходит непосредственно сам процесс. В обязательном порядке формируется и представляется отчёт в Федеральную службу по финансовым рынкам об эмиссии корпоративных облигаций. [1]

Следует отметить, что в России рынок корпоративных облигаций стал развиваться в 1999 году, когда экономическое развитие страны стало набирать обороты и переходить на качественно новый уровень, а банковское кредитование не могло удовлетворить весь спрос предприятий на денежные средства. [2]

Очевидным преимуществом корпоративных облигаций является то, что, как правило, доход от облигации известен заранее, тогда как риск потерять инвестиции сводится только к одному случаю — банкротству компании-эмитента. Следует отметить, что обязательным условием выпуска облигаций является раскрытие информации о состоянии компании и ее публикация с определенной периодичностью, что дает инвестору возможность оценить риск непогашения ценной бумаги.

Если сравнивать вложения в корпоративные бонды и банковские депозиты, то при схожем характере риска, ценные бумаги крупных компаний будут обладать главным преимуществом — уровень доходности по облигациям выше, чем по вкладам. Получение прибыли и от купонных и от дисконтных выплат по облигации, а также от спекулятивных действий по ним — вот за счет чего достигается более высокий уровень доходности. Еще одно преимущество облигаций перед депозитами — это возможность получить дополнительную прибыль от роста их курсовой стоимости в условиях снижения процентных ставок, а также возможность зафиксировать более высокую доходность на достаточно длительный срок.

Еще одно из преимуществ облигаций перед депозитами заключается в возможности досрочного их погашения, в возможности конвертировать бумаги в акции и продать на вторичном рынке.

---

[1] Федеральный закон от 22.04.1996г. №39-ФЗ «О рынке ценных бумаг»: [в ред. от 18.07.2017г.] – Справочно-правовая система «Консультант плюс» [электронный ресурс]

[2] Скрипниченко М.В., Мальцев Д.М., Голубев А.А. Фондовые рынки и фондовые операции: учеб. Пособие / Спб.: : СПб НИУ ИТМО, 2014 – 130 с.

Хочется отметить, что в настоящее время есть ряд моментов, отрицательно влияющих на рынок корпоративных облигаций в России:

санкции, вводимые странами Европы и Америкой, начиная с 2014 года;

состояние отечественного рынка еще нестабильно (сказался очередной кризис 2014-2017 годов);

низкая потребительская способность, инфляция;

резкое снижение цен на нефть;

низкая инвестиционная активность инвесторов.

Но, даже учитывая эти факторы, можно наблюдать постоянный прирост доли российских ценных бумаг на рынке. Однако, по отчётам международных рейтинговых агентств данный рынок является слишком волатильным, и по-прежнему не дотягивает до общемировых стандартов.

Снижение ставок по банковским депозитам, наблюдаемое в последние годы в России, может способствовать привлечению частных инвесторов на фондовый рынок.

По мнению мировых экспертов, ещё несколько факторов будет способствовать положительной динамике в этом направлении:

– Решение Государственно Думы РФ, принятое в первом чтении 15 февраля 2017 года, не облагать НДФЛ рублёвые облигации выпущенные с 1 января 2017 года (исключение составят случаи, когда доход с купона по ним превысит ставку рефинансирования);

– Решение о страховании индивидуальных инвестиционных счетов, принятое Государственной Думой РФ 21 июня 2017 года;

– Получение налоговых вычетов по индивидуальным инвестиционным счетам. [1]

Стоит отметить, что эти меры себя оправдывают, количество индивидуальных инвестиционных счетов растёт, а следовательно увеличиваются объёмы вложений в ценные бумаги российских предприятий.

Таким образом, можно сделать вывод, что вложения в корпоративные облигации (бонды) — это достойная альтернатива банковскому вкладу, с возможностью получить более высокий доход по ним.

---

[1] Маринович В. и др. Корпоративные облигации 2017: рынок, доходность и налогообложение // Информационный портал Промразвитие URL: https://promdevelop.ru/korporativnye-obligatsii/ (дата обращения 10.11.2017)

Шпаковский Владислав Александрович,
Полесский государственный университет
Научный руководитель - Володько О.В., к.э.н., доц.

ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Функционирование экономики Республики Беларусь характеризуется целым комплексом проблем, упорядочение и разрешение которых является насущной задачей экономической политики государства. Одной из них является проблема привлечения инвестиций.

Актуальность привлечения иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь состоит в том, что в последние годы центральной проблемой белорусской экономики является острая нехватка инвестиционных ресурсов. Решить данную проблему невозможно без активного привлечения иностранных инвесторов на белорусский рынок.

На сегодняшний день Беларусь предлагает иностранным инвесторам достаточно благоприятные правовые условия осуществления инвестиционной деятельности. Совершенствование инвестиционного климата проводится на основе обеспечения открытости деятельности органов государственной власти, правового регулирования условий хозяйственной деятельности, соблюдения принципа конкурентности, законных прав и интересов инвесторов и обеспечения защиты инвестиций. Однако установление благоприятных условий недостаточно, так как в страну по-прежнему поступает малый объём инвестиций, динамику которого за последние 5 лет можно проследить в таблице 1.

Таблица 1 – Иностранные инвестиции в Республику Беларусь (млн. долл. США)

	2012	2013	2014	2015	2016
Объем ИИ, поступивших в реальный сектор экономики РБ, в том числе:	14329,8	14974,3	15084,4	11344,2	8559,8
прямые	10358,4	11083,4	10168,9	7241,4	6928,6
портфельные	23,4	12,2	10,6	5,1	2,8
прочие	3 948,0	3 878,7	4904,9	4097,7	1628,5

Примечание - Источник: собственная разработка на основании источника[1].

В соответствии с таблицей 1 можно пронаблюдать, что объём инвестиций, поступающих из-за рубежа в последние 3 года, стремительно снижался. Так за 2016 год в реальный сектор экономики (кроме банков) иностранные инвесторы вложили 8559,8 млн. долларов США инвестиций, что на 24,6 % или на 2784,4 млн. долларов США меньше, чем в 2015 году. В том числе: за счёт снижения прямых инвестиций на 4,4% или на 312,8 млн. долларов США; за счёт снижения портфельных инвестиций на 65,1% или на 2,3 млн. долларов США; за счёт снижения прочих иностранных инвестиций на 60,3% или на 2469,2 млн. долларов США.

Основными причинами тенденции снижения объёма иностранных инвестиций являются:

1) низкие результаты привлечения ПИИ в рамках приватизации государственной собственности. По данным Госкомимущества за 2016 г. полностью отсутствовали приватизационные сделки с иностранными инвесторами. Приватизация с участием иностранных инвесторов фактически заморожена с начала 2015 г. Это свидетельствует о том, что в настоящее время приватизация как механизм привлечения зарубежных инвестиций в республику практически не задействована;

2) отсутствие сделок по слияниям и поглощениям. В течение 2014–2016 гг. не было зафиксировано ни одной сделки слияний и поглощений с участием иностранных инвесторов, тогда как только за 2013 г. были заключены 163 такие сделки.

На сегодняшний день существуют следующие проблемы, сдерживающие приток инвестиций в Республику Беларусь:

- недобросовестная конкуренция со стороны местных государственных предприятий. Государственные предприятия имеют доступ к относительно дешевым сырьевым и кредитным ресурсам;
- правовая нестабильность, сопровождающаяся частыми изменениями действующих законодательных актов;
- неопределенность политики приватизации: в большинстве акционерных предприятий контрольный пакет акций (свыше 51%) принадлежит государству, т. е. самым крупным собственником акционерных субъектов хозяйствования является государство;

[1] Иностранные инвестиции [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. - Режим доступа: http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/finance2.php. – Дата доступа: 03.11.2017.

- сложные для понимания иностранных инвесторов налоговые и административные положения;

- высокая доля государственной собственности[1].

Для решения обоснованных выше проблем совместным постановлением Совета Министров Республики Беларусь и Национального Банка Республики Беларусь утверждена Стратегия привлечения прямых иностранных инвестиций до 2020 года[2]. Она предусматривает ряд мер, которые призваны обеспечить ежегодный прирост объема прямых иностранных инвестиций; удельный вес иностранных источников в инвестициях в основной капитал должен составить не менее 18 %, доли инвестиций в основной капитал в ВВП – 25 %.

Увеличению притока иностранных инвестиций также способствует создание свободных экономических зон, на территории которых действует льготный налоговый и таможенный режим. На 01.11.2017 в Республике Беларусь функционируют шесть свободных экономических зон – «Брест», «Минск», «Гомель-Ротон», «Витебск», «Могилев» и «Гродноинвест».

На 01.01.2017 действующими являются 407 из 419, или 97,1 % от числа зарегистрированных. Наибольшее число резидентов зарегистрировано в СЭЗ «Минск» - 113 (27% от общего числа резидентов) и СЭЗ «Гомель-Ратон» - 80 (19,1%).. Далее следуют СЭЗ «Брест» - 78 резидентов (18,6%), СЭЗ «Гродноинвест» - 73 (17,4%), СЭЗ «Могилев» - 38 резидентов (9,1 %) и СЭЗ «Витебск» - 37 (8,8 %)[3].

Кроме наличия свободных экономических территорий, у Беларуси есть существенное преимущество в виде гибкого рынка труда. Он складывается из достаточно либерального трудового права,

---

[1] Научный потенциал молодежи – будущему Беларуси: материалы X международной молодежной научно–практической конференции, УО “Полесский государственный университет”, г. Пинск, 15 апреля 2016 г. / Министерство образования Республики Беларусь [и др.]; редкол.: К.К. Шебеко [и др.]. – Пинск: ПолесГУ, 2016. – 533 с.

[2] Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы [Электронный ресурс] // Указ Президента Республики Беларусь от 15 декабря 2016 г. № 466. - Режим доступа: http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=P31600466. – Дата доступа: 05.11.2017.

[3] Иностранные инвестиции [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. - Режим доступа: http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/finance2.php. – Дата доступа: 03.11.2017.

наличия высококвалифицированной рабочей силы, выгодного соотношения уровня оплаты труда с квалификацией работников.

Для повышения качества процесса привлечения ПИИ представляется целесообразным решение следующих задач:

- сокращение валютных ограничений (в том числе отмена обязательной продажи валютной выручки);
- упрощение доступа к земельным, трудовым, природным, энерго- и иным ресурсам;
- совершенствование процесса приватизации с указанием конкретного перечня предприятий, подлежащих приватизации;
- сокращение регистрационных процедур;
- декларация ПИИ в качестве главного приоритета экономической политики, ограничив при этом размер государственных заимствований и правительственные гарантии кредитуемых инвестиционных проектов;
- вовлечение свободных производственных и сельскохозяйственных площадей в оборот;
- развитие СЭЗ как одной из самых приоритетных форм привлечения иностранных инвестиций в республику;
- привлечение портфельных иностранных инвестиций путём развития фондового рынка[1].

Таким образом, с учетом ожидаемого оживления инвестиционной активности в мировой экономике в 2017-2018 гг. Беларуси необходимо включится в активную борьбу за иностранные инвестиции. Чтобы реализовать инвестиционный потенциал, необходимо максимально либерализировать условия для притока инвестиций, полностью улучшить инвестиционный климат и активизировать приватизационные процессы.

[1] Рудый К., Прямые иностранные инвестиции в Беларуси: инвестиционный разворот / К. Рудый // Банковский вестник. – 2016. - № 11. – С. 8-13.

Шульга Наталья Михайловна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Солодовник Ю.А., к.э.н., доц.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ НА ПРЕДПРИЯТИИ В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Экономическая безопасность является сложным и многофакторным общественным явлением, что характеризируется содержательными признаками и формами проявления на всех уровнях: глобальном, международном, национальном, региональном, уровне предприятия и отдельного человека.

На данном этапе комплексные исследования по обоснованию прибыли как фактора, влияющего на экономическую безопасность субъектов хозяйствования, отсутствуют или носят неполный характер, что обусловило актуальность выбранного направления исследования.

Проведенный анализ различных подходов к раскрытию содержания категории «экономическая безопасность» свидетельствует об отсутствии единого подхода в ее трактовке. В связи с этим считаем, что на микроуровне экономическую безопасность следует рассматривать как возможность эффективного достижения основной цели деятельности предприятия в рыночной экономике - получения прибыли - за счет эффективного выполнения функций управления предприятием в изменяющихся условиях макро- и микросреды, характеризирующихся неопределенностью и рисками.

Рисковый характер предпринимательской деятельности в условиях постоянно растущей конкуренции с ее угрозами для бизнеса актуализирует рассмотрение проблем защиты экономической безопасности предприятий. При этом одна из самих главных составляющих экономической политики предприятия - прирост прибыли как суммирующего показателя эффективности деятельности и ключевого элемента стоимостных инструментов управления - выступает важным фактором обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта[1].

В таких условиях экономическая безопасность представляет

[1] Волкова Т.А., Волкова М.Н., Плужникова Н.В., Саламова С. С. Теоретические подходы к обеспечению экономической безопасности предприятия // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия 2015. № 3. С.29.

собой состояние развития хозяйствующего субъекта, которое характеризуется стабильностью, результативностью деятельности и стойкостью развития. В современных условиях хозяйствования одной из важных характеристик экономической безопасности должна стать устойчивость к рискам хозяйственной деятельности и к их последствиям. Соответственно, говорить об экономической безопасности предприятия в условиях неопределенности внешней среды можно лишь при условии, что влияние неопределенности и связанных с ней рисков на хозяйственную деятельность минимально, поскольку предприятие имеет достаточные собственные резервы для дальнейшего развития.

Исходя из вышеизложенного, управление механизмом формирования и использования прибыли наряду с защитой информации является одним из важных мероприятий, направленных на обеспечение экономической безопасности хозяйствующего субъекта. Это, в свою очередь, предусматривает, что система управления в целом, а также система управления прибылью, в частности в современных условиях, должна быть построена таким образом, чтобы каждый этап управления предусматривал управление рисками.

Построение системы безопасности предприятия и организация ее успешного функционирования должны основываться на методологических основах научной теории безопасности.

Среди функциональных составляющих экономической безопасности именно финансовая составляющая считается ведущей и решающей, поскольку в рыночных условиях хозяйствования финансы являются «двигателем» любой экономической системы.

Одним из факторов достижения экономической безопасности является обеспечение финансовой независимости и устойчивости предприятия. Важнейшим фактором обеспечения экономической безопасности является финансовое равновесие между доходностью, ликвидностью и риском хозяйствующего субъекта, т. е. финансовая безопасность является главной составляющей, обеспечивающей экономическую безопасность предприятия.

В качестве важнейших условий, учитываемых в структуре механизма обеспечения экономической безопасности предприятия, могут быть избраны минимизация затрат предприятия, адаптация к нововведениям и расширение сферы использования услуг инфраструктуры рынка.

Наиболее современным подходом к трактовке сущности экономической безопасности предприятия является подход, направленный на результат, обеспечивающий баланс интересов предприятия и субъектов внешней среды. Так, учитывая прибыль как

фактор обеспечения финансовой стабильности организации, экономическую безопасность предприятия можно рассматривать как меру гармонизации во времени и пространстве экономических интересов предприятия с интересами связанных с ним субъектов внешней среды, действующих вне границ предприятия. При этом интересы предприятия трактуются как его взаимодействие с субъектами внешней среды, осуществляемое постоянно или в течение определенного промежутка времени, принудительно или по выбору предприятия, результаты которого обеспечивают получение прибыли.

Следовательно, прибыль, получаемая в результате взаимодействия с субъектами внешней среды, является одним из основных критериев экономической безопасности предприятия. В случае отсутствия прибыли говорить, что хозяйствующий субъект находится в экономической безопасности, нелогично и необоснованно, поскольку наличие прибыли позволяет ему возмещать понесенные затраты, своевременно осуществлять расчеты с бюджетом и контрагентами, обеспечивать предприятие высококвалифицированными кадрами, повышать интеллектуальный потенциал персонала, способствовать повышению уровня экологической и социальной ответственности, тем самым обеспечивая нормальный процесс воспроизводства.

В современных условиях хозяйствования не решенными как на теоретическом, так и на практическом уровнях остаются вопросы, связанные с информационным обеспечением управления, ориентированного на управление рисками для обеспечения экономической безопасности и устойчивого развития, базирующегося на применении комплексного подхода к бухгалтерскому учету, анализу и контролю за процессами формирования, распределения и использования прибыли[1].

Важными заданиями системы управления предприятием также выступают своевременное формирование и достоверная оценка в системе бухгалтерского учета резервов увеличения прибыли за счет производственной деятельности, инвестиционных и финансовых операций, за счет оптимизации постоянных и переменных затрат, обоснования учетной политики предприятия, в том числе договорной и ценовой. Построение эффективной системы максимизации прибыли с учетом вышеизложенного механизма разрешит проблему экономической безопасности в части ее финансового обеспечения.

[1] Бондина Е. А., Чинахова С. Е. Формирование структуры экономической безопасности на предприятиях // Молодой ученый. 2017. №13. С. 253.

К наиболее важным критериальным характеристикам экономической безопасности предприятия можно отнести показатели, связанные с прибылью: объемы прибыли предприятия; направления и объемы ее использования; уровень риска; качество формируемой прибыли и ее достаточность для самофинансирования предприятия; наличие резервов и способность предприятия быстро обеспечить мобилизацию финансовых ресурсов из различных, прежде всего внутренних, источников.

Таким образом, грамотное и эффективное управление формированием и использованием прибыли предусматривает построение на предприятии организационно-методических принципов функционирования системы, которая предусматривает, в первую очередь, построение учетно-аналитического обеспечения управленческого звена. Существующая практика хозяйствования свидетельствует о том, что система бухгалтерского учета и отчетности не обеспечивает полноты и достоверности информации, которая, в свою очередь, ограничивает ее полезность и возможность ее использования в качестве информационного источника для системы управления, ориентированной на управление рисками и сохранение экономической безопасности. В связи с этим считаем целесообразным формирование интегрированного учетного обеспечения, которое объединяет следующие блоки информации: учетную; информацию, которая не находит отображения в учете, но формируется главными бухгалтерами в виде пояснительных записок, внутренних отчетов, в формате запросов пользователей; аналитическую и контрольную информацию, формирующуюся на основании учетной.

Шумова Елена Андреевна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Макаров О.А., к.э.н., доц.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА И НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ

Основной проблемой любого инвестиционного проекта является недостижение целевых показателей заявленных при инициировании.

Для каждого проекта характерно наличие определенных ограничений по срокам, стоимости, содержанию и качеству. Взаимоотношение между ограничениями проекта таково, что если

один из этих факторов меняется, то с большой долей вероятности будет, затронут как минимум еще один фактор.

Если сжимается расписание, то как правило возникает необходимость увеличения бюджета и включения дополнительных ресурсов для выполнения одного и того же объема работ в более сжатые сроки.

Если увеличение бюджета невозможно, может быть сокращено содержание или снижено качество для завершения проекта в более сжатые сроки в пределах установленного бюджета.

Одной из проблем, при инициировании проекта, является не точное прогнозирование стоимости и не эффективное планирование бюджета. Т.к. на этапе инициирования проекта за основу для расчета стоимости берется экспертная оценка или оценка по аналогам, предварительный объем заявляемых инвестиций зачастую не соответствует бюджету проекта при его завершении.

Соблюдение сроков реализации проекта, вторая не менее важная проблема для всех типов проектов, которая напрямую влияет на эффективность проекта в целом. Зачастую при планировании сроков реализации проекта в расписании не учитываются резервы на работы в условиях действующего производства.

Стоит отметить, что на основе сроков выполнения работ проекта формируются и другие расписания: приходов и расходов денежных средств, использования ресурсов, осуществления коммуникаций и т.д. Регулярно обновляя данные проекта, можно отслеживать его развитие и выявлять потенциальные проблемы.

И еще одна проблема большинства инвестиционных проектов не правильное определение содержания. Описание необходимого и достаточного объема работ проекта является основой для его успешного завершения. В ходе реализации зачастую выявляются дополнительные работы, которые небыли учтены при формировании базового плана по содержанию, и оказывают влияние как на сроки, так и на стоимость проекта.

Данные проблемы характерны для большинства проектов реализуемых в ПАО «НЛМК» в не зависимость от функционального направления и продукта, услуги или результата, которые ожидаются от его реализации. Наличие множества проблемных областей говорит о недостаточной степени зрелости проектного управления на предприятии.

Выбор оптимального инвестиционного проекта предполагает использование методов, позволяющих снизить степень риска и минимизировать экономические издержки в условиях неопределенности.

При обосновании инвестиционного проекта важную роль играют цели, которые ставит перед собой компания в процессе своей деятельности, и на основе которых формируются критерии оценки. Эти цели представляют интерес как при анализе содержания различных методов обоснования инвестиционных проектов, так и при исследовании направлений повешения его эффективности.

В современных условиях прибыль не может рассматриваться в качестве единственного надежного критерия достижения долгосрочных целей. Важное значение имеют показатели качества продукции или оказываемых услуг, так как качество продукции сильно влияет как на повышение конкурентоспособности товаров, так и на повышение продажной цены. Последнее увеличивает объем продаж, а, следовательно, и рост прибыли. Успех или провал проекта зависит от многих факторов в том числе от маркетинговых, технических, финансовых и экономических решений и их интерпретации.

Одной из стратегических целей Группы НЛМК является производство стальной продукции уникальных характеристик и премиального качества.

Электротехническая анизотропная сталь (ЭАС), в частности одна из ее подгрупп – трансформаторная сталь, является одной из наиболее высокотехнологичных и дорогостоящих разновидностей готовой продукций Группы НЛМК, поскольку требует значительных производственных затрат.

Для улучшения коммерческих показателей ЭАС на площадках Группы НЛМК реализуются проекты, направленные на оптимизацию соотношения цены, качества и уровня сервиса, в том числе проект ПАО «НЛМК». ООО «ВИЗ-Сталь». «Автоматические системы контроля качества поверхности».

Данный проект направлен на улучшение качества продукции за счет использования автоматизированной оценки качества поверхности электротехнической анизотропной стали и выявления всех недопустимых дефектов и поверхностных несовершенств.

Повышение эффективности инвестиций может быть достигнуто за счет:

– снижения стоимости;

– сокращения срока реализации;

– изменения содержания (технических показателей);

– применения передовых технологий и лучших практик.

Оценка экономической эффективности зависит от чувствительности проекта к изменению исходных параметров по отношению, к которым производится расчет, в том числе:

− объем производства;

– объем реализации;
– цены на реализуемую продукцию;
– себестоимость продукции;
– уровень инфляции;
– срок реализации проекта ;
– ставка дисконтирования и т.д.

С формальной точки зрения инвестиционный проект зависит от параметров, которые в процессе анализа подлежат оценке и нередко задаются в виде дискретного распределения, что позволяет проводить имитационное моделирование.

Критерии, используемые в анализе инвестиционной деятельности можно разделить на две группы: основанные на дисконтированных оценках и основанные на учетных оценках. В первом случае во внимание принимается фактор времени, во втором - нет. В первую группу входят следующие критерии: чистая дисконтированная стоимость, чистая терминальная стоимость, индекс рентабельности инвестиции, внутренняя норма прибыли, модифицированная внутренняя норма прибыли, дисконтированный срок окупаемости инвестиции. Во вторую группу входят: срок окупаемости инвестиций и учетная норма прибыли.

Следует отметить два обстоятельства. Во-первых, не один критерий не может рассматриваться как безусловный и не оспоримый аргумент. Принятие решения в отношении такого сложного явления, как инвестиционный проект, должно основываться на комплексе доводов, в числе которых могут быть один или несколько формализованных критериев. Во вторых, русскоязычная терминология в разделе посвященном управлению инвестиционными проектами, не устоялась, по этому в литературе можно встретить другие варианты наименования критериев; в частности, весьма распространены названия «чистая приведенная стоимость», «чистый приведенный эффект», «чистая настоящая стоимость» и др.

Критические моменты в оценке единичного проекта или составления бюджета капиталовложений:

– прогнозирование объемов реализации с учетом возможного спроса на продукцию (поскольку большинство проектов связано с дополнительным выпуском продукции);
– оценка притока денежных средств по годам;
– оценка доступности требуемых источников финансировании;
– оценка приемлемого значения стоимости капитала, используемого в качестве ставки дисконтирования.

Анализ возможной емкости рынка сбыта продукции, т.е. прогнозирование объема реализации, наиболее существенен. Его

недооценка может привести к потере определенной доли рынка сбыта, а переоценка – к неэффективному использованию введенных по проекту производственных мощностей, т.е. к неэффективности сделанных капиталовложений.

При оценке эффектов проекта необходимо учитывать эффекты, возникающие как на площадке реализации проекта, так и на других площадках (совокупные эффекты проекта).

Годовая производительность ЦТС, рассчитанная по фактическому сортаменту, является более приближенной к реальной возможности агрегата, т.к. учитывается производительность агрегата на каждой произведенной партии. Данные полученные на основании расчета по фактическому сортаменту для конкретного агрегата и сортаментной группы дают более точные показатели для расчета технического эффекта.

Использование методического подхода, основанного на расчете по фактическому сортаменту целесообразно и вполне приемлемо, так как экономический эффект проекта ПАО «НЛМК». ООО «ВИЗ-Сталь». «Автоматические системы контроля качества поверхности» определяется по разности прибыли, получаемой от реализации годового объема производства продукции до и после реализации проекта.

Щукина Ирина Александровна,
Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,
Липецкий филиал
Научный руководитель – Кривых Н.Н., к.э.н., доц.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ С ЦЕЛЬЮ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Главной целью функционирования любой коммерческой организации является получение прибыли. В условиях жесткой конкурентной борьбы возрастает роль припыли, как важнейшего показателя, способствующего капитализации средств. Однако, сегодня эффективность осуществления хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия характеризуется не только показателем прибыли.

Тема увеличения прибыли на основе анализа и оценки финансового состояния с целью обеспечения экономической безопасности предприятия в настоящее время является весьма

актуальной. Оценка формирования прибыли позволяет предприятию разработать пути развития, которые могут не только стабилизировать прежний уровень прибыльности, но и значительно увеличить его, что может послужить самофинансированием с целью повышения эффективности деятельности предприятия, что в текущих условиях рынка, в котором конкурентоспособность предприятия выходит на первый план, является весьма значимым.

В данной статье мы рассмотрим основные направления увеличения прибыли на основе анализа и оценки финансового состояния с целью обеспечения экономической безопасности предприятия.

В экономических научных школах существует множество подходов к толкованию понятия «прибыль» как экономической категории. Теоретической и методологической базой исследования являются нормативно-правовая база, а также работы таких экономистов как Стражева Н.С., Ладутько Н.И, Дробышевского Н.П., Левковича О.А, Савицкая Н.В.

В малом и среднем бизнесе некоторые авторы под прибылью понимают так называемую заработную плату предпринимателя по результатам его трудового участия, то есть то, что остается от реализации товара после уплаты всех расходов. При этом некоторые ученые считают, что прибыль возможна только в результате нарушения рыночного равновесия в связи с улучшением внешних условий или внедрения новшеств, например, использование новых способов и технологий производства, позволяющих расширить ассортимент, улучшить качество и снизить издержки производства. Во всех остальных случаях конкуренция приводит рынок в состояние равновесия при нулевой прибыльности[1].

Согласно другим теориям, прибыль – это доход, который трактуется как плата за предпринимательский риск.

В обобщенном виде под прибылью понимают превышение доходов над расходами предприятия, что и находит отражение в бухгалтерской отчетности предприятия.

К основным направлениям увеличения прибыли на основе анализа и оценки финансового состояния с целью обеспечения экономической безопасности предприятия можно отнести:

– увеличение объема продаж;

– уменьшение себестоимости приобретаемых товаров;

---

[1]Демчук О.В. Прибыль и рентабельность предприятия: сущность, показатели и пути повышения // Проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 8. С. 6-9.

– сокращение транспортных издержек по доставке товаров от поставщиков к покупателю;

– привлечение новых покупателей;

– внедрение современных форм торговли путем улучшения использования материально-технической базы;

– уменьшение проведения инвентаризационных проверок;

– составление прогнозов по развитию товарооборота на ближайшую и долгосрочную перспективу[1].

Для разработки основных направлений увеличения прибыли в рамках проведения анализа и оценки финансового состояния с целью обеспечения экономической безопасности предприятия решаются следующие задачи:

1) оценка выполнения плана (прогноза) и динамики финансовых результатов;

2) изучение состава и структуры прибыли;

3) выявление и количественное изменение влияния факторов формирования прибыли;

4) анализ и оценка качества прибыли;

5) изучение направлений, пропорций и тенденций распределения прибыли;

6) выявление резервов роста прибыли;

7) разработка рекомендаций по наиболее эффективному использованию прибыли с учетом перспектив развития предприятия[2].

В процессе управления прибылью необходимо учесть ряд функций, таких как планирование конечных финансовых результатов, учет формирования, распределения и использования прибыли, оценка и анализ достигнутого уровня, принятие управленческих решений.

Таким образом, результаты анализа должны стать основой при принятии решений в области управления прибылью. В ходе анализа разрабатывается несколько вариантов принятия решения, на основе которых формируется оптимальное решение для предприятия в конкретной ситуации.

В ходе проведения анализа предлагается использовать разнообразные приемы и способы анализа, что позволит получить количественную оценку финансовых результатов с учетом многих факторов. Наиболее часто используемыми методами финансового анализа являются горизонтальный и вертикальный анализ, сравнительный анализ, интегральный анализ и др.

---

[1] Бланк, И.А. Управление прибылью. Киев: Эльга, 2015. С. 142

[2]Чеглакова С.Г Анализ финансовой отчетности: учебное пособие. М.: Дело и Сервис, 2017. С. 152

Методика и последовательность анализа прибыли позволяет экономисту построить схему мероприятий финансового менеджмента, способствующего повышению результатов хозяйственной деятельности предприятия.

В данной статье были рассмотрены основные направления увеличения прибыли на основе анализа и оценки финансового состояния с целью обеспечения экономической безопасности предприятия. Все эти вопросы особенно актуальны в наше время, когда вся экономика России находится в глубоком кризисе. Прибыль очень важна для предприятия. Необходимо стремиться увеличивать прибыль при помощи различных путей и способов. Также не стоит забывать, что в работе фирм, организаций, предприятий должны присутствовать только легальные методы увеличения прибыли.

Таким образом, на данный момент перед экономистами стоит важная задача вывода экономики из кризиса, стабилизации предприятий и перевод их из убыточного состояния в рентабельное, что в конечном итоге должно привести к выравниванию российской экономики.

Юнусова Ралина Равильевна,
Российский Экономический Университет имени Г.В. Плеханова,
Ташкентский филиал
Научный руководитель - Зулунова Ф.А., к.э.н., и.о.доц.

ОСОБЕННОСТИ И МЕТОДЫ КАДРОВОГО КОНСАЛТИНГА

В годы сложной экономической ситуации перед собственниками и руководителями компаний всегда встает такая задача как - обеспечить бизнесу стабильное развитие. Сегодня руководителям компаний предъявляют высокие требования по управлению кадровыми ресурсами, правила диктует сильная конкуренция, высокие требования к уровню образования кадров так как условия внешней стремительно изменяются.

Именно люди с их профессиональными навыками и высокой квалификацией становятся конкурентном преимуществом в современных компаниях, что благоприятно влияет на развитие бизнеса.

В последнее время спрос на консалтинговые услуги растет стремительно и быстро. Этому способствуют переход к рыночным методам управления предприятием и росту деловой активности.. Современная экономика испытывает глобальные изменения такие как - информатизация, глобализация, международная конкуренция в

следствии чего порождают новые вызовы и управление решает все более и более сложные задачи. Многократное усложнение экономических процессов в наше время привело к тому, что передовые методы управления превратились в самостоятельную сферу экономических отношений. Образовались национальные и международные рынки консалтинговых услуг, которые стали необходимым условием для создания и распространения экономических и управленческих знаний.

Следует выделить определение кадрового консалтинга– это вид деятельности, связанный с решением задач, стоящих пред менеджерами высшего звена в области управления человеческими ресурсами.[1]

"Кадры решают все!" не вызывает сомнений у тех, кто занимался организацией бизнеса. Но надо выделить если работники любой организации недостаточно квалифицированы или работают "в пол-силы" никакая бизнес-идея даже если она будет перспективной и у вас будет передовое оборудование с эксклюзивном сырьем все равно ваша организация будет недостаточно конкурентоспособна и ваше преимущество будет значительно снижено, а то и вовсе "сойдет на нет".

Цель кадрового консалтинга - создание и внедрение индивидуальных технологий управления персоналом, контролирование за успешным функционированием организации, максимизация прибыли через повышение производительности .

В рамках кадрового консалтинга принято решать следующие задачи:

Откуда и как привлечь профессиональные кадры? Усиление мотивации персонала. Нужно ли повышение квалификации и обучения сотрудникам компании? Если есть ощущение «раздутости» штата то как оптимизировать численность? Компания быстро растет, необходимо формализовать процедуры и как установить единые правила игры для сотрудников? Как с этим быть? Как не ошибиться в выборе нового управляющего?

Обеспечение организации-клиента новейшими и самыми эффективными способами работы с человеческими ресурсами и является целью кадрового консалтинга .

Надо отметить, что в мире отечественного бизнеса консалтинг уже достаточно известен, а коучинг только набирает свои обороты и начинает свое активное распространение. Так как исскуство коучинга не расспространено то руководители себе не могут четко представить

[1] http://mirznanii.com/a/244478/kadrovyy-konsalting

что это и нужен ли он компании вообще. Считается что коучинг представляет собой некой разновидностью консультирования, но это не совсем так. Коучинг принципиально отличается от консалтинга. Выявим же определение коучинг:

«Коучинг – это процесс взаимодействия между клиентом и коучем, направленный на качественные позитивные изменения в жизни и поведении клиента и достижение конкретных результатов»

Имеется и практическое определение: «Коучинг – это искусство достигать большего путем внутренних изменений и максимальной реализации потенциала клиента»[1]

Коучинг невозможен без тренера успеха, а это коуч -это специалист по Вашему успеху. Главной задачей для коуча является поддержка сотрудников в личном развитии, выявление слабых и сильных сторон, повышение эффективности деятельности, системная поддержка организации в достижении стратегических целей и их реализация. Изменение поведения сотрудника в сторону более эффективного, а также глубинное и положительно-качественное изменение сотрудника которые сложно измерить снаружи они часто скрываются гораздо глубже, чем внешние а в следствии чего более значимы-это все является результатом коучинга.[2]

Люди обычно не знают точно, что о них думают другие, что именно в их поведении раздражает или восхищает остальных. Руководитель не является исключение ведь все мы люди, мнение каждого подчиненного сложно разгадать и один из лучших методов в мировой управленческой и HR-практике способствующий решению этих задач- оценка по методу «360 градусов».[3]

Метод «360 градусов»- инструмент для оценки персонала. Неумение увидеть себя со стороны и разница в поведении при разных социальных ролях и на разных уровнях тормозит развитие не только сотрудников, но и руководителей. Сутью метода является получение оценки сотрудника всем его рабочим окружением, при этом оценивается набор определенных компетенций сотрудника. По результатам такой оценки составляется рейтинг компетенций сотрудника, необходимый при формировании кадрового резерва; оценки соответствия набора компетенций сотрудника списку компетенций, необходимых на занимаемой им должности; принятии решения о повышении или понижении сотрудника; принятие решения

[1] https://alldocs.net/kouching-v-organizacii
[2] https://www.slideshare.net/salamatov
[3] http://www.elitarium.ru/metod-ocenka-360-gradusov

об отправке сотрудника на курсы повышения квалификации и оценка результатов посещения таких курсов.

При методе «360 градусов» опрашиваются руководители, коллеги, подчиненные. Сравнение самооценки с оценкой окружающих очень важно вследствие чего и сам сотрудник сам опрашивается. Метод позволяет оценить сотрудника со всех сторон, по кругу который представляет собой 360 градусов. Именно метод «360 градусов» обеспечивает понимание того, как сотрудник воспринимается с разных точек зрения.[1]

Анонимность отвечающих должно быть основополагающим при проведении метода «360 градусов» иначе ответы будут неискренны и может возникнуть конфликт между теми кто дал негативную оценку.

Чтобы предприятие было заинтересовано в удовлетворении потребности работника он должен быть компетентен и оправдовать потребности предприятия. Однако и организация должна удовлетворять потребность сотрудника, профессиональные качества работник должные соответствовать его занимаемой должности и работа на предприятии удовлетворяет его ведущие потребности, в последующим организация будет работать четко и слаженно, специалисты будут работать с полной отдачей и с творческим подходом. Но учесть особенности и индивидуальность каждого работника предприятия - очень и очень сложная задача .

Именно для решения подобного рода вопросов возник кадровый консалтинг. Бурное развитие рынка консалтинга и усиливающая конкуренция на нем требуют новых подходом для развития персонала.

На «свой страх и риск» конкуренция побуждают руководителей искать эффективные решения, осваивать иные технологии, методы и подходы, вносить изменения в структуру и деятельности. Есть экспертные знания и методы для выявления скрытых качеств сотрудника и на данный момент для руководителей предоставляются такие услуги. Консалтинг и коучинг – это именно те услуги, для оказания которых часто привлекают специалистов «со стороны». Консалтинг и коучинг могут прекрасно дополнять друг друга.Но это целесообразно для конкретных ситуаций и это решает сам руководитель.

В настоящее время в сфере управления используются различные способы и подходы. И одним из самых новых, объединяющих в себе различные методики и техники, дающим новые возможности, признан коучинг как важный инструмент влияния на

[1] http://learning.rzd.ru/news/public

результаты деятельности отдельных людей и организации в целом. Современное управление в стиле коучинга - это взгляд на сотрудников как на огромный дополнительный ресурс предприятия. Где каждый сотрудник является уникальной творческой личностью, способной самостоятельно решать многие задачи, проявлять инициативу, делать выбор, брать на себя ответственность и принимать решения.

Юшко Екатерина Михайловна,
Полесский Государственный Университет
Научный руководитель – Володько О.В., к.э.н., доц.

ОСОБЕННОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ПРИ УГРОЗЕ БАНКРОТСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В условиях перехода к рыночной экономике, появился абсолютно новый для нашей финансовой политики термин – банкротство предприятия. В соответствии с законодательством Республики Беларусь, банкротство – это устойчивое отсутствие способности у коммерческой организации выполнить свои обязательства перед кредиторами; регулируемая государством процедура, цель которой - освобождение предприятия от долгов, которые оно не в состоянии погасить в силу отсутствия необходимых средств[1].

В наше время на рынке существует множество предприятий, каждое из которых пытается занять свою нишу в определенном сегменте. Многие предприятия достигают своей цели и успешно функционируют, какая-то часть из всей совокупности предприятий работает с минимальной прибылью, но есть и те предприятия, которые не смогли пережить, в какой-то момент, период экономического спада и попали в группу предприятий-банкротов[2].

Основным признаком банкротства предприятия выступает его неспособность выплачивать обязательства по всем кредитам.

Существуют различные виды задолженностей предприятия. К ним можно отнести платежи по кредиту банку и государственному

[1] Банкротство [Электронный ресурс]. – 2017. - Режим доступа: https://myfin.by/wiki/term/bankrotstvo/. – Дата доступа: 10.11.2017.

[2] Статистика банкротства предприятий [Электронный ресурс]. – 2017. - Режим доступа: https://proflikvidaciya.by/statistika-bankrotstva-predpriyatij/. – Дата доступа: 13.11.2017.

бюджету; неуплату необходимых налогов, штрафов, пошлин, а также невозможность выплаты заработной платы.

Для предотвращения банкротства предприятия и обнаружения его угрозы, на сегодняшний день, в Республике Беларусь применяется политика антикризисного управления.

Антикризисное управление подразумевает, что в условиях возникновения кризиса на предприятии управление будет направлено на устранение кризисной ситуации за счет выработки конкретных мероприятий и стратегического плана (бизнес-плана).

Отметим, что антикризисное управление можно рассматривать с разных позиций. С одной стороны, это может быть предотвращение возникновения кризисных ситуаций на предприятии, а с другой стороны – возможность использования кризисной ситуации как своеобразной «точки развития» [1].

В случае, когда предприятие намерено использовать кризисную ситуацию в качестве «точки развития», оно применяет в качестве инструментов для решения данной задачи процедуру финансового досудебного оздоровления предприятия, а также процедуру санации организации.

Антикризисное управление является актуальным для Республики Беларусь потому, что ежегодно около 10-20% предприятий попадают в кризисные ситуации, а в среднем около 10% из них прекращают свою деятельность объявляя себя банкротами.

Количество убыточных организаций за периоды январь-август 2016/2017 годов можно рассмотреть на примере таблицы 1.

Таблица 1 – Убыточные организации Республики Беларусь в январе-августе 2017г. [2]

Показатели	Январь-август 2016г.	Январь-август 2017г.	Январь-август 2017г. в % к январю-августу 2016г.
Количество убыточных организаций, единиц	1 541	1 377	89,4
Удельный вес убыточных организаций в общем	21,0	18,8	х

[1] Антикризисное управление в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. - Режим доступа: http://www.be5.biz/ekonomika1/r2013/2664.htm/. – Дата доступа: 15.11.2017.

[2] Число убыточных предприятий в Беларуси [Электронный ресурс]. – 2017. - Режим доступа: https://myfin.by/stati/view/. – Дата доступа: 10.11.2017.

количестве организаций, %			

Из данной таблицы видно, что в 2017 году по сравнению с 2016 наблюдается сокращение числа убыточных организаций. Так их число сократилось на 10,6%, что уже является значительным показателем.

Отметим, что на 1 марта 2016 года в экономических судах Беларуси находилось 2564 дела о банкротстве, около 600 из них – дела о банкротстве промышленных предприятий, 74 из которых имели особое значение для экономики страны. Ежемесячно список предприятий-банкротов пополняется: о своей экономической несостоятельности заявил «Serge», далее последовало предприятие «Икартайм», известное по такому бренду, как кофе «Матадор».

За последние годы обанкротилось много крупных предприятий: «Serge» и «Икартайм», ОАО «Белинкоммаш», Брестский комбинат строительных материалов, ОАО «Забудова», занимавшаяся производством строительных материалов, Витебский комбинат шелковых тканей, Мозырский авторемонтный завод и другие[1].

Перечень обанкротившихся предприятий продолжает расти, а потому увеличивается и потребность в изучении такого вопроса, как антикризисное управление предприятиями. Однако антикризисное управление тесно переплетается с таким понятием, как антикризисный процесс.

Антикризисный процесс – процесс применения к предприятию-должнику ликвидационных или реорганизационных процедур, начинающихся с комплексной оценки финансово-экономического состояния предприятия[2]. Без диагностики причин неплатежеспособности предприятия могут быть назначены неправильные антикризисные процедуры, что может привести к ликвидации вполне перспективных предприятий, к санации явно несостоятельных предприятий, обострению интересов должников и кредиторов.

Принципы, являющиеся основой системы антикризисного управления в Республике Беларусь:

- постоянная готовность к нарушению финансового равновесия предприятия;

[1] Антикризисное управление в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. - Режим доступа: http://www.be5.biz/ekonomika1/r2013/2664.htm/. – Дата доступа: 15.11.2017.

[2] Антикризисное управление и банкротство [Электронный ресурс]. – 2017. - Режим доступа: https://www.anti-crisis.by/. – Дата доступа: 13.11.2017.

- ранняя диагностика кризисных явлений в финансовой деятельности предприятия;

- адекватность реагирования предприятия на уровень реальной угрозы его финансовому равновесию;

- скорость реагирования на кризисные явления;

- полная реализация внутренних возможностей для осуществления выхода предприятия из кризисного состояния;

- выбор эффективных форм санации предприятия[1].

Перечисленные принципы являются основой организации антикризисного управления промышленным предприятием.

В свою очередь, к основным элементам антикризисного управления на предприятии следует отнести:

- анализ причин возникновения кризисных ситуаций в экономике и финансах предприятия;

- комплексную диагностику финансово-экономического состояния предприятия для выработки методов его финансового оздоровления;

- бизнес-планирование финансового оздоровления предприятия;

- выработку процедур антикризисного управления и контроль над их проведением[2].

Отметим, что при реализации программ антикризисного управления предприятиями промышленности, острой проблемой является их ресурсное обеспечение, что стало следствием дефицита денежных средств у нерентабельных предприятий. В связи с этим, существует необходимость привлекать источники инвестиций в виде банковских кредитов, выручки от продажи неиспользуемого имущества, дебиторской задолженности, средств заказчиков и других заинтересованных лиц, иностранных вложений, поступлений от продажи дополнительных выпусков акций.

Таким образом, антикризисное управление предприятием в Республики Беларусь необходимо направлять на структурную перестройку предприятия, на повышение экономической эффективности производства, а также на изменение номенклатуры и ассортимента продукции. Для этого целесообразно приобрести новое

---

[1] Коротков Э.М. Антикризисное управление: учебник для бакалавров. Гриф УМО вузов России / Э.М. Коротков. – М.: Юрайт, 2014. – 406с.

[2] Кошкин В.И. Антикризисное управление: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации» / В.И. Кошкин. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 512с.

оборудование, сократить отходы, рационализировать производственные процессы, вложить инвестиции в новое энергетическое и тепловое оборудование.

Ярёменко Марина Игоревна
Луганский национальный университет имени В. Даля
Научный руководитель – Шильников А.А., к.с.-х.н., доц.

ОСОБЕННОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Сегодня большое количество предприятий находится в кризисном состоянии из-за политической нестабильности, экономической непризнанности и финансовой диспропорции, поэтому предотвращение кризисных ситуаций и разработка мероприятий по выходу предприятия из кризиса стало одной из важнейших проблем управления.

Актуальным является необходимость учета организационно-экономических особенностей антикризисного управления на предприятиях с целью оперативного реагирования и успешного введения превентивных действий, которые бы имели возможность предупреждать влияние негативных кризисных факторов на финансово-хозяйственную деятельность предприятий.

Весомый вклад в разработку теоретических и прикладных проблем антикризисного управления сделали отечественные и иностранные ученые, а именно: А.Д.Баринов, И.А.Бланк, В.А.Василенко, А.П.Градов, А.И.Пушкарь, Н.В.Родионова и др.

В условиях постоянно меняющихся факторов внешней среды и внутренних условий осуществления экономической деятельности увеличивается вероятность периодического возникновения кризиса предприятия, который может приобретать различные формы. Одной из таких форм является кризис предприятия, несущий наибольшие угрозы его функционированию и развитию[1].

Сущность экономического кризиса проявляется в перепроизводстве товаров по отношению к платежеспособному

[1] Арутюнов Ю.А. Антикризисное управление: Учебник. / М.: ЮНИТИ, 2016. - 416с.

совокупного спроса, в массовых банкротствах фирм, росте безработицы и других социально-экономических потрясениях[1].

Существуют основные факторы, обуславливающие кризисное развитие предприятия:

– не зависят от деятельности предприятия (внешние или экзогенные факторы);

– зависящие от деятельности предприятия (внутренние или эндогенные факторы).

Особенностью кризиса предприятий является его высокая зависимость от внешних факторов – уровня регулирования финансовой деятельности предприятия, конъюнктуры финансового рынка, степени развития его инфраструктуры, колебания которых в динамике носит наиболее интенсивный характер. Вместе с тем, этот кризис довольно часто возникает и под воздействием негативных внутренних факторов. Как правило, такой кризис может быть относительно быстро разрешен за счет внутренних механизмов антикризисного управления[2].

При оценке финансового состояния (его «кризисного состояния») предприятия необходимо использовать показатель «качество финансового состояния», который позволяет на качественном уровне оценить предприятие, т.е. степень его платежеспособности.

В период кризиса проблема управления является важнейшей. Высокая компетентность управленцев в таких условиях, с одной стороны, дает возможность влиять на развитие отдельных кризисных процессов, а с другой – требует высокого качества управления[3].

Система менеджмента в кризисных ситуациях предусматривает:

- постоянный мониторинг внешней и внутренней ситуаций;
- разработка мероприятий по снижению внешней уязвимости предприятия;
- повышение внутренней гибкости управления;
- разработка опережающих планов относительно методов управления в кризисной ситуации;

---

[1] Ларионов И.К. Антикризисное управление: Учебник / М.: Дашков и К, 2015. - 380с.

[2] Зуб А.Т. Антикризисное управление: Учебник / Люберцы: Юрайт, 2016. - 343с.

[3] Захарова В.Я. Антикризисное управление. Теория и практика: Учебное пособие / М.: ЮНИТИ, 2013. - 319с.

– немедленное внедрение запланированных практических мероприятий в случае возникновения кризисной ситуации[1].

Стадии развития кризисных ситуаций на предприятии определяют и обосновывают сущность, последствия и необходимые меры для их устранения (рис.1).

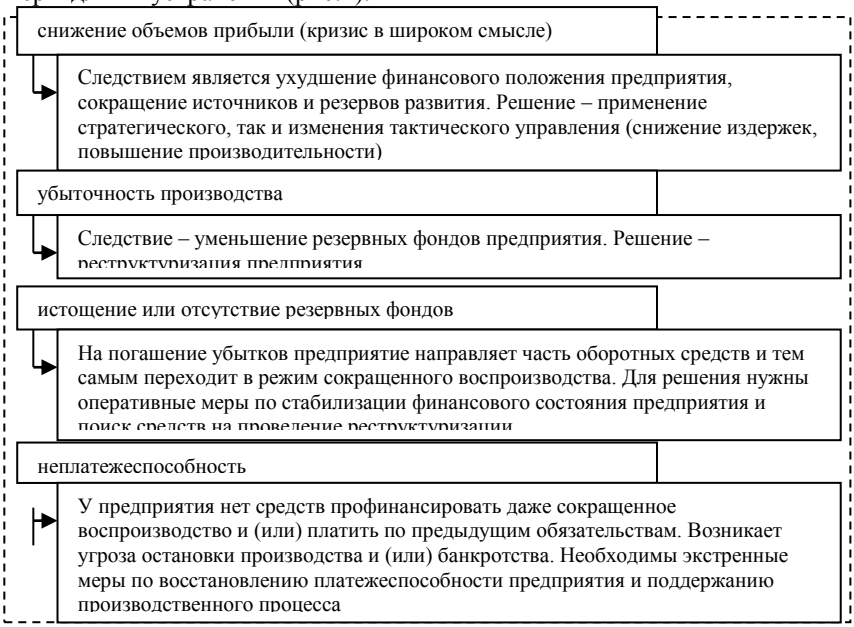


Рисунок 1 – Меры устранения кризисных ситуаций

Часто кризисные ситуации в развитии предприятия невозможно устранить. Они возникают как объективные явления, отражающие циклический характер развития социально-экономических систем. Но остроту кризисов можно и нужно уменьшать с учетом их особенностей, а также своевременно распознавая их приближение. Это достигается лишь с помощью антикризисного управления[2].

Целями и задачами антикризисного управления являются:

1) предвидение кризиса и адекватная подготовка к нему;
2) воспрепятствование опасным факторам кризиса;
3) управление динамикой развития кризиса (ускорить, замедлить, смягчить, усилить);

[1] Гореликов К.А. Антикризисное управление: Учебник / М.: Дашков и К, 2016. - 216с.

[2] Савиных В.Н. Антикризисное управление (для бакалавров) / М.: КноРус, 2013. - 400с.

4) обеспечение жизнедеятельности предприятия в кризисном состоянии;

5) ослабление негативных последствий кризиса;

6) использование факторов и последствий кризиса для развития предприятия.

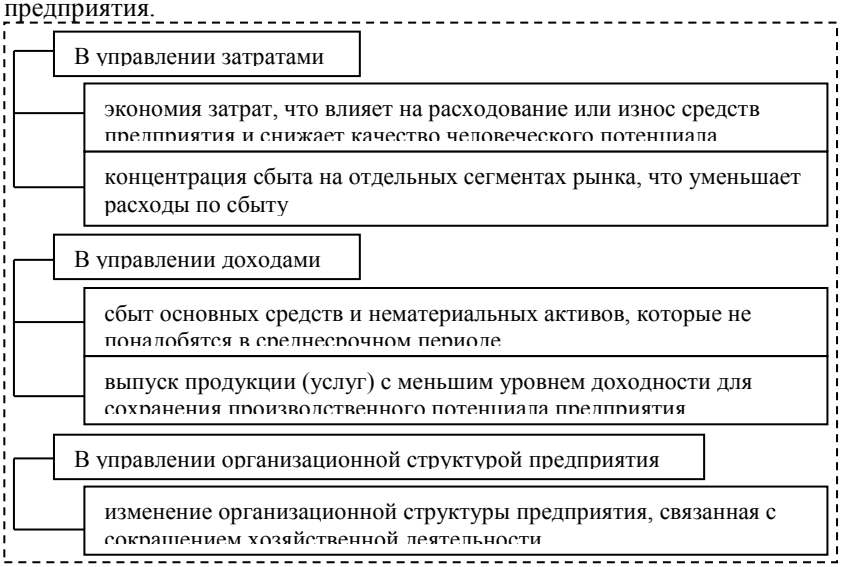


Рисунок 2 – Группы антикризисных решений

Антикризисные решения могут приниматься как для предупреждения кризисного состояния, так и для выхода из этого состояния. При функционировании предприятия в условиях кризиса выделяют основные группы антикризисных решений, которые не являются рациональными при успешной деятельности предприятия (рис.2).

Таким образом, задачи антикризисного управления будут отличаться в зависимости от того, какая стадия развертывания кризиса характерна на том или том состоянии предприятия. Антикризисное управление может считаться эффективным, если за счет своевременной нейтрализации угроз этого кризиса удалось избежать. Если кризис на предприятии начался разворачиваться, антикризисное управление будет направлено на преодоление кризисных ситуаций и минимизацию рисков. Результатом таких действий должно стать предотвращение банкротства и обеспечение финансового оздоровления предприятия.

Яхновец Анжелика Олеговна
Полесский государственный Университет, ПолесГУ
Научный руководитель – Володько О.В., к.э.н., доц.

ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ КРЕДИТНОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

Малый бизнес играет важную роль в социально-экономическом развитии любой страны. Он способствует формированию конкурентной бизнес-среды, обеспечивает рост производства товаров и услуг, а экономике придаются дополнительные драйверы роста.

Значение малого предпринимательства (индивидуальные предприниматели; микроорганизации, со средней численностью работников до 15 человек; малые организации, со средней численностью работников от 16 до 100 человек) определяется также и такими его особенностями, как способность быстро реагировать на спрос потребителей и оперативно его удовлетворять, быстро откликаться на изменения рыночной конъюнктуры и демонстрировать высокую маневренность. Помимо прочего, малый бизнес страны предоставляет много новых рабочих мест, что ведет, в свою очередь, к сокращению численности нетрудоустроенного населения.

Малый бизнес в Республике Беларусь сегодня - перспективный развивающийся сектор, постепенно увеличивающий свою роль и значение в обеспечении общего экономического роста страны, хотя и со значительным потенциалом к наращиванию объемов бизнеса. И тому подтверждением выступает:

- Рост количества организаций, осуществляющих деятельность в сфере малого и среднего бизнеса: по сравнению с 2011 годом, в 2016 году число таковых организаций увеличилось на 18742 единиц.
- Объём производства продукции (выполнения работ, оказания услуг) малыми и средними организациями с каждым годом растёт как в абсолютном, так и в относительном измерении: за 6 лет с 2011 по 2016 гг. прирост данного показателя составил более чем в 5,2 раза: с 56,6 трлн. руб. в 2011 году до 297,1 трлн. руб. в 2016 г., и в целом данный показатель стремится к росту.
- В сфере малого предпринимательства по итогам 2016 года работало около 1068 тыс. человек (в 2015 году эта цифра оставляла 1044 тыс.человек.), то есть четверть экономически активного населения республики.

Так же, отмечается тенденция к росту удельного веса валового внутреннего продукта, произведённого субъектами малого

предпринимательства. По итогам 2016 года значение данного показателя составило 14,3% (увеличилось по сравнению с 2009 годом на 0,6 процентных пункта)(для сравнения в развитых странах это показатель составляет 50-70%). В общем объёме выручки от реализации товаров, продукции, работ, услуг доля субъектов малого предпринимательства составила в 2016 году 29,7 % (также увеличилась по сравнению с 2009 годом на 0,6 процентных пункта). Доля субъектов малого предпринимательства в общем объеме инвестиций в основной капитал составила в 2016 году 25,8% (увеличилась по сравнению с 2009 годом на 1,9 процентных пункта). В общем объёме внешнеторгового оборота доля субъектов малого предпринимательства составила в 2016 году 33,6% (увеличилась по сравнению с 2009 годом на 3,1 процентных пункта) [1].

Тем не менее, в сравнении с развитыми странами, в Республике Беларусь сектор малого предпринимательства осуществляется не столь высокими темпами (например, удельный вес в развитых странах МСП в ВВП страны составляет 50-70 %). Это объясняется существованием ряда барьеров, как административного, так и экономического характера.

Если к самым распространенным барьерам административного характера можно отнести сложность процедуры регистрации малого предприятия, то к барьером экономического характера - необеспеченность предпринимателей финансовыми ресурсами потому как, чаще всего собственных средств недостаточно у субъектов малого бизнеса, в связи с этим возрастает необходимость привлечения внешних источников. Но получить кредит начинающему предпринимателю достаточно сложно. Это связано в первую очередь с отсутствием у малых предприятий необходимого обеспечения и финансовой отчетности. Другой причиной являются высокие риски, связанные с кредитованием малых предприятий банками, и накладные расходы банков, которые почти одинаковы как для небольших ссуд, так и для крупных.

Вместе с тем, говоря об общих тенденциях развития сектора кредитования малого и среднего бизнеса, можно отметить, что банки идут по пути упрощения процедур кредитования, смягчения условий, включая процентные ставки, сроки погашения кредитов, комиссии.

---

[1] Основные показатели деятельности малых предприятий [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2017. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/homep/ru/ indicators/small_ annual1.php. – Дата доступа: 12.10.17

Это связано с тем, что доля просроченной задолженности по этим кредитам не превышает 15%. Данное явление объясняется тем, что диверсификация кредитного портфеля, осуществляемая при предоставлении кредитов субъектам малого бизнеса – это и есть снижение риска. По оценкам экспертов, увеличение объёмов финансирования малых и средних предприятий в 1,5-2 раза позволит повысить темпы роста валового внутреннего продукта на 0,7%-0,9% в год. И все же на настоящий момент невзирая на оживление банков в сегменте малого и среднего бизнеса, конкуренция между ними по-прежнему ведётся в основном за клиентов из традиционных отраслей и регионов.

В настоящее время государством активно разрабатываются дальнейшие стратегии развития сектора малого предпринимательства, утверждаются нормативно-правовые акты, которые могли бы в полной мере регламентировать деятельность субъектов данного сектора и проводятся мероприятия по преодолению выше указанных барьеров. Так, 23 февраля 2016 г. в целях обеспечения развития малого и среднего предпринимательства была принята Государственная программа «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016-2020 годы.

Планируемые мероприятия либерализационного характера должны затронуть сферу ценообразования, регулирования рынка труда и другие важные направления экономической деятельности. Также Правительство Республики Беларусь планирует значительно сократить единый перечень административных процедур, осуществляемых государственными органами и иными организациями в отношении юридических лиц и индивидуальных предпринимателей [1].

Из уже проведенных мероприятий следует отметить упрощение процедуры регистрации и ликвидации субъектов хозяйствования. В сфере налогообложения упрощена отчетность, установлена квартальная, вместо месячной, периодичность уплаты налога при упрощенной системе налогообложения. Дополнительные льготы по налогообложению предоставлены субъектам предпринимательства, реализующим инвестиционные проекты в малых городах и сельской местности. В целях активизации деловой инициативы граждан и развития бизнеса в регионах установлен преференциальный порядок

[1] Государственная программа поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на 2016-2020 годы [Электронный ресурс] / Министерство экономики Республики Беларусь – Минск, 2017. – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/ru/gosprog-ru/ – Дата доступа: 20.11.17

осуществления предпринимательской деятельности в средних и малых городских поселениях, а также сельской местности.

Все же, Республике Беларусь для улучшения среды развития малого бизнеса необходимо, опираясь на опыт развитых стран, провести ряд реформ:

1) По примеру Российской Федерации при составлении государственных программ по развитию малого бизнеса следует задействовать как можно больше субъектов экономической системы страны. Ярким примером служит Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», согласно которому кредитная поддержка малого бизнеса проводится как со стороны государственных, так и со стороны муниципальных органов власти, а также организаций и предприятий инфраструктуры, деятельность которых направлена на развитие предпринимательства на территории регионов и муниципальных образований [1].

2) По примеру Великобритании необходимо ввести упрощённую процедуру регистрации индивидуальных предпринимателей и безналоговый режим на осуществление деятельности в секторе малого предпринимательства[2].

3) По примеру Соединённых Штатов Америки следует перенять централизованную систему государственной кредитной поддержки малых предприятий путем прямого финансирования через специально созданную организацию, действующую в форме филиалов или местных центров на территории всей страны [3].

---

[1] ФИНАНСОВО-КРЕДИТНАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА [Электронный ресурс] / CYBERLENINKA – Москва, 2017. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/finansovo-kreditnaya-podderzhka-malogo-i-srednego-predprinimatelstva – Дата доступа: 10.10.17

[2] Дьячкина Л.М. Малый и средний бизнес в Великобритании» // Проблемы теории и практики управления. – 2006.- №5- с 95-102.

[3] Государственная поддержка малого предпринимательства за рубежом [Электронный ресурс] / Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов – Москва, 2017. – Режим доступа: http://jurnal.org/articles/2008/ekon46.html – Дата доступа: 10.10.17

Ящук Юлия Владимировна,
Полесский государственный университет,
Научный руководитель – Володько Л.П., к. э. н., доц.

СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ АУТСОРСИНГА В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

На сегодняшний день применение аутсорсинга в банковской сфере связано с возрастающей потребностью банковских институтов в улучшении качества предоставляемых услуг с одновременным уменьшением их себестоимости и времени, необходимого для формирования данной услуги для клиента. Основными причинами, по которым банки принимают решение о переходе на аутсорсинг, можно назвать следующие: экономия затрат банка на осуществление банковской деятельности, повышение качества предоставляемых услуг клиентам, уменьшение сложностей в процессе управления бизнес-процессами банка, использование новых технологий.

Мировая практика свидетельствует, что банки передают аутсорсинговым компаниям различные виды своей деятельности: это административно–хозяйственные процессы (охранная деятельность, организация ремонтных работ, транспортные услуги); информационные технологии (разработка и сопровождение программного обеспечения; обслуживание компьютеров, банкоматов, платежных терминалов); маркетинг; аудиторская деятельность; деятельность по возврату проблемной задолженностям и другие.

Лидером аутсорсинговых услуг является аутсорсинг в сфере информационных технологий (IT-аутсорсинг). По данным института аутсорсинга США, более 80% банков в мире передают какую–либо функцию, связанную с информационными технологиями на выполнение сторонней организации. Это связано со многими процессами и, в первую очередь, с тенденцией повышения внимания со стороны менеджмента к ключевым направлениям деятельности организации[1].

Банковская система Республики Беларусь прочно закрепила за собой звание основной платформы по внедрению и использованию передовых IT-технологий. С каждым годом бюджет банков, выделенный на развитие IT, увеличивается. Затраты Национального банка приняты в расчет только в разрезе двух систем: платежной

[1] Стефанович, Л.И. Рынок банковского аутсорсинга: проблемы и информационная закрытость / Л.И. Стефанович // Банк. вестн. – 2016. – № 8. – с. 10–15.

(обеспечивает межбанковские расчеты) и информационной (обслуживает потребности внутренней автоматизации Национального банка).

Больше всего затрат в банковской системе на развитие IT-технологий несет ОАО «АСБ Беларусбанк» (23,4% от общей суммы затрат). Затраты Национального банка на развитие IT-технологий в общей сумме затрат на IT-услуги составляют 2,4 %. Разница между затратами Национального банка и банковской системы объясняется следующими причинами: наличием у участников банковской системы широкой инфраструктуры для обслуживания населения и др.

Суммарные затраты на развитие банковских IT-технологий распределяются на затраты на основные средства; затраты на программное обеспечение; затраты аутсорсинга IT-услуг (включают техническое обслуживание средств вычислительной техники, сопровождение программного обеспечения); прочие затраты (аренда оборудования, каналы связи и т.д.). Затраты на внедрение и развитие банковских IT-технологий представлены на рисунке ниже[1].

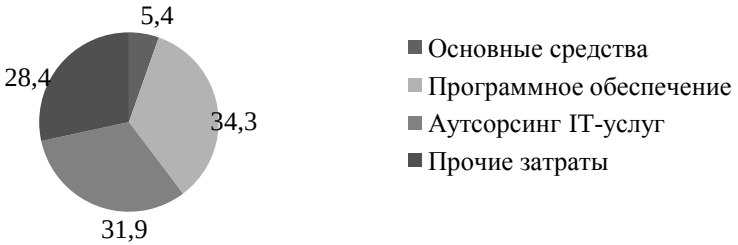


Рисунок 1 – Распределение затрат на IT-услуги в банковской системе (%)

Затраты Национального банка на содержание платежной системы Республики Беларусь и информационной системы Национального банка в процентном соотношении составляют 50 на 50. Статистические данные белорусских банков на развитие IT-технологий представлены в таблице ниже.

[1] Дубков С.В. Состояние и перспективы развития банковских информационных технологий в Республике Беларусь / С.В. Дубков // Банк. вестн. – 2013.

Таблица – Затраты белорусских банков на развитие IT-технологий (млрд. руб.)

Банк	Основные средства	Программное обеспечение	Аутсорсинг IT-услуг	Прочие затраты
1. Национальный банк - Информационная система -Платежная система - ЕРИП	10,4 6,8 18,4	3,8 8,4 1,1	6,8 8,6 4,5	2,5 0,0 1,2
2.ОАО «АСБ Беларусбанк»	134,0	131,6	140,6	48,5
3.ОАО «Белагропромбанк»	105,0	93,9	30,4	14,0
4.ОАО «Белинвестбанк»	57,0	11,8	51,5	4,0
5. ОАО «БПС-Сбербанк»	109,5	73,4	110,5	9,0
6.ОАО «Приорбанк»	47,9	81,5	59,8	7,6
7. ОАО «Банк БелВЭБ»	80,1	106,4	24,5	5,5
8.Прочие банки	115,9	109,0	118,1	14,4
ИТОГО	666,6	619,8	550,8	105,5

Лидером по всем категориям затрат на развитие банковских IT-услуг стал ОАО «АСБ Беларусбанк». Это в первую очередь связано с тем, что данный банк является крупнейшим банком в Республике Беларусь, на долю которого в банковской системе на 01.01.2014 приходится 21,05% совокупной прибыли, в то время как по другим показателям его доля превышает 40%. Несмотря на значительные затраты данного банка на приобретение основных средств и разработку программного обеспечения, больше всего средств уходит на оплату услуг IT-аутсорсинга сторонним организациям (140,6 млрд. руб.).

Использование аутсорсинга позволяет банку сконцентрироваться на непосредственных задачах, поручив решение задач по внедрению, развитию и поддержке решений работникам, непосредственно специализирующимся в этой области. Аутсорсинг позволяет наиболее эффективно использовать время и денежные средства организации, оптимальным образом планировать бюджет, получать наилучшие экспертные решения. Таким образом, решается и

проблема, связанная с необходимостью содержать в штате большое число сертифицированных специалистов.

С учетом мировых тенденций, а также тенденций развития, складывающихся на рынке труда, в Республике Беларусь важно создать необходимые условия для развития аутсорсинга следующих услуг:

- по обеспечению отказоустойчивости информационной инфраструктуры;
- по созданию и контролю системы защиты информационных ресурсов банка;
- по автоматизации управления банковскими рисками;
- по гарантированной доставке электронных документов;
- резервного центра[1].

Стоит отметить, что сложность развития аутсорсинга в банковской системе заключается в том, что порядок контроля надзорных органов за операциями по аутсорсингу не определен; отсутствует аутсорсинговая статистика, а также актуальный, полный и достоверный классификатор данных услуг; отсутствует единый подход к количественной и качественной оценке эффективности передачи отдельных или всех функций банка на аутсорсинг.

[1] Концепция развития и применения информационных технологий в банковской системе Республики Беларусь на 2008-2012 годы: постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 18.08.2008, № 115.

Научное издание

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ПРАВА В XXI ВЕКЕ

Сборник статей межвузовской заочной научно-практической конференции студентов и магистрантов

Часть 1

Липецк, 15 декабря 2017 г.

398050, г. Липецк, ул. Интернациональная, 3

628