

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Уфимский государственный авиационный технический университет»

УПРАВЛЕНИЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ
ФИНАНСЫ

Уфа 2018

УДК 005+330+336

Управление. Экономический анализ. Финансы : сб. науч. тр. / под общ. ред. И. Р. Коцегуловой; Уфимск. гос. авиац. техн. ун-т. – Уфа : РИК УГАТУ, 2018. – 327 с.

Представлены статьи профессорско-преподавательского состава, аспирантов, научных сотрудников, а также всех заинтересованных лиц.

Рассматриваются вопросы, раскрывающие современные тенденции совершенствования и развития функций системы управления, финансов и экономического анализа в различных сферах экономики.

Сборник адресуется широкому кругу читателей.

Материалы публикуются в авторской редакции.

Редакционная коллегия:

Г. М. Россинская, д-р экон. наук, профессор
И. Р. Коцегулова, д-р экон. наук, профессор
О. В. Криони, канд. экон. наук, доцент
С. Н. Пащенко, канд. экон. наук, доцент

ISBN 978-5-4221-1124-4

© Оформление. РИК УГАТУ, 2018

СОДЕРЖАНИЕ

1. УПРАВЛЕНИЕ	9
Брежнева О. В. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА.....	9
Брежнева О. В. ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ОБЪЕКТОВ СТРОИТЕЛЬСТВА.....	12
Викторова Е. П., Фасхиев Х. А. ПРИМЕНЕНИЕ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА, ВЕБ-РЕСУРСОВ И ИНТЕРНЕТ-СЕРВИСОВ В НАЛОГОВОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ.....	16
Винихина Д. В., Валиева В. В. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ КОМПАНИИ....	21
Гатауллин В. З., Гатауллин М. В. ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС В СТРОИТЕЛЬНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ...	26
Гомолко В. В., Горбачев И. В. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ ПОРТФЕЛЕМ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА.....	30
Давлетшина Д. И., Стрельцов М. А. ПРОБЛЕМА УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ БАНКА.....	34
Ибрагимова Г. М., Малышева Н. С. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ.....	40
Иванов П. А. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ТЕРРИТОРИЙ С УЧЕТОМ СТАДИАЛЬНОСТИ ИХ РАЗВИТИЯ.....	43
Кочеткова С. Ф., Газизова Л. Х. ВНУТРИФИРМЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	48
Криони О. В., Манукян Ж. А., Крупина Е. Ю. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН.....	53
Кулакова А. А., Шнайдерман А. В. ОСОБЕННОСТИ СОВМЕЩЕНИЯ ЕНВД И ОБЩЕЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ.....	59

Назифуллина Г. И., Пащенко С. Н. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПУТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ.....	64
Разуваева Е. Б., Жигалов Д. А. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УКРЕПЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	68
Сайфуллина Л. Д., Бакирова А. А. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ РАБОТЫ С ВЫСВОБОЖДАЮЩИМСЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	72
Хасанов М. А. ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ РАЗРАБОТКИ ПЛАНА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ И ЕГО РОЛЬ В ОБЕСПЕЧЕНИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ.....	77
Шарипова Э. И., Гафарова Л. А. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	83
Шилохвостова Л. А., Киченина Т. Н. АВТОМАТИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В БЮДЖЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ.....	86
Шиль А. В., Пащенко Н. И. ВИДЫ БАНКОВСКИХ РИСКОВ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ИМИ....	91
Яковлева Д. С., Валиева В. В. МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	96
2. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ.....	103
Бирюков А. Н. МОНИТОРИНГ, АНАЛИЗ И КОРРЕКТИРОВКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ ООО «БАШКИРСКАЯ ГЕНЕРИРУЮЩАЯ КОМПАНИЯ».....	103
Гайнуллина Н. А., Киченина Т. Н. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В АВТОНОМНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ ПО НОВОМУ СТАНДАРТУ.....	108
Гареева А. Р., Валиева В.В. МЕТОДЫ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ.....	113
Гафарова Р. М, Марьина А. В. АНАЛИЗ ПРИЧИН, ВЫЗЫВАЮЩИХ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС В РОССИИ.....	118

Жевнерович И. В. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ НА ПРИМЕРЕ НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ...	121
Зиннатуллина А. Р., Шарипова Р. Н. ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ, ФОРМИРОВАНИЯ И ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕРРИТОРИИ....	127
Ибрагимова Г. М., Ефимов И. Ф. ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОБЪЕКТ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	131
Кагарманова А. И. КРИТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ МЕТОДИК ОЦЕНКИ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	134
Кулакова Ю.С., Пашенко С. Н. МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ.....	139
Минигулова Г. С., Валиева В. В. АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....	145
Нагуманова Р. В., Багманова Л. М. РОЛЬ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В АНАЛИЗЕ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	152
Рахматуллина Р. Р. ДИАГНОСТИКА БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ. РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	158
Романова М. Н., Шарипова Р. Н. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ....	165
Сергеева Л. А., Попова Н. Б., Михайлова Н. Н. ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА ДОМИНИРУЮЩЕЙ ОЦЕНКИ ДЛЯ РАСЧЕТА ВЫПЛАТЫ ПОСОБИЯ ОПЕКУНУ (ПОПЕЧИТЕЛЮ) НА СОДЕРЖАНИЕ РЕБЕНКА.....	170
Хамидуллина Э. Н., Нагуманова Р. В. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И АНАЛИЗА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ В УСЛОВИЯХ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ CROCOTIME.....	174
Харина К. Р., Шарипова Р. Н. ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ: СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ИХ АНАЛИЗА.....	178

Чанышева В. А., Мусина С. В. АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РФ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ.....	181
Шангараева А. А., Шарипова Р. Н. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЛИЗИНГА И КРЕДИТА.....	185
Шнайдерман А. В. АНАЛИЗ МЕТОДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОЛОГО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ.....	189
3. ФИНАНСЫ.....	194
Амирян Э. Р., Марьина А. В. ДИНАМИКА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОН (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН).....	194
Батырова Р. Р., Стрельцов М. А. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ.....	198
Баширов Р. Р., Селезнева А. И. РОЛЬ ИННОВАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ: ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ В ПРОИЗВОДСТВЕННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ.....	204
Бикметов Р. Ш. РАЗРАБОТКА КЛЮЧЕВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН.	209
Великжанин Р. Д., Селезнева А. И. К ВОПРОСУ О ТЕОРЕТИЧЕСКИХ АСПЕКТАХ ФИНАНСОВОГО РИСКА НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	214
Галеева А. А., Шарипова Р. Н. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	219
Гафарова Л. А. ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ.....	224
Давлетшина В. М., Марьина А. В. СЕКТОР ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В РАМКАХ ИЗУЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КАК ЭЛЕМЕНТА НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....	227
Иванова К. В., Пащенко Н. И., Пащенко С. Н. РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ.....	230
Кабирова А. Э., Шарипова Р. Н. РОЛЬ БЮДЖЕТНОГО АНАЛИЗА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ.....	234

Карамышев М. С., Криони О. В. РОССИЙСКИЙ ФОНДОВЫЙ РЫНОК В 2018 ГОДУ: ПЕРСПЕКТИВЫ И ОПАСЕНИЯ.....	240
Касымова Л. В., Пащенко С. Н. ИНВЕСТИЦИОННАЯ БАНКОВСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ.....	243
Князьханов Д. Д., Сенникова М. Г. НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ.....	248
Кочеткова С. Ф., Носов Н. А., Храмова К. Ю. ИНВЕСТИЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	254
Криони О. В., Федосов Д. А. ПОДХОДЫ К ПРОГНОЗИРОВАНИЮ ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА.....	258
Магафурова Э. И., Криони О. В. МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ.....	262
Масалимова Э. В., Стрельцов М. А. РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИИ.....	270
Рахматуллина А. И., Пащенко С. Н. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	275
Коцегулова И. Р., Сагадатова Г. Я. РОЛЬ ДЕНЕЖНОКРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ В ЭКОНОМИКЕ РФ.....	280
Султанова Э. И. РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ РФ.....	284
Сухова Н. А., Меднов А. А. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИННОВАЦИЙ: ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ НА ЭТАПЕ РАЗРАБОТОК.....	288
Тимашева А. А., Селезнева А. И. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН.....	293
Туктарова А. Х. СУЩНОСТЬ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО КАЧЕСТВА.....	298
Фазылова А. Р., Валиева В. В. ФИНАНСИРОВАНИЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА.....	303

Хабибрахманова Ю. Р. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕХНОПАРКОВЫХ СТРУКТУР В РЕГИОНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	308
Шуклина З. Н. ОПТИМИСТИЧЕСКИЕ И ПЕССИМИСТИЧЕСКИЕ НАСТРОЕНИЯ ОБЩЕСТВА В ОТНОШЕНИИ ЦИФРОВОГО И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ.....	314
Хасанов М. А. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ, ИХ МЕСТО И РОЛЬ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ.....	320

1. УПРАВЛЕНИЕ

Брежнева О. В.

Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Аннотация: В статье рассматривается сущность экономических рисков предприятия в современных условиях, проводится разбор внешних и внутренних факторов, воздействующих на экономику предприятия в целом. Предлагаются мероприятия по снижению экономических рисков и схема экономической безопасности для укрепления и стабилизации позиций предприятия на рынке.

Ключевые слова: экономическая безопасность, хозяйствующий субъект экономики, экономические риски, управление рисками.

Сущность системы безопасности экономики предприятия состоит в том, что для охраны финансовых показателей от предпринимательских и других рисков и угроз, которые могут привести к краху хозяйствующего субъекта, в ее состав включаются мероприятия контрольного, экономического и правового направления.

Задачи экономической безопасности заключаются в поддержании в эффективности, финансовой независимости и устойчивости деятельности предприятия, подкреплении конкурентоспособности, укреплении технической и материальной базы, производственного потенциала предприятия. Все это достигается за счет грамотного управления и контроля хода производственного процесса со стороны руководящего персонала, сохранения имущественного состояния и кадровой обеспеченности. Эти моменты утверждаются концепциями управленческого анализа, как самого конфиденциального вида.

Экономическая безопасность хозяйствующего субъекта экономики, зависит, прежде всего, от внутренних и внешних факторов и их последствий.

Основными внутренними факторами можно выделить следующие категории:

- Оснащенность и обеспеченность предприятия производственными и техническими фондами.

- Грамотный и квалифицированный рабочий состав.
- Создание и эффективная работа финансово - аналитического отдела.
- Virtuозный руководитель.
- Структура отлаженной экономической безопасности.
- Прогнозирование и планирование экономических показателей и другие.

Если на эту группу показателей, можно каким – то образом повлиять, то на внешние факторы очень сложно оказать влияние и еще больше изменить их. Так к внешним факторам относятся экономическая и политическая обстановка, законодательство, система расчетов с контрагентами и так далее. Влияние этой группы можно только минимизировать или просто отклониться от их воздействия.

Основными показателями для анализа экономической безопасности являются ликвидность статей баланса, платежеспособность, размер кредиторской и дебиторской задолженностей, показатели прибыльности и рентабельности, конкурентоспособность и финансовая устойчивость и другие. В частности, необходимо выделенное внимание уделять угрозам экономической безопасности, которые определяются совокупностью определенных условий, в которых нет маловажных компонентов, вся система предприятия взаимосвязана. Снижение риска экономической безопасности предприятия достигается путем достаточных мер и средств, необходимых для локализации негативных условий.

Предприятия в условиях рыночной экономики должно свободно лавировать и гибко применять новые методики и технологические новшества, при этом ловко обходить возникающие проблемы. Этого можно достигать, к примеру, при помощи создания резервных фондов или поиска резервов путем анализа своих упущенных возможностей, с учетом обоснованности и своевременности применяемых мер.

Все эти мероприятия будут тщетны без грамотного руководящего состава. Навыки защиты экономической безопасности с учетом законности, рациональности и эффективности позволяет построить работоспособный бизнес без экономических угроз и рисков.

Основа квалифицированного формирования принципов экономической безопасности состоит в организации, прогнозировании, контроле и управлении этой системы, с учетом аналитических расчетов и интересов хозяйствующего субъекта. Так как ситуация экономики нестабильна и изменчива, то в этом случае риски в одно время могут усиливаться, и могут сокращаться, но к этому нужно быть готовым. Поэтому необходимо придерживаться определенной схемы действий, которая позволит минимизировать и снизить последствия воздействия рисков в условиях конкурентной борьбы (рис.1).



Рис. 1. Схема этапов экономической безопасности

Согласно схемы, экономическая безопасность включает ряд этапов:

1. Выявление проблемных зон в производственном процессе. Проводится путем аналитических расчетов, экспертизы деятельности предприятия, с выявление проблемных зон.
2. Построение схем и технологий системы экономической безопасности.
3. Создание конкретных способов оценки рисков и матрицы защиты.
4. Защита производственного потенциала предприятия, путем комплекса процедур по эффективному использованию основных фондов, материальных ресурсов и трудовых кадров хозяйствующего субъекта экономики.

5. Создание плана уклонения от управленческих угроз в плане ценообразования, конфиденциальности информации, инвестиционной деятельности.

6. Внедрения комплекса плана уклонения от экономических рисков.

7. Создание резервов для минимизации последствий рисков, который позволит застраховаться от возможных негативных последствий.

Предлагаемая схема может меняться в зависимости от обстоятельств, реального положения хозяйствующего субъекта, но при этом может быть шаблоном для стабилизации и укрепления позиций предприятия на рынке в условиях рыночной конкуренции.

Принципы экономической безопасности заключается в более детализированном исследовании предприятия, и все зависит от руководства. Только правильно принятое решение и грамотный анализ позволит изменить экономическую ситуацию. Мастерское управление и взвешенные решения позволят укрепить и в дальнейшем развиваться организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Брежнева О. В. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски: учебное пособие для студентов, обучающихся по профилю "Экономика. – Стерлитамак: РИО, Стерлитамакский филиал БашГУ, 2016.-107с.

Брежнева О. В.

Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ОБЪЕКТОВ СТРОИТЕЛЬСТВА

Аннотация: В статье рассматривается модель управления жизненным циклом процессов в строитроительной отрасли. Развитие отрасли строительства играет немаловажную роль в социальном и экономическом отношении. Особую роль в этом цикле играют прединвестиционный этап и сам процесс инвестирования в объекты строительства.

Ключевые слова: строительство, инвестиции, планирование, стадии жизненного цикла, управление, прединвестиционная фаза.

В настоящее время управлению инвестициями в отрасли строительства на различных стадиях жизненного цикла объектов уделяется особое внимание,

наряду с такими вопросами, как управление самим проектом строительства, жизненные этапы и фазы и так далее. Недостаточный анализ инвестирования может ограничивать возможность определения альтернативных проектов и их оценке.

Современная рыночная экономика подвергла к глобальным изменениям в инвестиционно – строительной области в целом, что позволило управлять и планировать деятельностью в области строительства, хотя методы управления периодически дорабатываются. Своевременное управление инвестиционно – строительными проектами сокращает время строительства, как минимум на четверть запланированного, так и позволяет выявить резерв в денежном формате около пятой части от всей стоимости объекта.

Из этого можно умозаключить самое важное достоинство управления инвестициями в строительстве и возможности предприятия. В условиях современной рыночной экономики, когда жизненный цикл в строительстве является определенным периодом, в течение которого недвижимость представляет собой физический объект, этот этап подвластен и подчинен экономическим, физическим и хронологическим факторам. Если это физический период, то можно увеличивать за счет модернизации.

На экономическом этапе жизненного цикла, за счет использования объекта недвижимости, можно тем самым получить доход и улучшить финансовые результаты деятельности. Фаза экономической жизни заканчивается в том случае, когда объект устаревает и не приносит определенную долю дохода в стоимость недвижимости.

Последний, последовательный этап - хронология жизненного цикла от ввода в эксплуатацию до оценки объекта. Немало важную роль играет срок службы объекта недвижимости, его эффективный возраст, который соответствует состоянию объекта и учитывающий потенциальные ресурсы, и результаты от реализации последнего.

Все этапы цикла жизнедеятельности объекта строительства взаимосвязаны от формирования или застройки, эксплуатации и функционирования до прекращения или ликвидации, представлены на рис. 1.



Рис. 1. Жизненный цикл объектов строительства

Логическое управление планированием затрат рождается с разработкой целей и задач, с наблюдением, оценкой и контролем состояния объекта строительства.

На этапе долгосрочного планирования инвестиций необходимо провести детальные и доскональные маркетинговые исследования и оценить положение на рынке, разработать основательную концепцию инвестиционной политики строительной организации.

На прединвестиционной фазе проходят встречи с инвесторами, заключаются договоры. На краткосрочной стадии проектируются и планируются затраты, разрабатывается непосредственно проект.

В отличие от первого этапа, решения, принятые на инвестиционной стадии, носят наиболее стратегический, денежный характер. Затраты понесенные на этой стадии можно отнести на расходы будущих периодов и включить в себестоимость.

Текущая стадия подразумевает выполнение различных работ по строительству, выполнение плана, графиков, контроль строительных и маркетинговых мероприятий, сравнение полученной прибыли с прогнозными значениями, предполагаемой в первой стадии. Эксплуатация строительных объектов, продуктов строительного производства, подразумевает залоговые обязательства по их использованию, для наращивания конкурентных позиций на рынке строительства.

Различные методические разработки методов управления инвестициями в строительной отрасли позволяют дать оценку проектов от начальной, преинвестиционной стадии и до текущей стадии реализации. Приоритетной задачей для инвестиционно – строительного проекта станет выявление рискованной области, и причин, оказывающих воздействие на сокращение их влияния на всех жизненных стадиях строительства. Чем меньше затраты ресурсов, тем, соответственно, выгоднее инвестиционно – строительный проект, то есть выбран верный путь и политика инвестирования.

Эксплуатационный этап инвестирования строительного объекта является завершением и оценкой результатов деятельности инвесторов, и чем быстрее и эффективнее будет производиться погашение обязательств, тем выше будет доходность от вложения в строительный проект.

Утилизация выражается в ликвидации объекта строительства полностью одновременно или по отдельным составляющим, и определяется как постинвестиционная стадия инвестиционного цикла строительного объекта.

Таким образом, можно представить инвестирование строительных объектов, как закономерная, методическая цепочка, звеньями которой являются фазы инвестиционного цикла, который в процессе реализации его стадии с помощью экономического и технического доказательства и аргументирования реализует инвестирование в строительную отрасль или в конкретный объект.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Брежнева О. В. Управленческий анализ в отраслях: Учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению 080100. 62 – Экономика, профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». - Стерлитамак: СФ БашГУ, 2014.-174 с.
2. Брежнева О. В., Ганюта О. Н., Кагарманова А. И., Зубайдуллина Д. В., Шнайдерман А. В. Методика планирования и анализа финансово – хозяйственной деятельности организации в различных отраслях экономики. Москва: АНО "Научно – исследовательский институт истории, экономики и права". 2016 г. – 206 с.

Викторова Е. П., Фасхиев Х. А.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ПРИМЕНЕНИЕ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА, ВЕБ-РЕСУРСОВ И ИНТЕРНЕТ-СЕРВИСОВ В НАЛОГОВОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

Аннотация: В данной статье освещена тема применения электронного документооборота на предприятиях, взаимодействующих с налоговыми органами, а также проведен краткий обзор веб-инструментов Интернета первого и второго поколения (Веб 1.0 и Веб 2.0), владение которыми является необходимой компетенцией специалиста финансово-налоговой профессиональной деятельности.

Ключевые слова: электронный документооборот, веб-ресурсы, Интернет первого и второго поколения (Веб 1.0 и Веб 2.0).

С 1990 года Россия стала на путь перехода от командной экономики к рыночной. Теперь предприятия работают не по государственным указам, а по рыночным законам. Для того, чтобы компании были конкурентоспособны, работали себе не в убыток, а их деятельность приносила доход, они вынуждены применять различные стратегии, которые должны адекватно отвечать вызовам современного мира.

Одним из ключевых направлений в разработке стратегий предприятий является переход от ведения документации на бумажных носителях к электронному документообороту (ЭДО).

ЭДО позволяет автоматизировать процессы по работе с документами, ускорить обмен данными, он обеспечивает конфиденциальность информации, а также позволяет сократить время на рутинные операции и на подписание бумаг при помощи электронной цифровой подписи (ЭЦП) как внутри

предприятия, так и при взаимодействии с другими органами, например, с органами налоговой службы. ЭЦП является аналогом собственноручной подписи и подразделяется на простую, усиленную неквалифицированную и усиленную квалифицированную. Причем контролирующие органы, как ФНС, ПФР и ФСС, признают юридическую силу документов, подписанных лишь усиленной квалифицированной подписью. Порядок получения, назначение каждого вида ЭЦП, юридическая сила документов, подписанных при помощи ЭЦП, область распространения каждого вида подписи регулируется №63-ФЗ «Об электронной подписи» от 6 апреля 2011 года.

Для обеспечения электронного документооборота внутри предприятия и между различными компаниями разработаны программные продукты, такие как «1С:Документооборот». Это программный продукт на базе платформы «1С:Предприятие 8». Работу в данном продукте можно осуществлять как по локальной сети, так и через Интернет. Также примерами программных продуктов ЭДО могут быть СЭД (система электронного документооборота) «Босс Референт» и «Е1 Евфрат».

Что касается налогообложения, то электронными документами в данной области могут быть следующие документы:

- уведомления о реорганизации или ликвидации предприятия;
- счета-фактуры;
- декларации, расчеты;
- акт сверки расчетов и требование об уплате;
- заявление о постановке на налоговый учет и свидетельство

о принятии решения, и др [1].

По данным ФНС в области взаимоотношений между коммерческими организациями (сегмент В2В) 11,3% от общего количества составляют именно электронные документы, из них около половины - это счета-фактуры, а в области взаимоотношений между предприятиями и государством (сегмент В2G) 0,7-1% составляют электронные документы, которые доставляются в налоговый орган.

В перспективе стоит задача перевода всех предприятий на ЭДО с возможностью передачи всех документов в налоговую службу по телекоммуникационным системам (ТКС) [1].

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что Интернет и его различные веб-ресурсы плотно вошли не только в нашу повседневную жизнь, но и активно используются на предприятиях. Поэтому в современном мире квалифицированный сотрудник в своей профессиональной сфере должен уметь использовать все возможности, предоставляемые Интернетом. Ниже рассмотрим основные веб-инструменты, которые помогут решать поставленные задачи специалисту финансово-налогового профиля.

1) Поисковые системы. Поиск необходимой информации можно вести в таких системах, как, например, Яндекс или Google. Они являются рейтинговыми системами и выдают ранжированный список, но, к сожалению, релевантность поиска не высока.

2) Информационно-правовые системы. Это системы, где имеются нормативно-правовые акты по необходимой категории, где можно проконсультироваться со специалистом и найти необходимые формы и бланки документов. Например, в России имеется компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс», где всегда можно найти актуальную подборку материалов по темам: налоги, учет и налогообложение сделок.

3) Электронные библиотеки (ЭБ). В таких базах можно найти интересующие статьи российских и иностранных изданий по заданным темам или ключевым словам, а также публикации конкретных авторов. Примером популярной ЭБ в России может быть eLibrary и book.ru.

4) Интернет-ресурсы. Сегодня огромное количество информации можно добывать из различных интернет-источников. Вот перечень тех веб-ресурсов, которые могут быть полезны сотрудникам налогово-финансовой отрасли: Сайт ФНС, Сайт «Налоговая политика и практика. Официальное издание ФНС», «АО ГНИВЦ ФНС», «Клерк.Ру», «Audit-it.ru», «СКБ Контур», «LiveBusiness. Онлайн бухгалтерия», «Бухгалтерия.ru», и др.

5) Новостные ленты. Существуют сайты, которые выкладывают ежедневно самые свежие новости в области налогообложения, и для получения полной информации о ситуации за день (неделю) достаточно просмотреть новостную ленту нескольких сайтов. «Что делать ТВ» - это видеоканал о налогах и законах; «Учет. Налоги. Право» - еженедельная профессиональная электронная газета, в которой дается обзор новостей за неделю.

6) Онлайн-сервисы. Это сервисы, где предоставляются электронные услуги в режиме «онлайн». Их можно разделить на две группы: общего назначения (e-mail) и специализированные. Например, Audit-it.ru – сайт, где предоставляются услуги по анализу финансового состояния фирмы, услуги по отчетности МСФО, и т. д.; e-kontur.ru – помощник в оказании услуг бухгалтерам; nalogplan.ru – позволяет рассчитать налоговую нагрузку предприятий, оценить безопасность налоговых схем и рассчитать рентабельность компании.

7) Программные продукты:

- «1С:Документооборот», «1С:Налогоплательщик» на базе платформы «1С:Предприятие 8»;
- «БЭСТ-5. Мой бизнес» применяется в том числе для ведения налогового учета;
- «Налогоплательщик ЮЛ», разработанная ФНС, и предназначенная для автоматизированной подготовки налоговых документов и отчетности.

Все, что описано выше, относится к интернету первого поколения (Веб 1.0). Он представляет собой набор не связанных между собой различных сайтов, программных продуктов, порталов и т. д. В настоящее время появляются сайты, которые объединены общими идеями и принципами, наблюдается тенденция развития сетевого общества, так появился Интернет второго поколения (Веб 2.0). Это открытая система для внешней среды, которая быстро реагирует на изменяющийся мир, и основанная на сетевом обмене опытом и непосредственном взаимодействии участников [2]. Рассмотрим основные веб-инструменты Интернета второго поколения.

1) Блог. В современном информационном мире – это один из основных сервисов общения и сотрудничества. Это некая платформа для общения с обратной связью участников. В настоящее время очень популярными становятся персональные блоги. Например, персональный блог А. Брызгалина «О налогах и жизни». Он уделяет большое внимание решению проблем налогообложения, рассматривает вопросы налогового законодательства и консультирует людей по налоговым вопросам.

2) Микроблоги. Ярким примером микроблога является Twitter. Так, у ФНС России имеются новостные твиты размером не более 140 символов, что позволяет быть в курсе последних событий в мире налогов и законодательства.

3) Социальные медиахранилища, позволяющие хранить и передавать фотографии, видео- и аудиозаписи. Примером может служить крупнейший мировой видеосервис – Youtube, российский сервис – Rutube, фотосервисы – Picasa, Instagram, аудиосервис – Audacity.

4) Анкетирование и опросы. Позволяют проводить вопросы и решать разноплановые задачи и вопросы в организациях. Сервис «SurveyMonkey», в котором более 100 тысяч пользователей из России.

5) Народные классификаторы. Они позволяют систематизировать информацию, используя теги.

Потенциал и возможности Интернета второго поколения очень велики, но до конца не изучены.

Подытожив вышесказанное, можно сделать вывод, что требуется подготовка высококвалифицированных кадров в области налогового менеджмента, умеющих грамотно пользоваться всеми имеющимися ресурсами в телекоммуникационных сетях, необходимых в деятельности ученых финансово-налогового профиля.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Евстигнеев Е. Н., Викторова Н. Г. Налоги и налогообложение. Теория и практикум: учебное пособие / Е. Н. Евстигнеев, Н. Г. Викторова. – Москва: Проспект, 2012, 2014. – С. 264 - 480.
2. Евстигнеев Е. Н., Викторова Н. Г. Применение технологий Веб 2.0 для подготовки кадров в финансово-налоговой сфере // Журнал «Управленец». 2016. № 2 (60). – С. 66-72.

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ КОМПАНИИ

Аннотация: В статье определяется содержание одного из ключевых понятий современной теории экономического равновесия – понятия «финансовая устойчивость». Финансовая устойчивость рассматривается как важное требование к экономической безопасности и критерий экономической эффективности субъектов предпринимательства.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, экономическая безопасность, экономическая эффективность.

Категория «устойчивость» является общенаучной. Она описывает равновесное динамическое состояние какой-либо системы, выражающееся в таком соотношении внутренних и внешних факторов, которое не приводит к исчезновению или серьезным изменениям системы, как по форме, так и по содержанию. Таким образом, устойчивость – это постоянство, а ее противоположностью являются изменения.

Экономическая наука рассматривает состояние устойчивости системы, как правило, в качестве одной из характеристик ее экономического равновесия.

Финансовая устойчивость предприятия представляет собой такое его состояние, при котором хозяйственная деятельность позволяет обеспечить в нормальных условиях выполнение всех взятых на себя обязательств перед работниками, другими предприятиями, государством за счет благоприятного соотношения доходов и расходов. Стабильное превышение доходов над расходами называется общей финансовой устойчивостью.

Существующее определение финансовой устойчивости рассматривается с точки зрения количественно и качественно детерминированного уровня финансового состояния предприятия, обеспечивающего стабильную защищенность его приоритетных сбалансированных финансовых интересов от идентифицированных реальных и потенциальных угроз внешнего и внутреннего характера. Параметры финансового состояния предприятия определяются на основе его финансовой философии и создают необходимые

предпосылки финансовой поддержки его устойчивого роста в текущем и перспективном периоде [1].

Факторы финансовой устойчивости бывают следующих двух видов:

- 1) внешние факторы (факторы прямого или косвенного воздействия на предприятие, которые субъект не может изменить, но вынужден учитывать, если его деятельность имеет целью обеспечение финансовой устойчивости);
- 2) внутренние факторы (факторы, поддающиеся контролю, включая такие, как наличие финансовых ресурсов и потребность в них).

Изучение внешних факторов невозможно без глубокого анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Данный анализ имеет целью выявление слабых мест, потенциальных источников возникновения проблем при работе предприятия и обнаружение сильных сторон, на которые оно может опереться. Изучение внутренних факторов основано на анализе доходов предприятия [3].

Оценка финансовой устойчивости предприятия основывается на анализе следующих критериев (показателей):

- 1) структура размещения капитала предприятия и источников формирования данного капитала;
- 2) эффективность и интенсивность использования капитала предприятия;
- 3) платежеспособность и кредитоспособность предприятия;
- 4) запас финансовой устойчивости предприятия [2].

Таким образом, ключевым интегральным показателем финансовой устойчивости предприятия является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат.

Оценка текущей финансовой устойчивости предприятия может быть представлена количественно на основе следующих показателей:

- 1) величина собственных оборотных средств (E_c);
- 2) величина собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (E_t);
- 3) величина основных источников формирования запасов и затрат (E) [5].

Трем указанным величинам, характеризующим наличие источников средств для формирования запасов и затрат, соответствуют три показателя обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования, соответственно, $\pm E_c$, $\pm E_t$, $\pm E$.

В результате вычислений по указанным показателям можно сделать вывод об абсолютной финансовой устойчивости предприятия ($Z < E_c + K_t$, где Z – запасы и затраты, а K_t – краткосрочные кредиты и заемные средства без просроченных ссуд), нормальной финансовой устойчивости предприятия ($Z = E_c + K_t$), финансовой неустойчивости ($Z = E_c + K_t + C_o$, где C_o – источники, ослабляющие финансовую напряженность) либо кризисном финансовом состоянии ($Z > E_c + K_t + C_o$) [5].

Представленные рассуждения и формулы без расчетов позволяют установить, что финансовая устойчивость пропорциональна запасам и величине собственных оборотных средств.

С целью определения степени динамической финансовой устойчивости предприятия надо определить величины следующих параметров:

1) размер финансовых поступлений за период ($FA.t$, который определяется экспертом на основе аналитической информации);

2) размер финансовых затрат на период времени с учетом воздействия негативных факторов, увеличивающих затраты, вычисляемый по следующей формуле:

$$FC = PC + \sum_{j=1}^k (p_j \times S_j) \quad (1)$$

– где PC – запланированные финансовые затраты, p_j – вероятность наступления j -х незапланированных финансовых затрат, S_j – размер j -х незапланированных финансовых затрат, $j = 1 \dots k$;

3) суммарный размер финансовых ресурсов, которые могут быть привлечены, определяемый по формуле:

$$TF = FA + FA.t + \sum_{i=1}^n A_i \times l_i \quad (2)$$

– где FA – финансовые средства, имеющиеся в наличии, A_i – стоимость i -го вида избыточных активов, l_i – коэффициент ликвидности i -го вида избыточных активов, $i = 1 \dots n$ [3].

Применение представленных формул динамической финансовой устойчивости позволяет выявить один из трех следующих результатов:

1) $FC < FA.t < TF$ – предприятие улучшает свои финансовые возможности;

2) $FA.t < FC < TF$ – предприятие сохраняет свой уровень устойчивости;

3) $FA.t < TF < FC$ – предприятие ухудшает свои финансовые возможности [3].

Предположим, что размер финансовых поступлений или $FA.t$ в течение года составляет 10 миллионов рублей, а размер запланированных финансовых затрат или PC , в свою очередь, равен 5 миллионам рублей. Вероятность наступления незапланированных затрат или p_j составляет $\frac{1}{2}$, в то время как размер незапланированных затрат или S_j – 1 миллион рублей, а $j = 2$.

В наличии имеется 3 миллиона рублей (FA). Стоимость i -го вида избыточных активов или A_i равна 500 000 рублей, коэффициент ликвидности i -го вида избыточных активов или l_i – 0,1, а $i = 2$.

Представленные данные позволяют установить, что

$$FC = 5\,000\,000 + 2 \times \frac{1}{2} \times 1\,000\,000 = 6\,000\,000 \text{ рублей.}$$

$$TF = 3\,000\,000 + 10\,000\,000 + 2 \times 0,1 \times 500\,000 = 13\,100\,000 \text{ рублей.}$$

Получается, что TF (13,1 млн.) больше, чем $FA.t$ (10 млн.), а этот показатель, в свою очередь, больше, чем FC (6 млн.). Таким образом, предприятие улучшает свои финансовые возможности. Как следствие, чем меньше размер финансовых поступлений ($FA.t$), чем больше запланированные затраты и риски незапланированных, тем больше вероятность менее благоприятных прогнозов. Запланированные затраты могут быть связаны с повышением ставки налоговых отчислений, незапланированные – с выходом из строя оборудования, иных основных средств предприятия, судебными издержками в связи с исками контрагентов и т.д.

Учет и прогнозирование показателей поступлений и затрат, управление рисками незапланированных затрат – ключевой фактор экономической безопасности любого предприятия. «Признание финансовой устойчивости ключевым фактором экономической безопасности компании требует управления на основе совокупности базовых принципов, включая признание динамического многообразия и вариабельности структуры капитала, учет высокой волатильности финансовых рисков».

Подытоживая представленный материал, можно сделать следующий вывод. Финансовая устойчивость предприятия – это поддающаяся количественному анализу статическая и в то же самое время динамическая величина. В контексте экономической безопасности при оценке финансовой устойчивости нельзя удовлетворяться выводом о приемлемом текущем уровне, необходимо оценить тренд, диалектическую динамику финансово-хозяйственного бытия фирмы (организации, предприятия). Если показатели динамической финансовой устойчивости характеризуются несколько лет соотношением $FC < FA.t < TF$, но при этом соотношение постепенно меняется в сторону $FA.t < TF < FC$, то, полагаем, можно зафиксировать латентную (точнее – потенциальную) финансовую неустойчивость фирмы, приближение кризиса и даже несостоятельности как его финальной стадии.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. В. В. Валиева. Актуальность обеспечения финансовой устойчивости предприятия в современных условиях // Управление. Экономический анализ. Финансы: сб. науч. тр. / под общ. ред. И. Р. Кошегуловой; Уфимск. гос. авиац. техн. ун-т. – Уфа: РИК УГАТУ, 2015. С. 74–76.
2. Татаров С. В. Финансовая устойчивость фирмы как основа стратегии ее развития // Известия Южного федерального университета. Технические науки. №8. Т. 52. С. 95–100.
3. Тринц А. Д. Финансовая устойчивость компаний // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2007. № 5. С. 16–18.
4. Философский энциклопедический словарь / Составители Е. Ф. Губский, Г. В. Кораблева, В. А. Лутченко. М.: ИНФРА-М, 2007. 576 с.
5. Хабибуллина Э. Р. Финансовая устойчивость предприятия // Вестник Астраханского государственного технического университета. 2004. № 3. С. 229–234.

Гатауллин В. З., Гатауллин М. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС В СТРОИТЕЛЬНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Аннотация: Ускорение темпов технического прогресса на базе новой прогрессивной техники, когда одновременно экономятся затраты живого труда, и труда прошлого, овеществленного в основных производственных фондах. Большое внимание должно быть уделено на понижение стоимости основных производственных фондов, дальнейшее повышение мощности, надежности и мобильности строительных машин и механизмов, с учетом особенностей строительства.

Ключевые слова: строительства, средства труда, фондоемкость, предметы труда, эффективность общественного производства, труд.

Технический прогресс в строительстве - всеобъемлющий процесс, охватывающий: механизацию и автоматизацию работ и труда, совершенствование проектных решений и технологии строительного производства; повышение уровня сборности и применения новых материалов и конструкций. Технический прогресс в строительстве, как показывает анализ, сопровождается облегчением и оздоровлением труда строителей, повышением их квалификации.

Настоящая работа посвящена одному из недостаточно разработанных вопросов – исследования технического прогресса в строительстве, этой сферы производства, которая, по существу, сама выступает в качестве самостоятельного и решающего фактора изменения капиталов - фондоемкости производства.

Актуальность работы обусловлена тем, что современный уровень организации капитального строительства и его эффективность далеко не отвечают возросшим требованиям расширенного воспроизводства. Речь идет главным образом, о разросшемся объеме капитального строительства (суммарной сметной стоимости), распылении капитальных вложений, затянувшихся сроках строительства и освоения производственных мощностей. Причем, эти недостатки являются характерными для многих лет и в итоге приводят к повышению капиталов - фондоемкости и понижению эффективности общественного производства.

Цель работы - исследование существенных изменений средств труда занятые на строительных работах подземного (нулевого) цикла.

Элементами материального производства в любой отрасли, в том числе и в строительстве являются: средства труда, предметы труда и сам труд. Технологический прогресс в строительстве несет существенные изменения, прежде всего в орудии труда, занятые на строительных работах подземного (нулевого) цикла.

Так, землеройные машины - экскаваторы прошли большой путь развития от паровых на железнодорожном ходу до экскаваторов с дизельным и электрическим двигателем на автомобильном, гусеничном или шагающем ходу. Уже к 1950 году из состава парка землеройных машин исчезли громоздкие и малопроизводительные экскаваторы с паровым двигателем. Появились экскаваторы одноковшовые, многоковшовые с электрическим двигателем, с двигателем внутреннего сгорания на колесном, гусеничном, шагающем ходу, емкостью ковша от 0,15 до 25 м³. При производстве объемных земельных работ широкое распространение получили также большегрузные скреперы и землесосные снаряды. Наиболее распространенными землеройными машинами периодического (циклического) действия, применяемыми в различных отраслях строительства, являются одноковшовые экскаваторы. Широкая номенклатура этих машин, как по виду рабочего оборудования, так и по емкости ковша позволяет использовать их при самых разнообразных условиях производства земельных работ. Одноковшовые экскаваторы производят резание, подъем и выгрузку грунта.

При разработке котлованов под фундаменты, как известно, большое значение имеет сокращение или полная ликвидация тяжелого ручного труда по отделке. После рытья котлована под фундамент экскаватором, обычно, дно котлована зачищают лопатами вручную. Для этой цели в последнее время на отдельных передовых стройках применяется совместная работа экскаватора с бульдозерами. Бульдозер зачищает котлован и перемещает грунт к экскаватору, который грузит его в транспортные средства.

Однако на долю ручного труда отводятся еще много работ: по рытью мелких траншей для вводов подземных коммуникаций, котлованов для небольших фундаментов и на мелких рассредоточенных объемах земельных работ и т.п., для механизированного выполнения которых отсутствуют необходимые технические средства. Особенно это относится к строительству тех предприятий, характеризующиеся сравнительно с другими отраслями густой сетью подземных коммуникаций и технологических площадок и насыщенностью этих площадок фундаментами под технологическое оборудование и аппаратуру. Если учесть, что работы по подземным частям сооружений и объектов “нулевого” цикла занимает значительный удельный вес как по стоимости, так и по трудоемкости (примерно 35% от сметной стоимости строительства и более 20% от общей трудоемкости) [1], то становится понятным, какое неблагоприятное влияние на технико-экономические показатели может оказать отсутствие необходимых технических средств для выполнения указанных видов земляных работ. Например, на одном предприятии по первичной переработке нефти требовалось выполнить свыше 4 млн. м³ земельных работ на площади в 5 км² для сооружения прудов-накопителей. Стоимость строительства такого пруда была определена по проекту свыше 2,5 млрд. руб. Выполнение земельных работ на этих прудах-накопителях требовало применения специальной землеройной техники (из-за тяжелых гидрологических условий). Ввиду того, что строительство не располагало указанной техникой, работы производились сравнительно дорогостоящими экскаваторами, бульдозерами и вручную. По этой причине фондоемкость строительства прудов-накопителей повысилась против проектной почти в 2 раза и на 15% было допущено удорожание строительства.

Необходимость разрабатывать мерзлые грунты в течение 5-7 месяцев в году, вытекающая на почвенно-климатических особенностей строительства, предъявляет особые требования к землеройной технике. Вопросы механизации разработки мерзлых грунтов уже в течение многих лет не находят решения. Конструированием и изготовлением машин для разработки мерзлых грунтов

занимаются многие научно-исследовательские и проектные организации, а также предприятия. Однако строители все еще недостаточно располагают надежными и производительными машинами для этих целей. О необходимости быстрее получения машин для разработки мерзлого грунта свидетельствует хотя бы тот факт, что, например, ежегодно в Уфимском комплексе строительных организаций разрабатывается в зимнее время более 35% общего объема земляных работ [2]. Если же учесть, что в последние годы наблюдается преимущественное размещение крупных предприятий ряда отраслевой промышленности на востоке страны, то эта проблема еще более обостряется.

В настоящее время в зависимости от объема характера земляных работ применяются различные механизмы и методы для разработки мерзлых грунтов: предварительное рыхление при помощи бурильных станков, взрыхление грунта путем вспашки плугами и др. В условиях Республики Башкортостана наиболее распространен метод рыхления мерзлого грунта ударным способом при помощи клин-бабы и резания мерзлого грунта при помощи буровых установок, смонтированных на тракторах, а также на траншейном экскаваторе. Однако эти методы малоэффективны. Так, производительность экскаватора средней мощности с навесным клином составляет не более 160-180 м³ мерзлого грунта в смену. На принципе рыхления грунта клин-бабой Ковровский экскаваторный завод использовал в качестве сменного оборудования к экскаватору дизельные молоты с весом падающей части молота 1200 и 1800 кг. Однако эта установка на практике себя не оправдала. Прежде всего, потому, что экскаватор со смонтированным на нем дизель-молотом не в состоянии был обеспечить нормальную нагрузку второго экскаватора, оборудованного ковшом. Кроме того, максимальная глубина рыхления при этом способе равна 1 м, что даже в условиях Республики Башкортостана было недостаточной. К недостаткам буровых установок при разработке мерзлого грунта относят быстрый износ рабочего органа и отсутствие

ходоуменьшителей к тракторам для синхронизации скорости передвижения агрегата со скоростью резания мерзлого грунта.

Более эффективным является рыхление мерзлых грунтов с помощью взрыва. Однако этот способ может быть применен не везде и требует предварительного бурения скважин. Бурение скважин производится обычно при помощи бурильных станков. Следует отметить, что существующие типы станков малопроизводительны, требуют транспортных средств для переброски и наличия в местах установки электроэнергии.

В последнее время появился наиболее прогрессивный способ разработки мерзлых грунтов – размораживание грунтов путем применения химических растворов.

Задачи, которые стоят перед капитальным строительством, могут быть решены только на основе последовательной индустриализации строительного производства, превращения его в комплексно-механизированный процесс монтажа зданий и сооружений из элементов производственного изготовления.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Апарин И. Л. «Методы оценки эффективности свайных фундаментов при проектировании зданий и сооружений». В сб. докладов и сообщений по свайным фундаментам. М., 1988, стр. 95.
2. Гатауллин В. З. Повышение эффективности общественного производства и тенденции изменения показателя «фондоёмкость» Издательство «Вестник БИСТ» №1(34) март 2017, с.73-80.

Гомолко В. В., Горбачев И. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ ПОРТФЕЛЕМ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Аннотация: В статье рассматриваются особенности формирования кредитного портфеля, показаны основные отличия розничного кредитного портфеля от корпоративного, выявлены критерии оценки качества кредитного портфеля, а также перечислены основные методы, используемые в банковской практике.

Ключевые слова: кредитная политика, кредитный портфель, корпоративный портфель, розничный портфель, кредитный риск, доходность, ликвидность, портфельная диверсификация, концентрация, реструктуризация.

В современном мире банковская деятельность является одной из высокорискованных, поскольку основной проблемой многих российских банков является формирование правильной кредитной политики.

Кредитная политика банка – это программа и направление действий кредитной организации в области предоставления займов юридическим и физическим лицам [4]. Сущность кредитной политики банка состоит в обеспечении безопасности, надежности и прибыльности кредитных операций, то есть в умении свести к минимуму кредитный риск [2].

Кредитная политика банка является сложной системой, и эта система направлена на решение целого ряда задач, формируемых банком в области кредитования. Любой коммерческий банк имеет свои особенности: тарифы, параметры кредитования, требования к заемщикам, методики расчетов по кредитным рискам, специальные программы, отличные от других банков и т.д. При этом большинство коммерческих банков предлагают широкий спектр кредитных программ для физических и юридических лиц, которые составляют основу кредитного портфеля банка. Часто, такие программы могут иметь одинаковую направленность (например, кредитные программы для особых категорий клиентов: семейных, пенсионеров и т.д.), но отличаться по параметрам кредитования.

Любой коммерческий банк, создавая программы для кредитных продуктов, безусловно, стремится обезопасить себя от всевозможных рисков или снизить их до приемлемого уровня. Именно поэтому банки, формируя свой кредитный портфель, первоначально определяют основные критерии, по которым в дальнейшем оценивают кредиты.

В целом кредитный портфель банка можно разделить на два портфеля: корпоративный и розничный (потребительский).

Концепция корпоративного портфеля предназначена для юридических лиц, а потребительского (розничного) – для физических лиц. Соответственно, для данных категорий клиентов используются и разные подходы (критерии),

на основе которых банк предъявляет свои требования и формирует качественный кредитный портфель.

Как правило, в банковской деятельности, качество кредитного портфеля оценивают при помощи трех критериев (и даже больше): кредитный риск, ликвидность и доходность. Если сравнивать корпоративный и розничный портфели на основе этих критериев, то уровень доходности и риска, безусловно, будет выше при формировании корпоративного портфеля, нежели при формировании потребительского. Однако, сравнивать эти два вида портфеля между собой достаточно сложно, поскольку здесь нужно учитывать качество самого кредита (финансовое положение заемщика, сумму кредита, качество обслуживания долга и многое другое).

Наиболее целостная оценка качества кредитного портфеля включает в себя не только отбор критериев, по которым банки формируют свой портфель, но и дальнейшее управление этим портфелем. Этим занимаются специалисты, которые тщательно анализируют изменение качества кредитного портфеля уже после выдачи кредитов.

Кредит как любой банковский продукт имеет жизненный цикл – это период, начиная от выдачи кредита (анализ по критериям и оценка кредитоспособности заемщика) до момента его погашения. За весь этот период (кредитного жизненного цикла) происходит изменение его качества, значит, изменяется и оценка качества самого кредитного портфеля в целом.

В банковской практике также известна методика стресс – тестирования (анализ чувствительности), применяемая для управления рисками. Помимо этого, данный метод используют для того, чтобы предвидеть какие убытки (увеличения рисков, снижение доходности) может понести коммерческий банк при наступлении какого-либо неблагоприятного события.

Чтобы определить, какие причины (факторы) изменений в кредитном портфеле повлияют либо уже повлияли на снижение его качества, используют различные методы управления кредитным портфелем, такие как портфельная диверсификация, концентрация, управление резервами и реструктуризация.

Портфельная диверсификация представляет собой рассредоточение кредитов между различными категориями заемщиков [1]. Это наиболее распространенный метод, используемый банками в настоящее время. Его особенность заключается не только в распределении кредитов на отдельные категории заемщиков, но и в отличии заемщиков одной категории друг от друга (по уровню доходности, формы собственности и т.д.).

Концентрация кредитных операций противопоставляется диверсификации, так как она направлена на сосредоточение определенной доли кредитов в одной отрасли (определенной категории заемщиков). Эти два метода используются коммерческими банками в России, как правило, совместно. Главной задачей любого банка является выбрать оптимальное соотношение между уровнем диверсификации и концентрации, так как неправильное соотношение (например, чрезмерная диверсификация) может привести не только к большим рискам, но и неблагоприятно повлиять на финансовое состояние банка.

Другим методом управления кредитным портфелем является управление резервами коммерческого банка. Любой коммерческий банк, осуществляя кредитные операции, должен предвидеть возможные потери по ссудам и сформировать исходя из обоснованной информации достаточную величину резерва для каждой категории ссуд. Данный метод применяется банками с целью недопущения возможных убытков от предоставления кредитных продуктов заемщикам, в случае невозрата долга. Величина резервов может зависеть не только от степени кредитного риска, но и от характеристик отдельно взятого заемщика (или группы заемщиков).

Еще одним удобным инструментом является реструктуризация. Она направлена на изменение первоначальных условий по кредитному договору из-за возникновения непредвиденных обстоятельств у клиента (например, из-за ухудшения финансового состояния заемщика). Многие считают, что реструктуризация не улучшает качество кредитного портфеля, а позволяет

лишь отсрочить отражение просроченной задолженности на балансе [3]. В данном случае, этот вопрос остается весьма спорным в банковской практике.

Таким образом, формирование и управление кредитным портфелем является сложной задачей для любого коммерческого банка. Его главная особенность заключается не только в выборе определенного набора критериев, но совмещении различных методов и подходов по его управлению.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дадыко С. И., Мандрон В. В. Современные методы управления кредитным портфелем банка // Молодой ученый. — 2016. — №9. — С. 541-544.
2. Трегубович Ю. А. Кредитная политика коммерческого банка: сущность и элементы // Актуальные проблемы авиации и космонавтики: тезисы IX Всерос. науч.-практ. А43 конф. творческой молодежи (8–12 апреля 2013 г., Красноярск) в 2 т. Т. 2. Социально-экономические и гуманитарные науки / под общ. ред. Ю. Ю. Логинова; Сиб. гос. аэрокосмич. ун-т. – Красноярск, 2013. – 412 с.
3. Фурзикова Е.Г., Методы работы с проблемной задолженностью потребительского кредитования, их преимущества и недостатки // Электронный научный журнал «Современные проблемы науки и образования» – 2012 г. – №6 – 468 с.
4. Финансовый информационный портал «Banki.ru» [Электронный ресурс]. URL: http://www.banki.ru/wikibank/kreditnaya_politika_banka.

Давлетшина Д. И., Сртельцов М. А.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ПРОБЛЕМА УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ БАНКА

Аннотация: В данном исследовании представлено определение и сущность кредитного риска банка, показаны факторы, влияющие на него. Обозначена цель управления кредитным риском, указаны трудности в его осуществлении, представлены и охарактеризованы основные этапы и элементы данного процесса, а также методы и принципы качественного управления кредитным риском.

Ключевые слова: кредитный риск, управление кредитными рисками, методы и этапы управления кредитными рисками.

На современном этапе развития экономики России, которая характеризуется спадом и финансовой неустойчивостью, ключевым фактором нормального функционирования для всех организаций, в том числе и кредитных, является процесс управления рисками. Коммерческие банки особо заинтересованы во внедрении системы управления рисками, поскольку главной целью в деятельности организаций является получение прибыли.

Но при попытке достичь данной цели на пути банка очень часто возникают риски, и это может привести к негативным последствиям. Подвергаясь рискам, которые преследуют коммерческие банки на протяжении всего времени осуществления деятельности, банки могут получить убыток, вследствие чего пострадает не только сама организация, потеряв все свои финансовые ресурсы, но также ее клиенты и управляющие. Именно поэтому грамотное управление рисками, которое может помочь банку достичь устойчивого финансового положения, является важным и неотъемлемым элементом деятельности каждой кредитной организации, чем и обусловлена актуальность изучения проблемы управления банковскими рисками.

Целью исследования является изучение системы управления кредитными рисками в кредитных организациях. Объектом выступает кредитный риск, который всегда имеет место в банковских операциях. В качестве предмета исследования выступает сущность кредитного риска, виды и методы, этапы управления кредитными рисками.

Каждый коммерческий банк в процессе своего функционирования постоянно сталкивается с определенными рисками, наиболее существенным из которых является кредитный риск.

Кредитный риск – это риск невозврата кредита должником в соответствии со сроками и условиями кредитного договора. Банк предоставляет денежные средства заемщикам в соответствии с определенными принципами, а именно: принципом платности, принципом возвратности и принципом срочности. Кредитный риск возникает в том случае, если будут нарушены эти принципы. Областью его возникновения являются не только ссуды, но и другие виды инвестирования либо передача средств банком в соответствии с действующими или предполагаемыми соглашениями. Следовательно, кредитный риск состоит в потенциальной неспособности заемщика выполнять условия договора или же действовать по заключенному договору [6].

Кредитный риск показывает, что платежи могут быть задержаны или же вовсе не выплачены, что, в свою очередь, может привести к проблемам в движении денежных средств, а также негативно сказаться на ликвидности банка. Примерами кредитного риска являются риск утраты активов, недополучения дохода или возникновение расходов.

Кредитный риск в одинаковой мере относится как к банкам, так и к клиентам, и может зависеть от вероятности спада производства или спроса на продукцию какой-либо отрасли, невыполнением по каким-то причинам договорных отношений, трансформацией видов ресурсов (чаще всего по сроку) и форс-мажорными обстоятельствами.

Вследствие вышесказанного, управление кредитными рисками кредитной организации – это одна из ключевых сторон деятельности банка.

Процесс управления кредитным риском состоит в своевременных и результативных действиях руководителей и менеджеров банка, которые будут направлены на максимальное уменьшение вероятности возникновения негативных событий в ходе деятельности кредитной организации, а также на снижение их отрицательных последствий.

Осуществление банком управления кредитным риском должно охватывать все сферы деятельности организации и иметь комплексный характер. На то, каким будет качество управления кредитными рисками, влияет множество аспектов, среди основных из них можно выделить:

- состав клиентов банка;
- масштаб, условия и последствия риска;
- спектр доступных для применения методов и инструментов управления риском;
- критерии оценки, которые ориентированы на индивидуальные особенности банка и т. д.

К главным целям управления кредитным риском банка относятся:

- выявление и структуризация кредитных рисков, которые возникают в ходе деятельности банка;

- выявление взаимосвязей и ответственности подразделений организации в ходе принятия решений по управлению кредитным риском;

- оценка качества управленческих мероприятий в системе управления кредитными рисками банка;

- оценка результативности мер по управлению кредитными рисками [1].

Управление кредитным риском затрудняют такие факторы, как:

- контроль со стороны государства;

- внешние и внутренние политические события;

- финансовые ограничения и нестабильность рынка;

- неправильная и ненадежная финансовая информация, а также другие многочисленные причины, подрывающие финансовое состояние заемщиков.

Управление кредитными рисками банка представляет собой не хаотично применяемые прерывистые мероприятия, а организованную и четкую последовательность действий менеджеров банка, которая состоит из следующих этапов [5].

Первый этап нацелен на установление причин возникновения кредитных рисков и включает в себя обнаружение, виды и идентификацию кредитного риска, которая представляет собой выявление внешних и внутренних факторов кредитного риска, его масштабов и концентрации.

Следует отметить следующие основные факторы, которые являются наиболее распространенной причиной формирования кредитных рисков:

- угроза потери ликвидности предоставленного займа;

- определенные качества заемщика;

- невозможность создания полноценного денежного потока заемщиком;

- слишком высокое сосредоточение кредитов в определенных отраслях или секторах хозяйства;

- валютный риск портфеля кредитов;

- чрезмерное разнообразие портфеля кредитов;

- формирование больших портфелей неработающих кредитов;

- неудовлетворительная степень квалификации работников кредитной организации [4].

Второй этап – это оценка степени риска, состоящая из определения размера возможных потерь, то есть расчет легко объясняемой и точной количественной меры риска.

Третий этап представляет собой подбор стратегии управления рисками, куда могут входить:

- решение о принятии риска;
- полный или частичный отказ от каких-либо действий и мероприятий, которые связаны с риском;
- уменьшение степени риска.

Четвертый этап – это определение способов и методов регулирования риска. Данный процесс предполагает сравнение и соотнесение оцененной величины кредитного риска с общей политикой кредитной организации и применение различных методов для управления, нацеленного на уменьшение величины кредитного риска [2].

Наиболее существенными методами регулирования кредитных рисков являются:

- осуществление адекватного и полного контроля портфеля кредитов;
- хеджирование конкретных видов рисков;
- операции на рынке ценных бумаг с производными инструментами;
- продажа активов банка;
- учитывающее риски ценообразование (процентные ставки, комиссии);
- порядок покрытия убытков капиталом банка.

При создании системы управления кредитными рисками банка необходимо соблюдение определенных принципов:

1. Целостность информационной базы данных банка, в которой будет доступна информация о положении предприятий разных отраслей. Это позволит банку более правильно рассчитать и оценить свои риски.

2. Для всех рисков банка структура системы управления должна быть схожей и согласованной;

3. Согласование управления рисками [6].

Пятый этап – мониторинг рисков, представляющий собой оценку и контроль эффективности методов и инструментов, которые применяются для управления кредитными рисками и изменения степени кредитного риска. Также на данном этапе разрабатываются и реализуются различные способы контроля за текущими видами рисков банка и прогнозирования (предвидения) возможных в будущем рисков организации.

Рассмотрев все этапы управления кредитными рисками банка, можно дать следующее определение этому понятию – процесс управления рисками есть ни что иное, как система мероприятий, нацеленных на выявление, анализ, управление и контроль над кредитными рисками, которые позволяют кредитной организации снизить или же вовсе избежать потерь и убытков, возникающих вследствие наступления кредитных рисков.

Итак, при правильно выстроенной системе управления кредитным риском, у банка имеется возможность избежать возникновения неблагоприятного события или же хотя бы быть готовым к его наступлению. Иначе говоря, процесс управления кредитными рисками позволяет увеличивать прибыль банка и уменьшать его расходы.

Для того, чтобы избежать кредитного риска, кредитная организация должна, в первую очередь, внимательно выбирать заемщиков, проводить детальный анализ условий выдачи кредитов, осуществлять непрерывный контроль финансового состояния заемщика, а также оценивать его готовность и способность погасить займ. Также при выборе стратегии и методов управления кредитными рисками, важно обратить внимание на опыт других банков. Помимо этого, одним из основных элементов эффективного управления кредитным риском также является грамотная организация и управление персоналом банка, состоящая из четкой дифференциации деятельности работников в зависимости от их должности.

В заключение стоит еще раз отметить, что формирование и реализация эффективной системы управления кредитными рисками является важным условием в стремлении банка к достижению им стабильной и успешной деятельности. Для этого кредитным организациям необходимо определить наиболее эффективные методы и инструменты, позволяющие выявлять все возможные случаи возникновения риска, оценить масштабы возможных ущербов и определить способы предупреждения или же источники возмещения рассматриваемых ущербов [3].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Елфимова И. Ф. Кредитование предприятий / И. Ф. Елфимова. – Воронеж: ФГБОУ ВПО "Воронежский гос. технический ун-т", 2012. – 120 с.
2. Жибурт Н. Л. Характеристика основных подходов к управлению кредитными рисками в мировой банковской практике // Вестник Волгоградского государственного университета. 2010. № 8-2. с. 112.
3. Понарина Н. Н. Глобализация: общий вектор мирового развития XXI в. // Теория и практика общественного развития. 2011. № 4. с. 25-28.
4. Русанов Ю. Ю. Роль и значение рисков в банковском финансовом менеджменте. // Финансы и кредит. – 2014. № 5. с.14.
5. Симон В. М., Тимченко А.И. Оценка качества кредитного портфеля банка // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 9-4. с. 105.
6. Яцкова М. В., Пахомова А. А. Современные подходы к управлению кредитным риском в коммерческом банке // Экономика и экономические науки. 2015. № 10. с. 395

Ибрагимова Г. М., Малышева Н. С.

Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Аннотация: В статье даны определения основным фондам и основным средствам, а также представлены основные направления повышения эффективности использования основных средств предприятия.

Ключевые слова: основные фонды, основные средства, фондоотдача, фондоемкость, рентабельность основных фондов.

В настоящее время в научной и учебной литературе встречаются термины основные фонды и основные средства. По своей сути, основные фонды и основные средства - это понятия, которые обозначают одно и то же. Но термин

основные фонды чаще встречается в экономическом анализе, а основные средства в бухгалтерском и налоговом учете. Поэтому в дальнейшем в статье мы не будем делать различия между этими понятиями.

Основные средства - это часть капитала, многократно участвующая в производственном процессе, не меняющая свою материально-вещественную форму, но претерпевающая износ и переносящая свою стоимость на себестоимость готовой продукции частями через амортизационные отчисления [1, с. 54-63].

Главной особенностью основных средств является то, что их стоимостная форма, вложенная в дело, должна возвратиться с приростом, то есть принести доход.

Для того чтобы оценить эффективность использования основных фондов используют обобщающие показатели такие как, фондоотдача, фондоемкость и рентабельность основных фондов. При сравнении этих показателей, можно сказать, что повышение эффективности использования основных фондов достигается при увеличении фондоотдачи, снижении фондоемкости и повышении рентабельности основных фондов [2, с. 183-187.]. Причем, на наш взгляд, наиболее важным для предприятия является показатель рентабельность основных фондов, так как он показывает сколько прибыли получает предприятие с одного рубля, вложенного в основные фонды. В то время как, фондоотдача и фондоемкость соотносят стоимость основных фондов с выручкой от реализации. А как известно, именно, прибыль, а не выручка является целью деятельности любого коммерческого предприятия.

Повышение уровня эффективности использования основных фондов является одной из важнейших задач управления предприятия. Практика и теория выработали основные пути повышения эффективности использования основных фондов:

1. Ввод в действие нового оборудования, замена и модернизация устаревшего. Вследствии чего значительно сокращается время простоев, а,

следовательно, и убытки предприятия после его замены. Так же уменьшаются затраты на ремонт оборудования.

2. Сокращение целодневных и внутрисменных простоев. Устранение данного недостатка может быть достигнуто путем введения прогрессивных организационных и технологических мероприятий.

3. Повышение коэффициента сменности, которое может быть достигнуто применением оптимального графика работы предприятия, включающий эффективный план проведения ремонтных и наладочных работ.

4. Более интенсивное использование оборудования. То есть увеличение степени использования производственной мощности оборудования, сокращение внутрисменных простоев, обеспечение производства необходимым числом рабочих.

5. Внедрение мероприятий научно-технического прогресса:

- разработка и широкое использование принципиально новых машин и систем машин, работающих в автоматическом режиме;

- создание и развитие качественно новых технологий производства;

- открытие и использование новых видов и источников энергии;

- создание и широкое использование новых видов материалов с заранее заданными свойствами;

- широкое развитие автоматизации производственных процессов на базе использования станков с числовым программным управлением, автоматических линий, промышленных роботов, гибких производственных систем;

- внедрение новых форм организации труда и производства.

6. Повышение квалификации рабочего персонала, которое обеспечивает более эффективное и бережное обращение с оборудованием.

7. Эффективное стимулирование основных и вспомогательных рабочих, предусматривающее зависимость зарплаты от выпуска и качества производимой продукции. Формирование фондов стимулирования и поощрения рабочих, достигнувших высоких показателей работы.

8. Проведение социальных мероприятий, предусматривающих повышение квалификации рабочих, улучшение условий труда и отдыха, оздоровительные мероприятия и иные мероприятия, положительно влияющие на физическое и духовное состояния рабочего.

Как видно из вышеизложенного, мероприятий, которые предприятие может использовать с целью повышения эффективности использования основных средств множество. Но внедрение практически каждого из них требует определенных затрат. Поэтому предприятию, прежде чем выбрать необходимое направление нужно произвести предварительные расчеты, чтобы в конечном итоге выгоды превзошли вложения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Экономика предприятия (организации) / Баскакова О.В., Сейко Л.Ф. - М.: Дашков и К, 2017. - 372 с. Электронный ресурс: <http://znanium.com/bookread2.php?book=411402>.
2. Экономика организаций (предприятий) / Горфинкель В.Я., Швандар В.А. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 608 с.

Иванов П. А.

Институт социально-экономических исследований УФИЦ РАН

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ТЕРРИТОРИЙ С УЧЕТОМ СТАДИАЛЬНОСТИ ИХ РАЗВИТИЯ

Аннотация: В статье обосновывается необходимость учета жизненного цикла территорий при осуществлении финансового управления разноуровневыми территориальными образованиями. Дано определение понятию «жизненный цикл территории», а также рассмотрены теоретические подходы к категории «управление финансами» применительно к территориальным образованиям.

Ключевые слова: управление финансами, разноуровневые территориальные образования, жизненный цикл территорий.

Уровень развития территориального образования любого уровня в значительной степени зависит от качества управления финансами, находящимися в его распоряжении и являющихся стоимостным выражением имеющихся ресурсов (материальных, нематериальных, трудовых и др.). В современных условиях санкционного давления на российскую экономику,

проявляющегося в том числе в резком падении курса рубля [1], возникает необходимость совершенствования целевой модели деятельности Банка России [2], а также выявление направлений снижения противоречий между интересами государства, бизнеса и населения через систему корпоративной социальной ответственности при инновационном (научно-технологическом) развитии страны [3].

Как отметил в Послании Федеральному Собранию Президент РФ В. В. Путин именно реализация научно-технологического потенциала «позволяет совершить настоящий рывок в повышении качества жизни людей, в модернизации экономики, инфраструктуры и государственного управления». Кроме того, актуальность и первостепенность решения данной задачи определяется тем, что «технологическое отставание, зависимость означают снижение безопасности и экономических возможностей страны, а в результате – потерю суверенитета» [4]. Вместе с тем, для решения поставленной задачи в ближайшие годы, являющихся решающими для будущего страны (поскольку сейчас в мире идет активная борьба за мировое лидерство в рамках нового формирующегося технологического уклада), необходимо наличие адекватной системы управления финансами разноуровневых территориальных образований, обеспечивающей учет их нахождения на различных стадиях жизненного цикла. Это позволит органам власти проводить более обоснованную, эффективную политику в области выбора стратегических перспектив развития территорий, оценки динамики и структуры их финансового обеспечения, принятия соответствующих управленческих решений по оптимальному распределению и перераспределению ресурсов с учетом сложившейся территориальной функциональной специализации, что, в конечном итоге, позволит повысить результативность функционирования и развития экономики территорий в целом.

В настоящее время проблема учета жизненного цикла на территориальном уровне комплексно еще недостаточно проработана и рассматривается в основном в аспекте развития моногородов [5], в отличие от

микроуровня, где жизненный цикл товара или предприятия подробно исследован и описан. Проведенный сотрудниками ИСЭИ УФИЦ РАН сравнительный анализ существующих теоретических подходов к дефиниции «жизненный цикл» относительно экономических объектов различного уровня (товар, предприятие, отрасль, кластер, город, экономическое пространство), а также выявленные особенности данного понятия применительно к территориальным образованиям (достаточно высокая зависимость продолжительности и смены стадий жизненного цикла от территориальной специализации, внешних политических и экономических факторов, территориальной неоднородности по уровню развития и др.) [6, С. 190] позволили сформулировать следующее ее определение. По нашему мнению, под жизненным циклом территории следует понимать последовательную смену стадий территориального развития в рамках доминирующей функциональной специализации территории (приоритетных видов экономической деятельности), определяющей уровень ее конкурентоспособности и адаптивности к воздействию внешних и внутренних вызовов [7].

В отличие от жизненного цикла товара, заканчивающего свое существование на стадии упадка, особенностью территории является ее переход после указанной стадии на траекторию нового жизненного цикла на базе обновленной функциональной специализации, обеспечивающей повышение конкурентоспособности территории с учетом изменившихся условий под воздействием внешних и внутренних факторов. В этой связи решение проблемы учета жизненного цикла территории является одним из перспективных направлений совершенствования финансового управления разноуровневыми территориальными образованиями. В настоящее время применительно к понятию «управление финансами» встречается несколько подходов (табл. 1).

В целом рассмотренные подходы, которые условно можно назвать процессными, институциональными и нормативно-методическими, имеют общую черту, которая, прежде всего, заключается в их направленности

на общий конечный результат – рациональное использование финансовых ресурсов для проведения эффективной финансовой политики. Специфика указанных подходов состоит в приоритизации (указания доминирующего влияния) того или иного аспекта управления (процесса управления или системы отношений, принципов и методов) как основного с точки зрения достижения конечного результата.

Таблица 1

Подходы к понятию «управление финансами»

Автор	Определение
Управление финансами как процесс («процессный подход»)	
Гриб С.Н., Давыдова И.В., Кузьмина И.Г., Лемескина Т.В., Макарова С.Н., Рожкова Э.С. [8]	процесс целенаправленного воздействия с помощью специальных приемов и методов на финансовые отношения и соответствующие им виды финансовых ресурсов для реализации функций субъектов власти и субъектов хозяйства, целей и задач их деятельности
Министерство финансов РФ [9]	совокупность процессов и процедур, обеспечивающих эффективность и результативность использования бюджетных средств и охватывающих все элементы бюджетного процесса
Управление финансами как система отношений («институциональный подход»)	
Стратегия развития управления государственными финансами в Кыргызской Республике на 2017-2025 годы [10]	система отношений, включающих накопление и распределение государственных финансовых ресурсов, необходимых для прогнозируемого социально-экономического развития общества, контроль за рациональным и эффективным их использованием, а также совокупность финансовых институтов (учреждений) и механизмов, осуществляющих и регулирующих такие отношения
Управление финансами как система принципов и методов («нормативно-методический подход»)	
Коротина Н.Ю. [11]	система принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов, находящихся в собственности или распоряжении органов государственной власти и местного самоуправления, в целях реализации эффективной государственной и муниципальной финансовой политики

Необходимо отметить, что в настоящее время в нормативно-правовых актах органов государственной власти и органов местного самоуправления понятие «управление государственными финансами» («государственный

финансовый менеджмент») практически не прописано, что вызвано нахождением его регулирования на начальном этапе формирования [11].

Таким образом, необходимо проведение дальнейших исследований в области совершенствования как теоретических основ финансового управления разноуровневыми территориальными образованиями, так и методологических положений, обеспечивающих гибкое, эффективное применение финансовых методов и инструментов (в части выстраивания приоритетов и степени их задействования) для территорий, находящихся на различных стадиях жизненного цикла.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Исмагилова Л. А., Будник Е. Е., Спунбер Д. Социально-экономические аспекты действия антироссийских санкций/Управление экономикой: методы, модели, технологии: материалы XVI Международной научной конференции. Уфа: УГАТУ, 2016. С. 15-20. Электронный ресурс: <https://elibrary.ru/item.asp?id=27549272>.
2. Кощегулова И. Р. Модификация целевой модели Центрального банка с учетом его институциональной роли /Экономико-правовые аспекты реализации стратегии модернизации России: поиск модели эффективного социоэкономического развития: сборник статей международной научно-практической конференции. Краснодар: Южный институт менеджмента, 2015. С. 137-140. Электронный ресурс: <https://elibrary.ru/item.asp?id=25557636>.
3. Исмагилова Л. А., Климова Н. И., Бухарбаева Л. Я. Социально-экономические противоречия инновационного развития территорий и их элиминирование в среде корпоративной социальной ответственности/ Экономика и управление: научно-практический журнал. 2015. № 2. С. 63-69. Электронный ресурс: <https://elibrary.ru/item.asp?id=23322684>.
4. Послание Президента Федеральному Собранию от 1 марта 2018 г. Электронный ресурс: <http://kremlin.ru/events/president/news/56957>.
5. Тургель И. Д. Теоретико-методологические аспекты исследования жизненного цикла города /Вопросы управления. 2008. № 4. С. 94-104.
6. Климова Н. И., Алтуфьева Т. Ю. Жизненный цикл территорий: теоретико-методологический подход к стадийной идентификации и его приложение /Фундаментальные исследования. 2017. № 9-1. С. 189-194. Электронный ресурс: <https://elibrary.ru/item.asp?id=30061067>.
7. Иванов П. А. Жизненный цикл территории: понятие и стадии развития /Азимут научных исследований: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 2 (19). С. 97-100. <https://elibrary.ru/item.asp?id=29728851>.
8. Гриб С.Н., Давыдова И.В., Кузьмина И.Г. и др. Управление государственными и муниципальными финансами /Конспект лекций. Красноярск: СФУ, 2008. 146 с.
9. Об организации проведения мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого главными администраторами средств федерального бюджета /Приказ Минфина РФ от 13 апреля 2009 г. № 34н.
10. Стратегия развития управления государственными финансами в Кыргызской Республике на 2017-2025 годы / Законодательство стран СНГ. Электронный ресурс: http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=92821.
11. Коротина Н. Ю. Теоретические основы государственного и муниципального финансового менеджмента /Социум и власть. 2014. № 5 (49). С. 86-90. Электронный ресурс: <https://elibrary.ru/item.asp?id=22764176>.

Кочеткова С. Ф., Газизова Л. Х.

Уфимский государственный авиационный технический университет
(филиал в г. Ишимбай)

ВНУТРИФИРМЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: В статье ставится задача рассмотреть сущность и особенности внутрифирменного бюджетного планирования на предприятии, задачи, функции бюджетирования. Система бюджетирования является наиболее приемлемой технологией финансового планирования.

Ключевые слова: внутрифирменное бюджетирование, предприятие, планирование.

Бюджетное планирование предполагает собой процедуру формирования отдельных бюджетов по структурным либо функциональным подразделениям компании, сформированных на базе одобренных высшим руководством проектов. Бюджетирование трактуется как целая система выбора тактических целей и задач планирования на уровне компании в рамках установленной стратегии, разработки сбалансированных и оптимальных планов развития, продвижения компании и контролирования выполнения данных проектов, т.е. как система внутреннего финансового управления.

Бюджетирование можно рассматривать как процесс составления финансовых планов и смет и как управленческую технологию, предназначенную для выработки и повышения финансовой обоснованности принимаемых управленческих решений. Принципы бюджетирования приведены в табл. 1.

Таблица 1

Принципы бюджетирования

Принципы:			
Унифицированность форматов, процедур и регламентов	Непрерывное составление и корректировка бюджетов	Конфиденциальность	Следование постулатам теории финансового менеджмента в сочетании с особенностями бизнеса

Внутрифирменное планирование и управление основанные на системе бюджетирования, предполагает собой целенаправленные, а также ограниченные некоторыми принципами воздействия, разрешающие создать

сбалансированные и оптимальные проекты формирования компании, увязанные на конечные цели его существования. Поэтапно разработанные планы обязаны обеспечивать интересы собственников хозяйствующего субъекта, партнеров, заинтересованных в длительном сотрудничестве с предприятием. Цели бюджетирования представлены в табл. 2.

Таблица 2

Цели бюджетирования

Прогноз финансово-экономического состояния компании	Согласование и утверждение плановых показателей компании	Закрепление финансовых полномочий и ответственности за участниками процесса бюджетирования	Учет, анализ и контроль финансово-экономического состояния компании
<ul style="list-style-type: none"> - тенденция основных финансово-экономических показателей; - оптимистическое, пессимистическое и наиболее вероятностное развитие событий; - учет факторов внешней среды; - учет факторов внутренней среды (компании); - маркетинговые отчеты; - управленческая отчетность. 	<ul style="list-style-type: none"> - финансово-экономические цели предприятия; - начальные варианты операционных и финансовых бюджетов предприятия; - параметрические расчеты; - финансовая модель бюджетирования; - утверждение бюджетов предприятия. 	<ul style="list-style-type: none"> - финансовая структура предприятия (центры финансовой ответственности); - мотивация подразделений; - система финансово-экономических показателей оценки деятельности подразделений; - финансово-экономическая модель предприятия; - трансфертные цены. 	<ul style="list-style-type: none"> - учетная политика; - фактическая информация об исполнении бюджетов; - корректировка бюджетов.

Задачи бюджетирования заключается в увеличении производительности деятельность компании на основании целевой ориентации и координации абсолютно всех событий, включающих изменение хозяйственных средств и их источников, выявление рисков и сокращение их уровня, а кроме того увеличение эластичности в функционировании экономического субъекта. Развитие бюджета компании считается главным инструментом краткосрочного финансового планирования, определяющим источники и направления использования денежных средств. При этом бюджет позволяет не только распоряжаться ресурсами, но и гармонизировать взаимоотношения равно как

изнутри хозяйствующего субъекта, так и с внешней средой. Задачи бюджетирования представлены на рис. 1.



Рис. 1. Задачи внутрифирменного бюджетирования

Задачи бюджетирования заключаются в следующем:

- проведение мониторинга финансовой эффективности (текущее финансовое планирование);
- укрепление дисциплины и стимулирование эффективной работы предприятия и его подразделений (обеспечение координации, кооперации и коммуникации подразделений предприятия);

- создание на предприятии финансовую прозрачность более понятной для инвесторов, руководителей и собственников(создание базы для оценки и контроля планов предприятия);

- делегирование полномочий и распределение ответственности (исполнение требований законов и контрактов) [1].

Таким образом, основной задачей бюджетирования является аргументированное планирование деятельности компании с целью обеспечения текущего контроля деятельности.

Бюджетирование (как управленческая технология) – методика финансового планирования, учета и контроля доходов и расходов, получаемых от бизнеса в абсолютно всех степенях управления, что дает возможность исследовать ожидаемые и прогнозируемые финансовые показатели [2].

Роль и место бюджетирования в системе управления финансами компании достаточно подробно характеризуются его многофункциональным направлением. Полное и всестороннее рассмотрение теории и практики бюджетирования, в частности работ таких зарубежных и отечественных экономистов, как Ч. Т. Хорнгрен, Дж. Фостер, К. Друри, Р. Энтони, О. Н. Волкова, А. Д. Шеремет, Дж. Бримсон, А. М. Карминский, позволило отметить следующие ключевые функции, реализуемые в разработках внутрифирменного бюджетирования (рис. 2) [3].

Бюджетирование как технология управления			
Контроль	Планирование	Стимулирование	Организация

Рис. 2. Функции бюджетирования в цикле управления организацией

Функция планирования деятельности компании сводится к развитию главного бюджета компании, отражающего снабженческие, производственные, сбытовые, экономические и инвестиционные процессы его деятельности в их взаимосвязи и взаимообусловленности на основе установленных учетных концепций.

Функция координации различных видов деятельности призвана обеспечить общность целей отдельных структурных подразделений и предприятия в целом через формирование вариантов бюджетов, а далее сведение их в единый главный финансовый бюджет.

Функция мотивации реализуется в том, что сформированные бюджеты являются своеобразными целевыми ориентирами деятельности предприятия и его структурных подразделений и стимулируют работников и руководителей к достижению целевых показателей.

Функция контроля за исполнением бюджетов и результатов производственно-хозяйственной деятельности ориентирована на обнаружение отклонений достигнутых показателей деятельности от запланированных, что дает более оперативно реагировать на отрицательные факты и принимать решения по нормализации ситуации.

Так, В. Пономарев, изучив вопрос внедрения системы бюджетирования в компании, определяет бюджет как модель внутренних и внешних отношений компании, проект его работы, в котором обретают отражение источники предстоящих поступлений, направляемых на покрытие расходов как предыдущих, таким образом и предстоящих [4].

Анализируя бюджет как один из значимых инструментов финансового планирования, исследователи отмечают, то что в странах с рыночными взаимоотношениями его считают описанием целей компании, формирующим определенные финансовые и операционные задачи на определенный промежуток времени. Первоначально разработанный как статическая система взаимоотношений, бюджет в будущем принимает форму реестра эталонных показателей, которые сравниваются с итогами текущей деятельности. Дополненный моделями продаж, функционирования производства и иными, бюджет трансформируется в комплексную систему, с помощью которой осуществляется поиск подходящих, в соответствии с установленными критериями, текущих и перспективных решений по всем направлениям деятельности предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ансофф И. Стратегическое управление: Пер. с англ. – М.: Экономика, 2014. – 519с.
2. Гасанов Г. И. Бюджетирование как инструмент финансового планирования на предприятии // Молодой ученый. – 2016. – №11. – С. 1829.
3. Устюжанина Е. Внутрифирменная экономика: пять моделей организации // Журнал для акционеров. – 2015. – №6. – С. 42 – 47.
4. Томилова Д. Ю. Технология формирования бюджетов в системе бюджетирования // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития. – 2016. – №14. – С. 13.

Криони О. В., Манукян Ж. А., Крутина Е. Ю.

Уфимский государственный авиационный технический университет

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Аннотация: В данной статье, на основе SWOT анализа АПК, предлагаются основные направления развития агропромышленного комплекса Республики Башкортостан.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, инвестиционная привлекательность, SWOT анализ, стратегическое развитие.

Общеэкономическая ситуация, вектор развития экономики сельского хозяйства и АПК в целом, указывают на то, что поступательная динамика в отраслях будет зависеть именно от успешной реализации инвестиционных проектов на всех уровнях – от крупных сельхозпредприятий и предприятий отраслей переработки до малых форм хозяйствования [1].

В этой связи необходимо принять меры по усовершенствованию, оптимизации и обеспечения максимальной доступности инициаторов инвестиционных проектов по данному виду господдержки. Развитие отраслей АПК зависит от уровня конкурентоспособности производимой продукции. Одним из факторов его повышения является снижение издержек производства за счет внедрения технологий, повышения производительности труда и эффективности мер государственной поддержки [3].

В этой связи основной упор для повышения эффективности производства необходимо сделать на развитие высокооборотных отраслей и обеспечение

замкнутого цикла производства в целях получения более высокого маржинального дохода от производимой и реализуемой продукции.

Для этого необходимо создать, помимо действующих мер, максимально комфортные и стимулирующие условия для притока в отрасль инвестиционного капитала, как внутренних республиканских инвесторов, так и внешних крупных игроков сельскохозяйственного производства [5].

Для выявления стратегических направлений развития агропромышленного комплекса, необходимо провести SWOT-анализ отраслей АПК. [4, 5]

Таблица 1

SWOT-анализ сельского хозяйства Республики Башкортостан

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>1. Обеспеченность республики производственными ресурсами. Площадь пашни в РБ – 3,6 млн. га, доля в РФ- 2,9%. Самое крупное поголовье крупнорогатого скота.</p> <p>2. Выгодное в логистическом плане географическое месторасположение – в радиусе 500 км от Уфы проживает более 25 млн человек, что обеспечивает значительный потребительский рынок</p> <p>3. Высокий ресурсный потенциал производства сельскохозяйственной продукции.</p> <p>4. Устойчивый спрос на продукцию сельского хозяйства и продукты отечественного производства в связи с эмбарго из стран, которыми введены санкции против РФ</p>	<p>1. Зависимость от почвенно-климатических условий</p> <p>2. Высокая доля КФХ (50-500 га) с низкой обеспеченностью высокопроизводительной сельскохозяйственной техникой, оборудованием, удобрениями и семенным материалом</p> <p>3. Низкая конкурентоспособность производства</p> <p>4. Низкая производительность труда</p> <p>5. Низкая заработная плата в отрасли, низкий уровень условия труда.</p> <p>6. Низкая кадровая и техническая оснащенность первичного семеноводства</p>
Возможности	Угрозы
<p>1. Реализация инвестпроектов по производству и переработке сельскохозяйственной продукции.</p> <p>2. Внедрение перспективных сельскохозяйственных культур</p> <p>3. Расширение применение инновационных технологий.</p>	<p>1. Высокая вероятность засух, вследствие недобор урожая.</p> <p>2. Нестабильная ценовая политика на продукцию растениеводства.</p> <p>3. Рост тарифов на энергоносителей, семена удобрений, средства защиты.</p> <p>4. Отток квалифицированных кадров из села.</p> <p>5. Снижения плодородия почв, за счет водной и ветровой эрозии.</p>

Одной из решения проблем должно стать создание и функционирование на постоянной основе оптово-распределительного (оптово-логистического) центра, а также действие на постоянной основе сети межрайонных закупочных

баз с первичной переработкой сельскохозяйственной продукции, ориентированных на сектор малых и средних сельхозпредприятий, крестьянских (фермерских) хозяйств и личных подсобных хозяйств населения.

Данный сектор играет важную роль в социальной устойчивости, обеспечивая самозанятость сельского населения и уровень доходов.

Таблица 2

SWOT анализ по животноводству

Сильные стороны	Слабые стороны
<ol style="list-style-type: none"> 1. Большое поголовье скота и птицы 2. Обеспеченность кормовыми угодьями 3. Достаточное количество племенных хозяйств (по скотоводству, коневодству, водоплавающей и бройлерной птице, свиноводству) с высоким генетическим потенциалом 4. Наличие спроса на внутреннем и внешнем рынке продовольствия 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Низкая продуктивность животных 2. Слабая техническая и технологическая оснащенность большинства товарных ферм 3. Нарушения и недоработки в соблюдении технологии содержания, кормления скота, заготовки кормов 4. Нехватка и низкая квалификация кадров 5. Низкий уровень оплаты труда и мотивации работников животноводства 6. Невысокая производительность труда
Возможности	Угрозы
<ol style="list-style-type: none"> 1. Техническая и технологическая модернизация ферм 2. Повышение квалификации кадров животноводства 3. Повышение оплаты труда, создание стимулов для роста эффективности работы 4. Привлечение инвесторов в отрасль 5. Реализация племенных животных (крупного рогатого скота, лошадей, птицы, свиней) за пределы РБ и РФ 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Нестабильность кормовой базы из-за повторяющихся засушливых явлений 2. Опасность возникновения инфекционных болезней и ЧС 3. Убыточность производства продукции из-за конъюнктуры рынка и недостаточности господдержки

Таблица 3

SWOT анализ отрасли растениеводства

Сильные стороны	Слабые стороны
<ol style="list-style-type: none"> 1. Обеспеченность республики земельными ресурсами (производственный потенциал сельского хозяйства). Площадь пашни в РБ – 3,6 млн. га, доля в РФ- 2,9% 2. Ресурсный потенциал производства: зерна 4,0 – 4,5 млн. тонн, сахарной свеклы – 1,8 млн. тонн, овощей – 450 тыс. тонн, картофеля – 1,4 млн. тонн. 3. Высокий спрос и наличие внутреннего и внешнего рынка сбыта 4. Обеспеченность кадровым потенциалом 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Зависимость от почвенно-климатических условий 2. Высокая доля КФХ (50-500 га) с низкой обеспеченностью высокопроизводительной сельскохозяйственной техникой, оборудованием, удобрениями и семенным материалом 3. Отсутствие глубокой переработки продукции растениеводства 4. Низкая конкурентоспособность производства 5. Не стимулирующий уровень оплаты труда.

Возможности	Угрозы
<p>1. Увеличение площадей орошения, за счет комплекса агрометеорологических мероприятий.</p> <p>2. Сокращение доли зерна в комбикормах за счет увеличения содержания в них высокобелковых сырья, использование вторичной продукции спиртовой, пивоваренной.</p> <p>3. Реализация инвестпроектов по глубокой переработке продукции растениеводства.</p> <p>4. Возможности внедрения перспективных культур</p> <p>5. Расширение применения инноваций в растениеводстве.</p> <p>6. Реализация программы первичного семеноводства путем создания зональных семеноводческих кластеров</p>	<p>1. Недобор планируемого урожая за счет широкомасштабных засух в каждые 3-4 года и ежегодных локальных.</p> <p>2. Нестабильная ценовая политика на продукцию растениеводства.</p> <p>3. Рост тарифов на энергоносители, семена удобрений, средства защиты.</p> <p>4. Отток квалифицированных кадров из села.</p> <p>5. Снижения плодородия почв, за счет водной и ветровой эрозии.</p>

Таблица 4

SWOT анализ отрасли переработки

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>1. Значительный потенциал по производству сельскохозяйственного сырья</p> <p>2. Наличие производственных мощностей пищевой и перерабатывающей промышленности</p> <p>3. Накопленный предприятиями технологический опыт производства пищевых продуктов</p> <p>4. Население ориентировано на потребление продукции республиканских товаропроизводителей</p> <p>5. Наличие развитой инфраструктуры для сбыта продукции</p>	<p>1. Наличие производств с низкой маржинальностью и не большим ассортиментом готовой продукции</p> <p>2. Неполная загрузка производственных мощностей предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности</p> <p>3. Низкая степень внедрения современных систем управления качеством</p>
Возможности	Угрозы
<p>1. Увеличение производства сельскохозяйственного сырья в республике</p> <p>2. Формирование продуктовых республиканских кластеров</p> <p>3. Развитие сети оптово-логистических центров</p> <p>4. Приближенность к рынкам сбыта продукции в Европейской зоне России и Республике Казахстан</p>	<p>1. Недостаточный рост спроса на продукты питания на существующих рынках сбыта продовольствия</p> <p>2. Недостаток сельскохозяйственного сырья с необходимыми качественными характеристиками и высокой сезонностью производства</p> <p>3. Сложности привлечения кредитных ресурсов, увеличение процентной ставки банков</p>

Исходя из SWOT-анализа агропромышленного комплекса, составим таблицу стратегических направлений развития агропромышленного комплекса Республики Башкортостан.

Таблица 5

Стратегические направления развития агропромышленного комплекса
Республики Башкортостан

Обоснование выбора стратегического направления	Пути повышения (мероприятия)
Развитие производства зерновых и зернобобовых культур	
<p>1. Неполное использование биоклиматического потенциала для производства зерна.</p> <p>2. Растущая потребность в фуражном зерне с учетом реализации инвестиционных проектов в животноводстве – около 2 млн. тонн</p> <p>3. Наличие в республике собственных производственных мощностей мукомольно-крупяной промышленности</p>	<p>1. Разработка оптимальной структуры посевов сортов и гибридов зерновых и зернобобовых культур для каждой природно-климатической зоны.</p> <p>2. Дифференциация ставок по несвязанной поддержке в зависимости от урожайности.</p> <p>3. Создание стимулирующих условий для увеличения применения минеральных удобрений.</p>
Развитие молочного скотоводства, увеличение объемов производства товарного молока	
<p>1. В республике самое большое поголовье молочного скота среди регионов России.</p> <p>2. В целом производственные мощности молочных заводов недозагружены.</p> <p>3. Республика обладает значительными площадями кормовых культур.</p> <p>4. Дефицит молока в целом по стране составляет 9 млн. тонн.</p>	<p>1. Определение резервов районов и зон республики для наращивания производства молока.</p> <p>2. Дифференциация ставок субсидий в зависимости от продуктивности дойного стада.</p> <p>3. Разработка и реализация программы снижения сезонности и повышения качества молока.</p>
Развитие системы селекционно-генетических центров по свиноводству и птицеводству	
<p>1. Низкий уровень республиканской генетической базы.</p> <p>2. Маточное поголовье для действующих свинокомплексов практически полностью завозится из-за пределов республики. Отсутствуют родительские линии свиней.</p> <p>3. Отсутствие собственной генетики и селекции в области производства племенного яйца цыплят-бройлеров и индейки.</p> <p>4. Племенное яйцо завозится из-за границы Российской Федерации, что существенно влияет на формирование себестоимости конечной продукции и повышает риски стабильного производства.</p>	<p>1. Строительство и ввод в эксплуатацию селекционно-гибридных центров</p> <p>2. Реализация инвестиционных проектов по производству племенного яйца цыплят-бройлеров на базе ЗАО «Башкирский бройлер».</p> <p>3. Реализация проектов предусматривающие развитие собственной селекции родительского стада.</p>

Актуальной остается задача технической и технологической модернизации отрасли сельского хозяйства. Обеспечение аграриев новыми видами сельскохозяйственной техники и оборудования, зерноочистительных и зерносушильных машин, налаживание линий первичной переработки производимой продукции, в первую очередь, молока и мяса, строительство или модернизация на базе крупных предприятий цехов по сбору и переработке молока, а также соответствующих нормам скотобоев позволит повысить эффективность производства продукции, исключить из цепочки «производство-переработка-реализация» значительное число перекупщиков. Это, в свою очередь, снизит себестоимость продукции и отразится на покупательской способности конечного потребителя – населения республики [2].

Повышение уровня технической и технологической оснащенности перерабатывающих предприятий, создание на их базе агрохолдингов с собственными сырьевыми зонами позволит существенно повысить уровень конкурентоспособности производимых продуктов питания и обеспечить выполнение задачи по ускоренному импортозамещению. В этой связи, видится необходимость создания стимулирующих условий по обновлению материально-технической базы перерабатывающих предприятий, с целью повышения качества производимой продукции и освоению новых видов продуктов питания с более высокой добавленной стоимостью.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Агеенко А. А. Методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности отраслей экономики региона и отдельных хозяйствующих субъектов // Вопросы статистики. 2012. – 151с.
2. Манукян Ж.А., Платонова Т.Н. Факторный анализ при оценке финансово-хозяйственной деятельности бюджетных автономных учреждений. - Управление. Экономический анализ. Финансы. Сборник научных трудов. УГАТУ. 2016 г. Стр. 227-230.
3. Ускова Т.В. Агропромышленный комплекс региона: состояние, тенденции, перспективы/ Российская академия наук. 2013. – 128 с.
4. Boltyrov V. A., Krioni O.V., Pashchenko S.N. Approaches to assessment of the enterprise investment attractiveness. Kazan science. Vol. 9, pp. 22-26, September 2015
5. Olga Krioni, Natalia Efimenko, Svetlana Pashchenko «Assessment of Investment Attractiveness of Agroindustrial Complex in Republic of Bashkortostan». Proceedings of the international conference on trends of technologies and innovations in economic and social studies 2017 Серия книг: AEBMR-Advances in Economics Business and Management, Research Tom: 38 pp.: 367-372, September 2017.

Кулакова А. А., Шнайдерман А. В.

Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета

ОСОБЕННОСТИ СОВМЕЩЕНИЯ ЕНВД И ОБЩЕЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Аннотация: В данной статье рассматриваются вопросы совмещения общей системы налогообложения и единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности. Также, рассмотрены особенности применения и ведения раздельного учета доходов и расходов по обоим режимам налогообложения.

Ключевые слова: общий режим налогообложения, ЕНВД, раздельный учет, доходы, расходы, налог на прибыль, НДС.

Введение специальных налоговых режимов на территории определенного государства способствуют расширению сектора малого и среднего бизнеса. Они позволяют данным сферам экономики оптимизировать налоговые платежи, предусмотренные законодательством о налогах и сборах.

На территории Российской Федерации предусмотрено пять видов специальных налоговых режимов, которые законодательно закреплены в Налоговом кодексе РФ:

- упрощенная система налогообложения;
- единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности;
- система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог – ЕСХН);
- патентная система налогообложения;
- система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции.

Особенностью данных специальных налоговых режимов является то, что они заменяют определенный перечень налогов одним единым налогом (за исключением системы налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции):

- налога на прибыль организаций (для ИП – налога на доходы физических лиц);

– налога на имущества организаций (для ИП – налога на имущество физических лиц);

– налога на добавленную стоимость (за исключением НДС уплачиваемого при импорте).

При выборе определенной системы налогообложения, не все налогоплательщики осведомлены о возможном совмещении нескольких режимов налогообложения. В частности, любой налоговый режим можно совместить с ЕНВД. Их одновременное применение дает налогоплательщикам ряд определенных преимуществ. Однако, для того, чтобы налогоплательщик мог применять ЕНВД, он должен осуществлять свою деятельность согласно статье 346.29 НК РФ и нормативно-правовыми актами муниципальных образований [1].

Применение общей системы налогообложения по сути является общеобязательным и переход на нее происходит автоматически с момента регистрации налогоплательщика.

При совмещении общей системы налогообложения и ЕНВД, самым главным аспектом, который необходимо учитывать является ведение раздельного учета [2]. Так, налогоплательщику следует принимать доходы и расходы раздельно, подпадающие под разные режимы.

Учет доходов, или выручки, не вызывает осложнений, так как можно четко определить по какому виду деятельности поступили средства или была отражена выручка, и таким образом соотнести данные суммы по двум налоговым режимам [4].

При этом следует принять во внимание, что база по налогу на прибыль при общем режиме налогообложения определяется без учета доходов, полученных при осуществлении деятельности на ЕНВД.

Кроме этого, для доходов, полученных от деятельности, относящийся к ЕНВД, кроме самой выручки, необходимо также относить прочие поступления, непосредственно связанные с ее ведением. К примеру, это могут быть:

– различные бонусы или скидки, получаемые по договорам, заключенным в рамках ЕНВД;

– излишки, выявленные в ходе инвентаризации;

– штрафы и пени за просрочку платежей, начисленные в судебном порядке.

Подобные доходы не будут учитываться при расчете налога на прибыль. Они также должны облагаться согласно положениям гл. 26.3 НК РФ, если налогоплательщик не ведет никакой деятельности, кроме подпадающей под ЕНВД [1].

Раздельный учет расходов требует большего внимания бухгалтера, нежели чем учет доходов. Порой, многие расходы невозможно четко разделить по видам деятельности налогоплательщика, поэтому требуется их корректное распределение по общей системе налогообложения и ЕНВД [4].

К примеру, налогоплательщик осуществляет деятельность по оптовой (общая система налогообложения) и розничной (ЕНВД) торговле. Товар в розницу отпускает в продажу продавец в торговом зале, оптовую торговлю с оформлением договоров поставок и выписыванием товарных накладных осуществляет менеджер по оптовым продажам. Кроме того, в организации также работают работники по поставкам товара, управленческий персонал, которые заняты в обоих видах деятельности налогоплательщика.

Расходы по выплате заработной платы и больничных листов продавца и менеджера бухгалтер сразу относит на конкретный вид деятельности. Что же касается расходов по заработной плате и больничных работников по поставке товара и управленческого персонала, то они подлежат распределению, поскольку данные расходы нельзя конкретно разнести по видам деятельности.

По рекомендационному письму Министерства финансов от 4 октября 2006 года № 03-11-04/3/431, налогоплательщик вправе сам выбирать метод распределения расходов, непосредственно закрепив его в учетной политике.

Согласно абзацам 3 и 4 п. 9 статьи 274 НК РФ, предусмотрен принцип распределения расходов пропорционально доходам, полученным от того или

иного вида деятельности [1]. Также, на основании решения некоторых судебных практик по разрешению налоговых споров предполагает, что налогоплательщики не вправе использовать какие-либо еще принципы распределения расходов, кроме метода, основанного на стоимостных показателях.

Однако, Министерство финансов РФ не противодействует применению метода распределения расходов пропорционально площади помещений, используемых в конкретной деятельности [4].

Так как, по данному вопросу существуют некоторые разногласия, во избежание конфликтных ситуаций налогоплательщикам следует проконсультироваться с территориальными налоговыми органами.

При общем режиме налогообложения налогоплательщики обязаны уплачивать в бюджет налог на добавленную стоимость, который может быть уменьшен на сумму «входного» НДС по приобретенным товарам, работам и услугам. Обязанность уплаты НДС у налогоплательщика находящегося на ЕНВД не возникает, за исключением сумм налога при импорте товаров, работ и услуг. Соответственно, налогоплательщик не может воспользоваться правом вычета «входного» НДС.

Так, налогоплательщикам, применяющим оба режима налогообложения, необходимо вести отдельный учет сумм НДС по приобретаемым товарам (работам и услугам) [3]. Отсутствие отдельного учета не позволяет организациям и индивидуальным предпринимателям принимать к вычету «входного» НДС и относить их на расходы при налогообложении прибыли (абзац 8 п. 4 статьи 170 НК РФ) [1].

Но не в зависимости от этого, НК РФ определяет один случай, когда отдельный учет по НДС может не вестись. Это касается тех налоговых периодов, в которые доля затрат, понесенных при вмененной деятельности, не превышает 5% от общей суммы затрат на производство [4]. Тогда все суммы НДС по приобретенным ценностям могут быть приняты к вычету независимо от того, в какой деятельности они были использованы.

Суммы «входного» НДС подлежат распределению при приобретении имущества для использования в разных видах деятельности. Также необходимо разделять НДС по всем косвенным расходам (оплата услуг связи, на тепло- и электроэнергию и др.). К вычету будет приниматься только та часть НДС, которая соответствует доле стоимости отгруженных товаров, работ, услуг, подлежащей налогообложению, в общей стоимости товаров, отгруженных за налоговый период (квартал). Остальная сумма НДС учитывается в стоимости товаров, работ и услуг.

При расчете налога на прибыль налогоплательщики могут включить в налоговую базу суммы перечисленных страховых взносов за работников, тем самым уменьшив налогооблагаемую базу по данному налогу. Однако это касается только тех взносов, которые относятся к общему режиму налогообложения.

Взносы, относящиеся к ЕНВД, а также фиксированные платежи в ПФР (уплачиваемые индивидуальными предпринимателями, которые не начисляют никаких вознаграждений в пользу физических лиц) уменьшают непосредственно сам налог на вмененный доход.

Следовательно, при совмещении двух режимов для корректного расчета налога на прибыль и ЕНВД налогоплательщику нужно распределить суммы страховых взносов по видам деятельности, что, в свою очередь, требует распределения всех выплат в пользу работников по режимам. Для распределения сумм вознаграждений работникам, необходимо обозначить какой вид деятельности обслуживает данный работник в трудовом договоре [5]. Но если работник обслуживает оба вида деятельности (например, административно-управленческий персонал), подпадающие и под ОСНО, и под ЕНВД, то страховые взносы за него подлежат распределению. Существует два способа распределения страховых взносов:

1. пропорционально суммам выручки, поступившей в рамках режимов;
2. пропорционально числу работников, занимающихся той или иной деятельностью.

Главным условием применения одной из методик является ее закрепление в учетной политике организации [5].

Таким образом, совмещение общего режима налогообложения и ЕНВД налогоплательщиками возможно при выполнении ими некоторых условий, предусмотренных законодательством о налогах и сборах.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 07.03.2018) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: URL:<http://www.consultant.ru/popular/gkrf/> /Компания «Консультант Плюс».
2. Кравченко М. В., Мялкина А. Ф. Проблемы применения специальных налоговых режимов для субъектов малого бизнеса в Российской Федерации // Социально-экономические явления и процессы. 2015. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-primeneniya-spetsialnyh-nalogovyh-rezhimov-dlya-subektov-malogo-biznesa-v-rossiyskoy-federatsii> (дата обращения: 18.03.2018).
3. ЕНВД и ОСНО. URL: <http://glavkniga.ru/situations/k504211> (дата обращения: 17.03.2018).
4. Как правильно вести при ОСНО и ЕНВД отдельный учет? URL: http://nalog-nalog.ru/envd/envd/kak_pravilno_vesti_pri_osno_i_envd_razdelnyj_uchet/ (дата обращения: 16.03.2018).
5. Ведение отдельного учета при совмещении ОСНО и ЕНВД. URL: <https://buhnk.ru/envd/vedenie-razdelnogo-ucheta-pri-sovmeshhenii-osno-i-envd/#4> (дата обращения: 18.03.2018).

Назифуллина Г. И., Пащенко С. Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПУТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Аннотация: В данной статье рассматриваются основные проблемы и методы улучшения налоговой системы Российской Федерации (далее РФ). Эта тема является актуальной, так как эффективное функционирование экономики страны зависит от того, насколько точно построена система налогообложения.

Ключевые слова: налог, налоговая политика, налоговая система, налогообложение, налогоплательщики, налоговые органы, налоговые правоотношения, государство.

Налоги являются неотъемлемой частью любого государства. Так как за счет налоговой системы происходит формирование финансов страны. Вследствие чего финансовые ресурсы идут на содержание государственного аппарата, правоохранительных органов, армии, финансирование образования, науки, медицины. В сфере налогообложения всегда существовало много

проблем, решение которых невозможно в короткие сроки. При условии совершенствования налоговой политики происходит эффективное функционирование финансовой системы.

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что налоговая система является главным инструментом существования любого государства.

Налогом являются обязательные платежи, уплачиваемые налогоплательщиками в бюджет соответствующего уровня и государственные внебюджетные фонды на основании федеральных законов и актов [3]. За всю историю развития общества ни одно государство не смогло обойтись без налогов, так как для выполнения своих функций и задач по удовлетворению общественных потребностей ему необходимы финансовые ресурсы, которые могут быть собраны только с помощью налогов [1].

Налоговая система состоит из четырех основных элементов:

- 1) система законодательства о налогах и сборах;
- 2) система налогов и сборов;
- 3) плательщики налогов и сборов;
- 4) система налогового администрирования.

Все эти четыре элемента находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости и составляют единое целое [4].

От эффективного функционирования налоговой системы во многом зависит результативность принимаемых экономических решений в стране [2].

Основными проблемами налоговой системы являются:

1) нормативные документы, так как часто в них присутствует двойственность, частые изменения, что приводит к ошибкам налогоплательщиков при исчислении налогов;

2) слабо развитая система ответственности налогоплательщиков за налоговые правонарушения, что говорит о низком уровне налоговой культуры общества [4];

3) противоборство налоговых правоотношений между участниками [3];

4) фискальный характер налоговой системы РФ в свою очередь приводит к тому, что хозяйствующие субъекты уходят в теневую сферу экономики, и происходит уклонение от налогов [5];

5) слабая система контроля налоговых органов;

6) не отражается потребность в инновационном развитии страны;

7) нет поддержки инвестиций и развития человеческого капитала;

8) налоговое бремя между добросовестными и уклоняющимися налогоплательщиками распределено неравномерно;

9) высокая нагрузка на фонд оплаты труда;

10) различия между налоговым и бухгалтерским учетами;

11) ежемесячные авансовые платежи многих налогов, приводящие к вымыванию собственных оборотных средств предприятий;

12) множественность налогов;

13) отсутствие качественного электронного документооборота.

Это небольшое количество перечисленных проблем, которые касаются налогообложения в РФ.

Для совершенствования налоговой системы РФ необходимо применить следующие меры:

1) обеспечить повышение профессионального уровня работников налоговых органов;

2) улучшить систему разъяснительных работ с налогоплательщиками для повышения налоговой культуры;

3) предоставить финансовым органам РФ право издавать дополнительные нормативно-правовые акты по вопросам налогового регулирования, которые необходимо конкретизировать, если той информации, которая содержится в других нормативно-правовых документах недостаточно [1];

4) наделить Правительство РФ аналогичными правами;

5) соблюдать стабильность налогов и правил их взимания в течение длительного периода времени;

б) повысить контроль правильности и своевременности уплаты налогов и сборов;

7) стимулировать инновационные предприятия различными налоговыми инструментами;

8) стимулировать инвестиции в развитие малонаселенных регионов, способствовать развитию высокотехнологичных производств, научно-исследовательских разработок, обеспечить развитие малого и среднего бизнеса [2].

9) упростить налоговый учет и установить тесную связь с бухгалтерским учетом;

10) увеличить долю электронного документооборота в налоговой сфере;

11) облегчить общую налоговую нагрузку;

12) упростить налоговую отчетность;

13) снизить налоговое бремя предприятий, которые производят товары широкого потребления, а также инновационных предприятий, которые неконкурентоспособны на внутреннем рынке страны.

При выполнении данных предложений, перечисленных выше возможно создание более эффективной, конкурентоспособной и стабильной налоговой системы РФ [5].

На основании вышеизложенного, можно сделать следующие выводы:

1) на данный период времени налоговая система РФ является несовершенной;

2) основными доходными источниками бюджетов всех уровней являются налоги и сборы. Из этого следует, что эффективное управление экономикой страны обеспечит эффективное налогообложение;

3) для того чтобы решить проблемы в сфере налогообложения и совершенствовать налоговую политику РФ необходимо участие не только государства, но и налогоплательщиков;

4) современная налоговая система в стране должна быть доступной для понимания, справедливой и эффективной.

Таким образом, одним из главных задач правительства является создание справедливой и стабильной налоговой системы в стране. Конфликт между налогоплательщиками и государством представляют серьезное препятствие для развития экономики в целом. Суть совершенствования и развития налоговой политики в том, чтобы уменьшить эти противоборства и способствовать эффективному решению государством своих задач и функции. Вследствие осуществления данных мероприятий по совершенствованию налоговой системы в РФ сформируется эффективная налоговая система и конкурентоспособная экономика.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Афолина А. А. Проблемы современной налоговой системы РФ и пути ее совершенствования// Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки. - 2013. - № 13. - С. 261-265.
2. Александрова Н. Г. Налоговая политика РФ современное состояние и пути совершенствования// Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента. - 2014. - С. 105-109.
3. Баташева Ф. А. Проблемы современной налоговой системы РФ и предложения по ее совершенствованию// Молодой ученый. - 2015. - №17. - С. 436-438.
4. Глущенко Я. С., Егорова М. С. Проблемы налогообложения на современном этапе развития РФ// Молодой ученый. — 2015. — №11.4. — С. 72-74.
5. Токаева С. К., Туаева В. Ю. Роль налогового потенциала в формировании доходов региональных и местных бюджетов // В сб.: Актуальные вопросы социально-экономического развития регионов России. Сб. трудов. Владикавказ, 2016. С. 132-137.

Разуваева Е. Б., Жигалов Д. А.

Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УКРЕПЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В статье рассмотрено понятие финансового состояния предприятия и основные направления деятельности по его укреплению. Рассмотрены конкретные действия в рамках описанных направлений.

Ключевые слова: финансовое состояние, предприятие, кризис, дивидендная политика, платежеспособность, капитал, бухгалтерский баланс, инвестиционная политика, планирование

Современные условия хозяйствования предполагают быстрое изменение ситуации на рынке товаров и услуг. Зачастую эти изменения настолько

значительны и быстры, что организации и предприятия не всегда успевают своевременно реагировать на них. Поэтому возникают так называемые финансовые кризисные ситуации.

Кризисы ухудшают состояние финансов, уменьшают платежеспособность организаций и несут другие отрицательные последствия. Это вынуждает предприятия разрабатывать и реализовывать различные мероприятия, направленные на нейтрализацию воздействия негативных изменений, на экономику предприятия, то есть проводить укрепление финансового состояния.

Под финансовым состоянием предприятия понимается характеристика его финансовой конкурентоспособности, рациональное использование финансовых ресурсов и капитала, а также своевременное выполнение обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами [1].

Проблемы финансового состояния предприятия можно выделить в 3 группах:

- 1) недостаточная платежеспособность;
- 2) недостаточная отдача на вложенный в организацию капитал;
- 3) низкая финансовая устойчивость, вызванная неоптимальностью структуры капитала [3].

Существует множество направлений и методов, позволяющих укрепить финансовое состояние предприятия. Рассмотрим наиболее эффективные и часто применяемые из них.

Первым направлением по укреплению финансового состояния организации является процесс совершенствования финансирования ее деятельности.

Данный метод включает в себя ряд мер:

1. Определение рациональной структуры бухгалтерского баланса организации, т.е. выбор наиболее оптимального соотношения собственного и привлеченного (заемного) капитала. Анализ структуры собственных и заемных средств необходим для оценки рациональности формирования источников финансирования организации, определения ее рыночной устойчивости. От того,

насколько оптимально соотношение капитала, во многом зависит финансовое положение организации [2].

2. Разработку дивидендной политики – заключается в распределении чистой прибыли предприятия по двум направлениям: на вознаграждение инвесторам и самофинансирование развития (в том числе наращивание собственных средств).

3. Формирование наилучшей структуры заемных средств, т.е. оптимальное соотношение видов кредиторской задолженности по срокам ее предоставления, видам и стоимости использования.

Второе направление укрепления финансового состояния – повышение эффективности использования текущих активов. Сюда можно отнести определение ключевых стратегических и тактических направлений использования средств предприятия, формирование наилучшей, отвечающей существующей ситуации, структуры активов, а также регулирование массы и динамики финансовых результатов с учетом различного рода рисков.

Третьим направлением является осуществление совершенствования стратегии и тактики проведения финансовой политики предприятия. Оно включает в себя:

- проведение инвестиционной политики (анализ инвестиционных проектов, в которых участвует или планирует участвовать организация; отбор наиболее выгодных из них и наблюдение за их реализацией);

- анализ системы оперативного управления оборотными активами и краткосрочными обязательствами предприятия, такими как денежные средства, дебиторская задолженность, запасы, кредиторская задолженность и др.;

- пересмотр ценовых и иных маркетинговых решения с точки зрения их воздействия на финансовые результаты предприятия.

Следующим, четвертым, направлением является совершенствование системы финансового планирования и прогнозирования развития предприятия. Данная мера предполагает определение финансовых перспектив развития предприятия, а также тактических шагов по предотвращению наращивания

сумм дебиторской и кредиторской задолженностей. Работу по совершенствованию организации финансового планирования и нужно начинать с выявления существующих проблем, которые выступают в качестве ограничивающих факторов, а систему финансового планирования и контроля необходимо рассматривать как составной элемент всей системы планирования на предприятии, используя единый подход к выбору методов и инструментов для всех составляемых в организации планов. Предприятие должно акцентировать внимание на определенных функциях финансового планирования в зависимости от ситуации [4].

Пятое направление – усиление и улучшение качества внутреннего финансового контроля. Предполагает систематический анализ данных бухгалтерского и операционного учета, а также отчетность предприятия, а также их использование как материала для оценки результатов финансовой деятельности организации и как информационной базы для принятия управленческих решений в финансовой сфере. Т.е. внутренний финансовый контроль должен быть не формальной констатацией фактов и результатов деятельности организации, а действенным и эффективным средством эффективного управления.

Таким образом, финансовое состояние предприятия можно укрепить с помощью рассмотренных выше мероприятий. При этом чаще всего приходится применять не один метод, а всю совокупность методов, так как часто проблемы затрагивают множество сторон финансовой сферы организации. Грамотное и своевременное использование всей совокупности методов дает возможность организации устранить свою неплатежеспособность, восстановить финансовую устойчивость, стать конкурентоспособной и повысить инвестиционную привлекательность.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Артеменко В. Г., Беллендир М. В. Финансовый анализ: учеб. пособие. М.: Изд-во «ДИС», 2006. 132 с.
2. Парфенова М. В., Дадаян А. С., Дадаян И. С. Проблемы укрепления финансового состояния коммерческих предприятий и разработка мероприятий, направленных на их решение // Экономика и бизнес: теория и практика. 2015. №5. С.33-39.

3. Хотинская Г. И. Анализ финансового состояния как основа целевого прогнозирования финансовых потоков организации // Экономический анализ: теория и практика. 2011. №8. С.11-15.
4. Шептиева О. Е. Совершенствование системы финансового планирования на предприятиях // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2016. №2-3. С.148-152.

Сайфуллина Л. Д., Бакирова А. А.

Уфимский государственный авиационный технический университет

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ РАБОТЫ С ВЫСВОБОЖДАЮЩИМСЯ ПЕРСОНАЛОМ

Аннотация: В статье рассмотрены вопросы применения современных методик, таких как аутплейсмент персонала и бумерангинг, как наиболее актуальные направления работы с высвобождающимся персоналом.

Ключевые слова: высвобождение персонала, миллениалы, аутплейсмент, увольнение, бумерангинг, возвращение сотрудников.

Всем предприятиям и организациям периодически приходится проводить мероприятия по высвобождению персонала, что может быть обусловлено самыми разными причинами как внутреннего, так и внешнего характера. Работодатель должен ответственно и серьезно подходить к вопросам увольнения, в связи с тем, что это важно как с производственной, так и моральной точек зрения.

Для предотвращения негативных последствий ухода персонала необходимо создавать условия, с помощью которых будут решаться вопросы не только правильного увольнения работника, но и организации помощи ему в дальнейшем устройстве и поддержке связи с ним.

Если рассматривать деятельность современных предприятий, которые имеют эффективную организационную культуру, высокий имидж среди организаций-работодателей и персонала, то они стараются внедрять новые методики в своей работе по управлению персоналом. На сегодняшний день значительную часть трудовых ресурсов составляет поколение миллениалов. Для них характерно использование различных современных технологий не только в повседневной жизни, но и в работе [1, 2], поэтому чтобы создать благоприятные условия труда для молодых сотрудников, следует применять актуальные методики в работе.

Одна из технологий, используемых при работе с высвобождаемым персоналом, – аутплейсмент (от англ. outplacement – определение на должность). Данный термин характеризует действия организации по отношению к уволенным сотрудникам, а именно оказании помощи в трудоустройстве, психологической и моральной поддержки своего персонала [3].

Аутплейсмент содержит в себе мероприятия и услуги, связанные со смягчением процесса увольнения персонала с работы; бесплатными для сотрудника консультациями по поводу поиска нового места работы; проведением психологических и иных тренингов и т.п.

Особенность аутплейсмента состоит в том, он направлен на действие в случае сокращения штатов, ликвидации или реорганизации компании [4].

Рассмотрим виды аутпейсмента:

1. Открытый аутплейсмент. Данный вид используется в том случае, если сотрудник попал под сокращение, ему доносится это открыто, а также предоставляется помощь в последующем трудоустройстве.

2. Закрытый аутплейсмент. Применяется по отношению к топ-менеджерам, ведущим специалистам, людям, которые занимают высокие должности.

3. Массовый аутплейсмент. Характерно для таких случаев, когда увольняются сразу большое количество работников, при закрытии целого подразделения и сокращении штатов.

Данный процесс проходит в несколько этапов.

1. Аналитический этап (подготовительный). На данном этапе проходит анализ положения компании, рассматриваются ее слабые и сильные стороны, возможные риски, и выясняется, необходимо ли организации сокращение штата. Также тут могут описываться принципы отбора сотрудников, составляться рейтинг персонала, а также характеристика каждого сотрудника.

2. Увольнение. На собрании руководство принимает решение о сокращении штата. Персоналу об этом могут сообщить как в общем, так и в индивидуальном порядке.

3. Практический этап. На данном этапе начинают работать посреднические компании, которые выполняют функции консультирования и помощи сотруднику на пути к его новому месту работы. В зависимости от количества уволенных и их специализации, этот этап может занимать разное количество времени.

Главное значение аутплейсмента в том, что он позволяет предотвратить резкое снижение производительности труда у работников, сохранить морально-психологический климат и ощущение стабильности в организации.

Технология «бумерангинг» подразумевает возвращение работника в прежнюю организацию. В США появился термин, обозначающий таких сотрудников – «boomerangemployers». Бывают ситуации, когда после увольнения, независимо от причины сотрудник может вернуться в организацию. Таких людей принято называть «бумерангами». Довольно часто работодатель сталкивается с такой проблемой, и необходимо выяснить, стоит ли брать такого сотрудника обратно, в чем плюсы, а в чем есть предосторожности данного процесса.

Это явление получило большое распространение не только за рубежом, но и в нашей стране и развивается оно очень быстро. В России, согласно опросу, проведенному компанией Headhunter, 88 % работодателей принимают таких работников обратно. В 42 % компаний «бумеранг» возвращался дважды, а в 22 % – три и более раз. Большинство работодателей довольны своими бывшими сотрудниками и с радостью продолжают с ними работать, но для этого необходимо выяснить, какие есть преимущества и риски возвращения бывших сотрудников, а также как сохранить доброжелательные отношения с персоналом.

Рассмотрим преимущества таких сотрудников.

1. «Бумерангу» может потребоваться меньше времени для адаптации в компании, так как он приходит в знакомый коллектив. Своим возвращением он поспособствует повышению лояльности других сотрудников, своим приходом докажет, что в этой компании и руководитель лучше, и коллектив дружнее, и работа приятнее.

2. Еще одно преимущество, в том, что работодателю известно, кем является вновь пришедший работник: за то время, пока он работал в компании до увольнения, о нем сложилось определенное мнение, по нему можно судить, как он будет себя вести, он преподнесет меньше сюрпризов, нежели новый сотрудник.

3. Вернувшийся сотрудник будет стараться любыми способами оправдать оказанное ему доверие, которое в момент ухода могло пошатнуться. Если правильно воспользоваться этим стремлением, то можно получить по-настоящему лояльного сотрудника, дополнительные затраты на мотивацию которого будут минимальны.

Также «бумеранг» – это отличный показатель высокой лояльности персонала, что станет сигналом для других сотрудников, в глазах которых имидж компании возрастет.

Нельзя упускать из виду и возможные риски, которые могут принести такие сотрудники. Чтобы избежать этого при возвращении бывшего работника, нужно хорошо понимать реальные причины его ухода и мотивы, которые послужили его возвращению.

Рассмотрим основные из них:

С одной стороны, работник возвращается в уже привычную организацию, однако она продолжала развиваться и уже изменилась. От «бумеранга» в большей степени ожидают быстрого включения во все процессы. Он и сам считает, что все знает, пока на практике не обнаруживает, что за время его отсутствия произошли изменения и ему необходимо многому научиться заново.

Проблема высвобождения персонала является одной из самых сложных направлений в работе с кадрами.

Большинство людей, которые сталкиваются с необходимостью увольнения, испытывают подавленность, страх за свое будущее. Для организации важно осознавать, что и увольнение, и перевод на другую работу - это очень болезненный процесс, в первую очередь в эмоциональном и моральном плане. Для этого создаются специальные программы работы с увольняющимися сотрудниками и поддержания связи с ними.

Методики аутплейсмент и «бумерангинг» позволяют правильно выстроить кадровую работу, они являются актуальными на сегодняшний день, так как направлены на создание благоприятных отношений между организацией и высвобождающимся персоналом. Благодаря этому у работников остаются положительные впечатления о работодателе, а организация в свою очередь приобретает больший статус в глазах подчиненных.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бакирова А. А., Зайнетдинова Д. В. «Поколение Y» или «Миллениалы» // Социологические науки и культурология: сб. науч-практ. конф. Нефтекамск, 2017. С. 455-461.
2. Современные технологии управления персоналом поколения миллениум Сайфуллина Л. Д., Губайдуллина Р. А. // Управление экономикой: методы, модели, технологии: материалы XVI международной научной конференции. В 2т. Т.2 / Уфимск. гос. авиац. техн. ун-т. – Уфа: РИК УГАТУ, 2016. – 485 с. – с. 306-309.
3. Аутплейсмент и бумерангинг как методы работы с высвобождающимся персоналом. Бакирова А. А., Сайфуллина Л. Д. // Актуальные вопросы в науке и практике: сборник статей по материалам III международной научно - практической конференции (4 ноября 2017 г., г. Казань). В 4 ч. Ч.2 / – Уфа: Изд. Дендра, 2017. – 261 с. – с.214-219с.
4. Технология управления персоналом и его развитием [Электронный ресурс]: http://aesa.kz:8073/books/%7B210F5A66-55DD-48F9-8B37-2D4EC31A7A3A%7D/Bankovsk_delo/umk/text/08t08.htm

Хасанов М. А.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ РАЗРАБОТКИ ПЛАНА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ И ЕГО РОЛЬ В ОБЕСПЕЧЕНИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: В условиях рыночной экономики обеспечение стабильного функционирования и развития предприятий и организации достигается на основе стратегического плана. Рассматриваются какие разделы стратегического плана должны быть сформированы, требования к его разработке, а также механизм и порядок реализации.

Ключевые слова: стратегия, план, методология, подходы, порядок разработки и осуществления.

Для правильного определения и построения системы стратегии развития предприятий и организаций необходимо конкретизировать понятие слова «развитие», не подменяя его конкретного специфического понятия. В соответствии с применяемым в деловом обороте энциклопедическим словарем понятие «развитие» конкретизируется как «необратимое, направленное, закономерное изменение материи и сознания, их универсальное свойство, в результате него возникает новое качественное состояние объекта - его состава и структуры». Данное определение понятия «развитие» относится к истории изменения природы, общества и познания. Но вместе с тем истории развития обществ и стран сформировали различные подходы к разработке методологии развития стратегии развития, которые вызваны разными точками зрения экономистов, управленцев на деятельность организации и исходя из выполняемой роли в обществе, уровня развития самого общества. В настоящее время особо выделяется своей ролью и практикой применения такая методология разработки стратегии развития предприятий и организаций как методология организационного проектирования, базирующаяся на системном подходе, которая устанавливает направления и степень влияния изменения характеристик одних элементов на характеристики других и в первую очередь на определяющие, итоговые показатели организации, предприятия в целом. Другой применяемый на практике функциональный подход и методология как функционально - стоимостного анализа деятельности организации, предприятия

целом позволяет обеспечить оптимальный уровень полезности (функциональной необходимости) для экономики, общества изделий, продукции и производственных процессов при относительно низких уровнях затрат. Следующая применяемая методология по определению стратегии развития, это методология реструктуризации предприятия, производства путем целенаправленного комплексного изменения методов функционирования предприятия, организации обеспечивают его соответствие изменяющимся условиям рыночной экономики и общества и позволяют придерживаться выработанной и принятой стратегии развития и функционирования. Применяемый интеграционный подход при выработке стратегии развития на основе трансформации структуры предприятия, организации построен на основе замены состава юридических лиц, участвующих в его преобразовании, совершенствовании. А методология реинжиниринга в этом процессе в основном направлен на поиски и внедрении основательных изменений в процессе деятельности предприятия, организации. Имеющиеся в этом процессе подход контрольных сравнений (методология бенчмаркинга) предусматривает сопоставление, сравнение результативности составных элементов бизнеса предприятия, организации с показателями других аналогичных организаций в конкурентном сегменте экономики. Существующий поведенческий подход к организации деятельности предприятия, организации основан на исследовании организационного поведения и эффективности применяемой здесь системы поведения и организационной культурой. Главной целью применяемых методологий формирования стратегии развития должно быть разработка системы правил, положений по принятию управленческих решений, которыми предприятие, организация должен руководствоваться в своей деятельности и принятию соответствующих мер и действий по обеспечению их выполнения и принятой стратегии развития. Специалисты и управленцы в системе стратегического управления настойчиво и целенаправленно проводят линию на разграничение в деятельности понятий развития и роста. Данное разграничение происходит вследствие исчерпания

возможностей проводить стратегию на расширение бизнеса и соответствующую ей экономию на производимых затратах предприятия, организации в рамках приростной модели его хозяйственной деятельности. Известный экономист Акофф Р. Д. определяет главное отличие развития предприятия и организации от роста в том, что «пределы роста экзогенны, лежат вне системы, а главные пределы развития эндогенны, заложены в ней самой» [1].

А методология стратегического подхода формируют перспективы развития предприятия и организации, как процесс всестороннего осмысления с учетом реального положения и перспектив с учетом тенденций развития и совершенствования данного сегмента экономики, в котором функционирует предприятие и организация. Группа известных ученых, экономистов в этом варианте главной задачей считает расширение пространства принимаемых решений на случай возникновения неожиданных обстоятельств и воздействующих или определяющих факторов. Данное разнообразие научных мировоззрений на данную важную проблему требует сравнительного анализа, исследования характерных проблем, рассматриваемых и решаемых каждой концепцией, выделение типологических групп, задач с учетом особенностей принятых приоритетов, целей и соответствующих им установок, условий.

Аспекты предприятий и организаций, рассматриваемые и исследуемые в рамках определения стратегии развития с помощью разных подходов и направлений, иногда сильно отличаются друг от друга. Но вместе с тем во всех подходах главным является развитие организации, предприятия: эволюционное изменение, развитие, связанное с постепенными количественными изменениями объекта, производства и революционное - изменения, совершенствования, характеризующимися качественными изменениями в структуре объекта, предприятия, между которыми существует диалектическая связь и взаимозависимость. Единство целей, задач при выработке стратегии развития предприятия, организации позволяют объединять и комплексно использовать различные подходы в данном процессе, так как они дополняют и

поддерживают друг друга. Применение результатов работы по различным вариантам стратегического менеджмента в практической деятельности позволяют менеджменту предприятий и организаций более рационально и обоснованно обеспечить выбор комплексных инструментов, направлений разработки стратегий развития предприятий и организаций опираясь на поставленные цели и задачи, с максимальным учетом рыночных рисков, тенденций и факторов развития экономики страны [2]. В то же время из – за действий вновь возникающих стихийно определяющих факторов, рисков должна быть готовность менеджмента, руководства предприятий, организаций внести соответствующие обоснованные коррективы в принятую стратегию его развития. В настоящее время перед управлением экономикой страны, региона и отдельных предприятий, и организаций стоит важнейшая задача формирования эффективной системы стратегического планирования, которая должна стать «важнейшим рычагом достижения целей, поставленных руководством страны на долгосрочную перспективу» [3,4]. В связи с этим ведется активная, целенаправленная работа по формированию действенной системы планирования, в том числе и долгосрочного на государственном уровне. Составными элементами системы долгосрочного стратегического планирования являются: а) долгосрочные прогнозы на срок 30-50 лет; б) стратегический план на долгосрочную перспективу сроком на 15-20 лет; в) национальные программы и проекты на долгосрочную перспективу для реализации стратегических приоритетов сроком на 10- 40 лет; в) федеральные целевые программы сроком на 4- 6 лет; индикативные планы на среднесрочную перспективу сроком на 3-5 лет; г) территориальные планы и программы сроком на 3-20 лет; д) стратегические планы развития предприятий сроком на 3 – 5 лет. Все эти долгосрочные программы и планы должны быть тесно взаимосвязаны, взаимоувязаны как между органами государственной власти, территорий и субъектами экономики. Разработка стратегий развития и процесс ее осуществления стала обязательным требованием организации и осуществления для предприятий и организаций с государственным участием в их капиталах.

В 2011 году Министерством экономического развития Российской Федерации был принят приказ «Об утверждении методических рекомендаций по разработке и утверждению стратегии развития федеральных государственных унитарных предприятий на срок от 3- 5 лет». В соответствии с данным приказом Министерства экономического развития Российской Федерации подготовка и принятие стратегии развития предприятия, организации предусматривает: а) анализ внутренней и внешней среды и оценка рисков; б) определение цели развития предприятия, организации с учетом итогов проведенного анализа внутренней и внешней среды и оценки сопровождающих рисков; в) показатели достижения поставленных целей развития предприятия с указанием планируемых сроков их достижения; г) подготовка мероприятий, выполнение которых, необходимо для достижения поставленных целей стратегии развития; д) план комплекса мероприятий по реализации стратегии развития; е) мониторинг и контроль реализации стратегии. Разработка стратегии развития предприятия, организации по схеме предложенного Министерством экономического развития Российской Федерации предусматривает общее описание финансово- хозяйственной деятельности предприятия, организации за предшествующие 3 года деятельности. При этом должны быть отражены объемы продаж продукции, услуг за указанный период, должны быть обоснованно отражены сильные и слабые стороны предприятия, организации. Также необходимо отразить анализ состояния и динамика развития отрасли экономики, к которому относится предприятие, организация и произведен анализ и степень влияния конкурентов (данные должны быть отражены не менее чем по 3 конкурентам, в том числе и по международным). При этом необходимо отразить принятую отраслевую стратегию развития. Разработанная стратегия должна быть подтверждена утвержденными целями деятельности предприятия, организации, с отражением отдельно целей по финансовым результатам деятельности (выручка, прибыль, рентабельность и т.д.) которые должны быть сгруппированы по периодам планирования и одновременно они должны соответствовать отраслевой

стратегии развития. При этом особо необходимо в совокупности установленных целей выделить цели в сфере экологии, обеспечения энергоэффективности и социальной ответственности. Для обеспечения выполнения поставленных целей и задач необходимо установить систему показателей развития предприятия включая такие показатели как доля предприятия по основным видам продукта на основном рынке деятельности предприятия, организации, расширение географии сбыта производимой продукции, а также систему показателей, характеризующие модернизацию производства, инновационное развитие с плановыми значениями по принятым плановым периодам и назначены ответственные лица по контролю и обеспечению их выполнения. Для обоснования принятого стратегического плана он должен быть подкреплён по плановым периодам разработанным планом мероприятий и назначенными по ним ответственными лицами с разбивкой на мероприятия производственные, инвестиционные, инновационные, кадровые и т.д. Для обеспечения соответствующей системы контроля и определения требуемых объемов инвестиций, ресурсов, кадрового обеспечения необходимо также отразить показатели баланса на дату начала планирования с подробным описанием имеющихся ресурсов и разработать бизнес - процессы организации применяемых систем мониторинга и контроля. Полная и успешная реализация стратегического плана зависит от обоснования его показателей и обеспечения реализации основных показателей эффективности, определенных для каждого работника предприятия, организации. Для обеспечения полноценной реализации разработанного стратегического плана предлагается закрепить за каждым работником предприятия организации 3-5 целевых задач, которые определены в соответствии с общими задачами и целями деятельности по плану. При этом также необходимо производить оценку достигнутых результатов в динамике, что позволит оперативно провести корректирующие мероприятия и в конечном итоге достичь поставленных стратегических целей. Таким образом, можно сказать, что разработка стратегического плана развития является необходимым

и действенным инструментом для обеспечения эффективного, сбалансированного функционирования предприятий и организаций, которых также можно применять и в отношении частного сектора экономики. Развитие и дальнейшее совершенствование системы стратегического планирования на всех уровнях и секторах экономики позволит обеспечить выполнение поставленных задач и целей государственного управления, повысит его сбалансированность и темпы общеэкономического развития страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Акофф Р. Д. Планирование в больших экономических системах. М.: Советское радио, 1972, 224 с.
2. Минберг Г., Альстренд Б., Лэмпел Дж, Школы стратегий/ Пер. с англ. СПб.: Издательство «Питер», 2000, 336 с.
3. Яковец. Ю. О сочетании долгосрочного прогнозирования и стратегического. URL: <http://pandia.ru/text/78/411/80978.php> (дата обращения: 21.02.2018).
4. Порядок разработки и реализации федеральных целевых программ и межгосударственных целевых программ, в осуществлении которых участвуют Российская Федерация // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: URL:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_150289/ Компания «Консультант Плюс».

Шаринова Э. И., Гафарова Л. А.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В данной статье рассматриваются методы и основные направления повышения эффективности деятельности предприятий и в частности государственных унитарных предприятий, порядок их реализации. Также анализируется специфика и отличительные черты государственных унитарных предприятий.

Ключевые слова: эффективность деятельности предприятия, государственное унитарное предприятие, затраты, доходы, прибыль, маркетинговая деятельность.

В современной экономике проблема повышения эффективности деятельности является актуальной для каждого предприятия. Эффективность предприятия включает в себя такие направления как повышение производительности труда и прибыли, сокращение затрат, рост объемов производства и продаж и как экономическая категория отражает результативность деятельности предприятия.

Основные направления и методы повышения эффективности предприятия определяются экономическим и финансовым состоянием предприятия, производственными процессами, спецификой внутренней и внешней среды и ее влиянием.

Можно выделить ряд ключевых направлений политики предприятия, которые позволяют повысить эффективность деятельности компании, повысить ее рентабельность и прибыльность. Основными направлениями являются модернизация производственных процессов, снижение издержек, трансформация организационной системы, изменение управленческого механизма, изменение маркетинговых решений [1].

В рамках первого направления достигается снижение и экономия в необходимых объемах сырья и материалов, повышение производительности труда, автоматизация процессов и другие положительные результаты. Второе указанное направление достигается оптимизацией производственных процессов, снабженческой и логистической политики, оптимизацией численности и структуры рабочей силы и т.д. Третье направление повышения эффективности деятельности предприятия связано с расширением коммуникативных функций, изменением принципов обслуживания клиентов и др. Специфика управленческого механизма заключается в том, что ее изменение способно изменить функционирование всего производственного механизма. Именно поэтому предприятию в первую очередь необходимо принять ряд мер по модернизации аппарата управления. Здесь особое внимание следует обратить на такие прогрессивные формы управления предприятием, как партисипативные методы управления или «демократия на рабочих местах» [2]. И последнее вышеназванное направление – усиление маркетинговых коммуникаций, связано, главным образом, с поиском новых возможностей для производства.

Реализуемые направления совершенствования внутрикорпоративных процессов должны основываться на полном финансовом и экономическом анализе, который должен включать: сбор и анализ статистики за несколько

прошлых лет по продажам, выпуску продукции, фонду оплаты труда, рентабельности производства и т.д.; анализ ключевых внутренних и внешних факторов, которые оказывают влияние на те или иные процессы; анализ показателей фирм-конкурентов, а также среднеотраслевых показателей; тактическое и стратегическое планирование тех или иных мер по повышению эффективности предприятия [3].

Значимую роль играет реализация инновационных механизмов развития предприятия, что требует ее применения в разрезе всех направлений политики повышения эффективности. Это позволяет транслировать ее результаты на все элементы производственной и финансовой системы предприятия и достичь синергетического эффекта от нововведений [4].

Важное значение при выборе методов повышения эффективности компании также играет ее организационно-правовая форма. Одной из организационно-правовых форм предприятий, закрепленных в российском законодательстве, являются государственные унитарные предприятия (ГУП). Главной отличительной чертой ГУП от коммерческих компаний является отсутствие (выдвижение на второй план) коммерческой цели, то есть государственное предприятие в первую очередь ориентировано на социальные цели: производство товаров и услуг, необходимых населению, однако из-за низкой прибыльности не охвачена коммерческими компаниями. В соответствии с этим повышение эффективности государственных предприятий имеет иные цели: увеличение объемов производства, улучшение качества выпускаемых товаров и т.д. [5]. Рассмотрим подробнее ключевые направления повышения эффективности деятельности государственных предприятий.

В первую очередь, для того, чтобы ГУП работали более эффективно, необходимо, более четко определить обязанности исполнительного органа власти по управлению государственным имуществом унитарного предприятия, в том числе по совершенствованию на законодательном уровне процессов найма руководителей государственных предприятий.

Также необходима четкая и точная формулировка цели и описания ключевых задач в совокупности с четко обозначенной ответственностью за качество выполняемой работы и другие установленные показатели.

Таким образом, в целом можно сказать, что при выборе правильного направления и применении обоснованных мер можно достичь повышения эффективности деятельности каждого предприятия, в независимости от его организационно-правовой формы, финансового и экономического состояния.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Афитов Э. А. Планирование на предприятии. Минск: Вышэйшая школа, 2014. – 285 с.
2. Гафарова Л. А. Анализ динамики заработной платы в структуре факторных затрат // Качество. Инновации. Образование. – 2017. – № 12. – С. 69-75.
3. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Минск: Издательство «Тетра Систем», 2015. – 688 с.
4. Гафарова Л. А. Инновационное развитие российской экономики: проблемы и перспективы // Сборник Научные исследования: теоретико-методологические подходы практические результаты. Саратов, 2016.
5. Федеральный закон от 14.11.2002 № 161-ФЗ (ред. от 29.12.2017 г.) «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: URL:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_150289.

Шилохвостова Л. А., Киченина Т. Н.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова

АВТОМАТИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В БЮДЖЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы автоматизации бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях. Исследованы преимущества и выделены недостатки программного продукта «Парус».

Ключевые слова: программный продукт «Парус», бюджетное учреждение, бухгалтерский учет, документация, автоматизация учета, бюджетная отчетность.

На современном рынке программных продуктов для ведения бухгалтерского учета и формирования отчетности на сегодняшний день представлено большое количество различных бухгалтерских программ. Организации выбирают программный продукт исходя из своих потребностей. Однако бюджетные учреждения не всегда свободны в своем выборе. Так, часто выбор бухгалтерской программы определяется учредителем бюджетного

учреждения. Наиболее распространенными бухгалтерскими программами для ведения бухгалтерского учета и формирования отчетности в бюджетных учреждениях являются системы 1С Бухгалтерия, Барс – Бюджет. Однако есть и другие программные продукты, которые способны автоматизировать ведение бухгалтерского, налогового учета, формирования всех видов отчетности, учитывая специфику деятельности бюджетных учреждений. Одним из таких программных продуктов является программа «Парус».

Если говорить о комплексном учете, то данная бухгалтерская программа позволяет не только вести бухгалтерский учет, но и контролировать документооборот, закупки, а также управлять заработной платой сотрудников. Кроме того, имеет смысл автоматизировать учет различных продуктов, таких как топливо, а также контролировать имущество, что несомненно является достаточно существенным преимуществом данной программы.

В условиях проводимых бюджетных реформ предъявляются повышенные требования к программному обеспечению для бюджетной сферы. Программное развитие идет в направлении расширения функционала и совершенствования интерфейса. Теперь бюджетным учреждениям недостаточно автоматизировать только бюджетный учет, а также необходима автоматизация проверки и передачи отчетности вышестоящим учреждениям, автоматизация свода представленной бюджетной отчетности и ее консолидации.

Автоматизация бюджетного учета основывается на едином взаимосвязанном технологическом процессе обработки первичных учетных документов и отражения операций по соответствующим разделам Плана счетов бюджетного учета.

При автоматизированной системе бухгалтерского (бюджетного) учета большинство карточек, ведомостей, бухгалтерских книг ведется в компьютерных программах, по утвержденным формам. Это позволяет экономить время на заполнение учетных регистров, исключить ошибки при учете.

Программный продукт «Парус» является комплексным и позволяет автоматизировать все участки бухгалтерского учета в рамках единого информационного пространства, общей системы классификаторов и справочной информации, которая не требует дополнительной синхронизации. Все это позволяет, осуществляя ведение всех учетных процессов в соответствии с положениями единой учетной политики, оперативно получать информацию высокой степени достоверности.

В целом программа «Парус» представляет собой набор модулей, каждый из которых предназначен для автоматизации одного из основных видов деятельности предприятия и может работать как в автономном режиме, так и совместно с другими модулями комплекса, образуя единое информационно-управленческое пространство масштаба предприятия.

База данных программы «Парус» является многопользовательской системой, то есть системой, обеспечивающей совместную работу всех работников бухгалтерии. Каждый из них может воспользоваться любой информацией, к которой он имеет право доступа для выполнения своих служебных обязанностей. Это обеспечивается хранением всей введенной информации в единой базе данных, которая располагается на специально выделенном сервере.

В состав включены следующие функциональные блоки:

Блок «Бухгалтерский учет в бюджетных организациях». Данный блок используется для ведения бухгалтерского учета по основным направлениям: денежные средства в кассе и на счетах; основные средства, нематериальные активы, товарно-материальные ценности; расчеты с дебиторами и кредиторами, подотчетными лицами; прочие операции.

Работники бухгалтерии ведут следующую работу в программе «Парус»:

- ведение инвентарной картотеки, где рассчитываются амортизационные отчисления, списываются и проводятся другие операции над основными средствами;

- подготовка платежных, кассовых документов, внутрихозяйственных документов;
- составление отчетов любой формы и содержания.
- учет товаров в натуральном и стоимостном выражении с момента его поступления до списания;
- работа с авансовыми отчетами;
- учет операций по расчетному счету, учет кассовых операций;
- учет взаимных расчетов: подотчетными лицами, с покупателями, с поставщиками, по авансам, выданным и полученным;
- ведение учета поступлений, перемещения и выбытия основных средств, материалов;
- подготовка хозяйственных документов, получение оборотных ведомостей в разрезе счетов, материально ответственных лиц и наименований материальных ценностей в количественном и денежном выражении;
- ведение главной книги;
- сведение дебиторско-кредиторской задолженности в разрезе контрагентов, документов оснований, аналитики и произвольных признаков.

Интерфейс программы позволяет подготавливать первичные документы (накладные, кассовые документы, авансовые отчеты), отрабатывать их в хозяйственный учет, а также сразу создавать хозяйственные операции по входящим авансовым отчетам, платежным поручениям, счетам-фактурам.

Все хозяйственные операции после отработки в учете появляются с определенной бухгалтерской проводкой в разделе основного меню «Хозяйственные операции», который состоит из вкладок: касса, банк, авансовые отчеты, дебиторы-кредиторы, материалы, заработная плата, справки, планы.

Например, для создания кассового документа необходимо воспользоваться разделом «Документы» основного меню, затем воспользоваться функцией «Отработать документ в хозяйственный учет».

Для обработки платежных поручений используется сразу раздел основного меню «Хозяйственные операции». Входящие счета – фактуры, накладные так же обрабатываются сразу в разделе основного меню «Хозяйственные операции». Списание материальных ценностей производится путем определения наименования в оборотной ведомости по товарно-материальным ценностям, затем применяется функция «Списание материалов», после этого операция по списанию появляется в разделе «Хозяйственные операции». Операции по заработной плате появляются в учете после их отработки в блоке «Заработная плата».

В главном меню существует раздел «Отчеты», который позволяет сформировать бухгалтеру следующие отчеты: главная книга, журналы операций, кассовая книга, журналы хозяйственных операций, формы бюджетной отчетности.

Блок «Централизованное материально-техническое снабжение» используется для формирования сведений о закупках учреждения. Позволяет вести реестр закупок. Для этого данные о заключенных договорах и контрактах заносятся в разделы системы.

Блок «Бюджетное планирование и финансирование» позволяет заносить в систему данные о бюджетных ассигнованиях, лимитах и отслеживать исполнение бюджетной сметы учреждения.

Расчет заработной платы является самым значительным и трудоемким. Содержит полный цикл документов и отчетности по заработной плате и начислениям. Существует возможность выгрузки файлов отчетности и затем отправки их по телекоммуникационным каналам связи «Контур» в налоговую инспекцию, пенсионный фонд, фонд социального страхования. Используется для формирования бюджетной отчетности в вышестоящие органы.

Блок «Консолидация и сведение отчетности» используется для формирования бюджетной отчетности в вышестоящие органы.

Однако опыт работы в программном продукте «Парус» показывает на некоторые недостатки, которые, по нашему мнению, целесообразно устранить:

- проблемы с формированием отчетности в налоговую инспекцию, пенсионный фонд, по причине отсутствия необходимых настроек для автоматического формирования отчетности, поэтому приходится производить настройки вручную, кроме того самостоятельно редактировать справочники;

- отсутствует взаимосвязь с другими программными продуктами, часто формат выгрузки отчетности не поддерживается;

- если база программы используется более трех лет, приходится часто производить коррекцию базы.

В современных условиях выгодно прибегнуть к помощи различных программных продуктов. Однако, прежде чем остановить свой выбор на той или иной бухгалтерской программе, следует детально изучить ее возможности, преимущества и недостатки, надежность, удобство работы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Богаченко В. М., Кириллова Н.А. Бухгалтерский учет: учебник. Ростов на Дону: Феникс, 2015. 511с.
2. Воронина Л. Г. Бухгалтерский учет: Учебник. М.: Альфа-М, НИЦ ИНФРА-М, 2015. 480 с.

Шиль А. В., Пащенко Н. И.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ВИДЫ БАНКОВСКИХ РИСКОВ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ИМИ

Аннотация: В статье рассмотрена сущность и классификация банковских рисков современных кредитных организаций; определена необходимость управления банковскими рисками; выделены основные методы и инструменты управления банковскими рисками и дана их краткая характеристика.

Ключевые слова: банковские риски, классификация банковских рисков, управление банковскими рисками, методы и инструменты управления банковскими рисками.

Банковская система является одной из самых важных частей нынешней экономики. В настоящее время число операций, совершаемых кредитными организациями, становится с каждым днем все больше и больше. Вследствие

этого происходит и увеличение банковских рисков, что обуславливает необходимость их изучения и эффективного управления ими.

Цель данной работы состоит в изучении понятия и классификации банковских рисков, необходимости в грамотном управлении данной экономической категорией, а также в рассмотрении методов и инструментов управления банковскими рисками. Объектом исследования являются банковские риски, присущие деятельности кредитных организаций.

Банковский риск – это возможность того, что у банка может произойти потеря или ухудшение ликвидности по причине возникновения неблагоприятных событий, которые связаны как с различными внутренними факторами (текучесть кадров, недостаточный уровень квалификации работников, организационные изменения и др.), так и внешними факторами (изменение экономической или политической ситуации в стране и т.п.).

Также банковский риск можно описать, как опасность для банка потерять определенную часть ресурсов, недополучить доходы в полном запланированном объеме либо понести непредвиденные дополнительные расходы в ходе осуществления банковских операций. При этом с ростом ожидаемого дохода растет и сам риск.

В банковской деятельности риск является обычным и, даже, обязательным моментом, его нельзя избежать. Он имеет место практически в каждой банковской операции и услуге. Однако, этот риск можно спрогнозировать и затем сократить все негативные последствия, исходящие от него.

В большинстве случаев, возникновение банковских рисков обусловлено возникшими обстоятельствами, которые не зависят от самой коммерческой организации. К этим обстоятельствам можно отнести нестабильное состояние экономики государства, ухудшение ситуации на международных рынках, санкции, предъявляемые к стране и др. Подобная ситуация наблюдается в настоящее время и в Российской Федерации. Все это ведет к значительному росту рисков и в банковской системе. Данное обстоятельство в очередной раз

доказывает то, что изучение сущности возрастающих банковских рисков является достаточно актуальным на сегодняшний день.

Банковские риски имеют множество видов. Наиболее распространенная классификация банковских рисков имеет следующий вид:

1. Кредитный риск.
2. Рыночный риск.
3. Страновой риск.
4. Риск ликвидности.
5. Риск потери деловой репутации [1].

Кредитный риск является основным видом банковского риска, поскольку кредитные операции – одни из самых важных видов и одни из наиболее доходных статей в банковской деятельности. Кредитный риск – это риск, который заключается в риске возникновения у банка убытков по причине неисполнения, несвоевременного или неполного исполнения заемщиком своих финансовых обязательств в соответствии с условиями договора.

К подобным финансовым обязательствам можно отнести обязательства заемщика следующего вида:

- по полученным кредитам;
- по учтенным банком векселям;
- по сделкам финансирования под уступку денежного требования – факторинг;
- по требованиям банка (лизингодателя) по операциям финансовой аренды (лизинга), и др. [2].

Кредитный риск подразумевает, что платежи могут быть задержаны или же вообще не выплачены. Это приводит к снижению уровня ликвидности кредитной организации.

Понятие «кредитный риск» можно также описать следующим образом – это вероятность того, что стоимость определенной части активов банка, в частности, кредитов, значительно уменьшится или же вовсе приобретет нулевое значение.

Рыночный риск определяется как риск того, что у банка возникнут убытки ввиду неблагоприятного изменения рыночной стоимости финансовых инструментов торгового портфеля и производных финансовых инструментов банка, а также курсов иностранных валют и драгоценных металлов [2].

Рыночный риск подразделяется на три вида: валютный, фондовый и процентный риск.

Валютный риск зависит от колебания курсов валют. Данный вид риска возникает у банка при осуществлении операций с иностранной валютой – купля-продажа валюты, выдача валютных кредитов и др.

Фондовый риск рассматривается как риск того, что банк понесет убытки из-за неблагоприятного изменения рыночных цен на фондовые ценности торгового портфеля и производные финансовые инструменты под воздействием факторов, которые могут быть связаны как с колебаниями рыночных цен на финансовые инструменты, так и с эмитентом фондовых ценностей и производных финансовых инструментов [3].

Процентный риск – это риск, связанный с колебаниями рыночных процентных ставок. Одним из главных факторов возникновения процентного риска является несовпадение сроков погашения активов и пассивов кредитной организации.

Также стоит выделить страновой риск, который можно описать как риск появления у банка убытков вследствие неисполнения иностранными юридическими и физическими лицами своих обязательств по причине экономических или политических изменений.

Риск ликвидности определяется как риск убытков банка по причине того, что кредитная организация не способна исполнить свои обязательства в полном объеме. Данный вид риска наступает по причине несбалансированности финансовых активов и финансовых обязательств банка и появления необходимости в исполнении кредитной организацией всех своих финансовых обязательств.

Репутационный риск также является типичным риском для банковской деятельности. Подобный вид риска возникает из-за уменьшения числа клиентов ввиду формирования в обществе отрицательного мнения о финансовой устойчивости кредитной организации, качестве оказываемых ею услуг либо характере деятельности в целом.

Такое разнообразие видов банковских рисков подразумевает рациональное управление ими в целях минимизации негативных последствий для деятельности банка. Управление рисками в банке состоит из следующих этапов:

1. Процесс идентификации риска.
2. Процесс определения риска.
3. Процесс использования инструментов уменьшения размерами риска [3].

Основными инструментами уменьшения размеров банковских рисков являются:

1) Хеджирование, которое подразумевает уменьшение рисков с помощью производных инструментов рынка: фьючерсов, форвардов, свопов и опционов;

2) Диверсификация – это распределение финансовых ресурсов между большим числом клиентов или объектов инвестирования. Сюда можно отнести: увеличение числа видов ценных бумаг в инвестиционном портфеле, кредитование разных секторов экономики и др.

3) Лимиты – для ограничения размера открытой позиции, находящейся под риском. Лимиты целесообразно устанавливать на открытые валютные позиции, на товарные позиции, на суммы кредитов и т. п.

4) Резерв – используется для покрытия негативных последствий от реализации банковских рисков. Главным недостатком при формировании резерва является оценка потенциальных последствий реализации риска [4].

Таким образом, современная банковская деятельность невозможна без рисков. И, хотя эти риски нельзя избежать полностью, можно научиться

правильно управлять каждым видом из них (несмотря на то, что их достаточно много). Для решения данной задачи целесообразным считается проведение систематического анализа каждого вида рисков банка. После данного этапа следует определение оптимальной величины рассматриваемого риска для каждой конкретной ситуации, а затем – умелое использование всего спектра методов и инструментов управления банковскими рисками.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абалкин Л. И. Кредитный рынок: учебник. – М.: Экономика и финансы АКДИ, 2015. – 96 с.
2. Коробов Г. Г. Банковское дело: учебник. – М.: Магистр, 2011. – 592 с.
3. Лаврушин О. И., Афанасьева О. Н. Банковское дело: современная система кредитования. – М.: КноРус, 2013. – 360 с.
4. Маркова О. М., Сахарова Л. С. Коммерческие банки и их операции: учебное пособие. – М.: Юнити, 2010. – 319 с.

Яковлева Д. С., Валиева В. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: Актуальность темы связана с важнейшим показателем финансовой устойчивости предприятия, а именно денежным потоком, управление которым является одной из самых важных функций финансового менеджмента. Важность повышения эффективности использования денежных средств, в связи с кризисом и увеличением стоимости заемных средств, делает необходимым разработку, внедрение и применение новых механизмов управления движением денежных средств.

Ключевые слова: денежный поток; управление денежными средствами; инвестиционная оценка; управление в операционной, финансовой и инвестиционной деятельности предприятия.

В настоящее время в системе финансового управления предприятиям большее значение уделяется вопросам организации денежных потоков, которые оказывают значительное влияние на финансовые результаты предприятия. Денежные потоки представляют собой самостоятельным объектом финансового менеджмента. Для эффективного управления привлеченными средствами и получения прибыли необходимо анализировать поступающие денежные средства.

Основные функции управления денежными потоками предприятия представлены в табл. 1.

Таблица 1

Основные функции управления

№	Управление	Функция
1.	В операционной деятельности предприятия	Управление доходами и расходами; управление налоговыми платежами;
2.	В инвестиционной деятельности предприятия	Оптимизация соотношений денежных ресурсов; оценка инвестиционной привлекательности отдельных реальных проектов и финансовых инструментов; обеспечение финансирования реальных инвестиционных программ и своевременной окупаемости вложенных инвестиций.
3.	В процессе финансовой деятельности предприятия	Оптимизация источников привлечения капитала в денежной выражении; обеспечение минимизации стоимости привлеченного капитала; возврат суммы основного долга своевременно.

Механизм управления денежными потоками может быть рыночным или при помощи регулирования государством. Рыночный механизм формируется на рынке ценных бумаг, а также на производственном рынке.

Управление денежными средствами имеет такое же значение, как и управление запасами и дебиторской задолженностью. Искусство управления текущими активами состоит в том, чтобы держать на счетах минимально необходимую сумму денежных средств, которые нужны для текущей оперативной деятельности [1]. Сумма денежных средств, которая необходима хорошо управляемому предприятию, - это по сути дела страховой запас, предназначенный для покрытия кратковременной несбалансированности денежных потоков. И сумма должна быть такой, чтобы ее хватало для производства всех первоочередных платежей. Поскольку денежные средства, находясь в кассе или на счетах в банке, не приносят дохода, их нужно иметь в наличии на уровне безопасного минимума. Наличие больших остатков денег на протяжении длительного времени может быть результатом неправильного использования оборотного капитала.

Омертвление финансовых ресурсов в виде денежных средств связано с определенными потерями - с некоторой долей условности их величину можно оценить размером упущенной выгоды от участия в каком-либо доступном инвестиционном проекте. Поэтому любое предприятие должно учитывать два

взаимно исключающих обстоятельства: поддержание текущей платежеспособности и получение дополнительной прибыли от инвестирования свободных денежных средств. Таким образом, одной из основных задач управления денежными ресурсами является оптимизация их среднего текущего остатка.

Цель управления денежными средствами состоит в том, чтобы инвестировать избыток денежных доходов для получения прибыли, но одновременно иметь их необходимую величину для выполнения обязательств по платежам и одновременного страхования на случай непредвиденных ситуаций. Чем более предсказуемы денежные потоки фирмы, тем меньше потребность в страховании.

Идея оптимизации величины остатка денежных средств у предприятия состоит в том, что необходимо определить такой объем денежных средств и их эквивалентов, при котором будут соблюдаться нормативы всех показателей ликвидности для промышленных предприятий и всегда в отчете о движении денежных средств на конец отчетного периода будет положительная и достаточная для осуществления деятельности величина.

Баланс предприятия должен удовлетворять показателям абсолютной, промежуточной и текущей ликвидности. В частности, коэффициент абсолютной ликвидности должен принимать значения от 0,2 до 0,3, коэффициент промежуточной ликвидности должен быть больше 0,8, а коэффициенту текущей ликвидности следует находиться в границах [2].

Минимальный остаток необходимой величины денежных средств, обеспечивающей нормальную ликвидность, можно определить, исходя из нормативных значений коэффициентов ликвидности и других статей бухгалтерского баланса таких как, краткосрочные обязательства, краткосрочная дебиторская задолженность и другие оборотные активы. Коэффициент абсолютной ликвидности может дать и минимальную, и максимальную границы значений денежных средств. В табл. 2 представлен расчет

оптимальной величины денежных средств по коэффициенту абсолютной ликвидности на основе показателей финансовой деятельности ОАО «УМПО».

Таблица 2

Расчет оптимальной величины денежных средств
по коэффициенту абсолютной ликвидности

Показатель	Краткосрочные обязательства, т. р.	Денежные средства при $K_{аб.л.} = 0,2$, т. р.	Денежные средства при $K_{аб.л.} = 0,3$, т. р.
31.12.15	734783	146956,6	220434,9
31.03.16	702336	140467,2	210700,8
30.06.16	522688	104537,6	156806,4
30.09.16	542699	108539,8	162809,7
31.12.16	888738	177747,6	266621,4
31.03.17	824457	164891,4	247337,1
30.06.17	730285	146057	219085,5
30.09.17	675587	135117,4	202676,1
31.12.17	714622	142924,4	214386,6

В результате расчетов, получены границы денежных средств по кварталам для того, чтобы обеспечить нормативное значение данного коэффициента для конкретного предприятия.

Ту же операцию необходимо провести с коэффициентом промежуточной ликвидности (табл. 3), но надо учесть в расчете коэффициента дебиторскую задолженность, которую необходимо будет вычесть из выражения, равного произведению краткосрочных обязательств и минимума норматива (0,8).

Таблица 3

Расчет оптимальной величины денежных средств
по коэффициенту промежуточной ликвидности

Показатель	Краткосрочные обязательства, т. р.	(Денежные средства+КДЗ) при $K_{аб.л.} = 0,8$, т. р.	Краткосрочная ДЗ, т. р.	Денежные средства при $K_{аб.л.} = 0,8$, т. р.
31.12.15	734783	587826,4	163222	424604,4
31.03.16	702336	561868,8	648139	-86270,2
30.06.16	522688	418150,4	514692	-96541,6
30.09.16	542699	434159,2	363018	71141,2
31.12.16	888738	710990,4	182099	528891,4
31.03.17	824457	659565,6	788883	-129317
30.06.17	730285	584228	480808	103420
30.09.17	675587	540469,6	419079	121390,6
31.12.17	714622	571697,6	355117	216580,6

Значения денежных средств достаточно сильно различаются по кварталам, например, на конец второго квартала их величина составила -

96541,6. В конце 2016 года необходимо было минимум 528891,4 тыс. руб., чтобы коэффициент промежуточной ликвидности соответствовал нормативу.

Коэффициент текущей ликвидности (табл. 4), равный отношению оборотных активов и краткосрочных обязательств, должен находиться в пределах от 1 до 2.

Таблица 4

Расчет оптимальной величины денежных средств
по коэффициенту текущей ликвидности

Показатель	Краткосрочные обязательства, т. р.	Оборотные активы при $K_{аб.л.} = 1$, т. р.	Оборотные активы при $K_{аб.л.} = 2$, т. р.	Денежные средства при $K_{аб.л.} = 1$, т. р.	Денежные средства при $K_{аб.л.} = 2$, т. р.
31.12.15	734783	734783	1469566	734783	1469566
31.03.16	702336	702336	1404672	702336	1404672
30.06.16	522688	522688	1045376	522688	1045376
30.09.16	542699	542699	1085398	542699	1085398
31.12.16	888738	888738	1777476	888738	1777476
31.03.17	824457	824457	1648914	824457	1648914
30.06.17	730285	730285	1460570	730285	1460570
30.09.17	675587	675587	1351174	675587	1351174
31.12.17	714622	714622	1429244	714622	1429244

Теперь необходимо составить величину остатка денежных средств по кварталам (табл. 5), а затем из них выбрать минимальное значение данной статьи, удовлетворяющее разным периодам и совершенно разным значениям других статей, участвующих в расчете показателей ликвидности.

Таблица 5

Интервалы оптимальных значений денежных средств по кварталам

Показатель	Минимальное значение, тыс. руб.	Максимальное значение, тыс. руб.	Оптимальный остаток, тыс. руб.
31.12.15	424604,4	1113357	528891,4
31.03.16	140467,2	210700,8	
30.06.16	104537,6	156806,4	
30.09.16	108539,8	162809,7	
31.12.16	528891,4	1334624	
31.03.17	164891,4	247337,1	
30.06.17	146057	219085,5	
30.09.17	135117,4	202676,1	
31.12.17	216580,6	755864	

Учитывая вышеприведенные расчеты, можно сказать, что для обеспечения достаточной ликвидности необходимо иметь 528891,4 тыс. руб. денежных средств.

Теперь следует проверить, во всех ли периодах данное значение денежных средств способствует обеспечению ликвидности баланса компании (табл. 6). Для этого нужно рассчитать показатели абсолютной, промежуточной и текущей ликвидности.

Таблица 6

Коэффициенты ликвидности
при минимальном значении остатка денежных средств

Показатель	Коэф. абсолютной ликвидности	Коэф. промежуточной ликвидности	Коэф. текущей ликвидности
31.12.15	0,72	0,94	1,20
31.03.16	0,75	1,68	2,06
30.06.16	1,01	2,00	2,53
30.09.16	0,97	1,64	2,16
31.12.16	0,60	0,80	1,09
31.03.17	0,64	1,60	1,98
30.06.17	0,72	1,38	1,80
30.09.17	0,78	1,40	1,88
31.12.17	0,74	1,24	1,68

Как показывает таблица, коэффициенты ликвидности свидетельствуют о высоколиквидном балансе предприятия. Более того, они даже превышают нормативные значения, но все же меньше, чем в ситуации с фактическими значениями денежных средств.

В течение анализируемых двух лет величина денежных средств часто принимала значения, превышающие необходимый остаток средств для поддержания ликвидности (табл. 7).

Таблица 7

Сравнение фактического остатка денежных средств с минимальным остатком

Показатель	Фактические значения, т. р.	Фактические значения – оптимальные значения, т. р.	% неиспользования свободных ден. средств, %
31.12.15	1044054	515162,6	97,4
31.03.16	1230223	701331,6	132,6
30.06.16	795848	266956,6	50,47
30.09.16	526243	-2648,4	-0,5
31.12.16	1047283	518391,6	98,01
31.03.17	777762	248870,6	47,06
30.06.17	556216	27324,6	5,17
30.09.17	516286	-12605,4	-2,38
31.12.17	1003877	474985,6	89,81

Как видно из таблицы, только 2 квартала характеризуются недостатком денежных средств до минимальной их величины. В остальные же даты можно

наблюдать достаточно сильные отклонения как в абсолютном, так и относительном значении. Например, 97,4% от минимального остатка денежных средств, наблюдаемые на конец 2015 года, не используются предприятием для получения дополнительной прибыли, а просто лежат на его расчетном счете.

Получив оптимальный остаток денежных средств, необходимо контролировать реальные значения денежных средств на предприятии следующим образом: при превышении этого значения необходимо покупать краткосрочные ликвидные финансовые инструменты, при снижении величины денежных средств ниже оптимального остатка – начинать продавать купленные ранее финансовые активы с целью восстановить целевой остаток денежных средств для поддержания абсолютной ликвидности.

Поскольку предприятию неожиданно могут понадобиться крупные суммы денежных средств, то его краткосрочные финансовые вложения должны быть непременно ликвидными. В качестве таких финансовых инструментов могут выступать акции и облигации крупных предприятий, казначейские обязательства, также можно заработать на курсовых разнице, покупая евро и доллар на биржах, поскольку комиссии там меньше, чем в банках [3].

Проведенные расчеты показывают, что свободные денежные средства могут вполне успешно работать при грамотном управлении ими. Для этого достаточно несколько грамотных специалистов, которые будут заниматься анализом существующего состояния на рынке ценных бумаг, и осуществлять подобные операции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бланк, И.А. Управление денежными потоками/ И.А. Бланк. - К.: Изд-во Ника-Центр, Эльга, 2009. - 736с.
2. Каюмов К.Р., Валиева В. В. Влияние анализа ликвидности и платежеспособности на улучшение финансового состояния предприятия// Управление, экономический анализ, финансы: Сборник научных трудов. - Уфа: РИО УГАТУ, 2015. – С. 77 – 80.
3. Покидова, С. Какие решения защитят компанию от превышения бюджета/ С. Покидова. - М: Изд-во Финансовый директор, 2009.

2. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Бирюков А. Н.

Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета

МОНИТОРИНГ, АНАЛИЗ И КОРРЕКТИРОВКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ ООО «БАШКИРСКАЯ ГЕНЕРИРУЮЩАЯ КОМПАНИЯ»

Аннотация: Значение экономического анализа для планирования и осуществления инвестиционной деятельности трудно переоценить. При этом процессе важно учитывать все аспекты экономической деятельности компании. Анализ системы инвестиционного планирования ООО «БГК» позволяет определиться с выбором для включения в план ИПР Общества наиболее быстрореализуемых и менее рискованных инвестиционных проектов.

Ключевые слова: инвестиционное планирование, проект, бизнес-план, показатели реализации, финансовые результаты.

В связи с невыполнением плана и снижением расходов по инвестиционной деятельности ООО «БГК» за прошедшие годы Общество допустило снижение на 1/3 освоенных средств на инвестиции в реконструкцию и тех. перевооружение производства, что связано с увеличением длительности закупочных процедур и заключением договоров; переносе сроков или срыву выполнения работ [3].

Для повышения эффективности финансового планирования по инвестиционной деятельности решено проводить мониторинг, анализ и корректировку Инвестиционной программы развития (ИПР) ООО «БГК», т.е. выбор, оценка и включение в ИПР наиболее приоритетных инвестиционных проектов, направленных на [1]:

- ввод в действие современного высокоэффективного генерирующего актива, без допущения срывов и сроков выполняемых работ;
- рост капитализации и конкурентных преимуществ Общества.

К примеру, в 2017 году менеджменту низшего звена ООО «БГК» необходимо было определиться с выбором для включения в план ИПР Общества на 2018 год наиболее быстрореализуемого и менее рискованного инвестиционного проекта из двух вариантов:

1. *Первый вариант.* Проект – «Реконструкция Уфимской ТЭЦ-2 с заменой ТГ-3, выработавшей ресурс». Срок реализации проекта – 3 кв.2018г.

2. *Второй вариант* – «Строительство ПГУ ТЭЦ-5 в Уфимском районе Республики Башкортостан» электрической мощностью 440 МВт в Уфимском районе РБ. Срок реализации проекта – 31.12.2018 года.

Важнейшим критерием выбора одного из инвестиционных проектов к реализации в инвестиционной деятельности ИПР Общества в 2018 году, является их быстрая окупаемость - в течение одного года [2].

Далее приведены *основные технико-экономические показатели инвестиционных проектов*, необходимые для их качественной оценки.

Показатели реализации инвестиционного проекта - Первый вариант «Реконструкция Уфимской ТЭЦ-2» (табл. 1).

Таблица 1

Основные технико-экономические показатели бизнес-плана
«Реконструкция Уфимской ТЭЦ-2»

Наименование показателя	Период проекта					
	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	Всего
Объем производства электроэнергии, Мвт	22 400	22 400	22 400	22 400	22 400	112 000
Выручка, <i>тыс.руб.</i>	52 080	55 726	60 184	65 600	72 160	305 750
Валовая прибыль (убыток), <i>тыс.руб.</i>	15 744	17 042	18 460	19 767	21 356	92 369
Проценты к уплате, <i>тыс.руб.</i>	1 700	-	-	-	-	1 700
Чистая прибыль (убыток), <i>тыс.руб.</i>	11 235	13 634	14 768	15 814	17 085	72 535
Получение кредита, <i>тыс.руб.</i>	8 500	-	-	-	-	8 500
Погашение кредита, <i>тыс.руб.</i>	8 500	-	-	-	-	8 500
Рентабельность, %	30%	31%	31%	30%	30%	30%
Срок окупаемости, <i>лет</i>	0,6 года					

Показатели реализации инвестиционного проекта Второй вариант - «Строительство ПГУ ТЭЦ-5 в Уфимском районе Республики Башкортостан» (табл. 2).

Таблица 2

Основные технико-экономические показатели бизнес-плана
«Строительство ПГУ ТЭЦ-5 в Уфимском районе РБ»

Наименование показателя	Период проекта					
	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	Всего
Объем производства электроэнергии, Мвт	16 800	16 800	16 800	16 800	16 800	84 000
Выручка, тыс.руб.	39 060	41 794	45 138	49 200	54 120	229 312
Валовая прибыль (убыток), тыс.руб.	10 691	11 636	12 621	13 496	14 560	63 005
Проценты к уплате, тыс.руб.	1 700	-	-	-	-	1 700
Чистая прибыль (убыток), тыс.руб.	7 193	9 309	10 097	10 797	11 648	49 044
Получение кредита, тыс.руб.	8 500	-	-	-	-	8 500
Погашение кредита, тыс.руб.	8 500	-	-	-	-	8 500
Рентабельность, %	28%	28%	28%	27%	27%	28%
Срок окупаемости, лет	0,9 года					

Получены следующие отчеты о финансовых результатах предлагаемых инвестиционных бизнес-планов.

Показатели реализации инвестиционного проекта - Первый вариант «Реконструкция Уфимской ТЭЦ-2» (табл. 3).

Таблица 3

Отчет о финансовых результатах бизнес-плана инвестиционного проекта -
«Реконструкция Уфимской ТЭЦ-2»

Наименование показателя (тыс.руб.)	Период проекта					
	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	Всего
Выручка	52 080	55 726	60 184	65 600	72 160	305 750
Темп роста выручки, %	100	107	108	109	110	
Себестоимость	36 336	38 683	41 724	45 833	50 804	213 381
Темп роста себестоимости, %	100	107	108	110	111	
Валовая прибыль (убыток)	15 744	17 042	18 460	19 767	21 356	92 369
Проценты к уплате	1 700					1 700
Прибыль (убыток) до налогообложения	14 044	17 042	18 460	19 767	21 356	90 669
Текущий налог на прибыль	2 809	3 408	3 692	3 953	4 271	18 134
Чистая прибыль (убыток)	11 235	13 634	14 768	15 814	17 085	72 535
Темп роста чистой прибыли, %	100	121,4	108,3	107	108	

Показатели реализации инвестиционного проекта Второй вариант - «Строительство ПГУ ТЭЦ-5 в Уфимском районе РБ», (табл. 4).

Отчет о финансовых результатах бизнес-плана инвестиционного проекта
«Строительство ПГУ ТЭЦ-5 в Уфимском районе РБ»

Наименование показателя (тыс.руб.)	Период проекта					
	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 год	5 месяц	Всего
Выручка	39 060	41 794	45 138	49 200	54 120	229 312
Темп роста выручки, %	100	107	108	109	109	
Себестоимость	28 369	30 158	32 517	35 704	39 560	166 307
Темп роста себестоимости, %	100	106,31	107,8	109,8	110,8	
Валовая прибыль (убыток)	10 691	11 636	12 621	13 496	14 560	63 005
Проценты к уплате	1 700					1 700
Прибыль (убыток) до налогообложения	8 991	11 636	12 621	13 496	14 560	61 305
Текущий налог на прибыль	1 798	2 327	2 524	2 699	2 912	12 261
Чистая прибыль (убыток)	7 193	9 309	10 097	10 797	11 648	49 044
Темп роста чистой прибыли, %	100	129,4	108,5	107	108	

Можно проанализировать, что при внедрении предложенных инвестиционных планов в План инвестиционной деятельности (ИПР) ООО «БГК» по первому и второму варианту, могут быть получены следующие финансовые результаты:

Первый вариант «Реконструкция Уфимской ТЭЦ-2»:

Выручка за 1 месяц: - 52 080 тыс.руб.; всего - 305 750 тыс.руб.

Себестоимость за 1 месяц: - 36 336 тыс.руб.; всего 213 381 тыс.руб.

Чистая прибыль за 1 месяц: - 11 235 тыс.руб.; всего - 72 535 тыс.руб.

Уже на второй месяц реализации проекта (при 100% загрузке мощностей), темп роста выручки (107%) на уровне темпа роста себестоимости (107%) и в последующем опережающем росте второго показателя.

Темп роста чистой прибыли (121,4%) также свидетельствует о реализуемости и прибыльности проекта.

Рентабельность при 100% загрузке мощностей - 30%.

Срок окупаемости при 100% загрузке мощностей - 0,6 года.

Второй вариант - «Строительство ПГУ ТЭЦ-5 в Уфимском районе РБ»:

Выручка за 1 месяц: - 39 060 тыс.руб.; всего - 229 312 тыс.руб.

Себестоимость за 1 месяц: - 28 369 тыс.руб.; всего - 166 307 тыс.руб.

Чистая прибыль за 1 месяц: - 7 193 тыс.руб.; всего 49 044 тыс.руб.

Уже на второй месяц реализации проекта, темп роста выручки (107%) и темп роста чистой прибыли (129,4%) превышают темп роста себестоимости (106,3%), что также свидетельствует о менее рискованной реализуемости и прибыльности данного проекта, хотя рентабельность несколько ниже – 28%, а срок окупаемости немного больше - 0,9 года.

Можно отметить, темп роста чистой прибыли второго варианта Проекта уже за второй месяц реализации 129,4%; первого Проекта – 121,4%.

Таким образом, наиболее оптимальным вариантом и менее рискованным, учитывая российские условия, признан второй вариант - «Строительство ПГУ ТЭЦ-5 в Уфимском районе РБ», т.к. даже при увеличении срока окупаемости на 0,3 года, темпы роста показателя чистой прибыли, уже за 2 месяц реализации проекта выше на 7%.

Так же на выбор данного варианта указывает менее существенное влияние производственных рисков на Проект «Строительство ПГУ ТЭЦ-5 в Уфимском районе РБ», по различным причинам (срыв или перенос выполнения работ; перебои в финансировании; поломка оборудования; остановка из-за отсутствия сырья, материалов и т.д.).

Таким образом, вариант проекта «Строительство ПГУ ТЭЦ-5 в Уфимском районе РБ» *признан как наиболее приоритетный* и рекомендован для включения в План инвестиционной деятельности ИПР ООО «БГК» на 2018 год.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бирюков А.Н. Анализ чувствительности показателей эффективности инвестиционных проектов на основе динамических методов // Вестник Уральского государственного федерального университета, Вестник УрФУ/ Серия Экономика и управление. 2017. №6. Т. 16. С. 954-968
2. Бирюков А.Н., Глущенко О.И., Балхонов О.С. Планирование и прогнозирование рисков событий для достижения устойчивого финансового результата работы энергетической компании // Электронный научно-практический журнал «Экономика и менеджмент инновационных технологий». 2017. №9 (72). URL:<http://ekonomika.snauka.ru/date/2017/10> (Дата обращения: 23.03.2018г.)
3. Бирюков А.Н., Балхонов О.С. Риск–менеджмент в процессе управления финансами и финансовой политики энергетической компании // Электронный научно-практический журнал «Экономика и менеджмент инновационных технологий». 2017. №10 (73). URL: <http://ekonomika.snauka.ru/date/2017/10> (Дата обращения: 23.03.2018г.)

Гайнуллина Н. А., Киченина Т. Н.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В АВТОНОМНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ ПО НОВОМУ СТАНДАРТУ

Аннотация: В статье рассматривается обзор изменений в порядке бухгалтерского учета основных средств в автономных учреждениях в соответствии с вступившим в силу с 1 января 2018 года Федеральным стандартом «Основные средства». Выявлены проблемные вопросы.

Ключевые слова: автономные учреждения, бухгалтерский учет, основные средства, оценка, первоначальная стоимость, амортизация основных средств.

С первого числа января 2018 года вступили в силу пять стандартов, которые оказали существенное влияние на порядок ведения бухгалтерского учета соответствующих объектов в учреждениях государственного сектора экономики, в т.ч. и в автономных учреждениях. Наряду с вступившими в силу изменениями в бухгалтерском учете аренды, обесценений активов, вопросов предоставления бухгалтерской (финансовой) отчетности, изменения затронули и такой объект бухгалтерского учета, как «основные средства».

На сегодняшний день имеют место следующие документы, устанавливающие правила ведения бухгалтерского учета основных средств - это Инструкция №157н «О применении единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений», а также Федеральный стандарт «Основные средства», утвержденный приказом Минфина России от 31.12.16 года № 257н, вступивший в силу 01.01.2018 года.

С 2018 года в толковании понятия «основные средства» заложены не только являющиеся активами материальные ценности, но и наличие «полезного потенциала». Это подразумевает собой возможность использования объекта основных средств для выполнения муниципальных (государственных) функций или оказания услуг, обмен и погашение задолженности.

Также следует учесть, что принятие объекта к учету возможно в случае надежной оценки его первоначальной стоимости. В случае несоответствия требованиям федерального стандарта «Основные средства» объект учитывается на забалансовых счетах. Федеральный стандарт «Основные средства» вводит понятие «комплекс основных средств», что позволяет рассматривать как инвентарную единицу объекты с равным сроком полезного использования и несущественной стоимостью [2].

В нем также уделяется внимание оценке объектов основных средств путем введения понятий «обменные операции» и «необменные операции – это операции, когда учреждение передает и получает активы, не предоставляя в обмен сопоставимые стоимости» [2].

Определяется значение понятий «переоцененная стоимость» [2, п. 7], «справедливая стоимость» и «накопленный убыток от обесценения».

Состав основных средств расширен правами в области использования основных средств в деятельности учреждения наряду с правом оперативного управления, правами владения по договору аренды или найма, правом пользования по договору безвозмездного пользования при обязательном соответствии критериям признания основных средств [2]. Помимо производственных запасов и капиталовложений к основным средствам не следует относить имущество казны, непроизведенные и биологические активы. К критериям признания имущества в составе основных средств относятся такие критерии как прогнозируемые учреждением экономические выгоды от эксплуатации объекта, надежная оценка первоначальной стоимости объекта основных средств. При этом, активы культурного наследия включаются в состав основных средств в следствие «если его полезный потенциал не ограничивается культурной ценностью. В других случаях актив отражается за балансом в условной оценке 1 рубль». Определен состав таковых: «недвижимость (включая объекты археологического наследия) и другие объекты с исторически связанными с ними территориями, произведения

живописи, скульптуры, декоративно-прикладного искусства; объекты науки и техники и другие предметы материальной культуры, обладающие ценностью.

Состав основных средств дополняется группами: нежилые помещения (здания, сооружения), многолетние насаждения, инвестиционная недвижимость и др. [2]. Вводится новая группа основных средств инвестиционная недвижимость, раскрывается ее содержание и признаки признания: объект недвижимости или его часть, а также движимое имущество, составляющее с объектом единый имущественный комплекс, которым учреждение владеет с целью получить арендную плату или увеличить стоимость недвижимости. При этом объект не предназначен: для выполнения полномочий или функций учреждения, оказания государственных или муниципальных работ, услуг, управленческих нужд учреждения, продажи [2].

Объект основных средств как самостоятельная единица учета – это «часть объекта, по которой самостоятельно можно определить период поступления экономических выгод, полезного потенциала, часть объекта, которая отличается от остальных частей сроком использования и составляет значительную величину от общей стоимости, имущество в долевой собственности. Оно принимается к учету соразмерно доле права в общей собственности».

Введена реклассификация основных средств, связанная с переводом объекта основных средств из одной группы в другую (например, из группы «Нежилые помещения» в группу «Инвестиционная недвижимость» при сдаче в аренду).

Особого внимания требует то, что первоначальная оценка основных средств уточнена введенным понятием справедливая стоимость.

Первоначальная стоимость по обменным операциям – при изготовлении, покупке расширена дополнительными затратами и перечнем не включаемых в нее затрат, в частности «дополнительно учитываются затраты на подготовку площадки, проверку работы объекта за вычетом доходов от продажи изделий, образцов изготовленных во время проверки, демонтаж и вывод объекта из

эксплуатации, а также восстановление участка, на котором объект расположен, если они обязательны по договору и известны на момент принятия к учету. При этом, не включаются в первоначальную стоимость: административные, общехозяйственные и прочие общие накладные расходы, затраты на открытие новых производств, внедрение новых продуктов или услуг, затраты на ведение деятельности на новом месте или с новой группой потребителей услуг (включая затраты на обучение персонала), операционные убытки, понесенные до момента достижения соответствия уровня доходов от арендной платы плановым доходам, затраты на операции, которые сопутствуют строительству или созданию объекта, но не являются необходимыми для его доставки и приведения в пригодное состояние, сверхнормативные потери сырья и ресурсов при изготовлении основных средств.

Первоначальная стоимость по обмену с 01.01.2018 года напрямую зависит от того является ли обмен коммерческим или нет. Коммерческий обмен связан с изменением денежных потоков и полезного потенциала в области применения актива. В стандарте представлен порядок определения первоначальной стоимости при возможной оценке справедливой стоимости, ее невозможности и порядок включения объекта в состав основных средств, если данные о нем недоступны и т.д [2].

Последующая оценка основных средств также претерпела изменения, в частности, остаточная стоимость которая ранее определялась как балансовая стоимость объекта, уменьшенная на сумму начисленной амортизации заменена стоимостью отражения объекта в отчетности за вычетом амортизации и накопленных убытков, и обесценения.

Изменение первоначальной стоимости в результате достройки, дооборудования, реконструкции, в том числе с элементами реставрации, технического перевооружения, модернизации, частичной ликвидации, разукрупнения, переоценки дополнили замещением, частичной заменой в разрезе капремонта, технического перевооружения, усовершенствования. Расчет стоимости при дополнительно введенной процедуре замещения устанавливается в учетной политике.

Кроме этого введена переоценка справедливой стоимости путем рыночной цены или методом амортизированной стоимости. В части амортизации основных средств указано что в отличие от установленных ранее правил начисления амортизации, которые приостанавливали ее начисление в период консервации более трех месяцев в новом стандарте не приостанавливаются.

Расширены методы амортизации. Так, существующий ранее линейный метод амортизации дополнен методом уменьшаемого остатка, методом начислением амортизации пропорционально объему продукции. При этом, автономное учреждение самостоятельно устанавливает метод для отдельных объектов основных средств или их групп. Выбранный метод применяется для объекта последовательно от периода к периоду. Исключение – когда меняется способ получения экономических выгод или полезного потенциала объекта. В этих случаях метод амортизации можно изменить, при этом пересчитывать ранее начисленную амортизацию не нужно.

Стоимостной критерий для амортизации также пересмотрен в сторону увеличения. В частности, амортизация не начисляется, а первоначальная стоимость списывается в расходы с одновременным отражением объектов за балансом на объекты стоимостью до 10 000 руб. (ранее до 3000 руб. [1]), за исключением объектов библиотечного фонда. Начисляется амортизация на объекты основных средств в размере 100 процентов балансовой стоимости при выдаче в эксплуатацию на объекты библиотечного фонда стоимостью до 100 000 руб. (ранее до 40000 руб.) и любые другие объекты основных средств стоимостью от 10 000 руб. до 100 000 руб. Амортизация начисляется ежемесячно соответствующим способом амортизации согласно учетной политике на объекты основных средств стоимостью свыше 100 000 руб.[2].

Данные изменения в части повышения стоимости основных средств, на которые начисляется амортизация, на наш взгляд, являются положительным моментом, так как сближают бухгалтерский учет с налоговым учетом основных средств автономных учреждений, приобретенных за счет средств

предпринимательской деятельности, по которой уплачивается налог на прибыль.

Однако в соответствии с вступившим в силу стандартом «Основные средства» у автономных учреждений, как и других учреждений государственного сектора экономики, в настоящее время возникает много спорных и проблемных вопросов. Например, в части оценки основных средств по справедливой стоимости. Данный вид оценки имущества в России введен впервые и на данный момент времени отсутствуют какие-либо разъяснения по данному вопросу.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению: Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 01.12.2010 г. № 157н (с последующими изм.) // Российская газета. – 2011. – № 8
2. Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора "Основные средства": Приказ Министерства Финансов Российской Федерации от 31 декабря 2016 г. N 257н. Электронный ресурс: <http://ivo.garant.ru/#/document/71589050/paragraph/1:2> (дата обращения: 23.03.2018)

Гареева А. Р., Валиева В. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

МЕТОДЫ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ

Аннотация: Система управления финансовыми рисками включает в себя совокупность приемов и методов. Умение рассчитать и оценить риск — важная часть риск-менеджмента конкретного предприятия. В статье выполнен анализ существующих моделей и методов, используемых в практической деятельности.

Ключевые слова: финансовый риск, оценка риска, методы анализа рисков, качественный анализ, количественный анализ, комплексный анализ.

В последние годы увеличиваются масштабы влияния финансовых рисков на финансовые показатели организаций. Это обусловлено развитием экономики, появлением новых форм финансового взаимодействия и прочими

факторами. В сложившихся условиях важно заранее знать степень вероятности риска, возможные убытки и потери.

Процесс управления рисками состоит из четырех этапов (рис. 1). На первом этапе осуществляется идентификация рисков предприятия, на втором – анализируется и дается количественная оценка степени рисков, на третьем – осуществляется подбор конкретных методов управления рисками и на четвертом – данные методы претворяются в жизнь и проводится оценка достигнутых результатов.

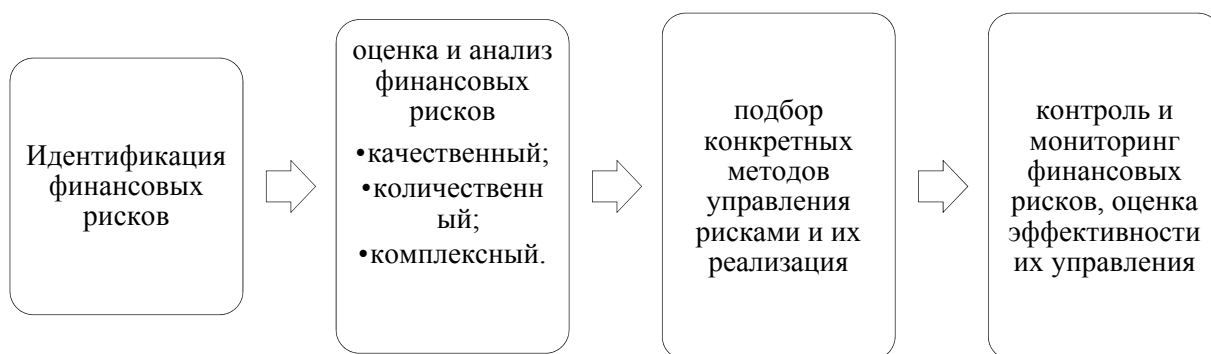


Рис. 1. Этапы процесса управления финансовыми рисками

Сказанное выше определяет актуальность темы данной статьи, поскольку анализ и оценка финансовых рисков помогает спрогнозировать возможные варианты развития событий при том или ином риске.

Оценка риска является одним из ключевых этапов организации управления предприятием, на котором определяется степень риска. Анализ риска представляет собой систему по определению видов риска и факторов, которые способствуют их формированию (рис. 2).

Анализ рисков подразделяется на три основных вида [2]:

1) Качественный анализ [1]. Позволяет определить факторы, вероятные сферы и виды риска. Данный анализ фокусируется на оценке факторов, которые нельзя оценить количественно. Нужно определить какие внутренние и внешние факторы оказывают большее влияние на появление или снижение риска. Результаты качественного анализа могут служить базой для осуществления количественного анализа.

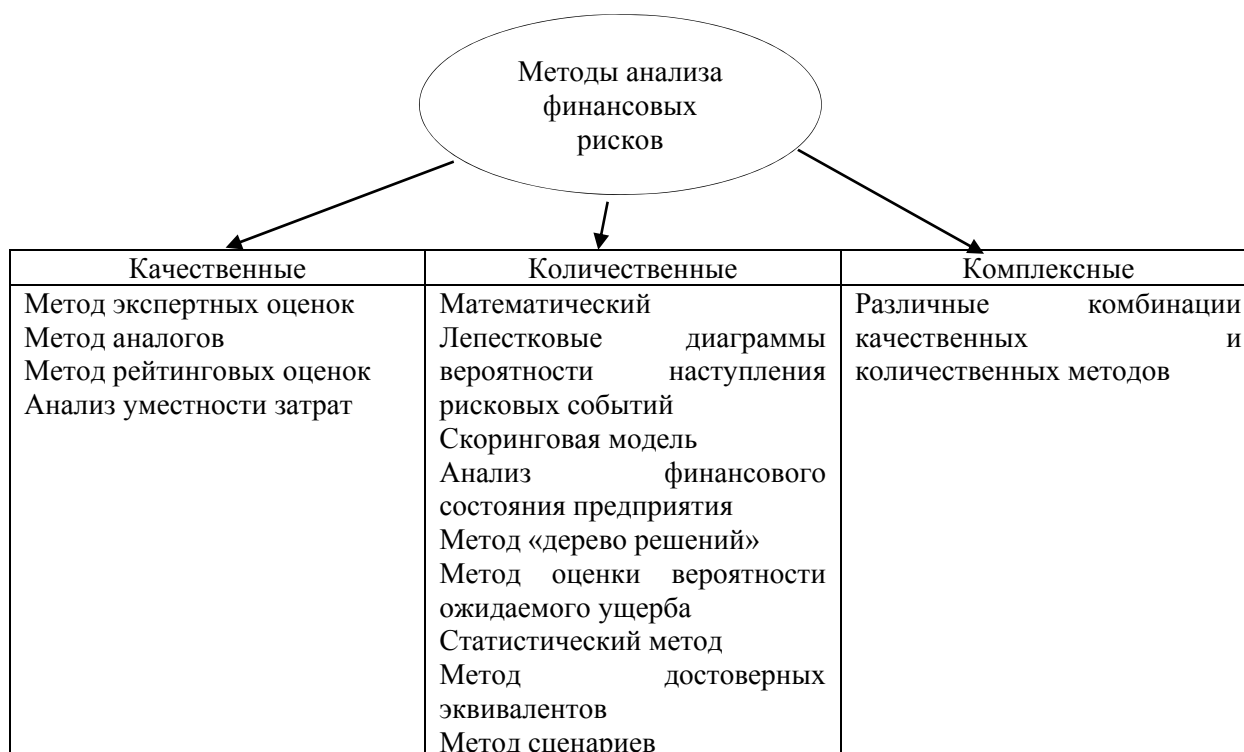


Рис. 2. Методы анализа финансовых рисков предприятия

Качественный анализ осуществляется с помощью следующих методов:

- метод использования аналогов. Данный метод субъективен, большую роль здесь играет опыт и знания аналитика. Сущность метода заключается в поиске и использовании сходства или подобия между объектами исследования

- метод экспертных оценок является совокупностью методов по обработке результатов опроса группы экспертов. Каждому эксперту предоставляется список рисков по которому нужно оценить вероятность наступления каждого из них. Оценки экспертов проходят анализ на противоречивость, разница между оценками экспертов не должна быть больше 50, таким образом искореняются существенные различия между оценками экспертов отдельного вида риска.

2) Количественный анализ определяет размеры возможных убытков в случае появления конкретных рисков при помощи методов математики и статистики. Риски выражаются количественно, производится их сравнение и анализ.

Существует несколько методов количественного анализа [3]:

- сущность статистического метода состоит в исследовании статистики предприятия за определенный промежуток времени, устанавливается величина и частота получения конкретного результата. Затем на основании произведенного исследования делается прогноз на будущее. Коэффициент вариации (V) рассчитывается с целью определения колебания количественной оценки при переходе от одного варианта к другому и выражается в процентах. Чем выше значение данного коэффициента, тем больше колеблемость признака. До 10% изменение считается слабым, от 10 до 25% - умеренное, больше 25% - высокое. Для расчета коэффициента вариации определяют отношение среднего квадратического отклонения (δ) к средневзвешенному значению события (\bar{x}):

$$V = \delta / \bar{x} * 100 \quad (1)$$

Таблица 1

Пример расчета коэффициента вариации

Доходность акции, %	2015	2016	2017	Коэф. вариации
Компания А	13,65	6,13	14,56	40,42
Компания В	19,23	9,75	4,12	69,21

Значение коэффициента у компаний А и В выше 25%, что свидетельствует о высоком колебании количественной оценки.

Плюсом данного метода можно назвать точность и легкость расчетов, а минусом является необходимость использования большого количества данных для проведения анализа;

- метод оценки вероятности ожидаемого ущерба (R) определяет степень риска как произведение ожидаемого ущерба (A) на вероятность того, что этот ущерб не случится (p'').

$$R = A * p'' \quad (2)$$

- метод минимизации потерь помогает рассчитать возможные потери при выборе конкретного варианта развития событий. Существует два вида потерь: потери, которые вызваны неточными и неполными знаниями об

объекте и потери, связанные с возможностью принятия и исполнения ошибочных решений. Сумма этих потерь является средними потерями;

- математический метод для оценки риска предполагает применение математического ожидания, критерия Лапласа и критерия Гурвица;

- использование дерева решений позволяет графически представить структуру принятия решений. Дерево решений строится слева направо, а его анализ происходит в противоположном направлении. Для каждого разветвления рассчитывается вероятность положительного и отрицательного результатов. Двигаясь вдоль ветвей, каждый путь оценивается и анализируется с помощью специальных методик, в итоге выбирается наименее рискованный путь.

- оценка риска с помощью анализа финансовых показателей предприятия является одним из более точных методов для предприятий, информационной основой для анализа является бухгалтерская отчетность предприятия. Для оценки уровня финансового риска используются как абсолютные показатели, такие как выручка, чистая прибыль, так и система коэффициентов. Изучается динамика коэффициентов за определенный период, производится сравнение с нормативами и показателями предприятий-конкурентов. Наиболее важными являются показатели рентабельности, ликвидности, финансовой устойчивости и независимости, платежеспособности и прочие.

3) Комплексный анализ является самым действенным методом анализа финансовых рисков, поскольку основан на обоих вышеперечисленных методах. Этот метод позволяет более точно проанализировать объекты и выбрать правильное решение.

В данной статье было рассмотрено понятие анализа и оценки финансовых рисков, изучены его основные методы и способы. Таким образом, можно отметить, что грамотный анализ финансовых рисков способен выявить риски заблаговременно, благодаря этому есть возможность скорректировать модель управления и принять соответствующие меры.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Белов П.Г. Управление рисками, системный анализ и моделирование в 3 ч. часть 3: Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / П.Г. Белов- Люберцы: Юрайт, 2016 г. -272 с.
2. Нугманова Э. Ф., Филиппова Ю. В. Управление финансовыми рисками на предприятии//Управление. Экономический анализ. Финансы: сб. науч. тр./ под общ.ред. И.Р. Кошегуловой – Уфа: РИК УГАТУ, 2015. – С.44
3. Шапкин А.С., Шапкин В. А. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. 7-е изд. – М.: «Дашков и К», 2013-323 с.

Гафарова Р. М., Марьина А. В.

Уфимский Государственный Авиационный Технический Университет

АНАЛИЗ ПРИЧИН, ВЫЗЫВАЮЩИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС В РОССИИ

Аннотация: В данной статье анализируются основные причины возникновения кризиса. Экономика России восстанавливает положительную динамику, однако прогнозы экспертов допускают новый период кризиса в 2018 году. Помимо цен на нефть, которые могут спровоцировать очередной период нестабильности, фактором риска остается состояние отечественного бюджета. Кроме того, аналитики не исключают расширения санкций, что станет новым ударом для экономики.

Ключевые слова: экономический кризис, санкции, бюджет, нефть, мировая экономическая система, бюджет.

Кризис в мировой экономической системе продолжается, что проявляется нестабильностью валютных рынков, ухудшением внешнеполитических отношений между странами и падением уровня жизни для всего человечества [4].

Среди основных причин, которые вызывают экономический кризис в России можно назвать следующие:

1. Цены на нефть. В период, когда российская экономика была на пике развития, стоимость нефти составляла почти \$100 за баррель. В тот период многие эксперты прогнозировали рост стоимости «черного золота» до \$150 за баррель.

Но последние несколько лет цена нефти существенно упала. Какой-то период времени ее стоимость составляла менее \$40 за баррель. На данный момент она составляет \$67,59 за баррель. Это достаточно много, чтобы

крупнейшие нефтегазовые компании перешли от режима выживания, в режим уверенного роста. Однако этого совершенно недостаточно, чтобы сбалансировать доходы и расходы российского бюджета.

2. Западные санкции по отношению к России. На днях палата представителей в Конгрессе США почти единогласно проголосовала за новый пакет санкций в отношении России (в виде закона), который "значительно осложнит жизнь" нашей стране. Предлагается ввести новые санкции в отношении РФ на законодательном уровне за - аннексию Россией Крыма, действия нашей страны в украинском Донбассе и вмешательство в выборы США (якобы хакерские атаки на Демократическую партию).

Американским компаниям воспрещается в каком-либо виде участвовать в нефтяных и газовых существующих и будущих проектах на территории не только России, но и по всему миру, совместно с отечественными компаниями, которые попадут в санкционный список. В этом списке уже оказались Газпром, Лукойл и Роснефть, а также ряд других российских компаний.

Данный закон предусматривает полный запрет на предоставление современных технологий, поставки всевозможных товаров и услуг, которые непосредственным образом связаны с разведкой и добычей нефти в Арктике и на шельфах, а также касающиеся проектов глубоководной добычи. Напоминаем, что законопроект предполагает запрет на партнерское коммерческое сотрудничество (совместную бизнес деятельность) с российскими компаниями с долей в 33 %, не только на проекты, находящиеся на территории нашей страны, но и по всему миру.

3. Дефицит российского бюджета. Российский бюджет исполняется с внушительным дефицитом в 1,4% ВВП [1]. 18 сентября 2017 года правительство РФ одобрило проект бюджета на 2018-2020 годы. Согласно документу, дефицит федерального бюджета в 2018 году составит 1,33 триллиона рублей.

В свою очередь, дефицит бюджетов субъектов РФ может составить 50 миллиардов рублей в период 2018-2020 годов. Это заявление сделал

2 октября министр финансов РФ А. Силуанов во время выступления в Совете Федерации.

Для выполнения ключевых задач государства в условиях нехватки средств, правительство вынуждено искать новые источники финансов. Такими источниками становятся повышение акцизов и налогов [3]. Кроме того, правительство прибегает к использованию заемных средств. И уже сегодня значительный объем государственного бюджета расходуется на оплату кредитов. По предварительной оценке, Минфина, дефицит бюджета на данный момент составляет 1 трлн 336 млрд рублей.

3. Плохой инвестиционный климат. Все вышеперечисленные факторы не были бы столь серьезной проблемой, если бы не катастрофически плохой инвестиционный климат в России.

Как отмечает Всемирный экономический форум в своем масштабном исследовании *Global competitiveness index*, среди основных проблем России – высокие налоги, коррупция, политическая нестабильность (имеется в виду не постоянная смена власти, а частые изменения законов и экономической политики), неэффективность государственной бюрократии, низкая доступность финансовых инвестиций.

Таким образом, в российской экономике произошли определенные изменения. Страна адаптировалась к последствиям западных санкций, граждане привыкли жить со снизившимся уровнем доходов. Кроме того, несколько выросла стоимость нефти, и по прогнозам рост продолжится [2].

Несмотря ни на что, худшее действительно уже позади. Если еще в 2016 году продолжалось снижение ВВП, снижались реальные доходы населения и обороты розничной торговли, то в 2017 году наблюдается хотя и небольшой, но рост.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Официальный сайт Центрального Банка РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.

2. Карманов О. Е., Марьина А. В. Роль государства в современной экономике // В сборнике: Экономическая наука сегодня: теория и практика Сборник материалов VIII Международной научно-практической конференции. Редколлегия: О.Н. Широков [и др.]. - 2017. - С. 27-29.
3. Садретдинова А. Р., Марьина А. В. Уровень и качество жизни населения в России // В сборнике: Актуальные вопросы современной научной деятельности Материалы международной научно-практической конференции. Ответственный редактор А.А. Зарайский. - 2017. - С. 212-215.
4. Сафаров Р. И. Экономический кризис. Причины, последствия и пути выхода // В сборнике: Экономика современного общества: актуальные вопросы антикризисного управления. Материалы V международной научно-практической конференции. – 2017. - С. 108-111.

Жевнерович И. В.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ НА ПРИМЕРЕ НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В статье представлен пример анализа эффективности использования основных фондов нефтедобывающего предприятия. Помимо прочего произведены расчеты показателей эффективности за трехлетний период и факторный анализ фондоотдачи.

Ключевые слова: основные фонды, факторный анализ, показатели эффективности.

Тема исследования, несмотря на частое изучение, остается весьма актуальной. Это обусловлено тем, что повышение эффективности использования основных фондов предприятия существенно сокращает расходы на их содержание и высвобождает для него дополнительные финансовые ресурсы, которые предприятие может направить на свое дальнейшее развитие. В качестве объекта исследования взято действующее нефтедобывающее предприятие, название которого не упоминается в статье для сохранения коммерческой тайны.

Данные табл. 1 демонстрируют показатели, раскрывающие эффективность использования основных фондов (ОФ) НГДУ.

В 2017 году наблюдается значительный рост (на 165,61%) показателя фондоемкости, что подтверждает факт нерационального использования ОФ.

Таблица 1

Показатели эффективности использования ОФ НГДУ за 2015-2017 гг., %

Показатели	Период			Изменения					
	Годы			Абсолютные приросты, тыс.руб.			Темпы роста, %		
	2015	2016	2017	цепные		базис- ные	цепные		базис- ные
				2016г. к 2015г.	2017г. к 2016г.	2017г. к 2015г.	2016г. к 2015г.	2017г. к 2016г.	2017г. к 2015г.
Фондоотдача	0,53	0,32	0,55	-0,21	0,23	0,02	60,38	171,88	105,77
Фондо- емкость	1,89	3,13	1,82	1,24	-1,31	-0,07	165,61	58,15	96,30
Фондовоору- женность	2838,18	3051,66	3418,83	213,48	367,17	580,65	107,52	112,03	120,46
Производитель- ность труда	1496,31	978,91	1867,66	-517,4	888,75	371,35	65,42	190,79	124,82
Критерий эффективност и использования ОФ	0,61	1,70	1,04	1,09	-0,66	0,43	278,69	97,20	170,49

Рост фондовооруженности говорит о стремление руководства поднять производительность труда, так как обеспеченность предметами труда гарантировано приводит к большей производительности. Нестабильная динамика производительности труда связана с существенным сокращением штата сотрудников (на 142 чел.) и увеличением прибыли предприятия. Все это демонстрирует нестабильную политику в использования фондов предприятия.

Для определения резервов улучшения политики их использования был проведен факторный анализ фондоотдачи (табл. 2).

Таблица 2

Расчет влияния отдельных факторов на фондоотдачу ОФ НГДУ за период 2016-2017 гг.

Показатели	2016 г.	2017 г.	Изменения	
			(+,-)	%
1. Объем реализованной продукции, тыс.руб.	2193730	3920219	1726489	178,70
2. Среднегодовая стоимость основных производственных фондов (ОПФ), тыс.руб.	6838764	7176115	337351	104,93
3. Активная часть ОПФ (машины и оборудование) (ОПФ _А)	4099003	4340789	241786	105,90
4. Удельный вес активной части в общем объеме ОФ (УДА) (стр.3 : стр.2)	59,94	60,49	0,55	100,92
5. Фондоотдача с 1 тыс.руб. стоимости ОПФ (стр.1 : стр.2) (ФО), тыс.руб.	0,32	0,90	0,58	155,17

Окончание табл. 2

6. Фондоотдача с 1 тыс. руб. активной части ОПФ (стр.1 : стр.3) (ФОА), тыс.руб.	0,54	0,55	0,01	101,85
7. Влияние на фондоотдачу:	–	–	0,981	–
– удельного веса активной части ОПФ в общем объеме ОФ	–	–	0,001	–
– фондоотдачи с 1 тыс.руб. стоимости активной части ОПФ	–	–	0,98	–

Первые пять показателей таблицы использовались как исходные данные для проводимого анализа. В результате было определено, что за счет уменьшения удельного веса наиболее используемой части ОФ произошло снижение фондоотдачи на 0,001 руб.:

$$\Delta\Phi_o(\Phi_{o_a}) = (\Phi_{o_{a1}} - \Phi_{o_{a0}}) / \text{УД}_{a1} = (0,55 - 0,54) / 59,94 = 0,001$$

Это снижение в свою очередь привело к изменению общей структуры фондов предприятия. А именно увеличилось количество и стоимость основного оборудования предприятия (на 0,55%) что отразилось на фондоотдаче, которая выросла на 0,98 тыс.руб.:

$$\Delta\Phi_o(\text{УД}_a) = \Phi_{o_{a0}} / (\text{УД}_{a1} - \text{УД}_{a0}) = 0,54 / (60,49 - 59,94) = 0,98$$

Совместное влияние исследуемых факторов способствовало ее снижению на 0,981 тыс.руб.:

$$\Delta\Phi_o = \Delta\Phi_o(\Phi_{o_a}) + \Delta\Phi_o(\text{УД}_a) = 0,001 + 0,98 = 0,981$$

Информация необходимая для качественного проведения анализа приведена в табл. 3.

Таблица 3

Исходная информация для анализа эффективности использования ОФ НГДУ за период 2016-2017 гг.

Показатели	2016 г.	2017 г.	Изменения	
			(+,-)	%
1. Объем реализованной нефти, тыс.руб.	2193730	3920219	1726489	178,70
2. Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс.руб.	6838764	7176115	337351	104,93
3. Среднегодовая стоимость активной части ОПФ (ОПФ _А), тыс.руб.	4099003	4340789	241786	105,90
4. Среднегодовая стоимость действующего оборудования (ОПФ _Д), тыс. руб.	3809614	3369754	-439860	88,45
5. Удельный вес активной части ОФ (УД _А), %	59,94	60,49	0,55	100,92

6. Удельный вес действующего оборудования в стоимости ОПФ _A (УД _д), %	92,94	77,63	-15,31	83,53
7. Количество действующего оборудования (К _д)	1016	1034	18	101,7
8. Средняя стоимость единицы К _д (Ц) (стр. 4: стр. 7), тыс.руб.	3749,62	3258,95	-490,67	86,91
9. Количество рабочих дней (Д), дни	304	304	-	-
10. Количество отработанных смен (СМ)	599196,1	607803,4	8607,2	101,4
11. Коэффициент сменности (К _{см}) (стр.10: (стр.9 x стр.7))	1,94	1,93	-0,01	99,48
12. Продолжительность одной смены (П), час	7,6	7,6	-	-
13. Коэффициент загрузки оборудования в течение смены (К _з)	0,706	0,69	-0,016	97,73
14. Полезное время работы оборудования, час (стр.9 x стр.11 x стр.12 x стр.13)	3164,42	3076,76	-87,66	97,23
15. Среднечасовой объем выпуска продукции на единицу оборудования (ЧВ), тыс.руб. (стр.1: стр.7 : стр.14)	0,68	1,23	0,55	180,8
16. Фондоотдача К _д	0,58	1,16	0,58	200,0
17. Фондоотдача ОФ	0,32	0,55	0,23	171,8

На основе этих данных был проведен расчет влияния факторов с использованием метода абсолютных разниц (1 уровень) и способом долевого участия (2 уровень) (табл. 4).

Таблица 4

Результаты влияния факторов на фондоотдачу ОФ НГДУ
за период 2016-2017 гг.

Фактор	Размер влияния на фондоотдачу, руб.	Удельный вес влияния, %	Размер влияния на фондоотдачу ОФ, руб.	Удельный вес влияния (%)
Первый уровень влияния:				
Удельный вес активной части ОФ	-	-	19,12	0,46
Удельный вес К _д	-	-	-537,14	-24,35
Фондоотдача К _д	-	-	2723,59	123,89
Итого в тыс.руб:	-	-	2205,57	100,0
Второй уровень влияния:				
Сменность работы оборудования	-7,55	-2,61	$2723,59 \times -2,61\% = -7108,$	-
Загрузка оборудования	-0,009	-0,003	$2723,59 \times -0,003\% = -8,17$	-
Продолжительность смены работы оборудования	0	0,0	-	-

Производительность единицы оборудования	0,31	0,10	$2723,59 \times 0,10\% = 272,36$	–
Средняя цена единицы оборудования	-281,58	-97,49	$2723,59 \times -97,49\% = -265522,79$	–
Итого в тыс.руб:	-288,829	-100,00	-272367,17	–

Изучая особенности влияния факторов первого уровня, было определено что:

1. Фондоотдача выросла на 19,12 руб., это было обусловлено увеличением количества фондов предприятия:

$$\Delta\text{Фо}(\text{УДа}) = \Delta\text{УД}_a \times \text{УД}_{\text{до}} \times \text{Фо}_{\text{до}} = 0,55 \times 59,94 \times 0,58 = 19,12$$

2. Из-за уменьшения количества действующего оборудования в общем удельном весе ОФ снизилась и фондоотдача (на 537,14 руб.):

$$\Delta\text{Фо}(\text{УДд}) = \Delta\text{УД}_d \times \text{УД}_{a1} \times \text{Фо}_{\text{до}} = |-15,31| \times 60,49 \times 0,58 = -537,14$$

3. Из-за изменений во втором показателе наблюдался рост фондоотдачи на 2723,59 руб.:

$$\Delta\text{Фо}(\text{Фо}_d) = \Delta\text{Фо}_d \times \text{УД}_{d1} \times \text{УД}_{a1} = 0,58 \times 77,63 \times 60,49 = 2723,59$$

Следовательно, общее влияние факторов было положительным и составило 2205,57 руб., что видно из следующих расчетов:

$$\Delta\text{Фо} = \Delta\text{Фо}(\text{УДа}) + \Delta\text{Фо}(\text{УДд}) + \Delta\text{Фо}(\text{Фо}_d) = 19,12 + |-537,14| + 2723,59 = 2205,57$$

Подводя итог можно говорить о том, что факторы первого уровня влияния оказали положительное воздействие на фондоотдачу. Этому поспособствовало следующее:

- значительное повышение производительности действующего оборудования;

- наращивание активной части ОФ (покупка оборудования и механизмов для большей автоматизации производственных процессов);

- существенный рост отдачи оборудования за счет максимально полного использования его технических ресурсов (на 2723,59 тыс.руб.), что в результате способствовало повышению фондоотдачи на 2205,57 тыс.руб.

Изучение особенностей влияния факторов второго уровня показало следующее:

1. Из-за постоянных изменений в графике работы рабочих произошло снижение фондоотдачи на 7,55 тыс.руб.:

$$\Delta\text{Фо}_\text{д}(\text{К}_\text{см}) = |-0,01| \times (1,94 \times 0,706 \times 304 \times 7,6 \times 0,68 \times 1) / 3749,62 = -7,55 \text{ тыс.руб.}$$

2. Снижение фондоотдачи на 9 руб. из-за неэффективного использования рабочего времени в течение дня (сокращения полезного времени работы оборудования):

$$\Delta\text{Фо}_\text{д}(\text{К}_3) = |-0,016| \times (1,94 \times 0,706 \times 304 \times 7,6 \times 0,68 \times 1) / 3749,62 = -0,009 \text{ тыс.руб.}$$

2. В результате нестабильной среднечасовой выработки единицы оборудования рост фондоотдачи был небольшим и составил на 0,312 тыс.руб.:

$$\Delta\text{Фо}_\text{д}(\text{ЧВ}) = 0,55 \times (1,94 \times 0,706 \times 304 \times 7,6 \times 0,68 \times 1) / 3749,62 = 0,31 \text{ тыс.руб.}$$

4. Изменение фондоотдачи в результате изменения продолжительности рабочей смены оборудования не происходило, так как продолжительность смены осталась на уровне 2015 года.

5. В связи с обесцениваем имеющегося оборудования происходило и снижение фондоотдачи (на 281,58 тыс.руб.):

$$\Delta\text{Фо}_\text{д}(\text{Цд}) = -490,67 \times (1,94 \times 0,706 \times 304 \times 7,6 \times 0,68 \times 1) / 3749,62 = -281,58 \text{ тыс.руб.}$$

Следовательно, совокупное влияние факторов снизило фондоотдачу действующего оборудования на 288,829 тыс.руб.:

$$\Delta\text{Фо}_\text{д} = |-7,55| + |-0,009| + 0,31 + |-281,58| = -288,829 \text{ тыс.руб.}$$

Подводя итог можно говорить о том, что факторы второго уровня оказали отрицательное воздействие на фондоотдачу. Этому поспособствовало следующее:

- снижение коэффициента сменности и загрузки оборудования;
- потери рабочего времени (внутрисменные простои из-за несвоевременной поставки материалов, механизмов и техники);
- работа оборудования в холостую;
- рост количества ремонтов оборудования из-за нерационального его использования.

В результате негативного влияния факторов второго порядка фондоотдача снизилась на 272367,17 руб. Из-за чего предприятие недополучило возможной прибыли в размере 1938712763,03 руб.

Подводя итог проведенному анализу можно констатировать, что более полное использование оборудования на данном предприятии можно рассматривать как возможный резерв увеличения объемов продаж.

Зиннатуллина А. Р., Шарипова Р. Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ, ФОРМИРОВАНИЯ И ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕРРИТОРИИ

Аннотация: Налоговый потенциал регионов является одной из ключевых характеристик регионального развития. Грамотная оценка налогового потенциала позволит обеспечить целесообразность распределения налоговых поступлений, что приведет к эффективности их использования.

Ключевые слова: налоги, налоговый потенциал, налоговая политика, региональная налоговая политика, субфедеральный бюджет, репрезентативная налоговая система.

Государство в целях исполнения своих функций и полномочий реализует основные направления бюджетно-налоговой политики в бюджетном процессе. Существенное влияние на экономическое развитие оказывают не только расходные, но и доходные механизмы бюджета. Налоги представляют собой базовый элемент доходной части бюджетов разных уровней бюджетной системы России. В связи с этим необходимо уделять большее внимание построению и совершенствованию налоговой системы и налоговой политики.

Так как Российская Федерация является страной с федеративным типом государственного устройства, то соответственно, для него характерно наличие бюджетно-налогового федерализма, основы которого установлены Бюджетным и Налоговым кодексами РФ.

Региональная налоговая политика является частью налоговой политики государства: каждый субъект федеративного государства заинтересован в эффективной деятельности своего хозяйственного комплекса, обеспечения своей финансовой обеспеченности и укреплении доходной базы бюджета.

Субъекты Российской Федерации имеют исторически сложившиеся различия по структуре взимаемых налогов, по реализуемым социальным государственным программам и другим комплексным показателям, характеризующим экономическое развитие региона в целом. Особой значимостью из таких комплексных показателей обладает налоговый потенциал. Налоговый потенциал – это одна из бюджетообразующих экономических категорий, являющаяся ориентиром для реализации налоговой политики [6].

В настоящее время определение понятия «налоговый потенциал» законодательно не конкретизировано. Так, в статьях 138, 142.1 Бюджетного кодекса РФ термин «налоговый потенциал» употребляется как тождественный термину «налоговая база» в разрезе определения уровня бюджетной обеспеченности административно-территориальной единицы муниципального самоуправления. Определение такого уровня является необходимым условием для осуществления межбюджетных трансфертов [1].

Статья 53 Налогового кодекса определяет термин «налоговая база» как стоимостную, физическую или иную характеристики объекта налогообложения при этом понятие «налоговый потенциал» не упоминается [2].

В российской и зарубежной науке и практике существует многообразие работ, в которых даются авторские определения термина «налоговый потенциал». В мировой практике под налоговым потенциалом понимается способность налогооблагаемых ресурсов, находящихся в пределах компетенции определенной территории, приносить доходы в виде налоговых платежей.

Проблема формирования требуемого налогового потенциала региона России является важной и многоаспектной, которая требует системного решения.

Важно обеспечивать самостоятельность субфедеральных бюджетов, применяя при этом грамотную систему проведения налогового федерализма. Имеющаяся в России дифференциация российских регионов по уровню социально-экономического развития, по природно-климатическим, а также

географическим условиям, по налоговому потенциалу требует внесения существенных изменений в планирование и прогнозирование налоговых возможностей региона. Укрепление налогового потенциала следует осуществлять с учетом разных возможностей и, в первую очередь, возможностей самих регионов. Следовательно, укрепление налогового потенциала региона России находится в тесной связи с решением комплекса задач, которые нацелены на формирование экономической стабильности, совершенствование бюджетно-налогового законодательства и улучшение системы и механизма налогового администрирования.

Многие проблемы, которые возникают при расчете налогового потенциала, исчезают при переходе к методу репрезентативной налоговой системы. Использование данного метода оценки может привести к упрощению расчета и увеличению его адекватности. Метод репрезентативной налоговой системы служит наиболее распространенным методом оценки доходных возможностей регионов в международной практике. Важно отметить, что данный метод имеет и недостатки, в большинстве случаев приводящих к изменениям оценки доходных возможностей регионов, но основные из недостатков можно изменить путем совершенствования отчетности [3].

В целом современные методы оценки налогового потенциала региона основываются на системном подходе, позволяющем учесть большой объем информации о направлениях развития налоговой системы территории и результатах деятельности хозяйственного комплекса региона.

На наш взгляд, в условиях Российской Федерации наиболее предпочтительным следует признать метод репрезентативной налоговой системы, базирующийся на прогнозировании потенциально возможных налоговых поступлений в бюджет региона при средних налоговых ставках по стране, соответствующих налоговым базам.

Сущность этого метода заключается в расчете фактической суммы бюджетных платежей, которые будут собраны в регионе, если налоговые усилия будут находиться на среднем уровне, а состав налогов и ставка

налогообложения будет одинаковой во всех субъектах. Следовательно, в основе метода репрезентативной налоговой системы лежат нормативная база, а также механизмы налогового администрирования в том или ином регионе.

Для простоты расчета налогового потенциала предлагается использовать следующую формулу:

$$\text{НП} = \text{НН} + \text{ННП}, \quad (1)$$

где НП – налоговый потенциал территории;

НН – сумма начисленных налоговых платежей;

ННП – недопоступившие налоговые платежи из-за применения льгот, образования временной недоимки, доначисления налоговых платежей в результате проверочных мероприятий, из-за пробелов в налоговом законодательстве [4].

Определить, насколько полно был применен налоговый потенциал региона можно с использованием так называемого «коэффициента собираемости налогов» (КС), рассчитываемого по следующей формуле:

$$\text{КС} = \text{ПН} : \text{НП}, \quad (2)$$

где ПН – объем налогов и сборов фактически поступивших в бюджетную систему РФ;

НП – налоговый потенциал.

Оценка налогового потенциала является сложным процессом, который должен учитывать следующие нюансы:

- 1) положения действующего налогового законодательства на момент оценки и выявленных тенденциях его нормативного совершенствования;
- 2) величину нормативных отчислений от регулирующих федеральных налогов;
- 3) прогноз развития социально-экономических процессов в регионе;
- 4) перспективные направления бюджетно-налоговой политики.

Так и или иначе возникает необходимость внесения структурных изменений в бюджетно-налоговом законодательстве, которое затрагивает оценку налогового потенциала, а именно, создание методологической основы

его расчета, закрепленной в федеральной и, в особенности, в региональной налоговой политике [4].

В связи с вышесказанным, предлагается законодательно расширить полномочия региона на субфедеральном уровне по созданию налоговых маневров для увеличения налогооблагаемых ресурсов. Таким образом, будут учитываться особенности социально-экономического развития субъекта, произойдет снижение негативной дотационной зависимости бюджетов регионов от решений удаленных территориально федеральных властей в пользу удовлетворения расходных потребностей такого региона.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 28.12.2017) / http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 29.12.2017) / http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/
3. Богачева О. В. Налоговый потенциал и региональные счета / О. В. Богачева // Финансы. – 2015. – №2. – С. 29-32.
4. Рощупкина В. В. Современные концепции формирования регионального налогового потенциала / В. В. Рощупкина // Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета. – 2015. – № 3. – С. 24.
5. Шалюхина М. Н. Налоговый потенциал региона: проблемы оценки, формирования и эффективного использования / М. Н. Шалюхина // Налоговый вестник. – 2014. – № 1. – С. 31-34.
6. Шемякина М. С. Генезис категории «налоговый потенциал» / М. С. Шемякина // Налоги и налогообложение. – 2015. – № 9. – С. 689-704.

Ибрагимова Г. М., Ефимов И. Ф.

Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета

ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОБЪЕКТ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В статье отражена роль прибыли в современных условиях развития экономики. Также показаны виды прибыли.

Ключевые слова: прибыль, предприятие, финансовый результат, роль прибыли.

В условиях рыночной экономики прибыль является главной движущей силой, и обеспечивает интересы не только собственников и персонала организации, но государства в целом.

При планировании и оценке хозяйственной деятельности предприятия одним из основных финансовых показателей является прибыль. Именно благодаря прибыли, возможно, финансирование таких мероприятий, как научно-техническое и социально-экономическое развитие организация, увеличение фонда оплаты труда их работников [1, с. 149].

При стимулировании развития производства получение прибыли играет значительную роль. Прибыль является обобщающим показателем, присутствие которого говорит об эффективности производства и о благополучном состоянии финансов предприятия.

В конечном счете, прибыль показывает конечный финансовый результат, который характеризует производственно-хозяйственную деятельность всего предприятия, то есть составляет фундамент экономического развития предприятия. Прибыль образуется путем вычета из суммы доходов сумму расходов, полученных от разных хозяйственных операций.

Увеличение прибыли создает благоприятные условия для расширения производства и удовлетворения материальных потребностей учредителей и работников. Благодаря прибыли происходит выполнение части обязательств перед бюджетом и банком.

Отсюда следует, что прибыль является наиважнейшим показателем для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия. Основная часть финансовых ресурсов государства складывается благодаря отчислениям от прибыли в бюджет, и от их роста зависит темп экономического развития страны.

В условиях рыночной экономики главным предназначением прибыли является отражение эффективности производственно-сбытовой деятельности фирмы. В условиях рынка очень важно увеличение стимулирующей роли прибыли в работе организации. При действующей системе распределения прибыли наблюдается усиление ее роли.

Анализ стимулирующей роли прибыли показывает, что в некоторых организациях преобладает тенденция извлечения максимальной прибыли для

увеличения только фонда оплаты труда, тогда как производственная и социальное развитие терпят недофинансирование. В связи с этим часто встречается необоснованное увеличение цен на продукцию, которая и обеспечивает рост прибыли. Следовательно, на первом месте прибыль должна играть важную роль в стимулировании дальнейшего повышения эффективности производства, усиления материальной заинтересованности работников в достижении высоких результатов деятельности своего предприятия.

Усиление распределительной и стимулирующей роли прибыли в дальнейшем связано с совершенствованием механизма ее формирования и распределения.

В настоящее время на предприятиях различают несколько видов прибыли [2, с. 31]:

- прибыль от продаж – это прибыль, образуемая за счет производства и реализации продукции, которая представляет собой разницу между проданной продукцией и ее себестоимостью;

- прибыль от прочих операций, которая образуется путем продажи организацией неиспользуемых основных фондов, сверхнормативных материальных ценностей и других операций. Она рассчитывается путем вычета из выручки затрат, связанных с этими операциями;

- прибыль, образуемая путем операций с ценными бумагами, валютой и другими видами деятельности, не связанные с производственной и реализационной деятельностью предприятия;

- валовая прибыль – это прибыль, образуемая на предприятии вследствие вычета из общей суммы доходов управленческих и коммерческих расходов;

- чистая прибыль – это прибыль, оставшаяся в распоряжении организации после уплаты всех налоговых обязательств.

Отсюда следует, что прибыль – это показатель, который для деятельности организации является обобщающим. В нем отражаются и рост объема производства, и сокращение затрат, и увеличение качества продукции.

Прибыль определяется путем суммирования всех доходов, поступивших на предприятии, и вычета из них соответствующих расходов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Артеменко В. Г., Беллендир М. В. Финансовый анализ. М.: Дело-Сервис, 2013. С. 152.
2. Колачева Н. В., Быкова Н. Н. Финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа // Вестник НГИЭИ, – 2015. С. 29 – 35.

Кагарманова А. И.

Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета

КРИТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ МЕТОДИК ОЦЕНКИ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В статье проводится критический анализ методик оценки платежеспособности предприятия. Определены основные сходства и различия методик. Детально рассмотрена последовательность проведения оценки и система используемых коэффициентов.

Ключевые слова: платежеспособность, методика оценки, финансовое состояние.

В условиях экономической нестабильности актуализируется проблема роста платежеспособности российских предприятий, решение которой возможно путем своевременной и комплексной оценки платежеспособности и выявления на основе полученной информации оптимальных направлений по повышению достигнутого уровня.

Оценка платежеспособности является одним из ключевых элементов анализа финансового состояния предприятия, позволяющая определить возможность погашения текущих обязательств платежными средствами. К ключевым характеристикам платежеспособности относятся: достаточный уровень наиболее ликвидных активов для обеспечения текущих расчетов и отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

В экономической литературе не выработано единой методики оценки платежеспособности предприятия, что усложняет процесс ее анализа. Некоторые российские ученые (Шеремет А. Д., Савицкая Г.В., В.Ф. Протасов, Н.В. Климова и др.) не рассматривают анализ платежеспособности как обособленный раздел, ее изучают совместно с уровнем ликвидности

предприятия. Лишь в работах Пласковой Н.С., Турманидзе Т.У. и Дыбаль С.В. уделено должное внимание проведению оценки платежеспособности.

Для более детальной характеристики анализа платежеспособности, проведен сравнительный анализ методик перечисленных авторов. В качестве критериев для сравнения выбраны: последовательность проведения оценки, используемая система показателей. Результаты представлены в табл. 1.

Таблица 1

Сравнительный анализ методик оценки платежеспособности предприятия

Автор	Этапы анализа	Используемая система показателей
Дыбаль С.В. [1]	1. Оценка текущей платежеспособности, посредством проведения анализа ликвидности бухгалтерского баланса	- распределение активов по убыванию уровня ликвидности; - распределение пассивов по критерию срочности их погашения.
	2. Оценка текущей и долгосрочной платежеспособности.	- текущая платежеспособность; - перспективная платежеспособность.
Турманидзе Т.У. [3]	1. Расчет и оценка абсолютных показателей платежеспособности.	- сумма платежных средств; - уровень платежеспособности.
	2. Анализ относительных коэффициентов платежеспособности.	- коэффициент текущей платежеспособности; - коэффициент текущей платежной готовности; - коэффициент чистой выручки.
Пласкова Н.С. [2]	1. Анализ краткосрочной платежеспособности.	- сопоставление наиболее ликвидных активов с краткосрочными обязательствами.
	2. Анализ долгосрочной платежеспособности.	- соотношение дебиторской и кредиторской задолженности; - период погашения дебиторской задолженности; - коэффициент покрытия обязательств чистыми активами.

По данным таблицы 1 можно отметить, что рассмотренные методики имеют как сходства, так и различия. В качестве сходства стоит отметить, что Дыбаль С.В. и Пласкова Н.С. предлагают проводить оценку долгосрочной и краткосрочной платежеспособности. Турманидзе Т.У. предлагает проводить только коэффициентный анализ платежеспособности, что свидетельствует об узком подходе к оценке. В качестве отличий стоит отметить систему используемых показателей, их характеристику, методику расчета и обоснование их применения.

Для более полной характеристики платежеспособности необходимо обобщить рассмотренные взгляды и сформировать комбинированную методику оценки, которая будет включать следующие этапы: анализ ликвидности

бухгалтерского баланса; анализ краткосрочной платежеспособности; анализ долгосрочной платежеспособности.

Рассмотрим подробно каждый этап.

I. Начальным этапом оценки является анализ ликвидности бухгалтерского баланса, который происходит путем сопоставления активов, распределенных по степени ликвидности с пассивами, распределенными по степени их погашения. В табл. 2 представлена группировка активов и пассивов для анализа бухгалтерского баланса.

Таблица 2

Группировка активов и пассивов, используемая в анализе ликвидности баланса

Активы	Пассивы
Наиболее ликвидные активы (A_1): – денежные средства; – финансовые вложения	Наиболее срочные обязательства (Π_1): – кредиторская задолженность; – прочие краткосрочные обязательства.
Быстро реализуемые активы (A_2): – дебиторская задолженность; – прочие оборотные активы.	Краткосрочные обязательства (Π_2): – краткосрочные кредиты и займы; – резервы предстоящих расходов.
Медленно реализуемые активы (A_3): – запасы; – НДС.	Долгосрочные обязательства (Π_3): – долгосрочные кредиты, займы и др. обязательства
Труднореализуемые активы (A_4): – внеоборотные активы.	Постоянные пассивы (Π_4): – собственный капитал.

Выполнение следующего неравенства характеризует баланс предприятия как абсолютно ликвидный:

$$A_1 \geq \Pi_1; A_2 \geq \Pi_2; A_3 \geq \Pi_3; A_4 \leq \Pi_4 \quad (1)$$

Невыполнение одного или нескольких неравенств говорит о том, что баланс предприятия не является абсолютно ликвидным.

II. Анализ краткосрочной платежеспособности.

По результатам обобщения рассмотренных методик было выявлено, что к показателям, характеризующим краткосрочную платежеспособность, относятся: текущая платежеспособность, перспективная платежеспособность (Дыбаль СВ.), сумма платежных средств; уровень платежеспособность. (Турманидзе Т.У.) Рассмотрим расчет и характеристику перечисленных показателей.

Сопоставление групп активов и обязательств позволяет определить текущую и перспективную платежеспособность. Текущая платежеспособность (ТП) показывает, насколько наиболее ликвидные активы превышают текущие обязательства предприятия, и рассчитывается по следующей формуле:

$$ТП = (A_1 + A_2) - (П_1 + П_2) \quad (2)$$

Перспективная платежеспособность (ПП) показывает возможность предприятия погашать долгосрочные обязательства текущими активами.

$$ПП = A_3 - П_3 \quad (3)$$

Сумма платежных средств (СПС) характеризует общую величину платежных средств, которую предприятие может направить на погашение текущих обязательств.

$$СПС = ДС + КФВ + ДЗ, \quad (4)$$

где ДС – денежные средства;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения;

ДЗ – дебиторская задолженность.

Уровень платежеспособности (УП) – характеризует способность погашения краткосрочных обязательств (КО) за счет платежных средств предприятия.

$$УП = СПС - КО \quad (5)$$

Показатели рассчитываются за несколько периодов и исследуются в динамике. Результаты оценки оформляются в форме аналитических таблиц.

III. Анализ долгосрочной платежеспособности.

Для исследования долгосрочной платежеспособности обобщим системы коэффициентов, предложенные Турманидзе Т.У. и Пласковой Н.С.

Турманидзе Т.У. предлагает рассчитывать следующие коэффициенты:

Коэффициент текущей платежеспособности ($K_{тп}$) определяется как отношение величины платежных средств к уровню кредиторской задолженности ($KЗ$).

$$K_{тп} = \frac{СПС}{KЗ} = 1 \quad (6)$$

Коэффициент текущей платежной готовности ($K_{\text{тпг}}$) характеризует степень своевременного и полного погашения кредиторской задолженности (КЗ). В процессе расчета исходят из того, что кредиторская задолженность в первую очередь погашается за счет дебиторской (ДЗ), а в недостающей части за счет денежных средств.

$$K_{\text{тпг}} = \frac{ДС}{КЗ - ДЗ} \quad (7)$$

Исследование перспективной платежеспособности включает расчет коэффициента чистой выручки ($K_{\text{чв}}$), характеризующего удельный вес денежных средств в выручке предприятия. Данные средства предприятие может направить на погашение внешних обязательств или на обновление основных фондов.

$$K_{\text{чв}} = \frac{ЧП + A_{\text{отч}}}{Выр}, \text{ где} \quad (8)$$

ЧП – чистая прибыль;

Выр – выручка от продаж;

$A_{\text{отч}}$ – амортизационные отчисления.

Помимо этих показателей для оценки долгосрочной платежеспособности Н.С. Пласкова рекомендует применять и другие показатели.

Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности (K_c) характеризует степень покрытия кредиторской задолженности за счет дебиторской.

$$K_c = \frac{ДЗ}{КЗ} \quad (9)$$

Период инкассирования дебиторской задолженности ($\Pi_{\text{инк}}$) характеризует количество дней необходимых для ее погашения.

$$\Pi_{\text{инк}} = \frac{ДЗ \times T}{Выр}, \text{ где} \quad (10)$$

T – количество дней в рассматриваемом периоде.

Коэффициент покрытия чистыми активами совокупных обязательств ($K_{\text{покр}}$) характеризует степень покрытия внешних обязательств предприятия чистыми активами.

$$K_{\text{покр}} = \frac{ЧА}{О}, \text{ где} \quad (11)$$

ЧА – чистые активы предприятия;

О – совокупные обязательства предприятия.

Данные показатели направлены на исследование соотношения уровня дебиторской и кредиторской задолженности, а также срока ее погашения. Кроме того, определяется степень покрытия обязательств предприятия за счет чистых активов.

Таким образом, анализ платежеспособности предприятия стоит проводить в следующей последовательности: анализ ликвидности бухгалтерского баланса; расчет коэффициентов, характеризующих текущую и перспективную платежеспособность. Результаты анализа могут быть использованы в управлении предприятием, для разработки и внедрения мер, направленных на укрепление финансового состояния организации и повышение достигнутого уровня платежеспособности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дыбаль С.В. Финансовый анализ: теория и практика: Учебное пособие. СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2016. 304с.
2. Пласкова Н.С. Экономический анализ: учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Эксмо, 2015. 704с.
3. Турманидзе Т.У. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. Москва: Экономика, 2014. 479с.

Кулакова Ю. С., Пащенко С. Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Аннотация: Оценка кредитоспособности заемщика должна включать не только финансовый анализ деятельности предприятия, но и так же должна учитывать его индивидуальные особенности. Коммерческие банки применяют различные методы и средства анализа кредитоспособности. Данная статья посвящена рассмотрению различных методик оценки кредитоспособности юридических лиц в банке.

Ключевые слова: коммерческий банк, кредит, методика, кредитоспособность, оценка.

В течение долговременного существования банков и банковских структур, остается постоянным их основное назначение, содержащееся в посредничестве при движении валютных средств от кредитора к заемщику.

При определении условий и формы кредитования банк отводит главную роль оценке финансов заемщика, их надежности и ликвидности [1].

На практике используется несколько методик оценки кредитоспособности:

1. Метод сравнения;
2. Метод группировки;
3. Метод финансового коэффициента;
4. Метод анализа денежного потока организации;
5. Метод анализа делового риска;
6. Скоринговый метод и др.[4].

Метод сравнения или сопоставления позволяет найти предпосылки и степень действия динамических конфигураций и отклонений по статьям на прибыльность и ликвидность банка и его операций, а также выявить резервы увеличения прибыли.

Метод группировки позволяет через систематизацию данных баланса ориентироваться в сути анализируемых явлений и действий.

Метод денежных потоков дает возможность проанализировать и спрогнозировать перемещение валютных средств, чтобы проанализировать настоящего финансовое состояние должника. Вся суть представленного способа состоит в сравнении валютных потоков (амортизация, прибыль и др.) и оттоков (уплата дивидендов, налогов и др.) средств заемщиков по счетам.

Для разбора валютного потока берутся данные за определенные несколько периодов, это позволяет проявить тенденции в их изменении. Неизменный и незапятнанный валютный приток заемщика говорит о его денежной стойкости, а кратковременный – о неустойчивом состоянии и более низкой степени денежной безопасности.

Метод анализа делового риска дает возможность установить степень приемлемых рисков при следовании прибыльной деятельности, прозрачной структуры собственности заемщика и качества управления. При этом под деловым риском подразумевается возможность убытка от нарушений, замедления, либо несвоевременного прекращения кругооборота фондов заемщика. На практике кредитной деятельности этот способ используется редко.

Скоринговый метод сопряжен с оперативным предоставлением кредита заемщику на базе анализа денежной отчетности по итогам соблюдения конкретных характеристик, описывающих степень финансовой стабильности должника по методике, которую разрабатывает банк [2].

Благодаря методу финансовых коэффициентов можно оценить финансовое состояние заемщика для раскрытия готовности и способности возвращать займ в соответствии с критериями кредитного договора, а также договора залога. Для этого используются следующие коэффициенты:

1. Коэффициент ликвидности;
2. Коэффициент эффективности или коэффициент оборачиваемости (деловой активности);
3. Привлечение средств (финансовый левередж);
4. Коэффициент прибыльности;
5. Коэффициент рынка.

Приведенные финансовые коэффициенты разрешено рассчитывать на базе практических отчетных данных, либо прогнозных величин на конкретный период. При устойчивой экономике либо условно стабильной ситуации заемщика оценка его кредитоспособности в будущем имеет возможность опираться на практические характеристики за минувшие периоды. На практике эти практические характеристики берутся как минимум за 3 года. В данном случае базой расчета коэффициентов кредитоспособности считаются средние остатки запасов за определенное время, кредиторской и дебиторской

задолженности, средств на счетах в банке и кассе, величина акционерских денежных средств (уставного фонда), личного капитала и т.д.

Методика основана на определении класса кредитоспособности заемщика.

Для начала рассчитываются значения коэффициентов. Далее по каждому коэффициенту присваивается категория. В результате набранных баллов определяется рейтинг Заемщика.

В соответствии с данной методикой выделяют три класса заемщиков: кредитование возможно; для кредитования необходим взвешенный подход и кредитование связано с повышенным риском.

Для оценки кредитоспособности в соответствии с данной методикой приняты в расчет два предприятия ООО «Хобэкс» (табл. 1) и ООО «(ВГМЗ)» (табл. 2), которые отличаются друг от друга отраслями своей деятельности и объемами совершаемых ими операций.

Таблица 1

Расчет суммы баллов для определения рейтинга ООО «Хобэкс»

Показатель	Фактическое значение	Категория	Вес показателя	Расчет суммы баллов
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,0827	2	0,05	$2*0,05=0,10$
Показатель	Фактическое значение	Категория	Вес показателя	Расчет суммы баллов
Коэффициент быстрой ликвидности	0,9989	1	0,10	$1*0,10=0,10$
Коэффициент текущей ликвидности	1,0258	2	0,40	$2*0,40=0,80$
Коэффициент наличия собственных средств	0,1078	3	0,20	$3*0,20=0,60$
Рентабельность продаж	0,0317	2	0,15	$2*0,15=0,30$
Рентабельность деятельности предприятия	0,0081	2	0,10	$2*0,10=0,20$
Итого			1	2,10

Расчет суммы баллов для определения рейтинга
ООО «Волгоградский моторный завод (ВгМЗ)»

Показатель	Фактическое значение	Категория	Вес показателя	Расчет суммы баллов
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2012	1	0,05	$1*0,05=0,05$
Коэффициент быстрой ликвидности	0,2012	3	0,10	$3*0,10=0,30$
Коэффициент текущей ликвидности	1,3418	2	0,40	$2*0,40=0,80$
Коэффициент наличия собственных средств	0,2921	2	0,20	$2*0,20=0,40$
Рентабельность продаж	0,0021	2	0,15	$2*0,15=0,30$
Рентабельность деятельности предприятия	0,00004	2	0,10	$2*0,10=0,20$
Итого			1	2,05

Анализ по рассматриваемой методике показал, что сравниваемые предприятия относятся ко второму классу, т.е. кредитование возможно на стандартных условиях.

При сравнении каждого коэффициента по отдельности, следует, что первое предприятие более ликвидно и платежеспособно.

Теперь проанализируем предприятия по балльной методике, которая разделяет их по степени риска. Для этого определяется уровень границы показателей. В зависимости от отклонения достигнутого уровня от выбранного критерия присваиваются баллы.

Проведенный анализ на основе балльной модели оценки платежеспособности показал, что ООО «Хобэкс» относится к третьему классу и имеет повышенный риск банкротства. ООО «ВгМЗ» относится к четвертому классу и является предприятием со средним финансовым состоянием.

Расчет суммы баллов

Показатели	Фактические значения		Баллы	
	ООО «Хобэкс»	ООО «ВГМЗ»	ООО «Хобэкс»	ООО «ВГМЗ»
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,0827	0,2012	4	16
Коэффициент быстрой ликвидности	1,0224	1,1197	18	18
Коэффициент текущей ликвидности	1,0258	1,3418	1,5	3
Коэффициент финансовой независимости	0,1078	0,2684	0	0
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,0252	0,2300	0	6
Коэффициент обеспеченности запасов	2356,12	14,27	15	15
Сумма баллов			38,5	58

Из этого следует, что рассматриваемая методика, дает не в полной мере соответствующие действительности результаты.

В каждой методике есть свои «минусы». Недостатком данной является то, что при оценке кредитоспособности практически не присутствует анализ источников формирования имущества, не проводится анализ возможного банкротства заемщика, не учитываются многие факторы риска. Именно поэтому при оценке кредитоспособности важно учитывать не только финансовые коэффициенты, но и других факторы. Это, в свою очередь, оказывает значительное влияние на общую оценку работы предприятия.

В результате изучения методик оценки кредитоспособности юридических лиц, применяемых в коммерческих банках, можно сделать следующие выводы:

1. Главная роль при установлении условий и формы кредитования банком отводится оценке денежного капитала заемщика, ликвидности и прочности обеспечения [5];

2. При кредитовании юридических лиц банк руководствуется следующими принципами:

- Приемлемость риска заемщика;
- Обеспеченность кредита;
- История сотрудничества банка и заемщика;
- Соответствие цели кредита финансовым потребностям заемщика [3].

Для получения более точных и достоверных данных количественный анализ коммерческого банка можно дополнить другими методиками. Это позволит более тщательно выбирать заемщиков со всех сторон их деятельности, тем самым снижая риск невозвратности кредитных ресурсов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Александрова Н. Г., Александров Н. А. Банки и банковская деятельность для клиентов. – СПб.: Питер, 2011. – 107 с.
2. Волощенко В. А., Иванова Р. И., Кузнецов А. Н. Кредитная политика банка// Банковское дело. - №5. – 2015. – с.25-28.
3. Кирисюк Г. М., Ляховский В. С. Оценка банком кредитоспособности заемщика – СПб.: Питер, 2013. – 14 с.
4. Лаврушина О. И. Банковское дело: современная система кредитования. – М.: КНОРУС, 2008. – 137 с.
5. Орлова Т. Ю. Банковское дело. – Москва, 2013. – 250с.

Минигулова Г. С., Валиева В. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация: В данной статье обозначена актуальность и важность осуществления анализа денежных потоков как ключевого аспекта в управлении денежными потоками предприятия. Представлены основные цели и задачи проведения анализа денежных потоков. Рассмотрены основные виды и методы анализа денежных потоков, а также выявлены их достоинства и недостатки.

Ключевые слова: управление денежными потоками, анализ денежных потоков, горизонтальный и вертикальный анализ, прямой и косвенный метод.

К основным проблемам нынешней экономики России относится недостаток денежных средств на предприятиях. Нерациональное привлечение и использование денежных ресурсов без применения эффективных инструментов и методов приводит к нехватке финансовых средств, что негативно влияет на всю деятельность компании.

Чтобы предприятие имело возможность повышать уровень финансовой устойчивости, наращивать производственную мощность и достигать тактических и стратегических целей на сегодняшнем этапе, когда экономика еще не оправилась от кризиса и вся бизнес-среда продолжает испытывать значительные трудности и проблемы, очень важно осуществлять грамотный и эффективный анализ денежных потоков, поскольку именно за счет них обеспечиваются все стороны деятельности организации: операционная, инвестиционная и финансовая. Другими словами, денежные потоки определяют кругооборот всего капитала компании на всех его этапах и влияют на увеличение главных финансовых показателей, на повышение ликвидности и платежеспособности компании. Таким образом, процесс управления предприятием немыслим без осуществления своевременного и точного анализа потока денежных средств. Именно этим и обусловлена актуальность исследования проблемы анализа денежных потоков компании.

Целью данного исследования является определение целей и задач анализа денежных потоков – одного из важнейших звеньев в управлении денежными потоками предприятия. Также предусматривается рассмотрение и изучение основных видов и методов анализа денежных потоков. Объектом исследования являются денежные потоки компании, которые представляют собой движение расходуемых и получаемых денежных средств в наличной и безналичной форме. В качестве предмета исследования выступают цели, задачи, виды и методы анализа денежных потоков.

Основным показателем, который отражает эффективность деятельности предприятия, несомненно, является получаемая им прибыль. Однако последние годы кризиса экономики показали следующее: даже если организация имеет высокие показатели прибыльности, но при этом испытывает дефицит денежных

средств для оплаты своих текущих обязательств, то со временем это может привести к ее банкротству. Чтобы избежать подобного, необходимо рационально управлять денежными потоками. Для этого особенно важным является проведение анализа денежных потоков предприятия.

Анализ денежных потоков нацелен на установление причин дефицита (профицита) денежных средств, осуществление поиска источников финансирования и направлений их использования для оптимизирования процессов распределения ресурсов, а также платежеспособности компании. Целесообразно осуществлять анализ и фактических, и плановых данных, применяя при этом разные методы анализа денежных потоков предприятия [6].

Анализ денежных потоков позволяет оценить состав, структуру и направленность движения денежных средств, выявить динамику денежных потоков в целом по компании и отдельно по видам деятельности (операционной, инвестиционной и финансовой), осуществить поиск и оценку резервов для увеличения эффективности использования денежных средств, а также разработать предложения по их оптимальному и рациональному использованию [2].

Проведение анализа движения денежных средств может также помочь ответить на следующие вопросы:

- достаточно ли у компании денежных средств, необходимых хотя бы для безубыточного функционирования компании?
- каков уровень финансирования деятельности компании за счет собственного капитала?
- какова степень зависимости от внешних источников финансирования?
- какова величина чистого денежного потока?
- каково реальное состояние платежеспособности компании на определенный момент?
- насколько согласованы и синхронизированы денежные поступления и выплаты по масштабу и времени для перспективной платежеспособности компании [4].

При проведении анализа самым важным показателем является чистый денежный поток, который рассчитывается как разность между положительным и отрицательным денежным потоком предприятия за определенный период. Важность этого показателя заключается в том, что он позволяет определить финансовое состояние организации и ее способность управлять своей стоимостью и инвестиционной привлекательностью. Его положительная динамика и значение, особенно от операционной деятельности, свидетельствует о высоком потенциале развития предприятия.

Основную информацию для проведения анализа денежных потоков содержит в себе отчет о движении денежных средств, на основе которого необходимо определить основные параметры, которые могут дать достоверную информацию того, на какие цели направлены притоки и оттоки денежных средств, их размеров, состава и структуры, и множество других прочих факторов, которые могут оказать влияние на изменение объема денежных средств предприятия. Также необходимыми документами в ходе проводимого анализа при этом являются бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах.

В начале анализа проводится горизонтальный анализ денежных потоков, а именно: рассматривается динамика величины формирования положительного, отрицательного и чистого денежного потока по всему предприятию в целом, а также в разрезе отдельных видов деятельности. Далее, рассчитываются темпы их роста и прироста, а также определяется динамика изменения их величины. Необходимым условием является сопоставление темпа прироста чистого денежного потока ($T_{чдп}$) с темпами прироста активов компании (T_a) и с темпами роста объемов производства и реализации продукции ($T_{пр}$). Для повышения финансовой устойчивости, платежеспособности, рентабельности и эффективной деятельности предприятия важно выполнение следующего неравенства:

$$100 < T_a < T_{пр} < T_{чдп} \quad (1)$$

Иначе говоря, темп роста объема продаж должен быть выше темпа роста активов, при этом темп роста чистого денежного потока должен быть больше темпа роста реализованной продукции [1].

Одновременно с горизонтальным анализом должен проводиться и вертикальный (или структурный) анализ всех видов денежных потоков – положительного, отрицательного и чистого. Подобный анализ должен осуществляется следующим образом:

- во-первых, по всем видам деятельности компании (текущей, инвестиционной и финансовой) для установления удельного веса всех видов деятельности в образовании денежных потоков;

- во-вторых, по отдельным внутренним подразделениям (или центрам ответственности), чтобы определить вклад каждого конкретного подразделения в образовании денежного потока;

- и, наконец, по отдельным источникам поступлений и направлениям выплат денежных средств для установления удельного веса каждого из них в образовании общего финансового потока компании.

Полученные результаты как горизонтального, так и вертикального анализа, являются основой проведения факторного анализа образования чистого денежного потока.

При исследовании факторов образования положительного, отрицательного и чистого денежных потоков в большинстве случаев применяют прямой и косвенный методы, что позволит дать оценку денежным потокам предприятия, а также подготовить и реализовать меры для их оптимизирования. Далее будут рассмотрены характеристики, достоинства и недостатки каждого метода.

Цель прямого метода анализа денежных потоков состоит в получении информации, которая характеризует валовой и чистый денежный потоки предприятия в определенном периоде. Он ориентирован на использование учетных данных об оборотах по статьям денежных средств, то есть отражает весь объем поступлений и выплат денежных средств по всем видам

деятельности предприятия и по всей компании в целом. В качестве основного показателя используется выручка предприятия.

При использовании прямого метода в анализе денежных потоков можно добиться следующих результатов:

- обозначить главные источники поступлений и направлений выплат денежных средств организации;
- проанализировать взаимосвязь между полученной выручкой и фактической прибылью предприятия;
- учитывать и оценивать достаточность денежных средств для проведения текущих платежей;
- осуществлять контроль всех поступлений и расходования денежных средств, а также за процессом формирования финансового результата деятельности предприятия.

К преимуществам прямого метода анализа денежных потоков можно отнести следующее:

- позволяет получить подробные данные о степени ликвидности средств компании и сделать оперативные выводы о возможностях организации по проведению текущих расчетов и осуществлению инвестиционной деятельности;
- демонстрирует совокупную величину поступлений и выплат и сосредотачивает внимание на статьи, генерирующие максимальный приток и отток денежных средств;
- способствует получению более достоверной информации о размере и составе денежного потока [3].

К недостаткам прямого метода анализа денежных потоков относится:

- во-первых, значительная трудоемкость в сравнении с остальными методами анализа денежных потоков предприятия;
- во-вторых, данный метод не отражает то, как прибыль взаимосвязана с изменениями величины денежных средств предприятия, а именно – не объясняет возникновения ситуации, при которой прибыльная компания является неплатежеспособной.

- в-третьих, при использовании прямого метода не видны задолженности предприятия.

Второй метод – косвенный – является более предпочтительным с аналитической точки зрения, поскольку он, в отличие от прямого метода, позволяет определить взаимозависимость финансовых результатов с изменением объема денежных средств компании. Также он нацелен на использование данных не только статей денежных средств, но и всех других статей баланса, изменение которых может влиять на денежные потоки организации.

Исходной величиной при косвенном методе является прибыль предприятия, далее – осуществляется учет всех операций, которые связаны с движением денежных средств: изменениями в запасах, дебиторской и кредиторской задолженности, краткосрочных финансовых вложений и прочих статей баланса, которые прямо или косвенно связаны с текущей деятельностью компании. После чего, соответственно, на совокупную сумму изменений пересчитывается величина чистой прибыли, которая затем преобразуется в величину чистого денежного потока.

С помощью косвенного метода анализа денежных потоков можно определить потенциал формирования предприятием чистого денежного потока, выявить динамику всех влияющих на его формирование факторов.

К достоинствам косвенного метода анализа денежных потоков можно отнести то, что этот метод связан с балансом и рассчитывается через изменение статей баланса, позволяет оценить тенденции всех факторов, которые формируют чистый денежный поток, а также ориентирован на управление капиталом компании. Однако, у него есть и недостатки, а именно – нет возможности провести расчет по балансу осуществления взаимозачетных и бартерных платежей [5].

Таким образом, рассмотрев сущность прямого и косвенного методов, можно сделать вывод, что основная задача прямого метода анализа денежных потоков состоит в информировании руководства и контрагентов предприятия об источниках поступления и направлениях использования денежных средств.

Главная задача косвенного метода – показать факторы, обуславливающие отличие полученной, прибыли от чистого потока денежных средств.

На наш взгляд, при проведении анализа денежных потоков предприятия необходимо применять оба рассмотренных метода в комплексе, поскольку это поможет получить важную информацию о прошлом движении денежных потоков и предоставит возможность на основе этой информации прогнозировать будущие денежные потоки, тем самым делая процесс управления денежными потоками более полным, достоверным и эффективным. Именно от этого зависит финансовое благополучие каждого предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бурмистрова Л. М. Финансы организаций (предприятий). – ИНФРА-М, 2012. – 240 с.
2. Сорокина Е. М. Анализ денежных потоков предприятия: теория и практика в условиях реформирования российской экономики. – М. Изд-во: Финансы и статистика, 2010. – 112 с.
3. Валиева В. В., Чахоян Л.В. Функции и механизм управления денежными потоками предприятия// Управление. Экономический анализ. Финансы: сб.науч.тр./под общ.ред. И.Р.Коцегуловой; Уфимск. гос. авиац. техн. ун-т. – Уфа: РИК УГАТУ, 2017.С. 76-79.
4. Голикова А. Е. Управление финансовыми активами компании// Проблемы науки, 2017. № 9 (22). с. 50-52.
5. Кузнецов А. А. Сущность, значение денежных потоков хозяйствующего субъекта на современном этапе развития экономики// Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 4. с.20-21.
6. Коваленко О. Г. Организационно-методическое обеспечение финансового оздоровления организации на основе управления денежными потоками// Карельский научный журнал. 2013. № 2. с.14-18.

Нагуманова Р. В., Багманова Л. М.

Казанский инновационный университет им. В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

РОЛЬ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В АНАЛИЗЕ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: В статье рассматривается взаимосвязь ликвидности и платежеспособности организации. Выделено влияние ликвидности дебиторской задолженности на платежеспособность организации. А также рассмотрены основные методы повышения ликвидности баланса.

Ключевые слова: платежеспособность, ликвидность баланса, дебиторская задолженность.

Современные экономические условия требуют от любой хозяйствующей единицы повышения эффективности использования своих ресурсов и активов,

увеличения уровня конкурентоспособности, организации производства и привлечения инвестиций. Одна из наиболее важных и значимых ролей в решении этих задач отводится анализу платежеспособности и ликвидности предприятия.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что изучение показателей платежеспособности хозяйствующего субъекта как инструмент оценки финансовой устойчивости являются одними из наиболее важных критериев, характеризующих финансовое положение предприятия и его способность поддерживать свою деятельность и в течение определенного периода времени.

Ликвидность – более узкое понятие, чем платежеспособность, которая означает способность организации рассчитываться по своим обязательствам в любой форме (уплатой денег, передаче имущества, зачетом, уступкой требований и т.д.). Стоит обратить внимание на тот факт, что ликвидная организация всегда является платежеспособной, однако платежеспособная – не всегда ликвидна, т.е. у платежеспособной организации не всегда может быть достаточно денежных средств или не все ее активы можно трансформировать в денежную форму. Обязательства в таком случае будут выполняться с помощью неденежных форм расчетов.

Последовательно сравнивая стоимость выделенных по скорости продажи видов имущества, с величиной имеющихся в наличии краткосрочных обязательств, получают ряд коэффициентов, позволяющих количественно оценить платежные способности юридического лица и привязать их к временным промежуткам. К таким коэффициентам относятся:

- 1) абсолютной ликвидности;
- 2) срочной ликвидности;
- 3) текущей ликвидности.

Расчет коэффициентов делают по очень похожим формулам в виде частного. В знаменатель можно взять одну из следующих величин:

- 1) общую величину краткосрочных обязательств, являющуюся итогом раздела

V бухгалтерского баланса, если суммы доходов будущих периодов и оценочных обязательств (входящих в состав обязательств, но, по существу, не являющихся долгами) не оказывают значительного влияния на итоговую сумму по разделу;

2) сумму самих краткосрочных долгов, складывающуюся из задолженностей по заемным средствам, по обычным и прочим обязательствам перед кредиторами.

Рассмотрим первый вариант:

Коэффициент абсолютной ликвидности:

$$КЛабс = (ДенСр + КрФинВл) / КрОбяз \quad (1)$$

Коэффициент срочной ликвидности:

$$КЛср = (ДенСр + КрФинВл + КрДебЗад) / КрОбяз \quad (2)$$

Коэффициент текущей ликвидности:

$$КЛтек = ОборАкт / КрОбяз \quad (3)$$

Во втором случае формулы будут иметь следующий вид:

абсолютной:

$$КЛабс = (ДенСр + КрФинВл) / (КрКр + КрКредЗад + ПрОбяз) \quad (4)$$

Коэффициент срочной ликвидности:

$$КЛср = (ДенСр + КрФинВл + КрДебЗад) / (КрКр + КрКредЗад + ПрОбяз) \quad (5)$$

Коэффициент текущей ликвидности:

$$КЛтек = ОборАкт / (КрКред + КрКредЗад + ПрОбяз) \quad (6)$$

где КЛабс - коэффициент абсолютной ликвидности;

КЛср - коэффициент срочной ликвидности;

КЛтек - коэффициент текущей ликвидности;

ДенСр - денежные средства;

КрФинВл - краткосрочные финансовые вложения;

КрДебЗад - краткосрочная дебиторская задолженность;

ОборАкт - сумма оборотных активов;

КрОбяз - сумма краткосрочных обязательств.

КрКред - сумма краткосрочных заемных средств;

КрКедрЗад - краткосрочные долги кредиторам;

ПрОбяз - прочие краткосрочные долги [2].

Стоит отметить, что задачей анализа является получение реальных данных показателей платежеспособности организации. Поэтому перед расчетом коэффициентов, необходимо исключить факторы, которые могут повлиять на правильность полученных данных:

- 1) сомнительные финансовые вложения;
- 2) невозможные к получению либо не являющихся краткосрочными долгов покупателей;
- 3) запасы, которые не являются ликвидными;
- 4) несуществующих или ошибочно показанных краткосрочных долгов кредиторам.

Стоит отметить, что рассмотренные коэффициенты содержат в себе информацию для выводов не только о платежеспособности организации, но и о положении его активов.

Для более глубокого анализа ликвидности и платежеспособности предприятия необходимо распределить по группам все оборотные активы по степени риска и провести горизонтальный и вертикальный анализ.

Таблица 1

Группировка оборотных активов по степени риска [1]

Степень риска	Виды оборотных активов
Минимальная	Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения (стр. 1250)
Несущественная	Дебиторская задолженность (стр. 1230 за минусом сомнительной); готовая продукция (за исключением на которую нет спроса) (стр. 1213)
Средняя	Запасы с учетом НДС (за исключением неликвидных и готовой продукции) (стр.1210)
Высокая	Сомнительная дебиторская задолженность, неликвиды запасов вместе с НДС; готовая продукция, на которую отсутствует спрос; незавершенное производство по отмененным заказам

Таким образом, проанализировав таблицу можно сделать вывод, что для более точной оценки труднореализуемых активов необходимо рассмотреть

сведения о неликвидах и залежалых запасах, незавершенном производстве по отмененным заказам, готовой продукции, на которую отсутствует спрос, сомнительной дебиторской задолженности, вероятность возврата которой минимален. Доля таких активов в структуре оборотного капитала оказывают существенное влияние на характеристику ликвидности организации.

Например, дебиторская задолженность - это сумма еще не полученных от клиента денег по поставленным товарам или оказанным услугам. Естественно, предприятие ожидает, что они получат денежные средства в ближайшем будущем. Качество дебиторской задолженности характеризуется долей просроченной дебиторской задолженности, списанной на финансовый результат. Также для более глубокого и подробного анализа следует уделить внимание анализу дебиторскую задолженность в соответствии со сроками оплаты. Наличие просроченной дебиторской задолженности свидетельствует о реальной угрозе неплатежеспособности организации и о недоработках в политике предоставления отсрочки в расчетах с покупателями.

Если при расчете коэффициентов ликвидности баланса информация по краткосрочной дебиторской задолженности берется исключительно по данным бухгалтерского учета, то существует риск получения искаженного результата и тем самым неверных данных о ликвидности и платежеспособности организации. Это факт характеризуется тем, что в бухгалтерском учете не всегда отражена вся необходимая информация по дебиторской задолженности, например:

- 1) отсутствие информации о реальном положении платежеспособности контрагента;
- 2) несвоевременное выявление сомнительности и безнадежности долгов;
- 3) отсутствие резервов по сомнительным долгам и др.

При наличии у организации сомнительных и безнадежных долгов ее дебиторская задолженность не является ликвидной. В таком случае, при расчете коэффициентов ликвидности и платежеспособности необходимо дебиторскую задолженность очистить от просроченных и невозможных к взысканию долгов.

Как мы уже рассмотрели выше, для организации важно быть ликвидной и платежеспособной, поэтому повышение ликвидности является важной задачей для хозяйствующего субъекта. Рассмотрим способы повышения ликвидности:

1) проведение регулярного анализа дебиторов с помощью ABC-анализа и реестра старения долгов;

2) тщательный контроль дебиторской задолженности по наиболее крупным дебиторам;

3) истребовать дебиторскую задолженность, не погашенную в определенный договором срок;

4) корректировать и улучшать политику предоставления отсрочек по оплате за товары, работы и услуги;

5) внедрять другие способы, например, пересматривать критерии оценки надежности дебиторов и их платежного состояния и др. [2].

Таким образом, платежеспособность организации характеризуется возможностью управления своими денежными средствами так, чтобы непрерывно осуществлять свою финансово-хозяйственную деятельность, расширять производство и внедрять новые технологии. Важнейшим этапом анализа, является исключение факторов, которые могут исказить реальное финансовое положение организации. Также при анализе ликвидности необходимо ориентироваться на специфику функционирования организации, так как для каждой отрасли присущи определенные характеристики. Очевидно, что различные виды экономической деятельности отличаются оборачиваемостью своих активов и обязательств.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сайбитина Н. Б. Анализ ликвидности и платежеспособности организации / Электронный ресурс: <https://cyberleninka.ru/article/v/analiz-likvidnosti-i-platezhesposobnosti-organizatsii>.
2. Проведение анализа коэффициентов ликвидности (нюансы) // Налоговые новости и статьи / Электронный ресурс: http://nalog-nalog.ru/analiz_hozyajstvennoj_deyatelnosti_ahd/provedenie_analiza_koefficientov_likvidnosti/.

ДИАГНОСТИКА БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ. РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация: В статье рассказывается о диагностике банкротства предприятия и разработке мероприятий его финансового оздоровления. Определяются цели финансового анализа, описывается его проведение на каждой стадии развития банкротства. Приводится структура разработки мероприятий финансового оздоровления предприятия, а также общие положения по их разработке.

Ключевые слова: банкротство, диагностика банкротства, финансовый анализ, финансовое оздоровление, мероприятия финансового оздоровления.

В начале каждой диагностики банкротства предприятия проводится его финансовый анализ. Он помогает определить стадию банкротства, анализирует финансовое состояние предприятия и определяет его платежеспособность. Именно на данном этапе рассматривается и анализируется возможность финансового оздоровления предприятия, а также разрабатывается план мероприятий для финансового оздоровления предприятия банкрота [1].

Основная цель финансового анализа состоит в том, чтобы получить краткую, но полную информацию о финансовых показателях предприятия, а также оценить ее. Оцениваются прибыли, убытки, активный и пассивный балансы (их изменение), а также дебиторские и кредиторские задолженности.

При проведении финансового анализа используются горизонтальный или временной анализ, вертикальный или структурный анализ, сравнительный или пространственный анализ, а также трендовый анализ. Именно благодаря использованию этих методов удастся провести наиболее точный финансовый анализ.

Европейский опыт, а также все увеличивающийся опыт Российской Федерации, показывает, что банкротство предприятия созревает постепенно. Первые признаки начинают проявляться в период, так называемого, финансового благополучия, в случае, если финансовое состояние предприятия не стоит на жестком контроле аналитико-финансовой службы предприятия. Несомненно, что перечисленные выше универсальные методы должны

применяться с учетом индивидуальных особенностей функционирования конкретного предприятия[2].

Тем не менее в развитии банкротства выделяют три общие стадии: скрытая, финансовая неустойчивость и явное банкротство. Для каждой стадии существуют свои методы и подходы определения их развития.

Скрытая стадия позволяет прогнозировать банкротство за полтора-два года до появления явных признаков банкротства. Для определения банкротства на этой стадии существуют специальные методики, такие как формула Альтмана, определение оценки ликвидной стоимости предприятия формулой Уилкокса и иные. Использование большинства из этих методов в условиях нашего рынка представляется затруднительным, поскольку отсутствует развитый вторичный рынок ценных бумаг.

В условия российской экономики можно использовать формулу для оценки стоимости компании. При этом стоимость компании будет определяться как $V=P/K$. V – это стоимость предприятия, P – ожидаемая прибыль организации до уплаты налогов и процентов по займам, а также до выплаты дивидендов. K – средняя оценочная стоимость пассивов (обязательств) предприятия. Она будет определяться средним процентом по займам и дивидендам, необходимым к выплате акционерам и кредиторам в условиях действующего рынка[3].

Прогнозирование увеличения или снижения цены может быть сделан исходя из анализа перспектив прибыльности и размера процентных ставок. Как правило цена организации рассчитывается в виде ближайшей и долгосрочной перспективы, это позволяет прогнозировать возможное наступление банкротства предприятия и позволяет своевременно осуществить необходимый комплекс мероприятий для его предотвращения.

Тот показатель цены, который используется для прогнозирования банкротства, не может служить ориентиром для определения рыночной стоимости цены предприятия, поскольку финансовая отчетность, которая служит основанием для оценки рыночной стоимости предприятия, не

учитывает потенциал предприятия (технические новинки, кадровый состав, потенциал предприятия). Однако эти факторы являются действенными при осуществлении финансового оздоровления предприятия и, по нашему мнению, должны учитываться при определении рыночной стоимости предприятия.

Ухудшения предприятия, в виде снижения прибыльности или какой-либо увеличении стоимости обязательств компании, как правило, возникает как из-за локальных, так и внешних проблем. Как правило, большая часть локальных проблем сводится к неэффективному управлению предприятием его руководящим составом. Внешние же причины могут быть весьма разнообразными, но в целом их можно обозначить как ухудшение условий осуществления предпринимательской деятельности.

Вторая стадия – стадия финансовой неустойчивости. На данной стадии симптомы финансовой нестабильности предприятия более опасны, но при этом их легче увидеть. Как правило, организация испытывает трудности с оборотом наличных денежных средств при осуществлении своей обычной хозяйственной деятельности. Кроме того, одним из ранних признаков развития предбанкротного состояния является резкое изменение структуры баланса и отчета о финансовых результатах организации. Стоит сказать, что об опасности могут сказать любые изменения в любой статье баланса в одном из направлений. На этом этапе обязательным мероприятием является финансовый анализ организации. При проведении такого анализа обязательно стоит обратить внимание на следующие аспекты:

- 1) Быстрое изменение (снижение/увеличение) денежных средств на счете организации. При снижении количества денежных средств мы можем говорить об ухудшении деятельности организации. Увеличение денежных средств, в свою очередь, говорит о том, что предприятие не развивается и не пускает в оборот свободные денежные средства, не укрепляет рыночные позиции.

2) Резкое изменение дебиторской задолженности. При увеличении размера дебиторской задолженности мы можем говорить о каком-либо снижении платежеспособного спроса, а также о росте производства, который никак не обоснован. Снижение размера задолженности может говорить о трудностях со сбытом, в случае сопровождения его увеличением запаса готовой продукции, а также о спаде производства.

3) Ненормированное изменение соотношений дебиторской и кредиторской задолженности. Это говорит о чрезмерной торгово-промышленной деятельности. При увеличении соотношения дебиторской и кредиторской задолженности мы можем говорить о поддержании слишком высокого уровня производства в случае недостатка ресурса наличности. Как правило результатом развития такого фактора становится банкротство предприятия. Уменьшение указанного соотношения говорит нам о том, что снижается производственная деятельность, а также о недостаточной предпринимательской активности.

4) Изменение количества продаж. Данный фактор несомненно требует серьезного анализа. Уменьшение продаж прогнозирует потерю позиций на рынке сбыта и, как правило, говорит о неправильной организации маркетинговой деятельности. При этом значительное увеличение объема продаж так же может сыграть отрицательную роль. При таком увеличении риски банкротства наступают тогда, когда происходит дисбаланс реальных доходов организации и ее обязательств, в случае, когда после этого следует необоснованное увеличение уровня закупок, а также капитальных затрат, которые связаны с развитием производства [4].

Необходимо всегда учитывать, что резкое получение высокой прибыли как, правило связано с определенным риском. В том, чтобы этот риск оказался обоснованным и заключается задача анализа.

Третья стадия – явного банкротства, происходит при появлении признаков хронической или стабильной неплатежеспособности организации. Когда организации уже не может выплачивать накопившиеся долги

банкротство предприятия становится очевидным. В любом случае банкротства организации для вывода из такого состояния, как правило, применяется сокращение производственной, сбытовой деятельности, а возможно и полная ликвидация организации в определенной отрасли. В случае наличия возможностей проводится репрофилирование организации при имеющихся возможностях роста иных отраслей.

Производя анализ финансового состояния, а также платежеспособности предприятия для оценки положительности структуры бухгалтерского баланса используют такие показатели, как коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (*Косс*) и коэффициент текущей ликвидности (*Ктл*).

Коэффициент текущей ликвидности характеризует обеспеченность организации собственными оборотными средствами, необходимыми для ведения нормальной хозяйственной деятельности, а также своевременного погашения срочных обязательств организации.

Коэффициент обеспеченности собственным оборотными средствами характеризует собственные оборотные средства организации, которые необходимы для финансовой стабильности.

Для того чтобы определить потенциальные организации банкроты и тех организаций, которые отвечают признакам стабильной неплатежеспособности используют коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами (*Кофо*) и коэффициент обеспеченности просроченных финансовых обязательств активами (*Конфо*).

Организацию можно считать стабильно неплатежеспособной, если в течение четырех кварталов, которые предшествовали оценке, имелась неудовлетворительная структура баланса организации.

Для определения путей финансового оздоровления организации разрабатываются и поэтапно вводятся различные меры, направленные на выведение организации из кризисного состояния.

На первом этапе проводится факторный анализ убытков организации [5]. Для этого необходимо провести оценку возможных причин убытков, которые

привели к неплатежеспособности организации и к отрицательной структуре баланса предприятия. При этом подлежат оценке факторы, которые привели к снижению производственного объема, факторы увеличивающие производственные затраты, коммерческие расходы. Кроме того, проводится отдельный анализ для внутренних причин и внешних причин банкротства.

Внутренние (локальные) причины, как правило, связываются с определенными производственными и функциональными подразделениями, определенными сферами управления организацией. Необходимо проведение специального анализа систем учета в организации, а также экономические отношения среди подразделений организации. Задача локального анализа заключается в том, чтобы выявить существующие недостатки в системе принятия решений, которая существует в организации.

Внешние причины делятся на постоянные и временные, постоянные же в свою очередь подразделяются на отраслевые, региональные, по сферам управления.

Задачей анализа будет являться получение информации для руководителей организации, владельцев для поддержания и обоснования сформулированных предложений при проведении финансового оздоровления.

Второй этап заключается в прогнозировании финансового состояния организации. На данном этапе выполняется прогноз дальнейших показателей работы организации, перспективы ее развития и преодоления кризиса в условиях нормальной деятельности предприятия. Таким образом, задачей прогноза является ответ на вопрос: сможет ли организация выйти из предбанкротного состояния в условиях своей текущей деятельности или необходимо полное, частичное репрофилирование организации.

На третьем этапе разрабатывается проект финансового оздоровления. При этом в проекте предусматриваются стратегические вопросы оздоровления (цели и стратегии), а также конкретные мероприятия по реализации предложений.

Разработка стратегии проекта, прежде всего, требует анализ полного состояния всех активов организации, в том числе материальных активов, нематериальных активов, долгосрочных, среднесрочных вложений организации.

Стратегия финансового оздоровления также должна включать в себя план изменений деятельности организации (в случае их необходимости), таких как репрофилирование, диверсификация. Кроме того, она должна решать проблемы выплаты накопленных обязательств предприятия.

Несмотря на то, что стратегия определяется деятельностью предприятия, она во многом определяет возможности погашения долговых обязательств.

Поскольку причины возникновения банкротного состояния различны, существуют два крайних варианта для проведения финансового оздоровления:

- 1) После согласования отсрочки накопленной организацией задолженности и утверждения графика ее возврата организация продолжает нормальное функционирование, не претерпевая крупных изменений своей деятельности.

- 2) Полное репрофилирование предприятия. Это означает полную смену имеющегося оборудования, переквалификация (смена) персонала, полная смена рынков снабжения и сбыта и т.д.

В качестве срочных мер в мировой практике также применяются замена руководителей организации, закрытие неприбыльных производств, установление строгого контроля за затратами предприятия, изменение организационной структуры предприятия и т.д.

Разработка мероприятий финансового оздоровления также заключается в рассмотрении нескольких альтернатив, путей дальнейшего развития предприятия, оценка таких вариантов и выбор лучшего из них.

Таким образом, банкротство является явлением, которое можно увидеть и предупредить на самых ранних стадиях его возникновения. Для этого используются различные методы анализа финансового состояния предприятия. Кроме того, когда неплатежеспособность предприятия уже достигает явных

признаков необходимо срочное проведение финансового анализа и разработка мероприятий финансового оздоровления предприятия, которые колеблются от сохранения нормальной деятельности предприятия до его полного перепрофилирования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Экономическая теория: Учебник / под ред. Г. П. Журавлевой, Л. С. Тарасевича. -- М.: ИНФРА-М, 2015. - 714 с.
2. Несостоятельность (банкротство). Судебная практика; Издание Тихомирова М. Ю. - Москва, 2015. - 160 с.
3. Кобозева Н. В. Банкротство. Учет, анализ, аудит. Магистр, Инфра-М - Москва, 2015. - 208 с.
4. Ткачев В. Н. Конкурсное право. Правовое регулирование несостоятельности (банкротства) в России. Городец - Москва, 2015. - 528 с.
5. Телюкина М. В. Признаки несостоятельности (банкротства) отдельных категорий должников // Юридический мир. 2015. N 12.

Романова М. Н., Шарипова Р. Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: Система управления финансовыми рисками включает в себя совокупность приемов и методов, которые позволяют оценить вероятность возникновения этих рисков и снизить их или локализовать последствия. Основным финансовым риском предприятия является риск банкротства. В статье выполнен анализ существующих моделей и методов, используемых для прогноза вероятности банкротства.

Ключевые слова: финансовый риск, управление рисками предприятия, модели и методы управления рисками, риск банкротства.

На сегодняшний день управление финансовыми рисками предприятия является наиболее важным аспектом для предпринимателей.

Целью исследования является обзор методов и моделей прогнозирования и оценки вероятности банкротства, применяемых в системе управления финансовыми рисками на предприятии, выявление их основных преимуществ и недостатков в определении вероятности возникновения финансового риска.

Финансовым риском называют возможные финансовые потери, которые могут быть выражены в убытках или в том, что предприниматель получит

меньше прибыли, чем мог бы. Цель функционирования любого предприятия – это получение доходов и минимизация затрат. Возникновение финансового риска может привести к тому, что произойдет увеличение доли непредвиденных издержек [1].

Предпринимательский риск – это возможность недостижения поставленной цели или ожидаемых результатов вследствие объективно существующей неопределенности. Риск реализуется через потерю предпринимателем своих ресурсов (частично или полностью), а также через недополучение доходов или возникновение дополнительных непредвиденных расходов [1].

Выделяют три основные предпосылки возникновения предпринимательского риска:

- изменчивость внешней среды;
- наличие конкуренции;
- существование различных вариаций решения тех или иных вопросов развития предприятия.

Управление рисками предприятия – это систематизация принципов и методов по разработке и принятия решений для оценки различных видов риска и предотвращению возможных потерь организации.

Главная цель при управлении рисками состоит в том, что необходимо обеспечить безопасность деятельности предприятия, а также предотвратить возможное снижение его рыночной стоимости. Исходя из этой цели, выделяют следующие задачи управления рисками:

- выявить области повышения риска;
- оценить вероятность отдельных видов рисков и возможные виды связанных с ними потерь;
- обеспечить минимизацию уровня рисков и возможных потерь предприятия при наступлении рискового события [1].

Существуют различные модели и методы управления рисками на предприятии, которые необходимы для снижения вероятности

возникновения того или иного риска. Некоторые методы являются эффективными для выявления и минимизации рисков, другие же показывают свою несостоятельность в решении этой задачи.

Если рассматривать методы оценки финансовых рисков, то их можно разделить на количественные и качественные. К количественным методам относят – статистические и эконометрические модели, а к качественным – бальные методы, рейтинги, экспертные оценки и т.д.

Качественный и количественный анализ может осуществляться на основе оценки определенных факторов: производится оценка удельного веса каждого элемента и их влияния на деятельность данного предприятия, а также определение их денежного выражения. Данный метод является достаточно сложным, но при этом он весьма удобен и практичен при качественном анализе. Однако наибольшее внимание, по нашему мнению, необходимо уделить исследованию и описанию методов количественного анализа уровня финансового риска. Число данных методов значительно и для правильного применения того или иного метода необходимо иметь определенные навыки.

Риск в абсолютном смысле может определяться величиной возможных потерь в материально-вещественном (физическом) или стоимостном (денежном) выражении.

В относительном выражении риск определяется как величина возможных потерь, отнесенная к некоторой базе, в виде которой удобнее принимать либо имущественное состояние предприятия, либо общие затраты ресурсов на определенный вид предпринимательской деятельности, или же будущий доход (прибыль) предприятия. Тогда к потерям можно отнести случайное отклонение прибыли, в сторону снижения [2].

Риск банкротства на предприятии является основным финансовым риском. Для выявления вероятности возникновения этого риска на предприятии можно использовать модель Э. Альтмана. Модель, состоящая из двух факторов, позволяет прогнозировать банкротство по двум категориям: уровню текущей ликвидности и доле заемного капитала во всей сумме пассивов.

При положительном значении коэффициента Z – банкротство близко. Также существует модель с использованием пяти факторов, которая применяется для компаний с торгующимися на рынке акциями.

Модель Савицкой Г.В. по прогнозированию банкротства предприятий – это усовершенствованная модель Э. Альтмана. В данной модели используются пять факторов.

Одним из наиболее точных методов прогнозирования банкротства является методика Давыдовой-Беликова. Точность данной методики по заверениям разработчиков, близка к 80%. В основе метода лежит модель, состоящая из четырех факторов, она построена на основе регрессионного уравнения. Данное уравнение рассчитывает интегральный показатель риска несостоятельности организации R , на основе которого делается прогноз вероятности наступления банкротства предприятия.

Также следует рассмотреть качественные модели, которые основываются на сравнении наблюдаемого предприятия с обанкротившимися и выявлении похожих характеристик между ними. Если исследуемое предприятие имеет такие сходства, то для компании вероятны негативные последствия.

Примером такой модели является методика Ковалева В.В., которая включает в себя две группы показателей:

- критерии или динамика, указывающая на финансовые сложности или банкротство в скором времени;
- критерии, оценивающие текущую ситуацию как критическую, которая может ухудшиться.

Также следует отметить методику Казанского университета, которая предполагает, что предприятия делят на три группы в зависимости от их кредитоспособности:

- предприятия, показатели которых лучше, чем в среднем по отрасли, вероятность невозврата кредита низкая;
- предприятия с показателями на уровне средних, вероятность невозврата кредита обычная;

- предприятия с показателями хуже средних по отрасли, вероятность невозврата кредита повышенная.

Качественные методики могут наглядно показать текущее состояние предприятия, но никак не могут учесть ситуацию в будущем или точно предсказать появление того или иного риска. Для более точного прогноза состояния предприятия, необходимо применять количественные методы, причем используя несколько разных моделей. И в случае совпадения результатов принимать необходимые меры.

Также следует отметить, что многие методики и модели разработаны для предприятий определенной отрасли или сегмента рынка. Существует очень мало универсальных моделей, которые могли бы подойти под любой тип предприятия, а если таковые и существуют, то результат их прогноза весьма неточен.

Таким образом, проведя анализ риска банкротства, можно понять в каком состоянии находится предприятие. В случае каких-либо отклонений от нормативных или рекомендуемых значений показателей необходимо выявить причины возникновения риска банкротства и предпринять действия по улучшению ситуации на предприятии.

Причиной повышения вероятности возникновения банкротства может быть снижение платежеспособности предприятия, снижение спроса на выпускаемую/продаваемую продукцию, низкая конкурентоспособность предприятия и т.д. Выявив основные причины неблагоприятного состояния предприятия, необходимо разработать мероприятия по их устранению.

Таким образом, грамотно построенная на предприятии система управления финансовыми рисками, включающая себя не только инструменты по устранению негативных последствий наступивших рискованных событий, но, главным образом, использующая эффективные методы для определения достоверных прогнозных оценок вероятности реализации финансовых рисков и возникновения риска банкротства, позволит успешно функционировать

предприятию в соответствии с главной целью предпринимательства, которая заключается в получении наибольшей прибыли при наименьшем уровне риска.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Баскакова О. В., Сейко Л. Ф., Экономика предприятия (организации). М.; Изд-во «Дашков и К», 2013 – 340 с.
2. Редхем К., Хьюз С., Управление финансовыми рисками. М.; ИНФРА-М, 2016. - 288 с.

Сергеева Л. А., Попова Н. Б., Михайлова Н. Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА ДОМИНИРУЮЩЕЙ ОЦЕНКИ ДЛЯ РАСЧЕТА ВЫПЛАТЫ ПОСОБИЯ ОПЕКУНУ (ПОПЕЧИТЕЛЮ) НА СОДЕРЖАНИЕ РЕБЕНКА

Аннотация: исследуется реализация механизма эффективного использования расходной части регионального бюджета на содержание сирот и детей, оставшихся без попечения родителей.

Ключевые слова: институт опеки и попечительства; пособия на детей, находящиеся под опекой (попечительством); длительность оформления опеки (попечительства); метод доминирующей оценки.

Одним из направлений реализации социальной политики федерации, региона, муниципалитета является обеспечение конституционных гарантий детей сирот и детей, оставшихся без попечения родителей (СДПР). В российском законодательстве выделяются правовые формы устройства таких детей: усыновление (удочерение); передача под опеку (попечительство); приемную или патронажную семью. При отсутствии вышеперечисленных возможностей, устройство этих детей в интернатные учреждения. Отличительные признаки опеки от попечительства это: возраст, дееспособность, права опекунов и попечителей, совершение сделок.

Финансирование средств на детей, находящихся под опекой (попечительством) (ДНОП), осуществляется на основании постановления органа опеки и попечительства [1]. Денежные средства на содержание ребенка, выплачиваются опекуну (попечителю) (ОП) ежемесячно не позднее 15 числа следующего месяца. Выплаты денежных средств ОП на содержание ребенка осуществляется за счет средств регионального бюджета. Чтобы ускорить

выплату денежных средств ОП авторы предлагают следующую законодательную инициативу – подача документов для получения денежных средств на содержание ребенка в момент подачи документов для оформления опеки (попечительства), т.е. когда гражданин является заявителем (рис. 1).

Период времени оформления опеки (попечительства) сокращается на 17 календарных дней (рис. 2).

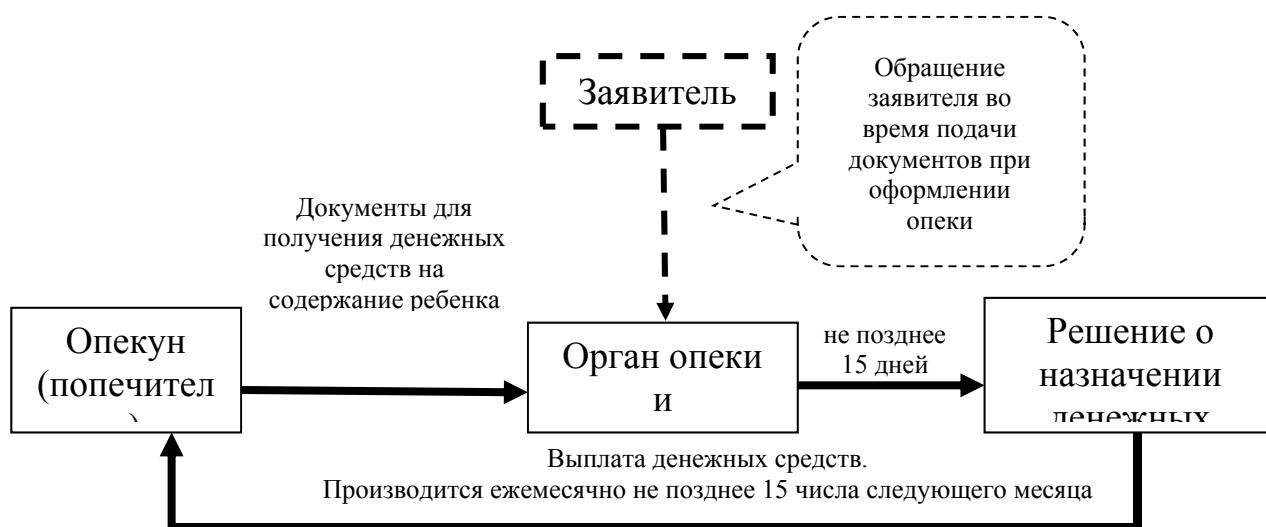


Рис. 1. Предлагаемая схема назначения денежных средств на ДНОП

Еще одним мероприятием по упрощению в процедуре оформления - это сокращение количество документов, которые необходимо представлять в органы опеки и попечительства. В настоящее время потенциальный ОП должен представить документы, перечень которых колеблется от 11 до 19 единиц. Но органы опеки и попечительства все равно делают запросы в различные организации и учреждения. И тогда будущему ОП достаточно представить три документа: заявление, копию паспорта, копию социального номера.

Исследования показывают, что ОП становятся группа семей с достатком 15000 руб. до 19000 руб. на человека, доля которых составляет 69% из общего числа семей ОП. За последние три года уменьшилась численность детей, состоящих на учете. Численность детей, переданных под опеку

(попечительство) увеличилась. Численность недееспособных граждан уменьшилась. Это, прежде всего, связано с динамикой лишения родительских прав и ограничения родительских прав. Сокращение численности детей, состоящих на учете, происходит за счет увеличения численности детей, переданных под опеку (попечительство). Однако следует отметить, что в одном из муниципалитетов, количество детей, находящихся в доме ребенка, социальном приюте, детском доме в 2,4 раза больше, чем ДНОП.

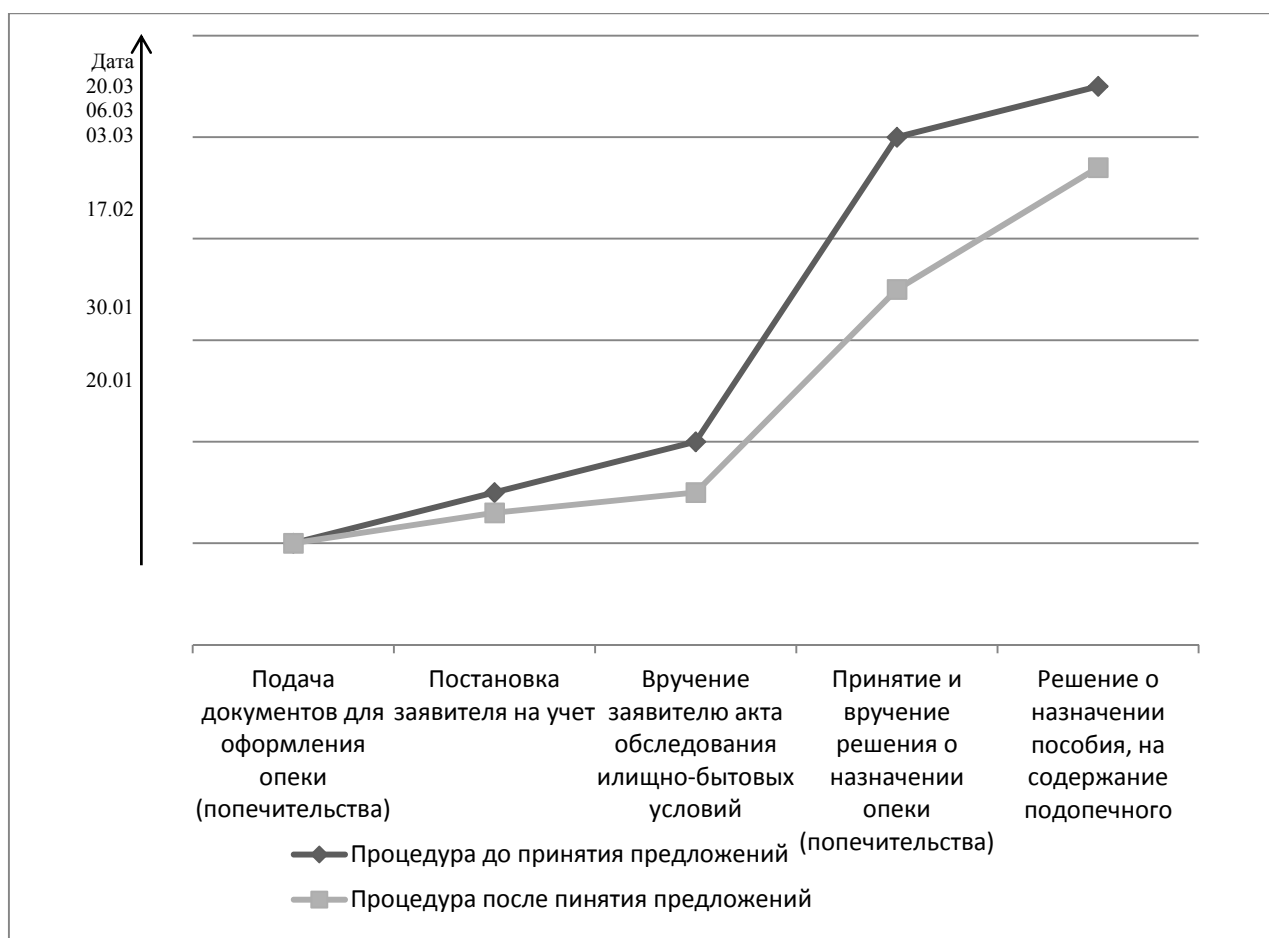


Рис. 2. Экономия времени при оформлении опеки (попечительства)

Содержание ребенка в детском доме в 3-4 раза выше, чем в семье ОП. Пособие ОП на ребенка до 3-х лет составляет 70% от прожиточного минимума.

При постоянном сокращении в последние годы средств, выделяемых из бюджета на содержание детей в детских домах, а также повысить заинтересованность потенциальных ОП, авторы предлагают дифференцировать пособия на содержание ДНОП, используя метод доминирующей оценки.

Этот метод позволяет учесть сразу несколько факторов оказывающих влияние на выбор. Все анализируемые факторы оцениваются и сводятся в интегрированный показатель – доминирующую оценку. Предлагается на практике реализовать этот метод по следующему алгоритму.

Шаг 1. Создание информационной базы о реальных и потенциальных ОП.

Шаг 2. Выбор и обоснование перечня показателей семьи ОП (доход на одного члена семьи, уровень накоплений, уровень образования, уровень состояния здоровья, обеспеченность жильем, законодательно существующая величина пособия, стоимость потребительской корзины, уровень инфляции).

Шаг 3. Приведение разнообразных показателей к относительно сопоставимым величинам:

$$O_j = \frac{x_i}{x_{л}}; \quad (1)$$

где x_i – значение показателя;

$x_{л}$ – значение лучшего или худшего показателя.

Шаг 4. Определение удельной оценки каждого показателя:

$$A_j = \frac{O_j}{\sum_{j=1}^n (O_j)}; \quad (2)$$

Шаг 5. Определение средней оценки показателей и коэффициентов разности:

$$A_{oj} = \left| \left[A \right]_{cp} - A_j \right|; \quad (3)$$

$$K_+ = \frac{\sum_{(A_{o+})=1}^n (A_{o+})}{\sum_{(A_{o-})=1}^n (A_{o-})}; \quad (4)$$

$$K_- = \frac{\sum_{(A_{o-})=1}^n (A_{o-})}{\sum_{(A_{o+})=1}^n (A_{o+})}; \quad (5)$$

Шаг 6. Расчет доминирующей оценки:

$$ДО = \frac{\sum (A_j * K_+) + \sum (A_j * K_-)}{\sum K_+ + \sum K_-} \quad (6)$$

Шаг 6. На основании доминирующей оценки расчет дифференцированных пособий каждой семье ОП.

Предложения авторов дают возможность детям приобрести семью. Следовательно, появляется возможность быстрее адаптироваться во взрослой жизни. Сокращение бюджетных средств на содержание детей в детском доме позволит увеличить величину выплачиваемого дифференцированного пособия конкретно каждому ОП. После сокращения сроков оформления, появляется заинтересованность потенциальных ОП, так как сама процедура оформления становится проще и доступнее, занимает меньше времени у граждан, желающих стать ОП. Выплата дифференцированных пособий ОП повысит качество содержания ДНОП, реализацию в дальнейшей жизни их социальных, образовательных, культурных возможностей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Права детей, находящихся под опекой (попечительством). Статья 148. "Семейный кодекс Российской Федерации" от 29.12.1995 N 223-ФЗ (ред. от 29.12.2017) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: URL:[http://www.consultant.ru/popular/gkrf//Компания «Консультант Плюс»](http://www.consultant.ru/popular/gkrf//Компания%20«Консультант%20Плюс»).
- 2 Сергеева Л.А., Нураева Ф.Ш., Усманова Р. Б. Сокращение сроков процедуры оформления опеки и попечительства. Проблемы управления социально-экономическими системами в условиях инновационного развития: сборник научных трудов IX. Региональной научно-практической конференции. Челябин. гос ун-т.- Челябинск.: Энциклопедия, 2015.-488с.

Хамидуллина Э. Н., Нагуманова Р. В.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И АНАЛИЗА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ В УСЛОВИЯХ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ CROCOTIME

Аннотация: В данной статье авторами рассмотрены механизмы и преимущества учета рабочего времени с помощью внедрения программного продукта CrocoTime. Предложены варианты по улучшению использования системы в современных условиях и разработка на основе ее методов мотивации персонала.

Ключевые слова: учет рабочего времени, мотивация персонала, автоматизированная система, продуктивность, оптимизация, бизнес-процесс, тайм-трекинг.

В современных экономических реалиях, руководители и топ-менеджмент компаний должны стремиться к оптимизации всех бизнес-процессов, происходящих внутри организации. За счет оптимизации бизнес-процессов, как правило, происходит сокращение издержек и увеличение прибыли. Ни для кого не секрет, что затраты на персонал являются одними из ключевых, поэтому их оптимизации должно уделяться особое внимание [1, с. 47].

Руководители предприятий должны понимать уровень загруженности своих подчиненных, исключив при этом человеческий фактор. Таким образом, автоматизация учета рабочего времени может стать определяющим фактором для решения задач, связанных с оптимизацией рабочего персонала.

IT-отделы компаний разрабатывают самописные программные продукты, которые учитывают специфику работы предприятия, и позволяют решить актуальные задачи в области учета рабочего времени. Однако у компаний не всегда хватает ресурсов и времени на подобные разработки, поэтому в настоящий момент все чаще крупные компании прибегают к услугам сторонних компаний разработчиков IT-решений по учету рабочего времени. В текущих кризисных условиях спрос на подобного рода продукты становится все более интенсивным, а рынок данного вида ПО все более обширным.

Система учета рабочего времени CrocoTime, разработанная компанией ООО «Инфомаксимум», является одним из наиболее ярких и востребованных на рынке программных продуктов по учету рабочего времени сотрудников.

Основные возможности системы [3]:

- автоматический мониторинг времени работы с приложениями;
- деление времени на продуктивное и непродуктивное;
- группировка программ по назначению и анализ их использования;
- точная картина использования рабочего времени, подсчет отработанного времени;
- анализ рабочих процессов и сравнение их с нормативными показателями – по должности/отделу/компании.
- возможность процессного трекинга сотрудниками.

Система автоматически формирует отчеты за заданный промежуток времени, на основании которых можно сделать вывод о фактическом использовании рабочего времени сотрудника в разрезе его продуктивности.

Теперь у руководителей компаний есть возможность понимать на что фактически тратится ФОТ. Проанализировав отчеты из StocoTime, можно сделать вывод о том, на что действительно было потрачено рабочее. Более детальные отчеты позволят проанализировать загруженность отдельных сотрудников и отделов в целом. Таким образом, можно принимать управленческие решения о введении в штат новых сотрудников, либо сокращение штата до оптимального размера.

Чтобы автоматизированные системы заняли стабильное место в качестве основного инструмента учета рабочего времени сотрудников, на мой взгляд, необходимо развиваться в следующих направлениях:

- учет не только активности за компьютером, а также учет оффлайн активности. Это решается с помощью интеграции системы с корпоративными календарями и системами телефонии. Таким образом, при анализе рабочего времени будет как можно меньше «белых пятен» и руководителю будет видна полная картина рабочего дня;

- введение табеля учета рабочего времени. Интеграция программы с пропускными системами СКУД позволит наиболее точно фиксировать время прихода и ухода сотрудника и автоматически выгружать в виде стандартного отчета. Такая возможность позволит ответственным за табель учета рабочего времени сотрудникам тратить меньше времени на данный рабочий процесс и позволит оптимизировать его функции [2, с. 243];

- введение процессного и проектного тайм-трекинга. Такой функционал– позволит сотрудникам фиксировать свои рабочие процессы, где будет отображено время начала и время окончания работы с данным видом занятия, применяемые при этом инструменты и полученный результат.

Это даст возможность руководителю анализировать рабочие процессы компании, понимать сколько уходит на них время и прогнозировать

дальнейшие бизнес-процессы. Также это даст возможность выявления наиболее продуктивных сотрудников за счет анализа продолжительности схожих процессов, применяемых инструментов и полученных результатов. А таким отраслям, как консалтинг и аутстаффинг, будет полезно использовать данный инструмент в качестве фиксирования затраченного времени на работу с конкретным клиентом и на основании этого выписывать счет за предоставленные услуги;

– введение коэффициентного анализа с их экономической трактовкой. Система сможет автоматически посчитать коэффициенты использования рабочего времени и интерпретировать их. На их основе руководитель сможет принимать управленческие решения и планировать дальнейшую деятельность в области управления персоналом.

Внедряя автоматизированные системы, руководители смогут применять западные модели мотивации сотрудников. Так, например, чтобы мотивировать сотрудников, система может делать еженедельную рассылку на электронную почту с рейтингом по продуктивности как отдельных сотрудников, так и целых департаментов. Принцип конкуренции заставит сотрудников работать так, чтобы не оказаться в конце списка.

Смс-рассылка или оповещение на почту о нарушениях, а также построения на этой основе рейтинга дисциплинированности, также будет мотивировать сотрудника на более ответственный подход к использованию рабочего времени.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Колесник Н. Ф. Современные методы учета затрат на производство / Н. Ф. Колесник, А. Ю. Костромина // Контентус. – 2014. – №9 (26). – С. 46–51.
2. Кутафьева Л. В. Анализ использования рабочего времени // Молодой ученый. – 2013. – №3. – С. 242–244.
3. Официальный сайт CrocoTime [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://crocotime.com/ru/>.

ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ: СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ИХ АНАЛИЗА

Аннотация: Статья посвящена рассмотрению экономического содержания денежных потоков и определению роли анализа денежных потоков в деятельности предприятия.

Ключевые слова: денежный поток, основная деятельность, инвестиционная деятельность, финансовая деятельность, приток, отток, денежные средства, анализ.

Денежный поток является ключевым показателем финансового здоровья компании. На любом этапе развития предприятие сталкивается с необходимостью анализа своих денежных потоков. Анализ денежных потоков помогает спланировать предполагаемый поток денежных средств во времени, благодаря чему становится возможным вовремя обнаружить недостаток денежных

Отчет о движении денежных средств состоит из трех категорий, а именно: операционная деятельность, инвестиционная деятельность и финансовая деятельность [1, с. 25].

Операционная деятельность – это доходная деятельность компании, которая обычно включает денежные поступления от продажи товаров и услуг, денежные выплаты поставщикам за товары и услуги, а также доходы от выбытия и потери основных средств.

ПРИТОК	ОТТОК
1. Выручка от реализации продукции, работ, услуг.	1. Платежи по счетам поставщиков и подрядчиков.
2. Получение авансов от покупателей и заказчиков.	2. Выплата заработной платы.
3. Прочие поступления (возврат сумм от поставщиков; сумм, выданных подотчетным лицам и т.д.).	3. Отчисления во внебюджетные фонды.
	4. Расчеты с бюджетом по налогам.
	5. Уплата процентов по кредиту.
	6. Авансы выданные

Рис. 1. Основные направления притока и оттока денежных средств по основной деятельности

Инвестиционная деятельность – это деятельность, связанная с приобретением и продажей основных средств (долгосрочных активов, таких

как земля, строительство или завод), денежных поступлений от выбытия основных средств и денежных выплат для приобретения основных средств.

ПРИТОК	ОТТОК
1. Выручка от реализации активов долгосрочного использования.	1. Приобретение имущества долгосрочного использования (основные средства, нематериальные активы).
2. Дивиденды и проценты от долгосрочных финансовых вложений.	2. Капитальные вложения.
3. Возврат других финансовых вложений.	3. Долгосрочные финансовые вложения.

Рис. 2. Основные направления притока и оттока денежных средств по инвестиционной деятельности

Анализ движения денежных средств помогает оценить перспективы деятельности предприятия.

Финансовая деятельность – это вид деятельности, которая изменяет или влияет на размер и состав капитала собственников. Она включает денежные поступления от выпуска акций или задолженность и выплату дивидендов.

Периодическое проведение анализа денежных потоков может быть очень полезным для предприятий любых размеров и отраслей. Эффективно организованные денежные потоки важны для своевременного урегулирования задолженности компании. Периодическая оценка состояния этого денежного потока предоставляет данные, которые облегчают определение того, насколько финансово состоятельны компании, и что можно сделать для улучшения финансового состояния.

Одним из основных преимуществ анализа денежных потоков является то, что он предоставляет ценную для компании информацию о том, в каком объеме и из каких источников поступают денежные средства. Для этого итоги подводят по каждому виду деятельности предприятия, чтобы определить, какие виды деятельности генерируются при доходах. Например, денежный поток может состоять из платежей, выплачиваемых клиентами, процентных и дивидендных выплат, полученных от инвестиций, и даже доходов от какого-либо типа финансирования. Классифицируя каждый из этих источников денежных средств отдельно, можно определить, вносят ли инвестиции достаточную сумму в денежный поток.

Анализ денежного потока связан не только с определением источников поступления денег, но и с распределением потока платежей по времени. Часть процесса анализа состоит в том, чтобы изучить, какая часть клиентов переводит платежи своевременно, в течение 30 дней, в течение 60 дней или в течение 90 дней. Анализ также позволит выявить тех клиентов, которые осуществляют платежи с задержками более 90 дней, с целью принятия руководством компании в дальнейшем необходимых мер по оптимизации потока платежей от клиентов.

Анализ денежного потока сосредоточен не только на генерируемых денежных поступлениях, но также и на том, что происходит с деньгами после их получения. Часто компании стремятся соотнести получение наличных денег в той или иной форме со сроками погашения текущих долговых обязательств. Идея состоит в том, чтобы обеспечить своевременное получение средств, для осуществления платежей поставщикам.

Проведение регулярного анализа движения денежных средств значительно облегчает предотвращение потенциальной негативной ситуации с денежным потоком, которая может дестабилизировать финансовое состояние компании.

Благодаря информации, полученной по результатам проведенного анализа, руководство предприятия может корректировать финансовую политику компании, учитывая финансовые возможности и уровень обеспеченности денежными ресурсами. Для получения наиболее достоверных и полных данных, анализ, выполненный на основе отчета о движении денежных средств, необходимо дополнять, опираясь и на другие аспекты деятельности хозяйствующих субъектов, то есть, используя и другие формы финансовой отчетности.

На денежные потоки оказывают влияние как внешние, так и внутренние факторы, а также их совокупность. Анализ денежных потоков предприятия может существенно помочь в ведении хозяйственной деятельности и

достижении высоких финансовых результатов, позволяет исследовать эффективность использования денежных средств и их целенаправленность.

Грамотно проведенный анализ поможет показать реальный денежный поток компании. Таким образом, анализ денежных потоков на предприятии трудно переоценить, поскольку от его качества зависит способность к дальнейшему развитию, достижению финансового успеха на долгую перспективу, а также выявление и решение проблем в его хозяйственной деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / под ред. О. В. Ефимовой, М. В. Мельник. – М.: Омега-Л. 2015. – 451 с.

Чаньшева В. А., Мусина С. В.

Башкирская академия государственной службы и управления при Главе Республики Башкортостан

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РФ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Аннотация: В статье рассмотрены некоторые проблемы развития сельского хозяйства в России, а также пути решения проблем; рассмотрено влияние введенных санкций на развитие сельского хозяйства РФ.

Ключевые слова: сельское хозяйство, санкции, проблемы развития сельского хозяйства, импортозамещение, сельские территории.

В Краснодаре 12 марта 2018 года президент РФ Владимир Путин, выступая на пленарном заседании Всероссийского форума сельскохозяйственных производителей, заявил, что объем сельскохозяйственного производства в России растет пять лет подряд, начиная с 2013 года, при этом объем продукции животноводства растет 13 лет подряд.

В последние годы была реализована система мер, направленная на развитие конкуренции в агропромышленном и рыбохозяйственном комплексе, увеличение государственной поддержки отечественных агропромышленных производителей, повышение уровня и качества жизни

населения, проживающего в сельской местности, сохранение природных ресурсов для сельского хозяйства, управление внутренним продовольственным рынком и экспортом сельскохозяйственной продукции, сырьем и продовольствием. Функционирует множество государственных программ, направленных на развитие сельского хозяйства, устойчивое развитие сельскохозяйственных регионов и территорий, земель сельскохозяйственного назначения. Благодаря реализации этих программ, увеличилось отечественное производство продуктов питания, сформировался агропродовольственный комплекс экономики страны, устойчивый к влиянию различных рисков и угроз.

Однако, в сфере сельского хозяйства продолжает оставаться множество проблем:

- проблема эффективного использования введенных продуктовых санкций;
- снижение инвестиционной активности;
- проблема низкой привлекательности жизни на селе.

Рассмотрим данные проблемы более подробно.

Одним из значимых событий для развития сельского хозяйства в России стали санкции, введенные в 2014 году [1]. Отметим, что мнения различных авторов по поводу положительного или отрицательного влияния введенных санкций на развитие сельского хозяйства разделились.

Некоторые авторы заявляют, что политика импортозамещения в сфере обеспечения продовольствием не оказала серьезного положительного влияния на отечественных производителей агропромышленного комплекса [2]. Проблемы в отечественном сельском хозяйстве накапливались на протяжении нескольких десятков лет, что не позволяет форсировать необходимые этапы для наращивания объемов производства. Тем не менее, по отдельным видам товаров, которые включены в список продуктового эмбарго, отмечается устойчивый прирост производства.

В табл. 1 представлено сравнение производства основных продуктов питания согласно плановым значениям на 2020 год программы «Развитие

сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы» [3].

Таблица 1

Сравнение производства основных продуктов питания согласно плановым значениям на 2020 год, тыс. тонн

Вид продовольствия	2011	2012	2013	2014	2015	2016	План на 2020 г.
Скот и птица на убой (в живом весе)	10,6	11,0	11,6	12,2	12,9	13,5	14,07
Молоко	31,8	31,6	31,8	30,5	30,8	30,8	38,2
Масло сливочное	210	217	214	225	250	256	280
Сыры и сырные изделия	437	432	451	435	499	589	546

Из данных табл. 1 видно, что текущие показатели объема производства по скоту и птице по данным 2016 года уже близки к плановым, по сыру и сырным изделиям наблюдается перевыполнение плановых значений. Однако, по молоку и сливочному маслу данные показатели совсем далеки от плановых значений.

Тем не менее, несмотря на рост отечественного производства, остается большая доля импорта некоторых продуктов питания, в частности, молока, овощей, фруктов и ягод.

Таким образом, Россия продолжает оставаться устойчивым нетто-импортером продовольствия и сельскохозяйственного сырья.

Говоря об импортозамещении, необходимо принять во внимание тот факт, что замена одних поставщиков импортной продукции на другие – это не решение проблемы. Важным является обеспечение импортозамещения по всей цепочке создания добавленной стоимости в сельском хозяйстве, начиная от производства и до реализации конечной продукции. В противном случае появляется и сохраняется «скрытый» импорт.

Одной из актуальных проблем сельского хозяйства остается снижение инвестиционной активности в сфере сельского хозяйства. Данную проблему можно решить посредством развития государственно-частного партнерства в данной сфере.

Республика Башкортостан занимает важное значение в сельском хозяйстве РФ. Объем валовой продукции сельского хозяйства республики постоянно растет. Для дальнейшего развития инвестиционной

привлекательности Республики Башкортостан необходимы инвестиции, в том числе и в сельское хозяйство [4,5].

Эффективность развития сельского хозяйства в России во многом зависит от кадрового обеспечения. В целях реализации задач по улучшению качества жизни сельского населения и социального обустройства сельских территорий требуется решить следующие проблемы:

- повышение материального уровня жизни;
- обеспечение достойных условий труда и увеличение занятости сельского населения;
- обеспечение благоприятных социальных и жилищных условий жизни населения в сельских поселениях.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что несмотря на активную государственную поддержку сельского хозяйства, в данной сфере наблюдаются еще определенные проблемы, решив которые, можно добиться дальнейшего роста данной сферы в России.

Это позволит агропромышленному комплексу по-настоящему стать «драйвером роста экономики страны».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Указ Президента РФ №650 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» от 6 августа 2014 года // СПС «Консультант-Плюс».
2. Блинова М. О., Бродягина М. В. Влияние санкций на продовольственную безопасность России // Экономика. Государство. Общество. [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://ego.uara.ru/ru/issue/2016/02/7/>
3. Постановление Правительства РФ № 717 от 14 июля 2012 года «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы» // СПС «Консультант-Плюс»
4. Чанышева В. А. Оценка инвестиционной привлекательности Республики Башкортостан// Проблемы управления социально-экономическими системами в условиях инновационного развития; Студент и научно-технический прогресс Сборник научных трудов. 2014. С. 363-387.
5. Чанышева В. А., Ситникова Т. С. Исследование финансовых аспектов направлений инвестирования в субъектах РФ (на примере Республики Башкортостан)// Конкурентоспособность территорий, 2014. С. 30-31.

Шангараева А. А., Шарипова Р. Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЛИЗИНГА И КРЕДИТА

Аннотация: В статье приводится сравнение способов финансирования лизинга и кредита, рассматриваются их преимущества и недостатки. Выполнен анализ состояния российского рынка лизинга на современном этапе.

Ключевые слова: лизинг, кредит, источники финансирования, аренда, договор финансовой аренды, лизингодатель, лизингополучатель.

У каждого предпринимателя, который планирует начать или расширить свой бизнес, возникает вопрос выбора лизинга или кредита. Организации при принятии решения о способе приобретения имущества, должны представлять исход такого выбора. Поэтому необходимо проанализировать денежные потоки при различных способах финансирования.

На сегодняшний день используются различные источники финансирования, самыми широко распространенными являются: собственный капитал, банковский кредит и лизинг. Однако российские банки отдают предпочтение крупным предприятиям, имеющим хорошую кредитную историю, у которых ситуация на определенном рынке деятельности стабильная и которые способны покрыть выданный им кредит.

Чаще всего малые и средние предприятия не могут воспользоваться данным источником финансирования. В такой ситуации единственным способом финансирования для этих предприятий становится лизинг. На законодательном уровне лизинг стал регулироваться только к началу 2000-х. По-другому лизинг называют финансовой арендой.

Лизинг – это вид инвестиционной деятельности на приобретение собственности передаче его на основе договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, срок и условия, определенный договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем. Таким образом, под лизингом подразумевается вид предпринимательской деятельности, которая направлена на инвестирование финансовых средств в приобретение имущества и передачи его в аренду. Это договор финансовой аренды,

по которому лизингополучатель может использовать в своих интересах имущество, принадлежащее лизингодателю и приобретенное по заказу лизингополучателя, за определенную плату в течение какого-либо периода [1].

Суть финансовой аренды практически такая же, как у кредита, однако между заемщиком и кредитной организацией встает еще и лизингодатель. Все права на предмет, который приобретен посредством финансовой аренды, принадлежат ему. В этом и состоит разница между кредитом и финансовой арендой. Клиент вносит лизинговые платежи до полного выкупа средств, а за арендодателем, соответственно за лизинговой компанией, сохраняется право проверять, как пользуется данным предметом лизингополучатель.

На первый взгляд, лизинг схож с кредитом, но различия все-таки есть. Основное отличие состоит в том, что предмет договора при лизинге – это имущество, при кредите – денежные средства. И кредит, и лизинг предполагает получение необходимого с последующим возвратом денежных средств с процентами. Однако использовать кредитные ресурсы можно практически любые цели, тогда как при лизинге возможно оформить только определенное имущество, которое будет прописано в договоре.

Также существенным отличием является тот факт, что кредит может быть оформлен на любой период, а договор финансовой аренды – на время, составляющее примерно 50% от срока полной амортизации предмета лизинга, иначе кредитная организация будет работать себе в убыток.

В табл. 1 приведено сравнение рассмотренных способов финансирования [3].

Таким образом, можно выделить следующие преимущества лизинга над кредитом: отсутствует необходимость выводить собственные средства из оборота; возможность оптимизировать ежемесячные платежи путем увеличения срока; кредитные ставки всегда выше лизинговых.

Сравнительная характеристика лизинга и кредита

Наименование показателя	Кредит	Лизинг
Период предоставления услуги	Максимальный срок банковского кредита на рынке банковских услуг составляет 12-24 месяцев. Срок рассмотрения кредитной заявки может составлять 2-3 месяца.	Срок финансирования определяется от 12 до 60 месяцев. Срок рассмотрения вопроса по заключению договора аренды с момента предоставления минимального пакета документов в лизинговую компанию составляет 2-3 дня.
Амортизация	Механизм ускоренной амортизации с коэффициентом 3 не используется	За счет ускоренной амортизации с коэффициентом 3 на налог на имущество возникает экономия
Отнесение суммы платежей на себестоимость	Суммы платежей основного долга по кредиту не относятся на себестоимость и уплачиваются непосредственно из средств компании	Платежи по лизинговому договору в полном объеме относятся на себестоимость, уменьшая налогооблагаемую базу по налогу на прибыль
Отражение в балансе	При использовании кредита, в значительной степени увеличивается кредиторская задолженность, что отрицательно сказывается на инвестиционной привлекательности предприятия.	В случае лизинга кредиторская задолженность предприятия не увеличивается, а инвестиционная привлекательность не ухудшается.

Несмотря на преимущества лизинга по сравнению с кредитом, необходимо отметить, что лизинг имеет и ряд недостатков. В первую очередь, лизинг отличается сложностью при организации сделки, которая определяется необходимостью согласования интересов большого числа ее участников. Также срок действия договора лизинга не всегда может быть согласован с периодом морального старения техники.

Актуальность развития лизинга в России, включая формирование рынка лизинговых услуг, определяется, в первую очередь, неблагоприятным состоянием парка оборудования, то есть производственные фонды страны изношены. Эффективность использования морально устаревшего оборудования низкая, нет обеспеченности запасными частями [2].

В условиях кризисного состояния страны, лизинг решает сразу несколько проблем:

- расширяет и налаживает производство, в том числе путем обновления его основного фонда;

- оказывает поддержание стабильности товарного рынка, работ и услуг;
- обеспечивает сбыт продукции;
- путем создания новых рабочих мест, приводит к снижению безработицы;
- за счет налоговых сборов увеличивает источники поступления денежных средств в бюджет страны.

В целом по стране на сегодняшний день прогнозы по развитию лизинга позитивные. Согласно оценке аналитиков, на рынке лизинга будет наблюдаться умеренный рост.

Основной вклад в развитие и рост рынка лизинга в России в 2018 году внесет автомобильный сегмент, развитие дополнительных сервисных программ и клиентоориентированность лизинговых компаний.

По данным исследования RAEX (Эксперт РА), в 2017 году объем лизингового бизнеса вырос на 58% и составил 710 млрд. рублей. Через реализацию госпрограмм, на основной рост рынка повлияли сегменты транспорта. При этом благодаря сделкам с железнодорожной и авиационной техникой доля оперативного лизинга в новом бизнесе достигла 21%.

Реализация прогноза наиболее вероятна при заключении крупных сделок с дорогостоящей техникой в авиационном и железнодорожном сегментах, а также росте объемов автолизинга, благодаря действию государственных программ поддержки. По итогам предыдущего года RAEX (Эксперт РА) прогнозирует прирост сегмента грузового и легкового автотранспорта на 80% и 35% соответственно. Объем авиализинга за 2017 год вырос на 30%, а наиболее активным сегментом по итогам года стал лизинг железнодорожной техники. В настоящее время в железнодорожном сегменте по отдельным видам подвижного состава наблюдается дефицит [4].

В 2018 году, по мнению агентства, позитивная динамика развития рынка продолжится, однако темпы прироста лизингового бизнеса замедлятся, и будут находиться на уровне 15–20%, в результате за 2018-й год объем нового бизнеса составит 1,2–1,3 трлн. рублей. Несмотря на стабилизацию макроэкономических

показателей и восстановление экономики, в следующем году лизингодатели сконцентрируются не на экспансии и выходе в новые для себя сегменты, а продолжат повышать свою эффективность за счет развития существующих продуктовых предложений и совершенствования внутренних бизнес-процессов. Кроме того, в 2018 году начнут вступать в силу первые регулятивные требования: вступление в реестр лизинговых компаний, поддержание капитала выше минимально допустимого уровня, а также соответствие систем внутреннего контроля, корпоративного управления и управления рисками стандартам СРО [4].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Мироненко В. О. Понятие, сущность и виды лизинга // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы VI Международной научной конференции. – Санкт-Петербург, 2017. – С. 69-72.
2. Шангараева А.А., Шарипова Р.Н. Особенности рынка лизинговых услуг в сфере малого и среднего предпринимательства // Развитие современной науки: теоретические и прикладные аспекты: сборник статей студентов, магистрантов, аспирантов, молодых ученых и преподавателей/Под общ. ред. Т.М. Сигитова – Пермь, 2018. – С. 45-47.
3. Саматоева Ю.В. Сравнительный анализ лизинга и кредита// Официальный сайт Научной электронной библиотека «Киберленинка» <URL:https://cyberleninka.ru/article/n/sravnitelnyy-analiz-lizinga-i-kredita>(дата обращения: 17.03.2018)
4. Рынок лизинга по итогам 2017 года // Официальный сайт рейтингового агентства Эксперт РА <URL:https://raexpert.ru/researches/leasing/2017> (дата обращения: 19.03.2018)

Шнайдерман А. В.

Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОЛОГО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Аннотация: В статье рассматриваются основные методы экономического механизма государственного регулирования эколого-ориентированной модели хозяйствования. Приводится анализ применения методов экономического механизма в Российской Федерации, их эффективность и направления совершенствования.

Ключевые слова: эколого-ориентированное хозяйство, экономический механизм, государственное регулирование экономики.

На сегодняшний день очень остро стоит вопрос влияния экономических процессов на экологическую систему, что определяет актуальность поисков механизмов построения эколого-ориентированной модели хозяйствования. Выделяют административный, правовой, институциональный, экономический, а так же психологический механизмы государственного регулирования процесса формирования эколого-ориентированного хозяйствования. Остановимся наиболее подробно на экономическом механизме, поскольку, по мнению автора, данный механизм является наиболее эффективным. Под экономическим механизмом будем понимать меры, формирующие экономическую мотивацию для хозяйствующих субъектов, а также их ответственность в процессе природопользования. При этом экономический механизм государственного регулирования эколого-ориентированным хозяйствованием рассматривается как часть общего экономического механизма, которая включает конкретные формы и методы управления, создающие материальную заинтересованность хозяйствующих субъектов в оптимизации их взаимодействия с природной средой [1, с. 68].

Основными методами экономического механизма регулирования эколого-ориентированного хозяйствования выступает система платежей за пользование природными ресурсами, за выбросы и сбросы загрязняющих веществ, размещение отходов и другие виды вредного воздействия на окружающую среду [1, с. 132]. Кроме этого, методами экономического механизма, применяемые в процессе природопользования, выступают: целевое кредитование; страхование; формирование экологических фондов; субсидирование эколого-ориентированного бизнеса; финансирование государством природоохранных мероприятий и НИОКР, направленных на охрану окружающей среды; налоговое регулирование; продажа прав на загрязнение; ценообразование с учетом экологического фактора; амортизационная политика и др.

Из всего множества методов экономического механизма в отечественной практике активно применяется их незначительная часть. Ключевая роль

в экономическом механизме в России занимают платежи за пользование природными ресурсами и загрязнение окружающей среды, направленные на выполнение, прежде всего, фискальной функции. Все платежи за эксплуатацию природно-ресурсного потенциала, в зависимости от регламентирующего их законодательства, можно разделить на налоговые, природные и административные. Так к платежам, взимаемым в соответствии с Налоговым кодексом РФ, относятся налог на добычу полезных ископаемых, водный и земельные налоги, а также сборы за пользование объектами животного мира и водными биоресурсами. К природным платежам относят лесные подати, уплачиваемым в соответствии с Лесным кодексом РФ, плата за негативное воздействие на окружающую среду, регламентируемая Федеральным законом «Об охране окружающей среды» и др. Кодекс РФ об административных правонарушениях определяет порядок взимания штрафов за различные виды нарушений экологического законодательства. Стоит отметить, что основными в системе указанных платежей выступают налоги и сборы, взимаемые в соответствии с НК РФ. Их основная функция при этом фискальная, что означает, что они практически не решают проблемы негативного воздействия хозяйствующих субъектов на окружающую среду. Более того налоговые платежи поступают в бюджеты различных уровней и не расходуются на природовосстановительные мероприятия.

Так же в РФ применяются такие методы экономического механизма как финансирование экологических программ. Так на сегодняшний день в России реализуется Программа «Охрана окружающей среды» на 2012–2020 годы. Данная программа нацелена на решение таких задач, как: создание действенной системы государственного регулирования в сфере природопользования; мотиваций экономических агентов, осуществляющих программы экологической модернизации производства и экологической реабилитации соответствующих территорий; проведение мероприятий, способствующих разработке и внедрению экологически эффективных инновационных технологий, направленных на снижение показателей, характеризующих объемы

выбросов и сбросов вредных веществ, размещения отходов; наращивание уровня защищенности жизненно важных интересов населения от воздействия опасных природных явлений и ухудшений климата [2]. Данная Программа предусматривает применение мер экономического стимулирования хозяйствующих субъектов для снижения негативного воздействия на окружающую среду. К числу таких мер отнесены: постепенное повышение коэффициентов, используемых при исчислении платы за сверхнормативное воздействие и доведения до уровня, соответствующего затратам на меры по охране и восстановлению природно-ресурсного потенциала; разработка эффективных налоговых льгот и льгот по неналоговым платежам; введение для природоохранного оборудования коэффициента амортизации, равного 2. Таким образом, данной программой разработаны и планируются к внедрению методы негативной и позитивной мотивации природопользователей.

Стоит отметить, что большая часть методов экономического механизма, демонстрирующих свою эффективность в развитых странах, вообще не используется в практике РФ. Так, например, отсутствуют методы страхования экологической ответственности, целевого кредитования экологических производств, продажа прав на загрязнение. Применяемые на сегодняшний день методы платежей, взимаемых за пользование природно-ресурсным потенциалом, а также методы, использование которых запланировано Программой «Охраны окружающей среды» на 2012–2020 годы носят ограниченный, а главное некомплексный характер. Такой подход не позволяет создать единого и цельного экономического механизма государственного регулирования эколого-ориентированного хозяйствования.

На основе проведенного анализа экономических методов, направлений их действия и развития в РФ можно сделать вывод о том, что применение указанных методов должно осуществляться комплексно в рамках единого экономического механизма, что позволит наиболее полно использовать преимущества каждого отдельного метода. Комплексный подход к регулированию эколого-ориентированной модели хозяйствования на основе

использования системы экономических методов призван обеспечить тем самым повышение эффективности всего экономического механизма государственного регулирования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Никитина Е. В. Совершенствование экономического механизма экологоориентированного общественного воспроизводства. Дисс. канд. экон. наук. спец.08.00.01. Уфа, 2010 – с. 68
2. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. N 326 “Об утверждении государственной программы Российской Федерации “Охрана окружающей среды” на 2012 – 2020 годы”/ Собрание законодательства Российской Федерации от 5 мая 2014 г. N 18 (часть III) ст. 2171.
3. Яндыганов Я. Я. Экономика природопользования: учебник / Я. Я. Яндыганов. – М.: КНОРУС, 2005. – с. 132.

3. ФИНАНСЫ

Амирян Э. Р., Марьина А. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ДИНАМИКА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОН (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН)

Аннотация: Статья посвящена внешнеэкономической инвестиционной деятельности Республики Башкортостан. Привлечение иностранных инвестиций является неотъемлемой частью развития экономики. Эффективное развитие зависит от законодательной базы и мер по улучшению инвестиционного климата.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, инвестиционная привлекательность, инвестор, инвестиционный климат, рейтинг регионов.

Привлечение иностранных инвестиций и иностранного капитала – одно из ключевых направлений внешнеэкономической деятельности Республики Башкортостан. В общем рейтинге среди регионов Российской Федерации по объему инвестиций в основной капитал Башкортостан находится в числе лидирующих республик на протяжении последних нескольких лет.

Такой интерес иностранных инвесторов объясняется, в первую очередь, достаточно высоким рейтингом республики среди регионов Российской Федерации. Национальным рейтинговым агентством по результатам деятельности в 2016 году составлен рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России. Высокая инвестиционная привлекательность третьего уровня (оценка IC3) у Башкортостана подтвердилась и сохранилась [4, 116].

Именно активные действия по повышению инвестиционной привлекательности, улучшению инвестиционного климата и внедрение новейших технологий в экономику республики являются важными факторами высокого инвестиционного рейтинга Республики Башкортостан.

Важными направлениями вложения привлеченных средств в экономику Башкортостана являются инвестиции, используемые для освоения природных богатств, продвижения сельского хозяйства, создание производств с использованием новых технологий, строительство государственно значимых

объектов, мероприятия по охране окружающей среды, развитие инфраструктуры региона.

Привлечение иностранных инвестиций в республику в динамике за 2011–2015 годы представлено в табл. 1.

Таблица 1

Привлечение иностранных инвестиций в республику в динамике за 2011–2015 годы

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015
Всего инвестиций, в том числе:	313564,4	596506,6	301801,8	313600,2	426300,5
прямые инвестиции	92863,2	61231,5	202474,7	253300,7	339761,5
портфельные инвестиции	14793,4	8654,8	19321,9	11547,3	13215,3
прочие инвестиции	205907,8	526620,3	80005,2	48752,2	73323,7

Анализируя динамику привлечения иностранных вложений в республику, можно отметить, что в целом, с 2011 по 2015 год прослеживалась тенденция увеличения объемов иностранных инвестиций. Если в 2011 году объем вложений составлял 313564,4 тыс. долл., то в 2012 году было привлечено в 1,9 раза больше (596506,6 тыс. долл.). Исключением стал 2013 год - зафиксировано снижение объема иностранных инвестиций. В 2014 и 2015 годах вновь наблюдается рост привлечения инвестиций по сравнению с предыдущим годом (на 11798,4 тыс. долл. и 112700,3 тыс. долл. соответственно) [5, 59].

Основной целью в привлечении иностранных инвестиций в экономику в Республике Башкортостан является не только увеличение объема их притока, но и прирост процента прямых иностранных инвестиций в их структуре в республике. Именно прямые иностранные инвестиции позволяют создавать непосредственно новое производство, а значит, и новые рабочие места.

Удельный вес видов привлеченных инвестиций в Республику Башкортостан за 2015 год представлен в табл. 2.

Таблица 2

Удельный вес видов привлеченных инвестиций в Республику Башкортостан за 2015 год

Вид инвестиций	Удельный вес, %
Прямые инвестиции	79,7
Портфельные инвестиции	3,1
Прочие инвестиции	17,2

В 2015 году практически 80% от общего объема привлеченных средств составляли прямые инвестиции (339761,5 тыс. долл.). Прочих инвестиций было привлечено на сумму, составляющую 17,2% от общей суммы иностранных вложений (73323,7 тыс. долл.). Наименьший удельный вес имели портфельные инвестиции (3,1%) [5, 60].

По последним данным в республике зафиксировано 745 предприятий, для создания которых привлекались иностранные инвестиции; а также 197 филиалов и 50 подразделений иностранных компаний. Также на территории республики действует 30 представительств заграничных компаний.

Иностранные инвестиции в Республику Башкортостан за 2015 год в разрезе видов экономической деятельности представлены в табл. 3.

Таблица 3

Иностранные инвестиции в Республику Башкортостан за 2015 год
в разрезе видов экономической деятельности

Вид экономической деятельности	Доля, %
Обрабатывающие производства	57,5
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	20,8
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	8,2
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	7,1
Прочее (оптовая и розничная торговля, транспорт и связь и т.д.)	6,4

По данным таблицы можно сделать вывод, что больше половины потока иностранных инвестиций в 2015 году было направлено в обрабатывающие производства (245122,8 тыс. долл.). В сферу здравоохранения и предоставления социальных услуг поступило 20,8% от общей суммы зарубежных вложений в экономику республики (88670 тыс. долл.). В сельское и лесное хозяйство, а также в область операций с недвижимым имуществом было вложено 7,1% и 8,2% иностранных инвестиций соответственно [5, 62].

Иностранные инвестиции в Республику Башкортостан за 2015 год по доле стран – источников средств представлены в табл. 4.

Иностранные инвестиции в Республику Башкортостан за 2015 год
по доле стран – источников средств

Страна	Доля, %
Кипр	40,8
Германия	19,6
Нидерланды	17,7
Австрия	12,6
Республика Корея	1,7
Швеция	1,6
Другие страны	4,0

По данным таблицы видно, что больше всего иностранных инвестиций в Республику Башкортостан в 2015 году было направлено из Кипра. В процентном выражении инвестиционный поток составил 40,8% от общей суммы вложений, в денежном – 173930,6 тыс. долл. На втором месте по объему вложенного капитала в республику находится Германия (83554,9, что составляет 19,6% от общей суммы). Инвестиции из Нидерландов, Австрии, Кореи и Швеции составили 75455,2, 53713,9, 7247,1 и 6820,8 тыс. долл. соответственно.

Статистические данные по иностранным инвестициям публикуются редко.

Анализируя представленные данные, можно отметить положительную динамику привлечения иностранных инвестиций в Республику Башкортостан за последние годы.

Больше половины потока иностранных инвестиций в 2015 году было направлено в обрабатывающие производства, на втором месте - сфера здравоохранения, следом – сфера предоставления социальных услуг.

Наиболее желательными для республики являются прямые иностранные инвестиции - средства, обеспечивающие непосредственно в создание новых рабочих мест. В 2015 году почти 80% от общего объема привлеченных инвестиций составляли именно прямые инвестиции.

Увеличение объемов привлеченных иностранных инвестиций в республику напрямую зависит от инвестиционной привлекательности региона. Высокий рейтинг, продуманная законодательная база,

предусматривающая меры государственной поддержки инвестиционной деятельности, обеспечивают приток средств от зарубежных партнеров.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Акаева А. А. Проекты и риски будущего. Концепции, модели, инструменты, прогнозы / М.: Красанд, 2015. - 450 с.
2. Гуськова Н. Д. Инвестиционный менеджмент / М.: КНОРУС. 2013.-117 с.
3. Технопарки в инфраструктуре инновационного развития / М.: Инфра-М, Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации. 2016. - 250 с.
4. Мамлеева Э. Р., Гизатуллина А. М. Характеристика инвестиционного климата в Республике Башкортостан // Актуальные вопросы экономической теории: развитие и применение в практике российских преобразований Материалы VI Международной научно-практической конференции. 2017. С. 115-131.
5. Салимова, Ф. Ф. Оценка состояния инвестиционной политики и инвестиционной привлекательности Республики Башкортостан [Текст] / Ф.Ф.Салимова, Л.С.Нерсисян – Международный научно – исследовательский журнал. Выпуск №01 (55). – 2017. – С.58-62.

Батырова Р. Р., Стрельцов М. А.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Аннотация: Статья посвящена рассмотрению роли и места малого бизнеса на современном этапе экономики России. Обозначены сущность, критерии и особенности малого бизнеса в РФ. Выделены и рассмотрены основные экономические проблемы, решением которых является развитие малого бизнеса. Также определены главные факторы, препятствующие развитию малого бизнеса в России, и рассмотрены меры по их преодолению.

Ключевые слова: малый бизнес, критерии отнесения к малому бизнесу, государственная поддержка, проблемы развития малого бизнеса, государственная программа

На сегодняшний день малый бизнес является неотъемлемой частью экономики России. Необходимость образования отечественных малых компаний в материальной и нематериальной сфере производства была впервые отмечена в конце 20 века. Как раз в это время для предпринимательства становится все более важной гибкая, быстрая и инновационная адаптация внутренней среды к внешним изменениям в связи с увеличивающейся неопределенностью экономических условий деятельности. Именно малый бизнес оказался наиболее мобильным в рамках своевременного реагирования на внешние угрозы со стороны конкурентов, НТП и приспособленным, чем

крупные компании, к условиям развития в кризисное время, когда наблюдается безработица, замедление инновационных процессов и деловой активности. В результате этого малые предприятия стали выполнять роль индикатора экономического состояния в стране, поскольку они более чутко реагируют на множественные движения хозяйственной конъюнктуры, снижение или рост нормы прибыли в различных отраслях экономики.

Из этого следует, что малый бизнес является главной частью рыночной экономики – создателем конкурентной среды, обеспечивающей рост качества продукции и услуг. Следовательно, развитие рыночной экономики России прямо связано с совершенствованием деятельности и активным развитием малого бизнеса. Именно поэтому изучение и поиск путей решения проблемы развития малого бизнеса в России является одной из наиболее актуальных и приоритетных задач экономики.

Целью данного исследования является рассмотрение малого бизнеса как особого элемента экономики Российской Федерации.

Основное внимание стоит обратить на Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», где содержится первостепенная информация по рассматриваемой теме. В данном законе указано, что субъектами малого предпринимательства являются внесенные в ЕГРЮЛ потребительские кооперативы и коммерческие организации (кроме государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, крестьянские (фермерские) хозяйства, которые соответствуют следующим условиям:

1. доля участия в уставном капитале малого предприятия РФ, ее субъектов и муниципальных образований, а также иностранных граждан и других юридических лиц не должна превышать 25%;

2. средняя численность работников не должна превышать 100 человек, для микропредприятий – 15 человек;

3. выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС за календарный год не должна превышать следующие предельные значения:

- для микропредприятий – 120 млн руб.;
- для малых предприятий – 800 млн руб. [1].

Таким образом, под малым бизнесом понимается предпринимательская деятельность, которая осуществляется субъектами рыночной экономики при определенных, установленных законом критериях. Рассматриваемая деятельность основана на повышенном риске, на использовании инновационной идеи, главной целью которой считается максимизация прибыли за счет производства и продажи товаров, выполнения работ и оказания услуг.

Развитие малого бизнеса способствует решению многочисленных проблем экономики страны, основными из которых являются:

- содействие структурной перестройке экономики – малый бизнес придает экономике гибкость и мобильность [2];

- привлечение средств и ресурсов населения для развития производства – партнеры в малых компаниях вкладывают свои капиталы в дело с большей заинтересованностью, чем в крупных [2];

- повышение конкурентоспособности предприятий;

- создание дополнительных рабочих мест и обеспечение самозанятости, следствием чего является снижение уровня безработицы;

- привлечение в трудовую деятельность отдельных групп населения, для которых крупное производство налагает какие-либо ограничения (например, пенсионеров и инвалидов) [2];

- стимулирование роста инновационной направленности экономики;

- смягчение влияния экономических кризисов.

Становление и развитие малого бизнеса в России в неблагоприятной и нестабильной внешней деловой среде определили число особенностей, которые

отличают отечественные малые компании от зарубежных. К главным особенностям можно отнести:

1. совмещение в рамках одной малой фирмы нескольких видов деятельности, создавая матричную организационную структуру предприятия в силу нестабильной внешней среды бизнеса [1];

2. стремление к максимальной финансовой самостоятельности, в то время как большинство зарубежных малых компаний функционирует на условиях субподряда и франчайзинга [2];

3. общий низкий технический уровень и слабая технологическая оснащенность предприятий в сочетании со значительным инновационным потенциалом [2];

4. низкий управленческий уровень в связи с непрофильной подготовкой собственников и руководителей малого бизнеса и т. д. [1].

Так, по сравнению с европейскими странами и США, в России размер сектора малых предприятий гораздо меньше. К примеру, доля малых предприятий в ВВП страны составляет в Великобритании 52-54%, в Германии 52-55%, в Японии 54-57%, когда в России данный показатель находится лишь в пределах 12-14% [2].

Изучив многочисленные работы по деятельности малого бизнеса, можно выделить следующие факторы, которые являются препятствиями в развитии малых предприятий:

– информационные ограничения, которые связаны с отсутствием информации о реальной ситуации на рынке и конкурентах, о введении новых форм государственного регулирования;

– дефицит собственной материально-технической базы;

– отсутствие опыта у многих предприятий в области ведения бизнеса;

– сложности в получении кредита;

– отсутствие обеспечения охраны труда и здоровья работников в малом бизнесе;

– криминализация малого бизнеса [3];

– ограничения, причинами которых являются несовершенство законодательства, чрезмерная административная нагрузка на предпринимателей, а также проявление коррупции;

– высокие расходы, которые несет малый бизнес из-за необходимости прохождения административных процедур, а также нарушения прав предпринимателей со стороны регулирующих органов;

– финансовые ограничения, которые связаны с привлечением заемных средств для обеспечения текущего функционирования малого предприятия [1];

– и, одно из самых главных факторов, – это тяжелое налоговое бремя – высокие налоговые ставки [3].

Налогообложение лишает предприятия возможности своевременно сформировать необходимые запасы оборотных средств, основная часть из которых уходит на выплату налогов и других многочисленных обязательных платежей. Это еще больше снижает возможности компаний обеспечить устойчивое функционирование бизнеса. По этой причине главными направлениями налоговой политики в уменьшении налогового бремени являются упрощение процедур с целью улучшения деятельности компаний малого бизнеса. В результате этого предприятия не будут вынуждены уходить в «тень» или даже прекращать свою деятельность, а будут действовать в рамках закона.

Очевидно, что на современном этапе малый бизнес нуждается, главным образом, в поддержке со стороны государства. Государственные программы поддержки малого бизнеса в ближайшие годы выражаются в следующих видах:

- выдача субсидий на открытие и поддержку малого бизнеса в связи с нехваткой денежных средств у большинства населения;

- выдача грантов для предпринимателей, которые только начинают бизнес (которые составят 60 000 рублей или 12 месячных пособий);

- гарантированная выдача до 60 000 рублей предпринимателям малого бизнеса для приобретения основных средств в целях модернизации производства;

- обучение и стажировка за счет средств государства, а также профессиональная переквалификация предпринимателей;

- получение лизинга на льготных условиях;

- создание бизнес-инкубаторов для поддержки проектов предпринимателей на всех этапах ее развития;

- оказание помощи в ведении бухгалтерского и налогового учета на безвозмездной основе (аутсорсинг);

- содействие развитию инновационных технологий – государством будут выделены средства на покрытие расходов по продвижению нового продукта, приобретения на него патента и лицензионных прав (до 60 000 рублей).

Таким образом, нельзя сказать, что в России не принято никаких мер для устранения обозначенных выше проблем в развитии малого бизнеса. Однако на данном этапе сделаны только первые шаги в правовом и организационном обеспечении формирования малого бизнеса как особого звена отечественной экономики. Обязательный критерий благополучного развития малого бизнеса – это глобальная и постоянная поддержка со стороны государства, которая может осуществляться в разных видах [4]. Успешно реализовав указанные задачи, государство даст возможность сектору малого бизнеса и всей экономике страны в целом выйти на новый уровень развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон РФ № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 (ред. от 04.04.2016) // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс].
2. Арсамбаев Н. М. Управление развитием малого бизнеса в условиях перехода экономики региона в режим устойчивого роста: дис. ... канд. экон. наук. Кисловодск: Кисловодский институт экономики и права. – Кисловодск, 2008. – 195 с.
3. Владыка М. В., Логвиненко Е.А. Региональный аспект развития государственной поддержки малого предпринимательства // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. 2013. – № 22-1 (165).
4. Глинова Т. А. Проблемы развития малого бизнеса в России // Концепт. 2015. – №8.

Баширов Р. Р., Селезнева А. И.

Уфимский государственный авиационный технический университет

РОЛЬ ИННОВАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ: ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ В ПРОИЗВОДСТВЕННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Аннотация: В данной статье рассматривается сущность инновации, также обоснована необходимость осуществления предприятием инновационной деятельности. Помимо этого, представлены проблемы внедрения инноваций на предприятия, в частности, рассмотрены кадровые и организационные факторы «сопротивления» инновациям.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность предприятия, проблемы внедрения инноваций на предприятии

На сегодняшний день инновационная деятельность является ключевым фактором в повышении конкурентоспособности и успешного развития любого отечественного или зарубежного предприятия. Благодаря осуществлению инноваций, предприятия могут увеличить собственные конкурентные преимущества и, тем самым, повысить эффективность всей своей деятельности. С помощью реализации инноваций можно добиться также стратегического лидерства на рынке. Вот почему ключевой особенностью каждого предприятия на данный момент, когда конкурентная борьба приобрела все более обостренный и ужесточенный характер, является осуществление активного инновационного процесса. Именно этими обстоятельствами и обусловлена заинтересованность в изучении инноваций и их влиянии на деятельность предприятия.

Целью данного исследования является рассмотрение сущности инноваций и их основных видов, изучение их роли и главных проблем внедрения в производственную деятельность предприятий, в частности, промышленных. В качестве объекта исследования выступают инновации различных видов. Предмет исследования составляют виды инноваций, их классификация и место в производственном процессе предприятия.

По мнению большинства менеджеров и руководителей организаций, инновация – это всего лишь новый объект, который внедрен в производство. Но подобное понятие «инновации» является крайне неправильным. На самом же

деле, инновацией является объект, который успешно внедрен в производственную деятельность предприятия и приносит ему прибыль после проведенного научного исследования либо сделанного открытия, и который качественно отличается от предыдущего аналога.

В эпоху глобализации для предприятий является значительно важным постоянно «обновляться», поскольку бизнес-среда, в которой они функционируют, характеризуется высокой скоростью изменения и устаревания всех прошлых технологий и достижений [2].

Изучаемое понятие можно описать и другими словами. Инновация – это «конечный результат от внедрения новшества для изменения объекта управления и получения экономического, экологического, научно-технического или другого вида эффекта» [1].

На сегодняшний день инновации можно характеризовать как форму проявления научно-технического прогресса на уровне предприятия, так как они определяют появление новой, более качественной продукции, совершенствованных способов решений производственных и потребительских задач, обновление ассортимента и номенклатуры реализуемой продукции для удовлетворения потребностей покупателей и максимизации выгоды организации.

Предприятие может определить эффективность внедрения инновации по величине полученной прибыли и потребовавшихся для нее затрат. Что касается потребителей, то для них эффективность инновации характеризуется степенью удовлетворения определенной потребности и решением их проблем, а также суммарной величиной полученного полезного эффекта и наличием конкретных преимуществ в сравнении с альтернативами данной инновации. Ввиду этого можно выделить следующие основные виды эффекта от инноваций: технический, финансовый, ресурсный, а также общественный [5].

На конечные результаты от внедрения инновации в организации влияют многие факторы, ключевыми из которых являются научно-технический потенциал компании, источники и виды ресурсов, высокие инвестиции,

эффективная концепция управления. При оптимальном применении всех этих факторов результат от осуществления инновационной стратегии в большинстве случаев будет положительным [3].

Основная цель инновационной деятельности предприятия состоит в том, чтобы оно развивалось при помощи производства и реализации новых, более конкурентоспособных видов продукции. Помимо этого, необходимо постоянно совершенствовать методы и инструменты производства, доставки и реализации данной продукции.

Инновационная деятельность предприятия состоит из нескольких важных задач, к основным из которых можно отнести:

- повышение качества выпускаемой продукции;
- сокращение издержек производства и реализации продукции;
- замена устаревших и неконкурентоспособных видов продукции;
- увеличение доли предприятия и производимой им продукции на рынке и т. д. [3].

Существуют множество видов инноваций. Можно выделить следующие виды инноваций для промышленных предприятий, которые представляют наибольший интерес в данном исследовании:

- использование нового сырья;
- внедрение продукции с новыми свойствами;
- использование новой техники и технологий;
- внедрение новых способов организации производства.

Если обобщить все существующие на данный момент критерии и типологии инноваций, то классификация будет выглядеть следующим образом:

- технологические (или производственные) инновации;
- маркетинговые инновации;
- финансовые инновации;
- организационные инновации [6].

Внедрение новых технологий в производство, осуществление маркетинговых и организационных инноваций позволяет предприятиям не только привлечь новых потребителей, но и удержать уже имеющихся клиентов.

Многочисленные исследования в рассматриваемой области изучения позволили установить, что наиболее востребованными и чаще всего осуществляемыми видами инноваций на предприятиях являются технологические инновации, в связи с этим, соответственно, с каждым годом растут затраты на их осуществление. Однако, несмотря на это, доля расходов на данный вид инновационной деятельности предприятия все же остается на низком уровне. А количество маркетинговых и организационных инноваций, осуществляемых предприятиями, с каждым годом становится все меньше.

Все это позволило установить, что в отечественных предприятиях существуют значительные трудности с внедрением инноваций. Основными среди них являются:

- нехватка ресурсов предприятия: на это влияет тот факт, что практически все инновации требуют высоких затрат, поэтому не все субъекты могут позволить себе осуществлять подобные новшества;

- отсутствие достаточного числа специалистов соответствующей квалификации;

- высокий риск, который связан с тем, что невозможно спрогнозировать, принесет ли осуществляемая инновация прибыль и окупятся ли все затраты;

- отсутствие идей, предложений, изобретений [5].

В качестве ключевой проблемы внедрения инноваций на российские предприятия стоит отдельно выделить тот факт, что подавляющее большинство руководителей и менеджеров предприятий привыкли работать в «старой организационной культуре»: все они считают, что для ведения активной инновационной деятельности необходимо коренным образом устранить старую систему управления. Однако, практически никто из них не верит, что подобное действительно можно осуществить, и каким образом этого можно добиться.

В результате проведенных исследований и опросов руководителей и персонала компаний нашей страны было выявлено, что и для руководства, и для подчиненных существуют следующие проблемы принятия необходимости и реализации инноваций:

- кадровая сторона: нехватка, необразованность и не достаточная квалификация исполнителей; недовольство персонала; отсутствие времени на подготовку;

- организационная сторона: нежелание руководителей менять установившиеся «старые» правила в организации, непонимание и отсутствие доверия к руководству; недовольство исполнителей проектов ввиду материальной незаинтересованности;

- общий аспект: консерватизм работников и руководителей старше 40 лет, страх чего-то нового, бюрократия; непонимание того, в чем будет состоять преимущество инновации в сравнении с его аналогами;

- финансовая сторона: отсутствие источников финансирования, недостаточное техническое оснащение, низкая оплата труда исполнителей, нерациональный выбор направлений для капитальных вложений.

Для решения указанных проблем можно сделать следующее:

1. создать достойные условия труда, которые удовлетворяли бы высококвалифицированных специалистов;
2. осуществлять подбор кадров на конкурсной основе;
3. проводить обучение и самообразование персонала;
4. мотивировать и поощрять персонал к внедрению инноваций [1];
5. разработать модели оценки инновационного потенциала, которые рассматривали не только материальную составляющую организации (ресурсы), но и обращались к человеку как основному носителю инновационности [4].

Руководство же, в первую очередь, должно быть полностью заинтересовано новыми и обоснованными идеями, проектами для осуществления инновационной деятельности. Только после этого они смогут доступно, правильно объяснить и привести практические доказательства эффективности инноваций всем работникам и искоренить проблемы непонимания и непризнания инноваций.

Суммируя вышеизложенное, можно сказать следующее: ни одно предприятие на настоящем этапе рыночного развития не может стабильно поддерживать, и, тем более, не может повышать свою конкурентоспособность без внедрения инноваций в свою деятельность. Инновационная деятельность также способствует поддержанию деловой активности предприятия и является важным источником получения дополнительных доходов.

Для ведения успешной инновационной деятельности необходимо искоренить все проблемы, которые могут возникнуть в ходе разработки и реализации инновации. В первую очередь, это касается взаимоотношений руководства и персонала предприятия. Для получения успешных результатов в процессе внедрения инноваций, стоит создать эффективную кадровую и организационную политику с использованием управленческих методов, которые могут дать действительно ощутимый эффект.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Балабанов И. Т. Инновационный менеджмент. СПб.: Изд-во «Питер», 2014. – 208 с.
2. Гришин В. В. Управление инновационной деятельностью в условиях модернизации национальной экономики: учебное пособие. – Москва: Дашков и К, 2010. – 78-81 с.
3. Радиевский М. В. Организация производства: инновационная стратегия устойчивого развития предприятия. – Москва: Инфра-М, 2009. – 30-33 с.
4. Садырова Р.Р., Селезнева А.И., Назметдинова Л.Г. Двухкомпонентная модель инновационного потенциала организации. Управление. Экономический анализ. Финансы: сб. науч. тр. / под общ. ред. И. Р. Кошегуловой. – Уфа: РИК УГАТУ, 2017. –172-178 с.
5. Трифилова А. А. Управление инновационным развитием предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 176 с.
6. Туккель И. Л. Методы и инструменты управления инновационным развитием промышленных предприятий. – БХВ-Петербург, 2013. – 53-57 с.

Бикметов Р. Ш.

Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета

РАЗРАБОТКА КЛЮЧЕВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Аннотация: В статье разрабатываются ключевые направления стратегии инновационного развития Республики Башкортостан на примере стратегии инновационного проекта Илона Маска Tesla. Выделяются следующие важнейшие направления: развитие человеческого капитала, привлечение инвестиций, господдержка высокотехнологичных стартапов, создание творческой инновационной среды в крупнейших городах республики.

Ключевые слова: инновации, инвестиции, коворкинг, человеческий капитал, стратегия

В настоящее время в развитых странах мира происходит настоящий технологический бум, все новые инновационные разработки в разных сферах деятельности буквально меняют существовавшие ранее подходы. Если раньше важнейшим фактором развития экономики многих стран были минеральные ресурсы (нефть, газ, руда и т.д.), то теперь на первый план вышли творческие неординарные личности и команды, способные создавать прорывные инновации. Еще недавно казавшиеся фантастикой, сегодня многие инновации уже прочно входят в обыденную жизнь людей в разных странах мира. Это электромобили и электроскутеры, 3d-печать, разнообразные гаджеты со все более продвинутыми характеристиками, интернет-торговля, технология блокчейн, новейшие медицинские препараты. Эти инновационные разработки являются драйверами роста экономик своих стран и регионов. Одним из таких крупнейших инновационных технологических центров является Кремниевая долина в штате Калифорния. В ситуации, когда на наших глазах разворачивается технологическая революция, мы не можем остаться в стороне. На территории всей Российской Федерации надо обеспечить технологический бум, прорывной рост всей экономики за счет продвижения инноваций.

Актуальность работы обусловлена необходимостью прорывного развития экономики России за счет создания и коммерциализации инноваций в самых разных сферах жизни. Целью исследования является создание стратегии инновационного развития Республики Башкортостан. Предметом проводимого исследования являются теоретические аспекты выявления ключевых направлений стратегии инновационного развития Республики Башкортостан.

Разработку стратегии инновационного развития Республики Башкортостан следует начать с основ такого развития. В основе такого развития - признание того факта, что нефтедобывающее и нефтеперерабатывающее производство, традиционно определяющее экономику региона, больше не обеспечивает всех потребностей республики. Это должны четко признать и осознать все уровни управления региона – республиканский и муниципальный. Главным ресурсом развития экономики должен отныне стать

человеческий капитал. Государственные инвестиции в человеческий капитал теперь должны стать приоритетными, задача – появление творчески мыслящих предпринимателей – инноваторов [2]. В качестве примера можно назвать основателя компаний SpaceX и Tesla американского миллиардера Илона Маска. Сегодня его проекты, еще недавно казавшиеся научной фантастикой, осуществляются и шагают по планете. Новейший проект – Hyperloop, вакуумный сверхскоростной поезд, заинтересовал самые разные страны, в том числе и Россию. Рассматриваются варианты строительства тоннеля Hyperloop на Дальнем Востоке, а также между Москвой и Казанью. На примере компании Tesla можно увидеть и исследовать пошаговую стратегию Илона Маска. Его стратегия заключается в следующих составляющих:

1. Формируется замысел, проект, даже если он нереализуемый с позиций отдельных скептиков. Рассматривается возможный спрос со стороны потребителей на выпускаемый проектом продукт. Изучается социальная и экономическая эффективность. Например, социальная эффективность выпуска электромобилей Tesla в том, что улучшается экология городов из-за отсутствия выбросов в атмосферу.

2. Формируется команда единомышленников, обладающих творческим, смелым, неординарным мышлением. Классная команда высококвалифицированных специалистов – основа продвижения проекта (стартапа). И. Маск для осуществления проекта Tesla Motors собрал лучших специалистов автомобильной индустрии из США и Канады.

3. Осуществляется поиск места производства. Компания Илона Маска выкупила заброшенный автомобильный завод на краю Кремниевой долины и превратила его в супертехнологичный и предельно роботизированный завод по производству электромобилей.

4. Запуск тестового единичного производства инновационного продукта с высокой стоимостью, затем серийного производства. Наконец, в случае успеха массовое производство инновационного продукта с относительной низкой ценой для потребителя. Первые электромобили Tesla были чрезвычайно

дорогими, около 50 тысяч долларов. Впоследствии компания И. Маска наладила массовое производство относительно дешевых электромобилей стоимостью 35 тысяч долларов. Причем в США существуют государственные субсидии для покупателей электротранспорта, поэтому покупка Tesla Model 3 обойдется даже дешевле 35 тысяч долларов.

5. Расширение рынков сбыта. Компания Tesla объявила о строительстве заводов в Германии и Китае. В мире расширяется сеть бесплатных заправок, оборудованных солнечными батареями. Растет число потребителей электромобилей в самых странах мира. Сегодня бум электромобилей в США, Норвегии, Канаде, Японии, Таиланде, Южной Корее.

Подобную стратегию успеха по продвижению инновационного продукта можно использовать и при разработке стратегии инновационного развития Республики Башкортостан. Обозначим ключевые положения такой стратегии по примеру стратегии Tesla:

1. Определение инновационного облика Республики Башкортостан и начало ее позиционирования как инновационной экономики, открытой для «умных» инвестиций и для интересных разработок [3]. Открытие линии государственной поддержки для венчурных проектов – возможности льготного кредитования, выдача бесплатных земельных участков, прямые государственные инвестиции в инновационные высокотехнологичные компании.

2. Вливания в человеческий капитал – инвестиции в образование, медицину, науку, культуру, помощь в приобретении жилья, развитие инфраструктуры. Это позволит создать почву для появления творчески мыслящих, хорошо образованных и здоровых людей, которым будут интересны прорывные инновационные проекты.

3. Создание по всей стране комфортных территорий для развития венчурного бизнеса – технопарков, коворкингов, а возможно даже и городо-коворкингов. Создание творческой поисковой атмосферы в таких городах. Привлечение инвестиций, создание возможностей для прихода реальных бизнес-ангелов [1].

4. Производство первых высокотехнологичных продуктов и услуг на территории региона, в случае успеха увеличение объемов продукции. Государственное поощрение приобретения выпускаемых продуктов. К примеру, выпуск дешевой отечественной стиральной машины-автомата мог бы найти своих потребителей в регионе. Плюсом бы стал еще тот факт, что дополнительно снижается цена на данный товар за счет республиканской субсидии. Можно наладить производство электроскутеров, телефонов, планшетов, ноутбуков, 3D-принтеров различного типа, в том числе строительных.

5. Выход на рынок других регионов, а впоследствии и стран. Здесь надо использовать преимущества интернет-торговли. Самый яркий пример – китайская, а теперь уже и международная платформа Alibaba. Здесь можно купить все что угодно: от фонарика до мощных ноутбуков. Такая платформа по продвижению высокотехнологичных товаров привлечет своих покупателей в самых разных странах мира.

Реализация такой стратегии позволило бы Республике Башкортостан привлечь инвестиции, создать высокотехнологичные производства, решить проблему отсутствия высокооплачиваемых рабочих мест. Также такая стратегия может решить проблему депрессивных моногородов республики – Сибая, Агидели, Кумертау. В случае успеха такая стратегия может быть взята на вооружение и другими регионами Российской Федерации. На создание Иннополиса в Республике Татарстан было выделено около 20 миллиардов рублей из федерального и республиканского бюджетов, на создание башкирской «Кремниевой долины» понадобится не меньшая сумма [1]. Кроме этого, будут привлечены средства отечественных и мировых инвесторов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бикметов Р. Ш. Управление развитием региональных агломераций Российской Федерации на примере Стерлитамакской агломерации // Иннов: электронный научный журнал, 2018. №2 (35). Электронный ресурс: <http://www.innov.ru/science/economy/upravlenie-razvitiem-regionalnykh-a/>.

2. Бикметов Р. Ш. Формирование эдохратической структуры отечественных организаций в условиях формирования инноваций. Дискуссия. – 2016. - №5. – С. 49-54. Электронный ресурс: <http://www.journal-discussion.ru/publication.php?id=1607>.

3. Бикметов Р. Ш. Пересада А. В. Роль региона в становлении инновационного облика российской экономики на примере Республики Башкортостан. Научное обозрение. – 2016. - №19. – 267-271. Электронный ресурс: <https://elibrary.ru/item.asp?id=27161991>.

Великжанин Р. Д., Селезнева А. И.

Уфимский государственный авиационный технический университет

К ВОПРОСУ О ТЕОРЕТИЧЕСКИХ АСПЕКТАХ ФИНАНСОВОГО РИСКА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: В данной статье представлены основные характеристики финансового риска. Рассмотрена классификация финансовых рисков. Изучены источники возникновения финансовых рисков. Сделан вывод о необходимых действиях предприятия в целях минимизации и оптимизации финансовых рисков.

Ключевые слова: финансовый риск, классификация финансовых рисков, факторы возникновения финансовых рисков.

В нынешних постоянно меняющихся рыночных условиях деятельность любого предприятия невозможно представить без рисков. Экономика развивается, усиливается конкуренция. Вследствие этого всем предприятиям необходимо все больше новых идей и возможностей для того, чтобы повышать качество изготавливаемой продукции (выполняемых работ, оказываемых услуг), повышать спрос на продукцию, укреплять свое финансовое состояние, получать все больше прибыли. Для осуществления указанных задач предприятия внедряют в свою хозяйственную деятельность множество различных новшеств и технологий [2]. В ходе этого неизбежно образуются риски, поскольку в рыночной среде присутствует неполнота информации, приводящая к неопределенности условий функционирования предприятия.

Финансовый риск является одной из наиболее сложных категорий, которые связаны с осуществлением хозяйственной деятельности предприятия. Данный вид риска проявляется во всех направлениях финансовой деятельности и сопровождает почти все многочисленные финансовые операции предприятия. Финансовый риск тесно связан с формированием прибыли компании и

характеризуется возможными потерями доходов в ходе осуществления хозяйственной деятельности [3].

Особую актуальность изучение финансовых рисков предприятия принимает на сегодняшний день в России. Экономическая среда нашей страны крайне нестабильна и это значительно затрудняет прогнозирование наступления рискового события. А при отсутствии необходимых прогнозов невозможно вовремя принять меры по избеганию рисков и по снижению их степени. Особая опасность финансовых рисков состоит в том, что их негативные последствия могут не только ухудшить финансовые результаты деятельности предприятия, но и привести его в дальнейшем к банкротству. Поэтому изучение финансовых рисков является достаточно важной проблемой.

Целью данного исследования является рассмотрение экономической природы финансового риска, характеристик и классификации финансовых рисков, источников их возникновения и изучение действий по их минимизации. Объектом изучения являются финансовые риски предприятия.

На сегодняшний день нет единого определения понятия «финансовый риск». Поэтому для того, чтобы подробно изучить этот термин, необходимо для начала обратиться к его основным характеристикам.

Финансовые риски характеризуются следующими основными положениями:

1. Экономическая природа.
2. Объективность проявления.
3. Вероятность реализации.
4. Неопределенность последствий.
5. Ожидаемая неблагоприятность последствий.
6. Вариабельность уровня.
7. Субъективность оценки [4].

Финансовые риски подразделяются на множество видов, которые поразному влияют на деятельность предприятия. Поэтому далее считается целесообразным рассмотреть классификацию финансовых рисков (табл. 1).

Основные виды финансовых рисков

Критерий	Виды финансовых рисков
По местам возникновения и центрам ответственности	1. Финансовый риск отдельной операции; 2. Финансовый риск в центрах ответственности; 3. Финансовый риск предприятия в целом.
По уровню риска	1. Высокий финансовый риск; 2. Средний финансовый риск; 3. Низкий финансовый риск.
По видам инвестиционных решений	1. Индивидуальный финансовый риск; 2. Портфельный финансовый риск.
По факторам возникновения	1. Внешний (систематический) 2. Внутренний (несистематический)
По финансовым последствиям	1. риск, влекущий прямые экономические потери или выгоды; 2. риск, несущий косвенные экономические потери (упущенную выгоду) или экономические выгоды.
По видам активов предприятия	1. Риск потери ликвидности; 2. Риск снижения эффективности; 3. Депозитный риск; 4. Кредитный риск; 5. Риск неисполнения договорных обязательств.
По видам источников формирования	1. риск собственного капитала; 2. риск заемного капитала; 3. риск временно привлеченных средств; 4. Риск структуры капитала.
По проявлению во времени	1. Постоянный финансовый риск; 2. Временный финансовый риск.
По уровню финансовых потерь	1. Допустимый финансовый риск; 2. Критический финансовый риск; 3. Катастрофический финансовый риск.
По комплексности исследования	1. Простой финансовый риск; 2. Сложный финансовый риск [2].

Рассматривая многочисленные причины возникновения финансовых рисков и обобщая приведенные выше классификации, можно выделить две основные группы их возникновения:

- внешние (рыночные) источники;
- внутренние (специфические) источники [1].

К внешним факторам финансовых рисков можно отнести:

- экономические факторы: кризис в государстве, экономический спад, санкции, рост ставки рефинансирования, увеличение стоимости ресурсов и др.;
- политические факторы: внешнеэкономическая политика государства, разрыв экономических связей, санкции и т.д.;

- форс-мажор: природные или техногенные катастрофы, чрезвычайные происшествия в стране.

К внутренним предпосылкам возникновения финансовых рисков можно отнести:

- дефицит собственного оборотного капитала в результате неэффективной производственной деятельности, неправильной инвестиционной политики, некорректного финансового менеджмента;

- высокий уровень операционных затрат и низкий показатель рентабельности активов;

- неэффективное управление оборотными активами, которое выражается в избыточном хранении запасов либо готовой продукции, из-за чего период оборачиваемости подобных активов сокращается, появляется риск возникновения неликвидных активов и образуется нехватка чистого оборотного капитала;

- неэффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностью, низкая платежная дисциплина контрагентов, невыгодные для предприятия условия расчетов с контрагентами;

- недостатки маркетинга на предприятии: недостаточные рынки сбыта, некорректная ценовая политика, недостаточный анализ конкурентов и покупателей и др.;

- чрезмерное привлечение заемных средств и наращивание долговой нагрузки;

- неэффективное управление активами, ввиду чего рост запасов, дебиторской задолженности и операционных затрат превышает рост выручки, что в дальнейшем приводит к нехватке оборотного капитала;

- дисбаланс источников финансирования и активов предприятия [4].

Рассмотрев главные характеристики, классификацию и источники возникновения финансовых рисков, можно дать следующую собственную трактовку данного понятия: финансовый риск – это такое случайное событие, которое присутствует практически в каждой хозяйственной операции

предприятия. Если данное событие произойдет, то может быть три разных исхода события: положительный (предприятие получит прибыль), отрицательный (предприятие понесет убытки) и нейтральный (предприятие не получит прибыли и не потерпит убытки). На практике, в частности, во время экономических и политических колебаний, отрицательные последствия риска встречаются значительно чаще, нежели положительные или нейтральные ввиду нехватки информации, ресурсов.

Также стоит отметить, что уровень финансового риска никогда не остается неизменным. Во-первых, он значительно изменяется во времени, так как финансовый риск зависит от длительности осуществления финансовой операции. Помимо этого, степень финансового риска может меняться в результате влияния многих внешних и внутренних факторов, предугадать которые порой бывает невозможно.

Таким образом, ни одно предприятие, главной целью которого является получение прибыли, и которое ведет активную хозяйственно-производственную деятельность, не может избежать финансовых рисков. Поэтому, чтобы избежать масштабных негативных последствий подобных рисков, руководителям предприятий, в первую очередь, нужно правильно оценить все виды финансовых рисков, с которыми они могут столкнуться в зависимости от определенной отрасли и формы собственности предприятия. Далее, оценив возможные финансовые риски, предлагается необходимым организовать структуру предприятия таким образом, чтобы оптимизировать большинство внутренних рисков, а также определить эффективную политику прогнозирования и предотвращения негативного воздействия внешних рисков.

В заключение хотелось бы отметить: для того, чтобы реализовать все указанные выше задачи в целях сохранения финансовой устойчивости и повышения прибыли предприятия, очень важно понимать сущность финансовых рисков и учитывать тот факт, что в одной и той же финансовой операции может присутствовать не один, а одновременно множество видов финансовых рисков. В подобной ситуации каждый из них требуется

анализировать индивидуально при помощи разных методов и инструментов, позволяющих минимизировать отрицательное влияние финансовых рисков.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ермасова Н. Б. Риск-менеджмент организации: учебно-практическое пособие. – Москва: Дашков и К, 2012. – 380 с.
2. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент / – М.: Финансы и статистика, 2006. – 768 с.
3. Нугманова Э. Ф., Филиппова Ю. В. Управление финансовыми рисками на предприятии//Управление. Экономический анализ. Финансы: сб. науч. тр./ под общ.ред. И.Р. Кошегуловой – Уфа: РИК УГАТУ, 2016. – 44 с.
4. Шапкин А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. – 7-е изд. – М.: Дашков и К, 2008. – 543 с.

Галеева А. А., Шарипова Р. Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В статье обоснована актуальность исследования финансовой политики предприятия, раскрыта ее сущность и содержание. Выполнен обзор существующих подходов к определению понятия финансовой политики и предложено собственное определение понятия. Представлены цели, задачи и функции финансовой политики, рассмотрено содержание основных этапов разработки финансовой политики на предприятии.

Ключевые слова: финансовая политика, финансы, цель и задачи финансовой политики, этапы формирования финансовой политики.

На сегодняшний день в экономике происходит множество постоянно меняющихся сложных процессов, предприятия должны максимально использовать имеющиеся у них ресурсы и резервы. Для того чтобы деятельность компании была более эффективной, необходимо четко и правильно выбрать финансовую политику, которая является неотъемлемой частью функционирования любого хозяйствующего субъекта. Финансовая политика позволяет принимать обоснованные управленческие решения в той или иной рыночной ситуации, формировать позицию компании исходя из имеющихся у нее финансовых ресурсов и стратегии их использования.

В ходе развития экономической среды нашей страны, условия которой в последние годы имеют негативный характер, ведение грамотной финансовой

политики и повышение ее эффективности на отечественных предприятиях становится все более важной проблемой. Правильные и своевременные действия в отношении финансовой политики могут обеспечить необходимый уровень эффективности функционирования предприятия, а также защитить его от банкротства. В связи с вышеуказанными обстоятельствами изучение проблемы правильного выбора и осуществления финансовой политики предприятий является особенно актуальным.

Целью исследования является раскрытие содержания и сущности понятия «финансовая политика предприятия», определение основных целей, задач, функций и этапов финансовой политики. В качестве объекта исследования выступает финансовая политика предприятия.

На сегодняшний день экономисты, изучающие вопросы в области финансовой политики, по-разному трактуют данное понятие.

По мнению В. Я. Ушакова «финансовая политика – это система мероприятий, направленных на формирование, организацию и использование финансов для того, чтобы предприятие смогло достичь поставленных перед ним целей» [4].

М. В. Якушев считает, что финансовая политика – это совокупность норм и принципов, которые используются в управлении финансами компании [6].

Группа экономистов, куда входят В. И. Бережной, Е. В. Бережная и С. В. Зенченко, дают более полное представление о финансовой политике: «финансовая политика, являясь составной частью экономической политики компании, выражает совокупность мероприятий по организации и использованию финансов для осуществления своих функций и задач, качественно определенного направления развития, касающегося сфер, средств и форм его деятельности, системы взаимоотношений внутри организации, а также позиций организации во внешней среде» [2]. То есть, по мнению этих авторов, управление финансами и есть ни что иное, как процесс реализации финансовой политики фирмы.

К. В. Екимова характеризует финансовую политику как «совокупность методов управления финансовыми ресурсами предприятия, направленных на формирование и эффективное использование финансовых ресурсов» [1].

Каждое из вышеприведенных определений расширяет понимание финансовой политики, при этом они не противоречат, а дополняют друг друга.

Таким образом, рассмотрев сущность финансовой политики с разных точек зрения, можно дать следующее определение данному понятию: по нашему мнению, финансовая политика – это определенный спектр управленческих решений и мероприятий, которые позволяют планировать, регулировать, контролировать и использовать финансовые ресурсы для реализации поставленных целей и задач, а также для выполнения необходимых функций компании. Иначе говоря, финансовую политику можно представить, как общую финансовую идеологию, которой придерживается предприятие для достижения общеэкономической цели своей деятельности.

Основная цель финансовой политики предприятия состоит в построении эффективной системы управления финансами, которая направлена на достижение стратегических и тактических целей.

К стратегическим задачам финансовой политики можно отнести:

- получение максимальной прибыли;
- оптимизация структуры капитала;
- обеспечение финансовой устойчивости;
- создание эффективного механизма управления предприятием;
- открытость и прозрачность финансово-экономической деятельности;
- обеспечение инвестиционной привлекательности компании.

Тактические задачи финансовой политики являются индивидуальными для каждого конкретного предприятия. Они вытекают из стратегических задач, налоговой и учетной политики, возможностей использования прибыли предприятия на развитие производства и множества других факторов.

Финансовая политика компании состоит из следующих компонентов:

- налоговая политика;

- учетная политика;
- бизнес-план компании, который состоит из ценовой, амортизационной, кредитной политики и др.;

- инвестиционная политика;

- дивидендная политика [5].

Финансовая политика не может быть одинакова для всех предприятий, даже для однотипных, поскольку кроме отличающихся целей и задач, каждая компания имеет свою собственную, уникальную миссию.

Финансовая политика предприятия выполняет также определенные функции. Наиболее важными из них являются следующие.

1. Функция согласования интересов субъектов деятельности предприятия, которая состоит в том, что в деятельности компании функционирует большое количество лиц, интересы которых в большинстве случаев являются разнонаправленными и противоречивыми. Это проявляется в следующем:

- субъекты могут быть заинтересованы в получении каких-либо выгод, которые противоречат интересам других лиц;

- субъекты по-разному оценивают различные возможные риски;

- каждый субъект по-своему может определять период достижения финансовых результатов.

Игнорирование одними лицами интересов других может привести к негативным последствиям. Именно финансовая политика может помочь согласовать все интересы сторон для достижения положительных результатов предприятия.

2. Функция взаимоувязки направлений деятельности в области финансов состоит в том, что для достижения поставленных целей компания должна обеспечить оптимальное сочетание и согласование различных направлений между собой. В качестве примера можно привести тот факт, что политика управления оборотным капиталом предприятия должна быть максимально согласована с политикой формирования прибыли.

В качестве объекта финансовой политики выступает хозяйственная деятельность предприятия, его финансовое состояние и финансовые результаты. В некоторых исследованиях авторов объектом является оборот денежных средств предприятия, который отражает денежные поступления и выплаты.

Предметом финансовой политики являются финансовые процессы, которые протекают внутри компании, а также отношения и операции, складывающиеся вокруг них. В качестве примера можно назвать расчетные операции и отношения, инвестиции, вопросы выпуска или приобретения ценных бумаг, а также производственные процессы, результатами которых становятся финансовые потоки.

Финансовая политика компании объединяет различных субъектов управленческого процесса:

- учредители (собственники бизнеса) компании, задающие целевые ориентиры;
- финансовое руководство, занимающееся разработкой и организацией финансовой политики;
- руководители и сотрудники финансовых служб, производственных и иных подразделений организации, которые отвечают за непосредственное исполнение финансовой политики.

Формирование финансовой политики подразумевает долгий и сложный процесс, состоящий из множества этапов. Количество этих этапов зависит от вида деятельности предприятия, а также от наличия тех или иных отдельных проблем. Основными этапами разработки финансовой политики для каждой компании являются:

- 1 этап – определение стратегических направлений развития компании;
- 2 этап – планирование, которое подразделяется на стратегическое, оперативное и бюджетное;
- 3 этап – разработка оптимальной модели управления активами, капиталом, денежными средствами, затратами предприятия, ценами на продукцию.

Заключительный этап включает в себя контроль, состоящий из проверки выполнения планов, сравнительного анализа, аудитов и ревизий и т. п. [3].

Таким образом, можно сделать вывод, что финансовая политика является основой функционирования всего предприятия. Неправильный выбор и неграмотная реализация финансовой политики могут привести к сокращению прибыли компании, снижению ее финансовой устойчивости, а в некоторых случаях – даже к банкротству. Для проведения успешной финансовой политики необходимо правильно понимать ее сущность, цели и задачи, которые она призвана решать, выполняемые ею функции, а также правильно и четко реализовать последовательность этапов ее формирования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Екимова К. В. Финансы организаций (предприятий): учебник. – М: НИЦИНФРА, 2013. – 375 с.
2. Зенченко С. В., Бережной В. И., Бережная Е. В., Бигдай О. Б., Лебедева К. Ф. Управление финансовой деятельностью предприятий (организаций): учебное пособие. – М.: «Финансы и статистика», 2011. – 336 с.
3. Лихачева О. Н., Щуров С. А. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия: учеб. пособие / под ред. И. Я. Лукасевича. – М.: Вузовский учебник, 2007. – 288 с.
4. Ушаков В. Я. Финансовая политика предприятия: учебное пособие. – М.: МУ им. С.Ю. Витте, 2015. – 242 с.
5. Шальнева М. С. Финансовая политика как фактор развития компании / М. С. Шальнева // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. — 2013. — №1. — С. 9–17.
6. Якушев М. В. Финансовая политика организации: понятие, цели и этапы формирования // Финансы и кредит. – 2014. – № 36 (612). – С. 37-44.

Гафарова Л. А.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Аннотация: В статье проводится анализ влияния инноваций на динамику экономического роста. Рассматривается влияние такого показателя, как Интегральный инновационный индекс (SII) на динамику валового внутреннего продукта на душу населения. Зависимость этих двух показателей отражается логарифмической кривой.

Ключевые слова: инновации; экономический рост; корреляция; индикатор; валовой внутренний продукт на душу населения.

Инновационная деятельность любой страны – это сложная многомерная система, которая характеризуется большим количеством экономических инновационных индикаторов.

Одним из показателей, концентрирующих в себе 26 таких индикаторов, является Интегральный инновационный индекс (Summary Innovative Index – SII), который был разработан Европейской комиссией Евросоюза. Все индикаторы в рамках данного индекса распределены в пять групп, характеризующих уровень инновационного развития страны и объемы инвестиций в инновации [1]:

- ключевые инновационные драйверы;
- интеллектуальный капитал и знания;
- инновации и предпринимательство;
- патентная активность и интеллектуальная собственность.

Влияние рассматриваемых индикаторов на показатели экономического роста страны можно проанализировать с помощью корреляционного анализа. Как показал анализ, зависимость валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения и Интегрального инновационного индекса SII по 32 странам Европейского союза отражается логарифмической кривой (рис.1) (или линейной зависимостью с коэффициентом Пирсона $r = 0,786$ (теснота (сила) корреляционной связи – высокая)) [2].

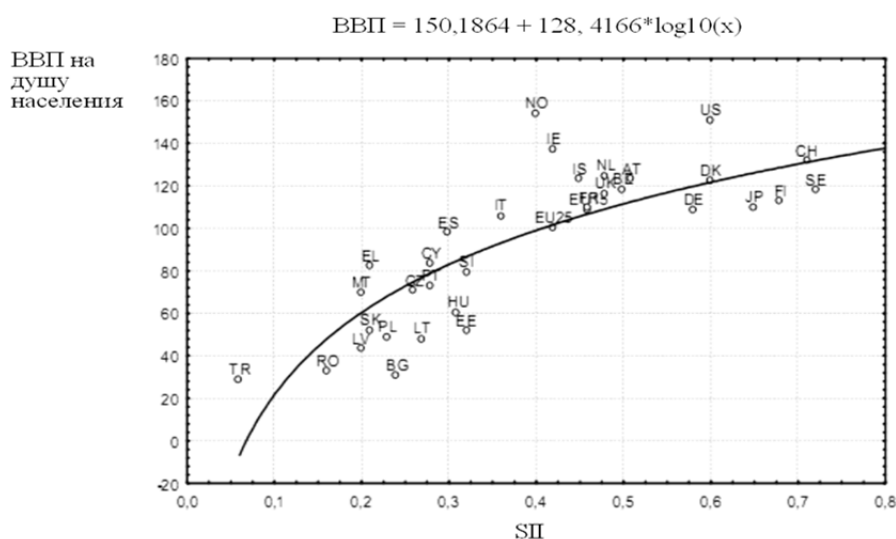


Рис. 1. Зависимость ВВП на душу населения от интегрального инновационного индекса SII

Вместе с тем анализ полученной зависимости показывает, что существуют факторы, которые оказывают значительно большее воздействие на экономический рост и показатель ВВП на душу населения: изменение ВВП оказывается намного значительнее, чем затраты на инновации [3]. Это может быть связано с меньшими затратами на инновации, чем выгоды от этих затрат, что указывает на более высокую производительность (на рис.1 страны находящиеся выше логарифмической кривой). Данная специфика характерна для таких стран, как Норвегия и США. Что касается стран, находящихся ниже логарифмической кривой зависимости показателей, данные страны находятся в ситуации догоняющего инновационного развития – их относительно большие затраты на инновации еще не достаточны для формирования сложной инновационной системы и не дают синергетического эффекта.

Однако в рамках анализа следует рассмотреть и такую зависимость между двумя этими показателями, которая характеризуется тем, что с ростом затрат на инновации экономический рост не наблюдается [4]. Этот парадокс отмечался в послевоенные годы, когда затраты на инновации и технологии постоянно росли, но при этом производительность снижалась. В научной литературе существует несколько объяснений данной зависимости. Первое связано с тем, что рост затрат на инновации и совершенствование технологий больше связано с дифференциацией и совершенствованием продукта, но не с ростом его количества. Это в результате повлияло на благосостояние потребителей, но не отразилось на экономическом росте.

Второе рассматривает низкие темпы экономического роста как результат эффекта вытеснения другими факторами экономики, а также отсутствием мер экономической политики и недостатками политической системы [5].

Таким образом, в целом, можно сделать вывод о том, что рост затрат на инновации оказывает двойственное влияние на экономический рост, что определяется всей совокупностью факторов и детерминантов национальной экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Zalewski R, Skawinska E. Impact of technological innovations on economic growth of nations // Systemics, Cybernetics And Informatics. – 2009. – Volume 7. – Number 6.
2. De Loo I., Soete H. The Impact of Technology on Economic Growth: Some New Ideas and Empirical Considerations. – Statistics Netherlands, MERIT, Maastricht University April 1999.
3. Гафарова Л.А. Анализ влияния инноваций на экономический рост // Вестник современных исследований. 2017. № 11-1 (14). С. 304-306.
4. Young A. Growth without Scale Effects, Journal of Political Economy 106 (1998), pp. 41- 63.
5. Гафарова Л.А. Наукоемкие инновации в динамике экономического роста // Вестник современных исследований. Электронное научно-практическое периодическое издание. – 2017. Выпуск № 11-2 (15) (ноябрь). <http://orcacenter.ru/journal>

Давлетшина В. М., Марьина А. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

СЕКТОР ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В РАМКАХ ИЗУЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ, КАК ЭЛЕМЕНТА НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Аннотация. В статье рассматривается необходимость исследования экономической безопасности теневого сектора экономики. Проанализированы основные характеристики экономической безопасности теневого сектора. Представлен перечень мероприятий по контролю и регулированию экономической безопасности теневого сектора.

Ключевые слова: теневая экономика, национальная безопасность, экономическая безопасность, проблема «безбилетника», налоговая политика, безработица.

Проблема безопасности всегда волновала государство и каждого человека. Эта проблема в современной литературе не рассматривается. Существуют работы, посвященные исследованию этих защитных механизмов, которые используются субъектами криминального бизнеса, организованной преступности и т. п. Так, например, в работе Миленьева А. «Затмение в экономике» речь идет о необходимости разработки дифференцированных государственных мер противодействия теневым субъектам.

Если взглянуть на данные Росстата, то объем теневой экономики в нашей стране около 22-27 % от ВВП. При условии исчезновения этой части экономической системы, то есть вероятности возникновения социально-экономической катастрофы. В связи с чем, возникнет дефицит услуг и товаров, производимых в теневом секторе и часто поступающих на рынок по приемлемой цене, а также, граждане, которые учувствуют в этом секторе

экономики, могут остаться без работы. Вышеперечисленное не должно приниматься как аргумент в пользу необходимости обеспечения экономической безопасности субъектов теневой экономики или всего теневого сектора экономики государства. Речь идет о необходимой разработке дифференциации государственных мер противодействия теневым субъектам.

Легальная и теневая сферы экономики в наше время в нашей стране тесно связаны, при этом обеспечение экономической безопасности легального сектора экономики, дает автоматическую защиту объектам и теневого сектора. В экономической теории данная ситуация обозначается как проблема «безбилетника». Экономическая безопасность, обладающая качеством неделимости на государственном уровне, также распространяется на теневую экономику, это может подтвердить наличие у субъектов теневого сектора таких же характеристик. Всем экономическим системам в мире присуща проблема «безбилетника», а это обозначает, что тезис о том, что если есть обеспечение экономической безопасности легального сектора экономики, то и будет безопасность и у теневого сектора, это происходит автоматически, тогда этот тезис будет справедливым.

Поняв сущность экономической безопасности теневого сектора экономики, можно сказать, что теневой сектор, во-первых, рассматривается как защищаемый от внешних и внутренних угроз и опасностей объект, а во-вторых является источником опасностей и угроз, а во-вторых, теневой сектор рассматривается как защищаемый от внешних и внутренних угроз и опасностей объект (табл. 1).

Таблица 1

Характеристика экономической безопасности теневой экономики [2]

Характеризуемый признак	Экономическая безопасность теневой экономики	
	Форма 1	Форма 2
Сущность	Защищенность государства от угроз, которые вызваны теневой экономикой	Защита субъектов теневой экономики
Объект: - защищаемая система	Экономическая система страны, государства	Теневой сектор экономической системы государства, страны
- защищаемый субъект	Общество, личность, субъекты, государство	Субъекты криминальной и нелегальной экономики

Субъекты обеспечения	Частные детективные агентства, охранные предприятия и т.д.	коррупционированные сотрудники правоохранительных органов и чиновники
----------------------	--	---

Угрозы, исходящие от теневой экономики, имеют отрицательный характер для любой экономической системы. Очень многое зависит от размера и структуры теневой экономики. Значит и опасность ведения теневого бизнеса для субъектов теневой экономики может быть различной.

Уровень теневой экономики тесно связан с уровнем преступности и количеством рабочих мест. В стране с большим уровнем безработицы, а также нехваткой рабочих мест, обеспечивающие потребность населения, очень высокая доля теневой экономики в ВВП неизбежна (рис. 1).

Рис. 1 показывает, что теневая экономика в РФ намного выше, чем в других странах. В России теневая экономика составляет 43% от ВВП.

Теневая экономика влияет на экономическую безопасность и на национальную экономику как положительно, так и отрицательно.

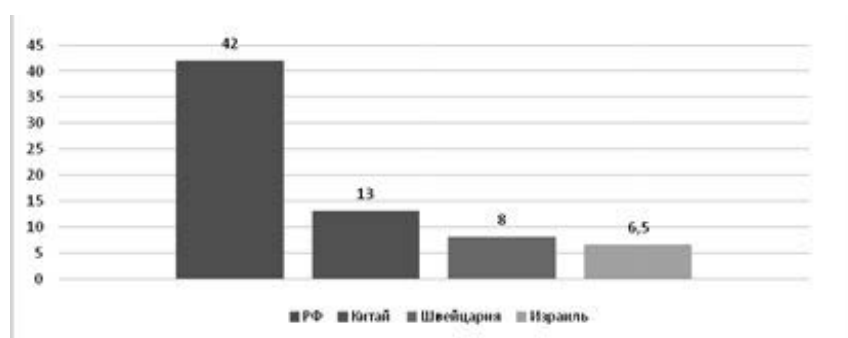


Рис. 1. Уровень теневой экономики в 2016 году

Положительной стороной является влияние в маленькой степени на удовлетворение потребностей потребителей услуг и товаров, минимизирует издержки производства. Главная задача – это обогащение владельцев и уход от налогов. Отрицательной стороной можно считать - деформирование налоговой системы России, которая не дает поступлений в бюджет страны, негативное влияние на состояние государственных поступлений в бюджет.

Именно поэтому для равновесия работы теневой экономики в финансовой деятельности страны, нужно провести следующий ряд мероприятий:

- 1) создать условия для «вывода из подполья» всех видов общественной деятельности;
- 2) внедрить новые информационные системы и методы
- 3) создать стабильную налоговую систему (твердая налоговая ставка);
- 4) создать действенные системы и способы финансового контроля [3].

В общем, теневая экономика в системе экономической безопасности рассматривается как отдельный механизм и метод экономической безопасности, и не воспринимается как основополагающий фактор.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Латов, Ю. В. Экономика вне закона (Очерки по теории и истории теневой экономики) / Ю. В. Латов. – М. : Моск. обществ. науч. фонд, 2015. – 268 с.
2. Милентьев, А. Затмение в экономике / А. Милентьев // Аргументы и факты. – 2016. – № 14. – С. 8.
3. Першин, М. В. Понятие экономической безопасности: логический и правовой аспекты / М. В. Першин, М. И. Русаков // Экономическая безопасность России: политические ориентиры, законодательные приоритеты, практика обеспечения: вестн. Нижегород. акад. МВД России. – 2015. – № 2. – С. 61–66.
4. Садретдинова А. Р., Марьина А. В. Уровень и качество жизни населения в России // В сборнике: Актуальные вопросы современной научной деятельности Материалы международной научно-практической конференции. Ответственный редактор А.А. Зарайский. 2017. - С. 212-215.
5. Марьина А. В., Мамлеева Э. Р. Институциональный анализ регионального рынка труда на примере Республики Башкортостан // В сборнике: Междисциплинарный подход к исследованию экономики материалы III Международной научно-практической конференции, посвященной 70-летию кафедры общей экономической теории БашГУ: в 3 частях. 2017. С. 65-68.

Иванова К. В., Пащенко Н. И., Пащенко С. Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ

Аннотация. Статья посвящена анализу развития инноваций банковских продуктов, с целью выявления положительного результата, на основе потребностей. Рассматриваются различные виды «инновационных банковских продуктов», преимущества продуктов.

Ключевые слова: банковский продукт, банковский маркетинг, комплекс исследований, потребности клиентов, call-центр, электронной цифровой подписи (ЭЦП), электронный нотариат.

Разработка и продвижение инновационных новых продуктов для банка является одним из наиболее развивающихся тенденций банковского

маркетинга. При этом проводится необходимый комплекс исследований, анализ конкурентной базы с целью выявления открытий преимущественных направлений и определения особого внимания предпочтениям клиентов [4].

Само понятие «инновационный банковский продукт» представляется условным, но можно сформулировать следующее определение данному понятию.

Инновационный банковский продукт представляет собой создание нового, уникального, ранее не существовавшего продукта, или систему нововведений в любом направлении функционирования банка, приносящих, обязательно, положительный экономический эффект.

Разработка нового инновационного банковского продукта проводится на предмет выяснения потребностей клиентов и является необходимым для удовлетворения возникающих нужд [3].

Создание инновационного продукта, например, в ПАО «Сбербанк», в прочем, как и в любом другом банке состоит из следующих стадий:

- проведение исследований для расчета объемов от реализации новой услуги,
- раскрытие интересов клиентов в дополнительных и новых функциях и услугах, с целью помощи подготовки документов,
- расчет и поиск финансирования на разработку, на создание инновационного продукта,
- создание и производство необходимой нормативной и методической документации для обучения,
- стимулирующие выплаты для сотрудников банка при создании, внедрении и доведении до потребителей продукта.

Предоставление «свежего» инновационного банковского продукта потребителю и его продвижение может охватывать маркетинговые исследования, персональные продажи, которые осуществляются через комплекс коммуникаций, онлайн – услуг и другого.

Для уведомления клиентов о выпуске инновационного банковского продукта Сбербанк, проводит следующие мероприятия:

- отправление клиентам банка сообщения о новом инновационном банковском продукте;
- звонки клиентам;
- привлечение через средства массовой информации: СМИ, теле и радио рекламы.

На сегодняшний день Сбербанк представляется одним из крупнейших банков, удовлетворяющий потребности клиентов в широчайшем спектре услуг.

Сбербанк является надежным, имеющим достойную репутацию, пользующуюся доверием у своих клиентов. Сбербанк занимает на рынке большую долю по вкладам, продолжает привлекать все новых потребителей, выполняя роль основного кредитора Российской экономики.

Сбербанк учитывая быстрые перемены в предпочтениях клиентов и выпускаемых продуктов банков-конкурентов, не может останавливаться на достигнутом, имея продукты и услуги которые существуют в настоящее время.

Как возможные, так и действующие клиенты Сбербанка России ждут новых инновационных банковских продуктов, которые помогут им в ведении бизнеса или упростят жизнь.

В настоящее время можно привести в качестве примера некоторые инновационные продукты Сбербанка России, которые появятся в ближайшее время.

В Сбербанке будут внедрять биометрическую идентификацию клиента, для доступа к банковским продуктам и услугам: отпечаток пальца, сечатка глаза, голос, геометрия рук, почерк.

Большое внимание в настоящее время Сбербанк уделяет развитию инноваций в call-центр. А именно, развивается визуальное общения, ведение бесед в чате с сотрудником call-центра. Сбербанк проводит конкурс на создание виртуального помощника, так называемого «Аватара», как например в «Яндексе» - Алиса. Такой помощник призван распознавать голоса клиентов, ориентировочно понять, что ищет потребитель, напечатанный текст и искать ответы на задаваемые клиентами вопросы в имеющейся базе данных.

Другим инновационным продуктом является разработка мгновенного доступа к компьютеру клиента. Данное нововведение позволит в помощи рядовым клиентам самостоятельно осваивать Сбербанк-онлайн.

Сотрудник сможет дистанционно оформить кредит клиенту, осуществить предоставление услуги и прочего. Но для того чтобы использование было действенным и безопасным, существует и подразумевается использование электронной цифровой подписи (ЭЦП). На сегодняшний день в России нет электронного нотариата, таким образом задача удаленно установить личность находится пока в разработке. Но для получения кредита с помощью ЭЦП необходимо либо уже являться клиентом банка, либо им стать. А это в любом случае означает поход в банк, что не позволяет говорить о дистанционном оформлении кредита.

Стоит отметить что введение инноваций при использовании денежных услуг имеет обратную сторону, в случае плохой защиты злоумышленники могут получить доступ не только к данным клиента, но и к его счетам. Внедрение подобных инновационных продуктов требует совершенствования защиты информации и предупреждения влома банковской системы в целом. Но они должны быть достаточно качественно реализованы.

Таким образом, современный рынок банковских услуг для развития требует разработку и внедрение новых инновационных банковских продуктов, для того, чтобы занимать лидирующие позиции на рынке.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Банковская система России: кризис и перспективы развития. Под ред. А. Ведев, И. Лаврентьева, Е. Шарипова и др. - М.: Инфра-М, 2017. – 284 с.
2. Банковское дело. Под ред. А. М. Тавосиев, В. А. Москвин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 287 с.
3. Экономический капитал коммерческого банка. Раупова З. З., Пашенко С. Н. В сборнике: Финансовая политика инновационного развития России: проблемы и пути решения. Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. Ответственный редактор И. А. Белолипецв. 2015. С. 57-60.
4. Разработка инновационных банковских продуктов и услуг. Микрюкова К. В., Пашенко Н. И. В сборнике: Управление. Экономический анализ. Финансы. 2017. С.307-312.

Кабирова А. Э., Шарипова Р. Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

РОЛЬ БЮДЖЕТНОГО АНАЛИЗА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: В статье рассмотрены цели проведения бюджетного анализа и его значение для финансового состояния и социально-экономического развития территорий. Приведен пример анализа территориального бюджета на основе бюджета Воронежской области, определены направления по улучшению финансового состояния региона.

Ключевые слова: анализ бюджета, бюджетная политика, проект бюджета, бюджетные показатели

В современной экономике России существует ряд серьезных проблем, которые требуют по-новому отнестись к исследованиям в области бюджетной политики. Сильная зависимость от сырьевого экспорта, малая доля обрабатывающих отраслей, научно-техническое отставание России, а также низкий уровень жизни населения вызывают необходимость изучения новых подходов к анализу федерального бюджета и бюджетов субъектов федерации. В настоящее время только таким образом можно добиться развития российской финансовой системы.

Анализ территориальных бюджетов позволяет определить:

- уровень финансовой самодостаточности территории;
- уровень устойчивости территориального бюджета;
- факторы, воздействующие на финансовое положение территории и степень влияния этих факторов на бюджет [2].

Результаты данного анализа позволяют оценить экономическую и социальную эффективность бюджетных расходов, обосновать финансово-бюджетную политику правительства и администраций территорий, совершенствовать бюджетный процесс и межбюджетные отношения.

Проведем анализ территориального бюджета на примере бюджета Воронежской области (табл. 1).

Динамика бюджетных показателей Воронежской области за 2014-2016 гг.,
млрд рублей

Показатель	2014	2015	2016	доля в ВРП 2015, %	доля в ВРП 2014, %	доля в ВРП 2016, %
Доход	76,034	79,655	83,505	9,68	10,59	9,44
в т.ч. безвозмездные поступления	22,735	24,279	22,007	2,95	3,17	2,49
Расход	87,903	85,054	88,885	10,33	12,25	10,04
Дефицит	11,869	5,399	5,38	0,66	1,65	0,61
ВРП	717,7	823,1	885	100,00	100,00	100,00

По объему экономики Воронежская область традиционно входит в тройку регионов-лидеров среди субъектов ЦФО (после г. Москвы и Московской области), а по итогам 2016 года вплотную приблизилась к двадцатке наиболее экономически развитых в стране. Объем ВРП увеличился с 301,7 млрд. рублей (2009 год) до 885 млрд. рублей (2016 год). За этот период ВРП в абсолютном выражении увеличился в 2,9 раза.

Рассмотрим основные характеристики бюджета Воронежской области на 2014-2016 года, представленные на официальном сайте Федерального Казначейства РФ [3]. В целях выявления тенденций изменения динамики бюджетных показателей проведем трендовый анализ. Для этого сравним основные показатели бюджета и их удельный вес с предыдущими периодами.

Исходя из данных, приведенных в табл. 1, в Воронежской области наблюдается стабильный рост объемов дохода и значительное уменьшение дефицита бюджета. Это говорит о положительной динамике бюджетных показателей. Однако резкое снижение дефицита в 2015 году произошло за счет одновременно низкого уровня расходов (самый низкий уровень за все три года) и высокого объема безвозмездных поступлений (самое высокое за период).

Наибольший удельный вес в ВРП занимает объем расходов бюджета, который на полпроцента выше удельного веса объема доходов. Поскольку доходы бюджета ниже уровня расходов, возникает дефицит бюджета.

Таким образом, анализируя основные характеристики бюджета, можно сделать вывод, что бюджет Воронежской области имеет хорошую динамику роста объемов дохода и, вследствие, снижение дефицита бюджета. Однако стоит отметить, что общий объем расходов из года в год нестабильный, это дает риск увеличения дефицита бюджета. Необходимо обеспечить сбалансированность бюджета Воронежской области для повышения устойчивости и устранения подобных рисков.

Далее проведем анализ проекта бюджета в части расходов на 2017-2019 года [1]. Наибольший удельный вес расходов составляет социальная политика – 29% от общей суммы расходов бюджета. Рассмотрим динамику изменения расходов бюджета на социальную сферу (рис. 1).

Согласно динамике расходов, наглядно представленной на рис. 1, видно, что все показатели расходов в 2018 году снизятся и останутся на данном уровне в 2019 году. Наибольшее снижение наблюдается по статьям социальной политики и образования.

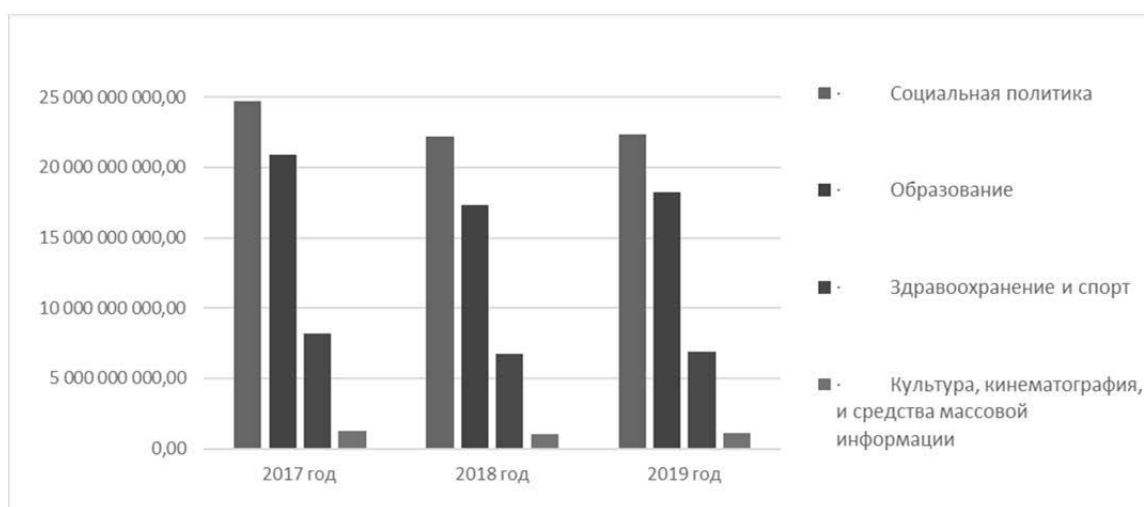


Рис. 1. Динамика расходов на социальную сферу на 2017-2019 гг., руб.

С одной стороны, уменьшение расходов является положительным фактором для бюджета Воронежской области, поскольку может привести к профициту бюджета и высвобождению денежных средств. С другой стороны, снижение расходов за счет уменьшения расходов на социальную сферу говорит о недостаточно развитой бюджетной системе, и является отрицательным фактором для населения Воронежской области.

Высокий уровень затрат на социальную политику в 2017 году объясняется единовременной выплатой пенсионерам в январе 2017 года в размере 5000 рублей. Поскольку данная выплата является разовой, то и получается такой значительный рост расходов именно в 2017 году [3].

Таким образом, проанализировав структуру и динамику расходов областного бюджета, можно сделать вывод, что исследуемому региону целесообразно пересмотреть бюджетную политику на 2018-2019 годы и повысить уровень социальной защиты населения.

Далее проанализируем проект бюджета в части доходов. Доходы бюджета делятся на две группы: налоговые и неналоговые доходы; безвозмездные поступления.

Первая группа доходов является основной и составляет около 70% от всей суммы доходов, причем большую долю занимают налоговые доходы (68%), а неналоговые доходы – оставшиеся 2-3 процента.

На рис. 2 представлена динамика налоговых доходов на 2017-2019 года.

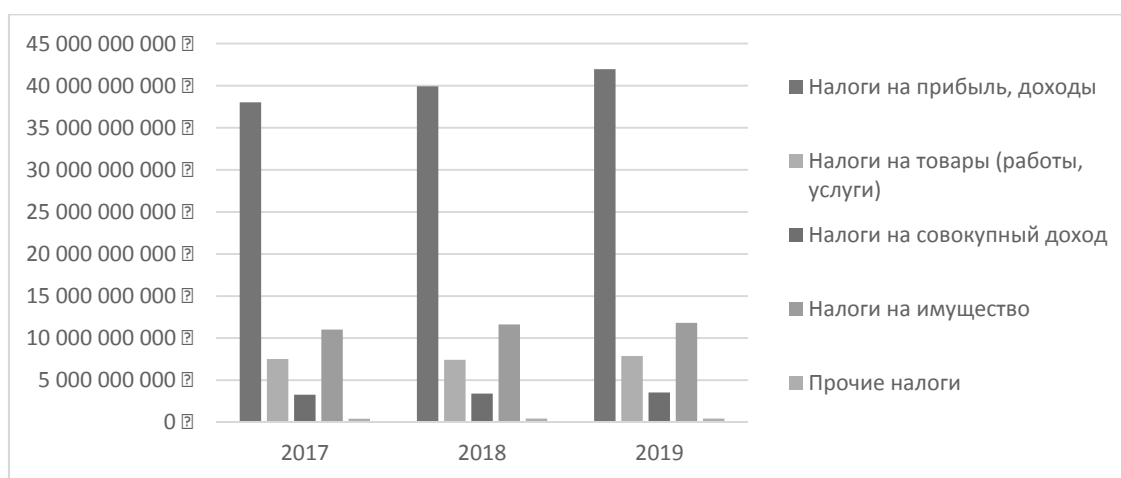


Рис. 2. Динамика налоговых доходов бюджета на 2017-2019 гг., руб.

Исходя из данных, представленных на рисунке 2, можно сделать вывод о том, что все показатели налоговых доходов Воронежской области с каждым годом возрастают. Наиболее заметный рост наблюдается у налогов на прибыль, доходы. Как видно из рис. 2, значительную часть занимают налоги на прибыль – 43,8% от общей суммы доходов. Следом идут налоги на имущество – 12,7% от общей суммы доходов. То есть можно сделать вывод о том, что доходы

бюджета Воронежской области сильно зависят от налоговых сборов, и, следовательно, от финансового состояния основных налогоплательщиков.

Далее рассмотрим динамику неналоговых доходов бюджета Воронежской области.

Исходя из рис. 3, можно заметить, что произойдет резкое снижение объема межбюджетных субсидий, а также существенно снизятся иные поступления. Общее снижение неналоговых доходов обусловлено уменьшением платежей при использовании природными ресурсами, а также доходов от продажи материальных и нематериальных активов.

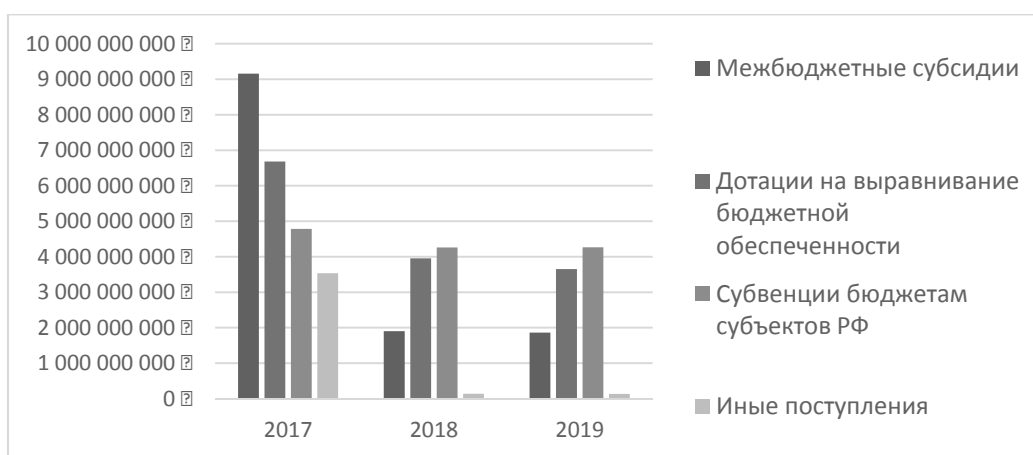


Рис. 3. Динамика безвозмездных поступлений на 2017-2019 гг., руб.

Такой заметный спад общего объема безвозмездных поступлений в бюджет Воронежской области объясняется тем, что в плановый период будет уменьшаться общая сумма расходов бюджета. И, таким образом, исчезает необходимость в увеличении общей суммы доходов бюджета за счет безвозмездных поступлений.

Подводя итог, стоит отметить, что доходы бюджета Воронежской области будут с каждым годом снижаться. В первую очередь, за счет уменьшения безвозмездных поступлений. Однако планируется высокий рост налоговых доходов, что говорит о хорошем финансовом состоянии организаций и населения и региона, то есть о положительной динамике.

По результатам проведенного анализа следует разработать рекомендации по улучшению финансового состояния бюджета области.

Основным источником бюджета Воронежской области выступает налог на прибыль. Главными плательщиками налога на прибыль в Воронежской области являются организации в сфере пищевой, химической, радиоэлектронной промышленности, машиностроения и розничной торговли. Однако в период кризиса в лучшем положении будут оказываться регионы, которым предоставляется финансовая помощь из федерального центра. А те регионы, которые ориентированы именно на развитие, у которых хорошая экономическая база и основной источник доходов бюджета – налог на прибыль, окажутся в худшем положении. Как раз таким регионом является Воронежская область.

Поэтому в качестве основных резервов увеличения налогового потенциала Воронежской области по налогу на прибыль организаций, при общем сохранении текущих макроэкономических тенденций можно предложить следующие резервы:

- выявление и предотвращение применения организациями незаконных способов уменьшения налогооблагаемой базы и общее повышение налоговой дисциплины налогоплательщиков;

- совершенствование налоговых проверок и улучшение контроля за деятельностью налогоплательщиков;

- повышение инвестиционной активности предприятий.

Следующим объемным доходным источником бюджета Воронежской области является налог на имущество. Он составляет 15% от общей суммы доходов бюджета.

Резервами роста налогового потенциала по налогу на имущество организаций могут стать:

- 1) увеличение темпа роста экономики и увеличение доли иностранных инвестиций;

- 2) проведение мер по обеспечению полноты поступления доходов в бюджет за счет сокращения задолженности прошлых лет и недопущения возникновения задолженности по текущим платежам [4].

Таким образом, при выполнении предложенных мер по улучшению финансового состояния исследуемого региона, бюджет Воронежской области поднимется на новый уровень развития, станет более сбалансированным и устойчивым. Реализация этих мероприятий позволит обеспечить стабильный рост доходной части бюджета Воронежа, макроэкономическую стабильность, а, следовательно, приведет к повышению уровня жизни населения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Закон Воронежской области от 23 декабря 2016 года N 182-ОЗ «Об областном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов: URL: <http://base.garant.ru>.
2. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры – М.: Финансы и статистика, 2013. – 559 с.
3. Официальный сайт Федерального Казначейства Р: URL: <http://www.goskazna.ru>.
4. Электронное информационное агентство «Regnum». Бюджет Воронежской области-2017: оптимизация нагрузки и мобилизация доходов: URL: <https://regnum.ru/news/2206938.html>.

Карамышев М. С., Крioni О. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

РОССИЙСКИЙ ФОНДОВЫЙ РЫНОК В 2018 ГОДУ: ПЕРСПЕКТИВЫ И ОПАСЕНИЯ

Аннотация: На сегодняшний день фондовые рынки являются отличным инструментом для сохранения и преумножения своего состояния инвесторами и практичным способом привлечения средств крупным компаниям. Однако, на подобных площадках кроются свои риски и скрытые от глаз перспективы. Предлагаю рассмотреть основные перспективы развития и проблемные места российского фондового рынка.

Ключевые слова: фондовый рынок, ценные бумаги, прогноз фондового рынка, ценные бумаги, перспективы фондового рынка.

Как известно, биржевые показатели различных ценных бумаг организаций, являющихся резидентами конкретной страны, это отражение реальной экономической ситуации этого государства. Стабильный уровень цен на финансовые инструменты и низкий уровень волатильности говорит о наличии грамотной финансово-экономической политики государства. Однако не всегда лишь одно государство создает благоприятные, или негативные, ситуации на рынке. Помимо внешнего управления, существует управление в области противостояния внешним вызовам [1].

Говоря о ситуации на фондовом рынке Российской Федерации, многим сразу приходит в голову концепция «нефтяной иглы». Конечно, российская экономика плотно привязана к ценам на энергоресурсы, но, несмотря на их опаснейшую важность, не только они влияют на показатели стоимости. Конкретно в нашей стране в последнее время многие индикаторы следуют за заявлениями о кредитно-денежной политике государства. Заявления Центробанка о снижении инфляции несут в себе благоприятный эффект для ситуации на фондовом рынке. Постоянно снижающиеся ставки по депозитам создают впечатление стабильности, что всегда благоприятно сказывается на уровне волатильности финансовых инструментов [4].

Российский фондовый рынок в начале 2018 года имеет достаточно позитивную направленность. Было побито несколько рекордов роста индекса МосБиржи. Это традиционно было связано с ростом цен на нефть, а также благодаря росту инвестиций из-за рубежа. В январе 2018 года они достигли показателей 2012 года.

Но некоторые эксперты не разделяют оптимистичных настроений. Во-первых, для многих такой прорыв кажется явлением временным, и они считают, что показатель может опуститься на 20-30 пунктов уже к концу февраля. Во-вторых, не стоит забывать о санкционном давлении и его влияние на российскую экономику. В случае возникновения нового пакета санкций со стороны Евросоюза или Соединенных Штатов, ситуация может кардинально развернуться в обратную сторону. Также не стоит забывать о глубоком уровне привязанности фондовых рынков разных стран. Например, на российские индексы, как бы это парадоксально не звучало, могут повлиять индексы США и Германии. Негативные тенденции на рынках развитых странах всегда плохо сказываются на рынках развивающихся стран [5].

Основным посылом к росту фондового рынка России послужило улучшение общей экономической ситуации, а также увеличение экспорта.

В табл. 1 приведены данные о размере экспорта Российской Федерации.

Экспорт Российской Федерации [2]

Показатель	2016	2017
Объем (млрд.\$)	278.3	319.5
Изменение 2017 к 2016	+14%	

Как мы видим по табл. 1, количество средств, выручаемых посредством экспорта увеличилось на 14% по сравнению с 2016 годом. Этот показатель послужил инвесторам одним из поводов вкладываться в российские ценные бумаги.

Было совершенно наивно не отметить также такой же фактор роста, как выборы президента в марте 2018 года. Из-за вполне очевидного результата, можно ожидать небольшой рост цен на акции. Это будет связано с традиционным ростом расходов на социальные выплаты и прочую поддержку электората. И тут важно отметить непредсказуемость результата: во-первых, подобные денежные влияния могут спровоцировать рост инфляции, во-вторых, инвесторы, поверившие в перспективность российского рынка, могут быстро разочароваться, если не увидят реальных стратегических улучшений [3].

Резюмируя, все вышперечисленное можно сделать некоторые выводы:

- при сохранении текущего уровня экономической ситуации, можно ожидать стабильный рост индексов МосБиржи в течение года;
- основными вызовами для российского фондового рынка является уровень цен на энергоресурсы, а также показатели общих индексов мировой экономики;

Понятно, что даже оптимистические прогнозы развития не говорят о каком-либо феноменальном росте всей экономики в целом. Большинство экспертов отмечают, что вероятно ВВП России за 2018 год вырастет в районе 2,2%, что для развивающихся стран является вполне посредственным показателем. Но в рамках именно фондового рынка Российской Федерации, вполне возможен рост на 20% индекса МосБиржи.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Скрипниченко, М. В. Фондовые рынки и фондовые операции [Электронный ресурс] : учеб. пособие / М. В. Скрипниченко, Д.М. Мальцев, А.А. Голубев. — Электрон. дан. — Санкт-Петербург : НИУ ИТМО, 2014. — 130 с.
2. Экспорт Российской Федерации (сайт Росстата) URL: <http://ru-stat.com/date-Y2016-2017/RU/export/world> (дата обращения: 15.01.2018)
3. Маркелов Р. Будет котироваться // Российская газета - Федеральный выпуск №7483 (20) URL: <https://rg.ru/2018/01/30/rossijskomu-fondovomu-rynku-poobeshchali-pozitiv-v-2018-godu.html> (дата обращения 15.01.2018)
4. Н.Н. Бондарев, О.В. Криони, Р.Р. Латыпов Производные финансовые инструменты и их взаимосвязь с кризисными явлениями на финансовых рынках.- Управление. Экономический анализ. Финансы. Сборник научных трудов. УГАТУ. 2015 г. Стр. 132-136.
5. Н.Н. Бондарев, О.В. Криони Девальвация рубля как вынужденная мера поддержания экономической стабильности России. - Управление. Экономический анализ. Финансы. Сборник научных трудов. УГАТУ. 2016 г. Стр. 121-125.

Касымова Л. В., Пащенко С. Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ИНВЕСТИЦИОННАЯ БАНКОВСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Аннотации: Статья посвящена инвестиционной деятельности банков. В данной статье рассматриваются основные этапы процесса осуществления инвестиционной банковской системы, ее цели и основные направления инвестиционной деятельности коммерческих банков.

Ключевые слова: инвестиционная банковская деятельность, коммерческий банк, инвестирование, банковские операции, клиенты, банковские услуги.

На сегодняшний день банки являются одним из самых важных элементов экономики страны. Увеличение конкурентоспособности в области предоставления услуг считается одним из наиболее важных проблем коммерческих банков. Для этого банкам следует эффективно осуществлять инвестиционную банковскую деятельность. Поскольку наибольшим инвестиционным потенциалом в данный момент обладают учреждения банковского сектора, то в таком случае, изучение инвестиционной деятельности банков является важной задачей для развития эффективности деятельности коммерческих банков [6].

Целью данного исследования является рассмотрение инвестиционной банковской деятельности, определение основных направления инвестиционной деятельности коммерческих банков, выделение основных проблем

инвестиционной деятельности. Предметом исследования являются теоретические аспекты инвестиционной деятельности коммерческих банков.

Инвестиционной банковской деятельностью является такая деятельность банков, целью которой является получение прибыли с помощью проведения инвестиционных банковских операций, оказания инвестиционных банковских услуг клиентам, которые воплощаются формированием и реализацией инвестиционного продукта банка различной сложности и наполнения [3]. Банк, осуществляя инвестиционную деятельность, выполняет такие услуги как пополнение объема своей наличности посредством эмиссии ценных бумаг, то есть размещает их на фондовом рынке и осуществление посреднических услуг по поиску покупателей или продавцов на конкретную ценную бумагу, то есть выполняет функцию брокера или дилера [4].

Инвестиционная деятельность коммерческого банка выполняется с помощью поставленных банком перед собой целей. Цели инвестиционной банковской деятельности делятся на основные и второстепенные (табл. 1) [4].

Таблица 1

Цели инвестиционной банковской деятельности

Основные цели	<ul style="list-style-type: none">– безопасность собственных инвестиций;– обеспечение высокого уровня доходности собственных вложений;– уровень ликвидности собственных вложений не должен падать ниже определенного уровня;– приумножение собственных инвестиций.
Второстепенные цели	<ul style="list-style-type: none">– обеспечение роста банковских ресурсов;– поддержание устойчивости и сохранности ресурсов банка;– извлечение дополнительных бонусов от основных объектов инвестиций в виде расширения рынка сбыта, увеличения клиентской базы, уменьшения издержек банка;– осуществляется необходимое наблюдение над качеством активов, приносящих минимальный доход

Необходимо выделить тот факт, что достижение основных целей невозможна без реализации второстепенных целей инвестиционной банковской деятельности [4].

Инвестиционную деятельность коммерческих банков можно разделить на три основных этапа, которые представлены в табл. 1.

В зависимости от того, какие типы клиентов обслуживаются в банке различаются и услуги, оказываемые банком, следовательно, будет разным и диапазон инвестиционной деятельности банка. Итак, для эмитентов ценных бумаг, то есть для правительства, различных корпораций и агентств, банки дают услуги на рынке капитала. Подобным образом, банки выпускают долговые и долевые ценные бумаги, получают новые структуры финансирования, с помощью чего регулируют денежные потоки эмитентов. Инвесторам банки предлагают услуги в виде консультации. То есть предлагаются рекомендации согласно вопросам привлекательности финансовых продуктов, денежных и экономических вопросов, предоставляются советы дальнейшей перспективы по торгующимся ценным бумагам и многие другие услуги [1].

Таблица 2

Основные этапы инвестиционной банковской системы

Этапы	Характеристика
I этап	Принимаются решения об инвестировании, определяются цели инвестирования, формируются направления инвестирования, выбираются объекты инвестирования
II этап	Осуществляется процесс инвестирования, заключаются договоры, направленные на выполнения работ или оказания услуг, заключаются лицензионные и другие гражданско-правовые соглашения. Завершается данный этап созданием объекта инвестиционной деятельности.
III этап	На данном этапе производится эксплуатация созданного объекта инвестиционной деятельности. Начинается процесс организации производства товаров, выполнения работ, оказания услуг, возникает система сбыта созданного товара.

Кроме вышеперечисленного, в диапазон инвестиционной банковской деятельности входит предложение банками покупателям и продавцам ценных бумаг собственного опыта по торговле акциями, облигациями, валютой, опционами и фьючерсами. Для клиентов, занимающихся товарами, банки принимают участие в образовании рынка этих товаров, где принимают другую сторону торгов [1].

Основные направления инвестиционной деятельности коммерческих банков определяются с помощью поиска более выгодных инвестиционных решений, разработки оптимального способа развития инвестиционной

деятельности [3]. Выделим несколько основных направлений инвестиционной деятельности банка можно назвать привлечение капитала, торговля ценными бумагами, консультирование по вопросам корпоративных слияний и поглощений [1].

Кроме того, в качестве основных направлений инвестиционной банковской деятельности выделяют операции на рынке ценных бумаг, корпоративное финансирование, проектное финансирование (рис. 1) [2].



Рис. 1. Направления инвестиционной банковской деятельности

Операции на рынке ценных бумаг за собственный счет банка предполагают приобретение акций, облигаций. Так банки формируют собственный портфель ценных бумаг и занимаются их управлением. Деятельность банка на рынке ценных бумаг по поручению клиентов представляет собой приобретение ценных бумаг за счет клиентов, разработка для клиентов стратегии инвестирования, формирование портфеля ценных бумаг. С помощью операций на рынке ценных бумаг за собственный счет,

банки получают доход в виде разницы между ценами покупки и продажи ценных бумаг. Операции за счет клиентов приносят доход банкам в форме комиссионного вознаграждения [5].

Корпоративное финансирование на сегодняшний день в России имеет активное развитие. Данное направление инвестиционной банковской деятельности связано с консультированием клиентов и организацией финансирования. Банки с помощью корпоративного финансирования получают доход в виде комиссионного вознаграждения [5].

Проектное финансирование обеспечивает необходимыми средствами проекты по созданию и реконструкции производств, формирует новые предприятия по производству новой продукции. При этом направлении инвестиционной деятельности банк выступает как финансовый консультант, который управляет займами. Доход при данном направлении банк получает в форме комиссионного вознаграждения [5].

Таким образом, инвестиционная банковская деятельность заключается в увеличении доходов коммерческого банка. Вся суть инвестиционной банковской деятельности состоит в том, что банк может выступать на стороне покупки, может работать на стороне продажи, также банк может консультировать клиентов. Кроме того, необходимо выделить то, что инвестиционная деятельность банков состоит вложений, которые содействуют получению дохода, как на уровне банка, так и на уровне общества в целом. Эффективная инвестиционная банковская деятельность возможна только в том случае, когда провидится качественный анализ и эффективная оценка инвестиционных вложений банка. В противном случае некачественный анализ может привести к снижению ликвидности и доходности банка.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Братов А. Б. Сущность и специфика инвестиционной деятельности банков в России // Российское предпринимательство. 2014. Том 15. № 22 (268). С. 197-205. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-i-spetsifika-investitsionnoy-deyatelnosti-bankov-v-rossii> (дата обращения: 25.02.2018).

2. Дадашева О. Ю. Зарегулированность инвестиционной банковской деятельности и торможение инновационного развития отечественной экономики / О. Ю. Дадашева. Валютное регулирование. Валютный контроль. 2014. № 9. С.27–32.
3. Овсянникова С. Е., Акимочкина Т. А. Инвестиционная деятельность коммерческого банка, проблемы в ее осуществлении // Международный студенческий научный вестник. 2015. № 4-2. URL: <http://eduherald.ru/ru/article/view?id=13528> (дата обращения: 24.02.2018).
4. Все об инвестициях. [Электронный ресурс] - URL: <http://investicii-v.ru>.
5. Эксперт бизнеса. [Электронный ресурс] - URL: <http://expbiz.ru/>.
6. Инвестиционная привлекательность коммерческого банка Адиятуллина Э. Р., Нуриахметова Г. И., Пашенко С. Н. В сборнике: Управление. Экономический анализ. Финансы. 2017. С.222-227.

Князьханов Д. Д., Сенникова М. Г.

Казанский инновационный университет им. В. Г. Тимирязова

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Аннотация: В статье рассматриваются механизм бюджетного регулирования экономики. Определяется, что государство устанавливает правила экономического поведения субъектов экономических отношений. Роль государства заключается также в предупреждении кризисных явлений. Посредством бюджетного регулирования достигается финансовая стабилизация.

Ключевые слова: Рыночное саморегулирование. Государственное регулирование экономики. Механизма экономического развития. Федеральный бюджет. Регламентация бюджетного устройства и бюджетного процесса.

Государственные органы, регулирующие бюджетную политику, так или иначе, присутствуют во всех странах с рыночной экономикой. Это связано, в первую очередь, с тем, что возникает необходимость достигать сбалансированности в использовании бюджетных средств. Считается, что рыночная экономика сама регулирует развитие экономических отношений и позволяет не допускать перекосов в экономике. Однако перестройка экономического механизма требует длительных затрат времени и дополнительных материальных и общественных затрат. На определенных этапах, особенно в условиях экономического кризиса, очевидно, что возникает необходимость участия государства с целью внесения корректив в экономической и частности бюджетной сфере любого государства.

Ни одно государство в настоящее время не построило такую экономику, которая основывается исключительно на принципах "рыночного саморегулирования". Перед рыночными экономиками стоит проблема создания эффективного механизма государственного регулирования экономики.

Создание подобного механизма возможно в результате развития экономики и государственного администрирования. Процесс преобразований протекает постепенно, в ходе естественно развития и отнимает многие десятилетия [4].

Понимание термина «государственное регулирование экономики» у разных стран трактуется по-разному.

«Государственное регулирование экономики» в США предполагает влияние на экономику посредством отраслевой регламентации, регулированием экологической безопасности, регулирование через применение мер и норм безопасности в области производства.

Для нашей экономики государственное регулирование означает осуществление через разнообразные государственные мероприятия таких условий, которые бы обеспечивали эффективное развитие экономики в целом.

Такие мероприятия не носят директивного характера, а лишь носят рекомендательный характер. Применяемые меры существенно отличаются от системы мер, используемых при командно-административном руководстве.

В соответствии с этим, в условиях рынка, государство может использовать следующие рычаги:

- устанавливает правила экономического поведения хозяйствующих субъектов, позволяющих стимулировать экономический рост экономики и развитие гражданского общества;

- координировать усилия сторон, и при этом выступая, как равноправный партнер в сфере частного предпринимательства;

- государство предупреждает и выполняет профилактические меры по недопущению кризисных явлений.

Бюджетное направление государственного регулирования, при всей сложности организации, отличается быстротой воздействия, маневренностью, гибкостью, широтой охвата и целенаправленностью. В его структуре просматриваются четкие вертикали и горизонталы, оно захватывает все уровни власти, используется в качестве активного инструмента экономического роста,

обеспечивает прочность конституционного единства страны через развитую систему бюджетного федерализма, необходимый социальный климат, способствует достижению максимального уровня занятости и благосостояния населения.

Формирование распределение бюджетных средств федерального уровня осуществляется по отраслевой схеме, когда средства перераспределяются по направлениям деятельности и в зависимости от необходимости профинансировать расходы. Рыночные отношения требуют реформирования бюджетных мероприятий, поскольку главной проблемой бюджетной политики выступает увеличение различными способами бюджетных поступлений.

Существуют, по крайней мере, две проблемы, которые снижают роль бюджетных средств как рычага положительного воздействия, на экономические процессы внутри страны. Во-первых, у российского правительства есть возможность управлять бюджетным процессом не только на федеральном уровне, но и через систему дотирования доходной части бюджета регулировать бюджетные политики, проводимые субъектами федерации.

Местные бюджеты определенную часть своих расходов осуществляют с использованием финансовой помощи, приходящей из вышестоящих бюджетов.

Во-вторых, сейчас в России, несмотря на то, что есть четко разработанная законодательная база, регулирующая и регламентирующая бюджетное устройство, и бюджетный процесс в стране, в силу наличия экономических санкций, отсутствуют финансовые возможности, посредством, которых государство обеспечивает финансовых проблем нижестоящих бюджетов.

Бюджет не выступает как активный экономический инструмент, и "финансовая стабилизация" достигается за счет бюджетно-налогового механизма, ценой дезорганизации федерального бюджета. Снижение инвестиционной активности - это последствие такой политики [2].

Специфика российской экономики проявляется в том, что одним из направлений развития бюджетных отношений является выравнивание уровней социально-экономического развития регионов. Различия в финансовом

развитии субъектов Федерации объясняются затянувшимся экономическим кризисом, ухудшением финансового состояния государства, снижением инвестиционных ресурсов.

Главным механизмом, с точки зрения, финансового управления региональными бюджетами является механизм межбюджетных трансфертов. Межбюджетные трансферты – это средства одного бюджета бюджетной системы Российской Федерации, перечисляемые другому бюджету (нижестоящему или вышестоящему) бюджетной системы Российской Федерации как финансовая помощь.

Межбюджетные трансферты выступают как наиболее специфический и эффективный инструмент фискальной политики государства любого государства. С помощью межбюджетных трансфертов бюджеты решают следующие задачи:

- выравнивание выгод, предоставляемых органами власти, порой из-за субъективного отношения, по отношению другим субъектам Федерации;
- выравнивание доходности и финансовых возможностей региональных и местных бюджетов;
- сглаживание недочетов и не оптимальности российской налоговой системы.

Модели распределения финансовой помощи субнациональными бюджетами можно разделить на: модели без введения ограничения на объем средств национального бюджета, направляемых на цели межбюджетного выравнивания. Одним из наиболее простых методов расчета финансовой помощи субнациональным бюджетам является расчет величины финансовой помощи для покрытия разрыва между расходами и доходами регионального бюджета.

Модели, учитывающие ограниченность финансовых возможностей федерального бюджета и подразумевающие, что источником финансовой помощи могут быть бюджеты территорий-доноров. В этом случае региональные фискальные показатели учитывают соотношение налогового

потенциала властей-получателей финансовой помощи и стандартного показателя налогового потенциала.

В соответствии со статьей 135 БК РФ межбюджетные трансферты из средств субнациональных бюджетов предоставляются в форме: финансовой помощи бюджетам, в том числе в форме дотаций из региональных фондов финансовой поддержки и иных дотаций и субсидий, субвенций местным бюджетам из региональных фондов компенсаций и иных субвенций, в том числе передаваемых на основании договоров заключенных в соответствии с федеральным законодательством, средств, перечисляемых в федеральный бюджет в связи с погашением либо обслуживанием государственного долга субъекта РФ, который имеет место перед Федеральными органами государственной власти, иных безвозмездных и безвозвратных перечислений, бюджетных кредитов местным бюджетам в соответствии.

Существуют определенные условия, которые должны быть выполнены региональными властями для получения финансовой помощи такие как: межбюджетные трансферты из вышестоящих бюджетов, которые предоставляются только при условии соблюдения органами власти бюджетного законодательства РФ и налогового законодательства РФ; бюджетные кредиты, которые предоставляются из вышестоящих бюджетов, если отсутствует просроченная задолженность органов власти перед Федеральным бюджетом.

При этом перераспределение кредитов юридическими лицами не допускается, законом субъекта РФ могут быть определены и некоторые другие дополнительные условия предоставления финансовой помощи нижестоящим бюджетам, если условий предоставления межбюджетных трансфертов из вышестоящего бюджета не выполняются, тогда региональный бюджет вправе приостановить предоставление межбюджетных трансфертов.

Общий объем межбюджетных трансфертов, полученных республикой в 2016 г. составил 45 080 млн. руб. В 2017 г. запланировано использовать на территории РТ 50 440 млн. руб. на 11,9 % больше, чем в 2016 г. Основными направлениями использования финансовой помощи республикой являются

субвенции и субсидии бюджетам муниципальных образований (в 2017 г. 65,6%) и иные межбюджетные трансферты бюджетам муниципальных образований – 20,4%.

В 2017 году планируется предоставление 17 видов субвенций местным бюджетам, которые в полном объеме распределены по муниципальным образованиям республики. Законопроектом на 2017 год предусмотрено предоставление 11 видов субсидий местным бюджетам (в 2016 году – 12 видов). Основными направлениями использования этих средств являются: на организацию предоставления общедоступного и бесплатного начального общего, на выравнивание бюджетной обеспеченности и предоставление иных межбюджетных трансфертов бюджетам поселений. Межбюджетные трансферты предполагают расходование средств на решение вопросов местного значения, а также на предоставление грантов сельским поселениям Республики Татарстан.

Таким образом, в настоящее время бюджетная политика регионов носит скорее централизованный характер. В тоже время политика централизации усиливает иждивенческие отношения и пассивность региональных и местных властей, в том числе в реализации социальных программ.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Капканщиков С. Г. Государственное регулирование экономики. Учебное пособие. – М.: КноРус, 2016. – 518 с.
2. Крохина Ю. А. Бюджетное право России. Учебник. – М.: Юрайт, 2015. – 480 с.
3. Мельников В. В. Государственное регулирование национальной экономики. Учебное пособие. – М.: Омега-Л, 2015. – 352 с.
4. Сидорова Е. А.. Бюджетно-финансовая политика в ЕС. Учебное пособие. – М.: МГИМО-Университет, 2014. – 282 с.

Кочеткова С. Ф., Носов Н. А., Храмова К. Ю.

Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета

ИНВЕСТИЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В статье рассматривается инвестиционное развитие предприятие на основе управления проектами. Даны основные подходы к определению понятий инвестиции, инвестиционная деятельность и инвестиционный проект. Рассмотрены этапы инвестиционного проектирования. Выделены цели и задачи инвестиционного проектирования для инвестиционного развития предприятия.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционное развитие, проектное управление, инвестиционный проект.

Развитие инвестиционной деятельности тесно связано с управлением проектами, которое широко развито в зарубежных странах. Такое управление синхронизируется с понятием проектного управления (Project Management).

Актуальность работы определяется тем, что производимые в настоящих рыночных условиях изменения систем носят характер инвестиционных преобразований. В связи с этим особое внимание уделяется управлению инвестиционными проектами, направленному на развитие предприятия с целью повышения благосостояния его собственников, максимизации стоимости компании, а также формирования конкурентоспособного имиджа фирмы.

Инвестиционная деятельность представляет собой долгосрочное инвестирование в изменения. Изменения эти могут осуществляются в различных формах. Основное их свойство – не иметь аналогов в современной экономике. При этом в качестве инвесторов могут выступать различные организации и компании. Основу такого инвестирования составляет рассмотрение любого целевого изменения действующей системы как проекта - инвестирования в реальные активы, реализация которого связана с затратой времени и средств. А процесс этих инвестиций, осуществляемых по определенным правилам в рамках установленного бюджета и временных ограничений, - это управление инвестициями.

На современном этапе развития отечественной экономики основа развития инвестиционной деятельности сопряжена с применением

автоматизированных технологий как в управленческой, так и в производственной деятельности. Соответственно достижение такой цели взаимоувязано с мотивацией персонала для достижения целей организации. Такая концепция нашла отражение в развитии состава нематериальных активов и как часть этих активов состав персонала, отвечающего за научно-исследовательских и опытно-конструкторские работы., представляющих собой комплекс взаимоувязанных мероприятий, направленных на достижение конкретных социально-экономических целей [1].

Международный опыт целевого подхода в управлении инвестиционными проектами разнообразен и включает как научную, так и инвестиционную сферы, В рамках программно-целевой организация управления постоянно совершенствуется технология управления проектами, возникают новые методы, организационно-экономические формы и их разновидности, в наибольшей мере отвечающие успешному решению тех или иных задач социально-экономического и технико-экономического развития.

Мы согласны с автором Жеворой Ю. И., который рассматривают инвестиционный проект как комплексное понятие, включающее:

- форму целевого управления инвестиционной деятельностью;
- процесс осуществления инвестиций;
- комплект определенных документов.

Так как инвестиционный проект должен быть представлен в форме проекта, то мы предполагаем его представление в виде сложной системы, которая имеет под собой подсистемы. Этими подсистемами являются: исполнители, ресурсы и их взаимодействие. Как форма взаимодействия инвестиционной деятельностью инвестиционный проект представляет собой сложную систему взаимообусловленных и взаимосвязанных по ресурсам, срокам и исполнителям мероприятий, нацеленных на решение конкретных задач на приоритетных направлениях развития науки и техники [2].

Инвестиции осуществляются в процессе исследований, которые включают такие процессы, как фундаментальные исследования,

опытно-конструкторские работы, реализацию и сбыт. Таким образом, как процесс осуществления инвестиций инвестиционный проект - это процесс реализации инвестиционных исследований, выполняемых в определенной последовательности научных, технологических, производственных, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий.

Третья форма рассмотрения инвестиционного проекта - это комплект технической, организационно-плановой и расчетно-финансовой документации, необходимой для реализации целей проекта.

На основании вышеизложенного сформулируем общее определение рассматриваемого понятия. Управление инвестиционными проектами - это сложная система, включающая целевую установку и определение задач для реализации общей цели. Решение задач предопределяет достижения взаимоувязанных целей и реализации программ обеспечения эффективного решения конкретной научно-технической, технологической или производственной задачи (проблемы), выраженной в конкретных количественных и качественных показателях и приводящей к инвестиции. Реализация проекта включает комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, организационных, финансовых, коммерческих и других мероприятий, увязанных по ресурсам, срокам и исполнителям. Организационная суть инвестиционного проекта представляется комплектом технической, организационно-плановой и расчетно-финансовой документации, необходимой для реализации целей проекта.

Таким образом, структуру инвестиционного проекта можно представить в виде схемы, представленной на рис. 1.

По нашему мнению, к числу основных задач, возлагаемых на инвестиционные проекты, относятся:

- комплексный, системный подход к достижению определенных целей по программе развития;
- непрерывное сквозное управление процессами создания освоения производства и потребления инвестиций;

- обоснованный выбор путей наиболее эффективной реализации целей проекта;
- сбалансированность ресурсов, необходимых для реализации инвестиционного проекта;
- межведомственная координация и эффективное управление сложным комплексом работ по проекту.



Рис. 1. Структура инвестиционного проекта

Мы согласны с автором Стрелковой Л. В., что многообразие возможных целей и задач научно-технического и социально-экономического развития предопределяет определенное количество видов инвестиционных проектов [3]:

- по уровню решения - федеральные, президентские, региональные, отраслевые, отдельного предприятия;
- по характеру целей проекта - конечные по достигаемым результатам и промежуточные, связанные с достижением промежуточных результатов при решении сложных проблем;

- по виду потребности - ориентированные на существующие потребности или на создание новых потребностей;
- по типу инвестиции - создание нового продукта, нового метода, нового рынка, нового источника сырья, новой структуры управления;
- по периоду реализации - долгосрочные (более 5 лет), среднесрочные (от 3 до 5 лет), краткосрочные (менее 3 лет).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Беликова, И. П. Исследование инвестиционных возможностей предприятия. Ставрополь: Ставропольский государственный аграрный университет, 2014. - 239 с: Электронный ресурс: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=438685](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=438685)
2. Жевора Ю. И. Оптимизация инвестиционной производственной инфраструктуры технического сервиса машин: учебное пособие. Ставрополь: Агрус, 2015. - 216 с. Электронный ресурс: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=438704](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=438704)
3. Стрелкова, Л. В. Экономика и организация инвестиций. Теория и практика. М. : Юнити-Дана, 2015. - 235 с. Электронный ресурс: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=446572](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=446572)

Криони О. В., Федосов Д. А.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ПОДХОДЫ К ПРОГНОЗИРОВАНИЮ ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА

Аннотация: В статье рассматриваются возможные методы прогнозирования валового регионального продукта (ВРП), рассматриваются возможные плюсы и минусы данных методов.

Ключевые слова: валовой региональный продукт, прогнозирование, методы.

Валовой региональный продукт (ВРП) является важнейшим показателем оценки экономического развития региона. Представляет собой обобщающий показатель экономической деятельности региона, он характеризуют стоимость произведенных товаров и услуг в данном регионе. ВРП является частью системы национальных счетов (СНС). Методологические принципы построения системы региональных счетов были разработаны Р. Стоуном в 1950 году [1].

В обозримом будущем именно ВРП станет основным показателем, по которому будут оценивать экономическое развитие региона. В связи с этим,

прогнозирование этого показателя становится более актуальной проблемой, которой будет уделяться с каждым годом все больше времени [4].

Следует отметить, что в современных условиях прогнозирование ВРП не имеет единого подхода. Объяснить это можно многими факторами, такими как:

- трудоемкость и наукоемкость данного процесса;
- отсутствия достаточной информации о данных ВРП региона, так как опубликование таких данных происходит с задержкой в 1-2 года;
- расчет ВРП в текущих и сопоставимых ценах достаточно сложный процесс.

В данной работе будут рассмотрены некоторые методы прогнозирования ВРП с целью, оценить их сильные и слабые стороны и получить представление о дальнейшем применении одного из методов.

Для анализа данного анализа были выбраны три модели прогнозирования, основанные на:

- ARIMA-процессах;
- сбалансированной системе показателей;
- нейронных сетях.

Одним из классических подходов построения модели для прогнозирования является метод Бокса-Дженкинса (ARIMA-процессы). Этот метод был предложен в 1976 году и заключается в предположение, что процесс генерирующий временной ряд, может быть аппроксимирован с применением модели ARMA в подвижном и модели ARIMA в неподвижном состоянии. В работе данного алгоритма существует ограничение, оно заключается в том, что модели используют информацию, которая содержится только в предыстории прогнозируемых рядов.

Применение данного метода можно рассмотреть на примере работы В. С. Мхитаряна и О. А. Хохловой [2]. В данной работе рассказывается прогнозирование основных показателей (производства товаров и услуг, производства рыночных услуг, производство ВРП, произведенная сельская продукция и др.) экономического развития Республики Бурятия за период 1992-

2004 года. Прогнозирование заключалось в построение моделей темпа роста выбранных показателей при помощи процесса авторегрессионного интегрированного скользящего среднего в разностной форме. Модели, которые были полученные авторами данной работы прошли проверку на значимость и их точность прогноза равна 95%. Результаты моделей на основе ARIMA-процессов довольно эффективный метод прогнозирования.

Сбалансированная система показателей (ССП) является популярным методом прогнозирования по всему миру. В начале своей истории СПП применялась только на микроуровне, но после успешного применения на данном уровне началась интеграция на уровень государства. СПП была разработана двумя профессорами Гарвардского университета Робертом Капланом и Дэвидом Нортоном.

Данная модель прогнозирования является поэтапной. На каждом из этапов строятся регрессионные модели зависимости. При прогнозирования данная модель позволяет спрогнозировать развитие региона, опираясь на показатели сферы услуг и статистику населения региона. Данный подход к прогнозированию являются довольно интересным [1].

Следующий метод основывается на применение нейронных сетей. Нейронная сеть — это математическая модель, построена на основе работы биологической нейронной сети живых организмов. Главное преимущество нейронной сети в том, что она не программируется, а обучается. Другое не менее важное свойство – способность к обучению и обобщению накопленных знаний.

Нейронная сеть обладает чертами искусственного интеллекта. Натренированная на ограниченном множестве данных сеть способна обобщать полученную информацию и показывать хорошие результаты на данных, не использовавшихся при ее обучении [3]. Для прогнозирования чаще всего применяются многослойные нейронные сети. Общий вид нейронной сети представлен на рисунке 1.

Применение нейронных сетей при прогнозировании позволит применять неограниченное количество различных переменных. Так же созданную нейронную сеть можно будет применить к прогнозированию других показателей.

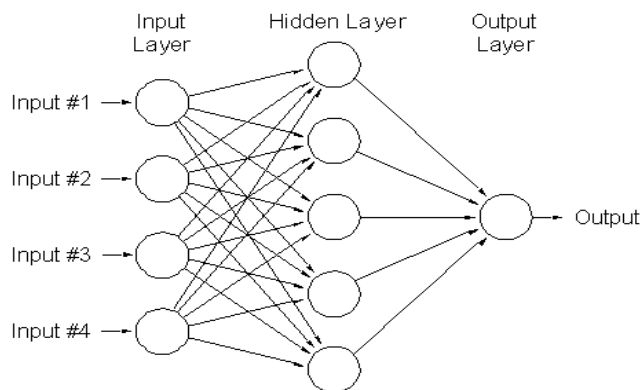


Рис. 1. Общий вид нейронной сети

В заключение составим табл. 1, в которой опишем все достоинства перечисленных методов.

Таблица 1

Сравнение методов прогнозирования

Методы	Достоинства	Недостатки
Метод Бокса-Дженкинса	Имеют четкое математическое обоснование. Можно подобрать модель к любому временному ряду. Присутствует автоматический подбор	Требуется провести большое количество наблюдений для построения модели. Каждую новую модель необходимо переоценивать. Для построение удовлетворяющей модели необходимо потратить много времени и сил.
Сбалансированная система показателей	<ul style="list-style-type: none"> - предоставляет руководству предприятия полную картину бизнеса; - позволяет упредить возникновение критических ситуаций; - облегчает взаимодействие на всех организационных уровнях и дает понимание стратегических целей всем участникам производственного процесса; - помогает преобразовать огромный объем данных, в доступную для понимания информацию. 	Ориентирована в основном на прогнозирование микроуровня. Не удается установить связи между финансовыми и нефинансовыми показателями. Дает лишь поверхностное представление о прогнозирование. Процесс прогнозирования довольно трудоемок.

Нейронные сети	Возможность решения задач при неизвестных закономерностях. Адаптирование к изменению окружающей среды. Обладают сверхвысоким быстродействием. Высокая устойчивость к отказам системы.	Сложности с решением вычислительных задач. Так же нейронные сети не способны дать точный ответ.
----------------	---	---

Основываясь на данных табл. 1, можно сделать вывод, что каждый из данных методов заслуживает внимания и не может быть категорично отклонен. Но все же небольшое преимущество за нейронными сетями, так как они обладают огромным потенциалом и за счет их использования, возможно, будет получить более стабильный прогноз ВРП, не смотря даже на то, что в недостатках нейронных сетей указано о неспособности дать точный ответ. Это объясняется тем, что прогнозирование само по себе является процессом непредсказуемым потому не один из методов не может дать стопроцентную гарантию. Поэтому такой недостаток нейронных сетей можно считать лишь поверхностным.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бочко В. С. Валовой региональный продукт: оценка развития территории // Известия Уральского государственного экономического университета. 2004. №8. С. 31-44.
2. Мхитарян В. С., Хохлова О. А. Статические исследование развития экономики региона // Вопросы статистики. 2008. №8. С. 53-59.
3. Осовский С. Нейронные сети для обработки информации / Пер. с польского И. Д. Рудинского. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 344 с.: ил.
4. Орлова Т.А., Криони О.В. Инвестиции в приволжском федеральном округе. Обзор налогообложения инвестиционных проектов в ПФО. - Управление. Экономический анализ. Финансы. Сборник научных трудов. УГАТУ. 2017 г. Стр. 312-317.

Магафурова Э. И., Криони О. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ

Аннотация: В данной статье рассматриваются методы оптимизации структуры инвестиционного портфеля, целью которой является получение оптимального портфеля, т.е. портфеля с минимальной дисперсией при заданном уровне дохода.

Ключевые слова: портфель ценных бумаг, математическое программирование, доходность, риск, инвестиции.

Современный рынок ценных бумаг динамично развивается, так как все большее число заинтересованных лиц стремятся получить наибольшую выгоду от инвестирования в различные активы свободные денежные средства. Вопрос в каких объемах и в какие финансовые инструменты вкладывать располагаемую сумму денежных средств остается актуальным. Поскольку предлагаемая банками доходность устраивает далеко не всех, для все большего количества людей более привлекательным становится фондовый рынок, где имеется потенциальная возможность к получению прибыли, во много раз превышающей доходность по банковским вкладам [6].

К примеру, рассмотрим в какие финансовые инструменты в наибольшем объеме вкладывались инвесторы в 2016 году. По табл. 1 можно заметить, что в 2016 году, в структуре долгосрочных инвестиций большую долю занимают финансовые вложения в форме участия в капитале, а именно акции и паи (15517,2 млрд. руб. или 39,8%). В свою очередь, в общем объеме краткосрочных вложений, наибольший удельный вес имеют банковские вклады (54492,6 млрд. руб. или 45%). По сумме, накопленной на конец 2016 года, лидирующие позиции занимают вложения в акции и паи и другие формы участия в капитале (33075,5 млрд. руб.), что говорит, о том, что данный вид вложений является наиболее популярным среди инвесторов.

Таблица 1

Структура долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений в 2016 г [1]

	Долгосрочные		Краткосрочные		Накоплено млрд. руб.
	млрд. руб.	в % к итогу	млрд. руб.	в % к итогу	
Финансовые вложения – всего	15517,2	100	121201,7	100	58768,8
В том числе:					
в паи, акции и другие формы участия в капитале	6170,6	39,8	14736,9	12,2	33075,7
в долговые ценные бумаги и депозитные сертификаты	2504,7	16,1	26105,7	21,5	2884,5
предоставленные займы	5164,2	33,3	14724,2	12,1	15634,7
банковские вклады	1378,8	8,9	54492,6	45,0	5045,6
прочие финансовые вложения	298,9	1,9	11142,3	9,2	2128,3

Долгосрочными финансовыми вложениями называют вложения денежных на срок превышающий один год. Они производятся с намерением

инвесторов получить доход в виде курсовой разницы, либо в форме дивидендов [4]. Долгосрочными вложениями могут быть инвестиции в ценные бумаги организаций, уставные капиталы, государственные ценные бумаги и т.д.

В данной статье рассматриваются портфельные инвестиции, которые представляют собой долговые ценные бумаги, акции и т.п., приобретаемые, главным образом, для получения дохода. В общем случае, инвестиционный портфель ценных бумаг – это определенный набор ценных бумаг, который принадлежит инвестору и является его объектом управления. Стремление инвестора получить заданный уровень доходности при наименьшем уровне риска является главной целью создания такого портфеля.

Проблема исследования заключается в том, что по мере развития рынка ценных бумаг, возникает необходимость активного использования современных математических методов для анализа эффективности финансовых инвестиций. В частности, возникает задача оптимизации портфеля ценных бумаг.

Определим основные термины и задачи математического программирования, с помощью которых можно решить оптимизационную задачу.

Целевая функция оптимизационной задачи. Посредством целевой функции определяется задача, которая должна быть решена в процессе оптимизации – минимизация риска портфеля ценных бумаг. В общем случае целевая функция для инвестиционного портфеля выглядит следующим образом:

$$\text{Минимизировать } Z = \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N W_i W_j [cov_{ij}], \quad (1)$$

где, Z – общий риск;

W_i - веса активов в портфеле.

Здесь общий риск инвестиционного портфеля (Z) представлен как функция ковариаций ценных бумаг и их дисперсий. Расчет дисперсии производится на основе отклонений, возведенных в квадрат. Следовательно,

данная целевая функция является нелинейной, а именно, квадратической функцией.

Рассмотрим имеющиеся ограничения, так как целевая функция задается с учетом определенных ограничений, которые определяют основные параметры, заложенные в модель.

К примеру, денежные средства, которыми располагает инвестор, должны быть инвестированы в каждую из ценных бумаг - $W_i > 0$, это значит, что все ценные бумаги должны присутствовать в портфеле, т.е. их вес должен быть больше нуля. В данном случае возникает ограничение в форме неравенства.

Следующее ограничение: все свободные денежные средства должны быть полностью инвестированы. Т.е. сумма весов должна быть равна единице $\sum_{j=1}^N W_j = 1$. Здесь ограничение в виде равенства, которое предполагает, что все денежные средства должны быть инвестированы в ценные бумаги.

Также имеется ограничение по минимальному уровню дохода. Допустим, инвестор намерен получить портфель с минимальным риском при условии получения дохода портфеля в 15%. Это означает, что по составленному портфелю ценных бумаг должна быть достигнута доходность, равная или большая чем 15%, т.е. $R \geq 0,15$. Данное ограничение также выступает в форме неравенства.

Примеры подобных ограничений не считаются общераспространенными, однако они демонстрируют две формы ограничений — в виде равенств и в виде неравенств.

Задача, в которой целевую функцию необходимо оптимизировать при наличии определенных ограничений, называют задачей математического программирования [5]. Сбалансированный вариант достигается посредством установления условий минимизации или максимизации.

Различают задачи линейного программирования и квадратического программирования. Если в поставленной задаче, целевая функция и ограничения линейны, то можно говорить о задаче *линейного программирования*. В том случае, если значения некоторых из переменных

целевой функции находятся во второй степени, а ограничения остаются линейными, то данная задача является задачей *квадратического программирования*.

Рассмотрим оба варианта математического программирования: линейное и квадратическое.

Линейное программирование

Задачи линейного программирования - ограниченные задачи по оптимизации, в которых и целевая функция имеет линейный вид и функции ограничений также представлены линейно [2].

Формирование портфелей в рамках *модели ценообразования активов капитала* (CAPM) можно рассматривать как приложение линейного программирования к построению необходимой структуры инвестиционного портфеля. Представленная модель определяет ожидаемый к получению доход от ценной бумаги в виде линейной функции от ожидаемого дохода по рыночному портфелю, от безрисковой ставки дохода и от систематического риска, который несет каждая ценная бумага.

Ожидаемый доход по ценной бумаге i рассчитывается как:

$$E(r_i) = r_f + \beta_i(E(r_m) - r_f), \quad (2)$$

где $(E(r_m) - r_f)$ — ожидаемая премия за риск по ценной бумаге i ;

β_i - мера систематического риска данной ценной бумаги.

β портфеля ценных бумаг является средней взвешенной β отдельных акций. Поэтому, если инвестор стремится получить максимальный уровень дохода по портфелю при наличии ограничения, касающегося максимального размера β портфеля, то данная задача представляется линейной задачей математического программирования, где целевая функция, а именно, доходность всего портфеля, линейна и ограничения также описываются линейно.

Напомним, что все имеющиеся ограничения представляются линейными и одновременно присутствуют ограничения как в виде равенств, так и в виде

неравенств. Подобная задача может быть решена как симплекс методом, так и графически.

Теперь рассмотрим квадратическое программирование.

При составлении портфеля и определения его общего риска должны учитываться ковариации каждой отдельной пары ценных бумаг, включаемых в портфель. И так как, в данном случае, целевая функция уже представляется в квадратической форме, в связи с тем, что часть переменных находятся во второй степени, а ограничения остаются линейными, то возникает необходимость использования квадратического программирования для получения оптимального состава портфеля.

Расчет среднего квадратического отклонения производится по следующей формуле:

$$\sigma_p^2 = \sum_{i=1}^n W_i^2 \sigma_i^2 + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n W_i W_j \sigma_{ij}, \quad (3)$$

где σ_{ij} - ковариация в портфелях в парах инвестиционных активов.

Для портфеля ценных бумаг с а по n это может быть записано в матричном формате как:

$$\sigma_p^2 = [W_a W_b W_c \dots W_n] \begin{matrix} \sigma_a^2 & \sigma_{ab} & \dots & \sigma_{an} \\ \sigma_{ab} & \sigma_b^2 & \dots & \sigma_{bn} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ \sigma_{na} & \sigma_{nb} & \dots & \sigma_n^2 \end{matrix} \begin{bmatrix} W_a \\ W_b \\ W_c \\ \dots \\ \dots \\ W_n \end{bmatrix} \quad (4)$$

Итак, определив взаимосвязь между доходностью и риском и влиянием ковариации, можно построить задачу по оптимизации состава портфеля, а именно, рассчитать, какую долю в портфеле будет занимать каждая ценная бумага, так, чтобы уровень ожидаемого дохода и степень риска оптимально соответствовали целям лиц, принимающих решение по поводу вложения денежных средств.

Для построения задачи квадратического программирования, рассмотрим пример, когда портфель состоит из 3-ех ценных бумаг. Доходность и риск

портфеля из трех ценных бумаг а, b, с и их долями, обозначенными как W(i) можно определить так:

Математическое ожидание доходности:

$$E(r_p) = W_a r_a + W_b r_b + W_c r_c \quad (5)$$

Дисперсия портфеля составляет:

$$\begin{aligned} \sigma_p^2 = & W_a^2 \sigma_a^2 + W_b^2 \sigma_b^2 + W_c^2 \sigma_c^2 + 2W_a W_b (cov_{ab}) + 2W_a W_c (cov_{ac}) \\ & + 2W_b W_c (cov_{bc}) \end{aligned} \quad (6)$$

Дисперсия инвестиционного портфеля выражается с помощью векторов долей и матрицы дисперсий и ковариаций. Следовательно, выразив дисперсию рассматриваемого портфеля через Z, получаем:

$$Z = [W_a W_b W_c] \begin{bmatrix} \sigma_a^2 & cov_{ab} & cov_{ac} \\ cov_{ba} & \sigma_b^2 & cov_{bc} \\ cov_{ca} & cov_{cb} & \sigma_c^2 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} W_a \\ W_b \\ W_c \end{bmatrix} \quad (7)$$

В данной матрице каждый элемент дважды умножается на вес актива, в связи с этим, те веса, которые связаны с дисперсиями, оказывают возведенное в квадрат влияние.

Предпочтения к базовым параметрам, заложенных в модель, а именно к риску и доходности, формируются на этапе определения потребностей заинтересованного лица. Так, инвестор может поставить цель минимизировать риск, одновременно с задачей получить определенный ожидаемый уровень дохода, не менее или равном заданной величине. Поэтому на данном этапе возникает необходимость внедрения ограничений в рассматриваемую модель.

Задача по оптимизации состава портфеля, таким образом, заключается в минимизации его дисперсии при какой-то заданной величине дохода. Таким образом, исследуемая задача представляет собой задачу квадратического программирования и записывается она в следующем виде:

$$\text{Минимизировать} \quad Z = \underline{W^T \Omega W} \quad (8)$$

$$\text{При} \quad W_a + W_b + W_c = 1 \quad (9)$$

$$W_a E(r_a) + W_b E(r_b) + W_c E(r_c) \geq R \quad (10)$$

где R – минимальный приемлемый уровень доходности.

Критерии привлекательности для каждого инвестора могут быть разными, но существуют два основных параметра, по которым принимается окончательное решение, – это доходность и риск финансовых вложений. Поэтому инвестор может решить вопрос включения в портфель той или иной ценной бумаги посредством сравнения и оценки полученных показателей.

Таким образом, были представлены два метода решения задачи оптимизации портфеля ценных бумаг. Задача нахождения оптимальной структуры портфеля ценных бумаг может быть сформулирована и решена как задача линейного или нелинейного квадратичного программирования. В статье было приведено описание данных двух методов, и был сделан акцент именно на квадратическое программирование, так как его применение представляется наиболее целесообразным при построении оптимальной структуры портфеля ценных бумаг. Решая подобную математическую задачу, лицо, принимающее решение может получить ответ на вопрос, какая сумма денежных средств будет инвестирована в определенную ценную бумагу, что в совокупности определяет структуру портфеля ценных бумаг.

Перед инвестором всегда встает выбор того или иного финансового инструмента, поэтому необходимо подбирать такие финансовые активы, которые по своим характеристикам соответствуют его целям. От того, как грамотнее будет составлен портфель ценных бумаг, зависит его конечная эффективность.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Инвестиции в России. 2017: Статистический сборник / Росстат. - М., 2017. 188 с.
2. Бережная Е.В. Математические методы моделирования экономических систем. Учебное пособие. - М.: Финансы и статистика, 2006. 432 с.
3. Гибсон Р. Формирование инвестиционного портфеля. Управление финансовыми рисками: пер. с англ. – М: Альпина Паблишер, 2015. 274 с.
4. Соколов Ю.А. Рынок ценных бумаг: учебник для СПО. М.: Издательство Юрайт, 2016. 383 с.
5. Халин В.Г. Теория принятия решений в 2 т. Том 2: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. М.: Издательство Юрайт, 2017. 431 с.
6. Закирова З.А., Криони О.В. Управление инвестиционным портфелем в условиях кризиса. - Управление. Экономический анализ. Финансы. Сборник научных трудов. УГАТУ. 2016 г. Стр. 31-37.

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИИ

Аннотация: В данной статье выявлены и раскрыты актуальность и востребованность банковских инноваций в деятельности кредитных организаций. Рассмотрены и проанализированы основные виды применяемых в России банковских продуктов и услуг.

Ключевые слова: банковские инновации, банковские продукты и услуги, интернет-банкинг, облачные технологии, блокчейн-технологии, финтех-стартапы

В настоящее время большинство отечественных банков, функционирующих в условиях интенсивно возрастающей конкуренции и снижающейся доходности, заняты поиском новых вариантов привлечения клиентов, уменьшения операционных расходов, а также повышения эффективности деятельности. Большинству средних и крупных банков, которые имеют многочисленные и достаточно затратные структуры, не всегда удается выполнять указанные требования. Решение данной проблемы возможно в рамках разработки и внедрения различных инновационных банковских продуктов и оказания современных банковских услуг. Развитие инноваций в банковской системе позволит повысить результативность деятельности и усилить рыночные позиции кредитных организаций. Все вышеуказанные обстоятельства определяют актуальность развития инновационных продуктов и услуг в банковском секторе России.

Целью данного исследования является определение сущности и роли банковских инноваций – одного из главных факторов в повышении конкурентоспособности отечественных кредитных организаций.

Для начала необходимо определить, что представляет собой «банковская инновация». Для этого обратимся к работам российских ученых, которые исследовали особенности инноваций в банковской сфере, а также влияние инновационных продуктов и услуг на повышение деятельности банков.

К примеру, по мнению О. В. Козаредова и А. Ф. Можейко, банковская инновация – это процесс не только создания и внедрения новых продуктов, но и расширения набора предлагаемых услуг, использования современных информационных и коммуникационных технологий, которые открывают перед клиентами банка уникальные возможности получения банковских услуг [4].

Н. Г. Баталова считает, что использование банковских инноваций является основным конкурентным фактором в быстроменяющейся обстановке на рынке банковских услуг [1].

Ю. В. Ерошкин в своем исследовании выделил основные конкурентные преимущества, которые проявляются за счет внедрения банковских инноваций: во-первых, это краткосрочные преимущества в виде минимизации издержек и повышения эффективности управления, а во вторых – постоянное обновление перечня банковских продуктов и услуг, замена устаревших видов и разработки новых, направленных на удовлетворение постоянно изменяющихся потребностей клиентов [3].

Проанализировав работы вышеуказанных авторов, можно дать следующую трактовку рассматриваемому понятию. Банковские инновации представляют собой группу специальных продуктов и услуг банка, разработка и применение которых приведет к совершенствованию используемых услуг и продуктов, а также к появлению на рынке новых банковских продуктов и услуг, вследствие чего, повышается качество обслуживания клиентов.

Главная цель внедрения банковских инноваций – повышение уровня конкурентоспособности кредитной организации. Создание новых банковских продуктов является главной задачей не только для отдельных коммерческих банков, но и всей банковской системы. Процесс применения банковских инноваций сводится к двум основным аспектам: разработке новых финансовых продуктов и внедрения «свежих» услуг.

В рамках расширения ассортимента финансовых продуктов банка, с учетом развития современных технологий, можно выделить следующие банковские услуги, которые уже успешно реализуются крупными банками

России: интернет-банкинг, интернет-трейдинг, системы быстрых денежных переводов, система привязки карт к банковским счетам, система NFC.

По данным различных исследований, за 2017 год самой востребованной услугой банка считается интернет-банкинг. Нарастающая популярность Интернет-банка объясняется более низкой стоимостью за совершение операций, более удобным доступом и сервисом по сравнению с мобильным банком, количество функций которого меньше, чем в Интернет-Банке, а некоторые операции вовсе недоступны в мобильном приложении.

Рассматривая развитие системы быстрых денежных переводов, то можно наблюдать тенденцию внедрения информационных технологий по переводу данных в «облако». Облачные технологии – это удобная среда для хранения и обработки информации, которая объединяет в себе аппаратные средства, лицензионное программное обеспечение, каналы связи, а также техническую поддержку пользователей [5]. Их особенность заключается в том, что они позволяют не быть привязанным к определенной территории и используемому аппарату.

Особую популярность набирает применение искусственного интеллекта, элементы которого в ближайшем будущем станут обязательными для каждого банка. Преимущества искусственного интеллекта заключаются в том, что он может работать 24 часа в сутки и обладает безграничным объемом знаний, при применении которых может быстро найти ответ на любой вопрос. Это хороший инструмент для управления издержками, который сейчас выходит на передний план.

В настоящее время все активнее разрабатывается внедрение блокчейн-технологий, которые будут способствовать улучшению сервиса транзакций и аккредитации, что представляет особую значимость для клиентов банка в целях защиты личной информации. Блокчейн в общем понимании представляет собой базу данных с определенными правилами построения цепочек транзакций и доступа к информации, которая исключает кражу данных и делает невозможным любые кибератаки.

Особую роль в развитии инноваций российского банковского менеджмента играют финтех-стартапы, которые выступают разработчиками альтернативных решений в сфере повышения уровня качества банковских услуг [2]. Основная цель взаимного сотрудничества банков и финтех-стартапов – это разработка инновационных продуктов области решения банковских услуг. Актуальность данной идеи подтверждают не только менеджеры российских банков, но и ЦБ РФ и Министерство России.

Еще одной из важных инновационных систем, широко применяемой в банковской практике России является интеграция банковских счетов с электронными платежными системами и криптовалютами. Для клиентов банка, являющихся пользователями различных торговых площадок и подобных услуг, несомненно, данная система создает удобства пользования, но при этом возникают дополнительные риски кражи данных, что формирует неоднозначное общественное мнение.

Таблица 1

Преимущества и недостатки применения инноваций в банковской системе

Положительные стороны и перспективы	Недостатки и возможные негативные последствия
1. Повышение удобств пользования банковскими услугами для клиентов	1. В некоторых случаях – увеличение рисков кражи денежных средств
2. Более низкая стоимость осуществления банковских операций	2. Более высокие издержки для банков
3. Повышение конкурентоспособности банков и увеличение клиентской базы	3. Необходимость постоянного инвестирования в новые технологии и, как следствие, снижение прибыли
4. Сокращение времени на совершение банковских операций	4. Усиление контроля за проведением операций
5. Расширение линейки банковских продуктов и услуг, повышение эффективности их оказания	5. Зависимость от постоянного обновления технологий и необходимости их реновации
6. Совершенствование функционала банковских приложений и развитие удаленного сервиса	6. Повышение расходов банка на исследование потребностей и реализацию технологий
7. Сокращение расходов на аренду и оплату персонала для банков	7. Сокращение рабочих мест и, как следствие, возможный рост безработицы
8. Возможность реализации новых интересных идей, способных повысить эффективность банковской деятельности	8. Неопределенность последствий внедрения технологий и прогнозирования их окупаемости, высокие инвестиционные риски банков

По данным табл. 1 можно сделать вывод о том, что для клиентов инновационные технологии предоставляют значительные преимущества, а именно: упрощают банковские операции, расширяют возможности получения наиболее выгодных услуг, снижают затраты и время на их проведение.

В то же время для банков процесс внедрения технологий является достаточно трудоемким и требует значительных затрат. Для того, чтобы привести в действие инновационный продукт, необходимо привлечь к этому всех участников, начиная от банковского эмитента и заканчивая производителями электронных устройств, которые должны обеспечить работу соответствующих программ на них. Однако в современных условиях глобализации инновации в банковской сфере становятся одним из ключевых и самых необходимых требований к деятельности российских банков, а также основным фактором для клиентов, на основе которого они делают свой выбор в пользу данного банка. Отсутствие реализации данных технологий влечет за собой ряд негативных последствий для банка, в частности, сокращения количества клиентов и прибыли от осуществления банковской деятельности.

Стоит отметить, что не все новые технологии являются эффективными для банков. Так, к примеру, проведенные исследования оценки выгоды стартапов среди банков России, реализовавших проекты, в среднем составляет 2% от общей рентабельности их банковских продуктов. Исходя из этого, банку придется ждать как минимум 50 лет, чтобы окупить свои инвестиции [2]. Более интересно в России выглядят направления в развитии блокчейн технологий и «облака» данных, с помощью которых банковский бизнес страны может выйти на новый для себя уровень, что подтверждает опыт других зарубежных банковских секторов мира. Быстрое распространение получают элементы искусственного интеллекта, который становится базисом реализации инновационных проектов и имеет перспективные шансы на развитие.

В целом внедрение инновационных технологий положительно влияет на банковскую систему России. Относительно за небольшой период времени технологии качественно преобразовали систему управления банками,

позволили упростить процесс пользования для клиентов банка и стать еще на один шаг ближе к международному уровню.

Таким образом, инновации стали неотъемлемой частью банковского сектора страны, без применения которых банки не смогут полноценно удовлетворить современные растущие быстрыми темпами потребности клиентов и обеспечить себе финансовую устойчивость. Но, при этом, применение инноваций увеличивает риски снижения финансовой безопасности, поэтому в настоящее время следует принять ряд мер, направленных на усиление защиты данных клиентов. В случае обеспечения финансовой безопасности и более качественном отборе наиболее рентабельных инновационных проектов, эффективность банковской системы России будет значительно повышена.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Баталова Н. Т. Проблемы формирования инновационной среды в банковской сфере и потенциальные пути их решения // Вестник УГАЭС. Наука, образование, экономика. Серия «Экономика». – 2013. – № 4 (6). – с. 65–68
2. Брянов Г. А., Морозов С. В. Развитие финтех-стартапов в Российской Федерации // Глобальные рынки и финансовый инжиниринг. 2017. Т. 4. № 1. с. 57-64.
3. Ерошкин Ю. В. Методическое обеспечение оценки стратегического риска инновационной деятельности коммерческого банка // Лесотехнический журнал. – 2013. – № 4 (12). – с. 177–185.
4. Козаредов О. В., Можейко А. Ф. Банковские инновации – основа повышения эффективности банковской деятельности // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D «Экономические и юридические науки». – 2014. – № 13. – с. 83–87.
5. Лебедева Т. А. Облачные технологии: работы с документами // Документ в современном обществе: между прошлым и будущим: тезисы X Всероссийской студенческой научно-практической конференции, – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2017. – 363 с.

Рахматуллина А. И., Пащенко С. Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотации: Рассматриваются основные направления и правила размещения страховых резервов и анализируется структура инвестирования резервов страховых компаний.

Ключевые слова: страховые компании, страховщик, инвестиционная деятельность, собственные средства, страховые резервы.

Страховые компании являются основной частью финансового рынка страны. Однако их инвестиционная деятельность недостаточно развита и обеспечивает только эффективное функционирование компании.

Инвестиционная деятельность страховой компании основана на вложении свободных денежных средств с целью получения дохода [7]. Доходы от инвестиционной деятельности для любой страховой компании являются одним из основных источников прибыли. Доходом страховой компании называется совокупная сумма денежных поступлений, которые были получены в результате осуществления деятельности не запрещенной законодательством [8].

Основными направлениями инвестиционной деятельности страховщика являются размещение собственного капитала и размещение средств страховых резервов [5].

Страховые резервы являются основным источником для осуществления страховой компанией страховых выплат. Также страховой резерв отражает величину обязательств по заключенным договорам страхования. Если страховые резервы были сформированы в недостаточном объеме, то в таком случае страховая компания не сможет покрыть свои обязательства, а если же в сформированы в завышенном объеме, то уменьшится налогооблагаемая прибыль компании [3].

Собственный капитал страховой компании является дополнительным источником для обеспечения способности страховщика отвечать по своим обязательствам если будет недостаточно средств страховых резервов. При соответствии величины собственных средств объему страховых операций страховая компания будет финансово устойчивой и платежеспособной [3].

Собственный капитал преобладает в структуре финансовых ресурсов только у страховых компаний, которые начинают свою деятельность. В ходе осуществления страховых операций создаются страховые резервы, которые в дальнейшем станут основным источником страховой деятельности.

Страховые резервы в структуре капитала страховой компании будут преобладать в результате того, что увеличится поток страховых взносов [7].

Правильно определенная инвестиционная деятельность страховой компании, обеспечивающая устойчивые доходы и бонусы клиентам, способствует увеличению собственного капитала компании. С помощью увеличенного собственного капитала страховщик сможет увеличить страховой портфель и страховое поле [6].

Наличие достаточного объема собственных средств для получения дохода от инвестиционной деятельности является основным элементом инвестиционной активности страховой компании. Также инвестиционная активность страховщика зависит от использования имеющихся свободных от обязательств страховых резервов [4].

Страховые компании для того, чтобы обеспечить финансовую устойчивость и платежеспособность инвестируют страховые резервы (табл. 1) [5].

Таблица 1

Соотношение размещенных страховых резервов в активы

Объем средств резервов	Виды активов
Не менее 10%	Государственные ценные бумаги областных, краевых, местных органов управления
Не более 40%	Недвижимое имущество
Не более 50%	Банковские вклады (депозиты)
Не более 40%	Ценные бумаги акционерных обществ и в другие ценности
Не более 30%	Акции и облигации, включенные в котировальные листы организаторов торговли на рынке ценных бумаг
Не более 10%	Валютные ценности
Не более 5%	Жилищные сертификаты
Не менее 5%	Расчетный счет в банке для осуществления текущих выплат страховых сумм по проводимым видам страхования
Не менее 80%	Инвестируется на территории РФ, если не предусмотрено иное международными соглашениями
Без ограничений	Государственные ценные бумаги РФ

Страховые резервы страховщиков могут быть размещены только в тех ценных бумагах, которые допущены к выпуску и обращению на территории РФ, прошли государственную регистрацию, получили государственный регистрационный номер, были выпущены иностранными эмитентами и допущены к обращению на фондовых биржах [3].

Итак, рассмотрим динамику размещения страховых резервов в активы за 2015-2016 гг. (табл. 2) [2].

Таблица 2

Динамика активов страховых организаций за 2015-2016гг., млрд.руб.

Показатель	2015	2016
Банковские вклады (депозиты)	401 488,7	487 858,5
Дебиторская задолженность	309 353,2	330 931,4
Облигации	253 745,0	324 812,6
Государственные и муниципальные ценные бумаги	103 748,2	166 522,0
Доля перестраховщиков в страховых резервах	130 371,3	150 400,5
Акции	116 650,4	124 686,7
Денежные средства	128 034,5	115 584,1
Недвижимое имущество	82 821,2	79 106,4
Инвестиционные паи ПИФов	14 010,4	11 557,8
Векселя	7 384,4	1 737,4
Прочие	78 966,5	78 205,0

Объем активов российских страховых организаций увеличивается и в 2016 году достиг 1 871,4 млрд. рублей, что больше чем в 2015 году на 15,1%. Банковские вклады (депозиты) за период увеличились на 21,5%, при этом доля данного вида вложения уменьшилась на 1,3 п.п. Объем дебиторской задолженности вырос на 7,0%, вложения в облигации увеличилось на 28,0%. Наиболее существенно в 2016 году по сравнению с 2015 годом выросли вложения в государственные и муниципальные ценные бумаги, и прирост составил 60,5%. Доля перестраховщиков в страховых резервах увеличилась на 15,4%. В 2016 году вложения страховых организаций в акции выросли на 6,9%. Денежные средства в 2016 году сократились на 9,7%. Вложения страховщиков в недвижимое имущество в 2016 году по сравнению с 2015 годом уменьшились на 4,5%. Также сократились вложения в инвестиционные паи ПИФов на 17,5%.

В 2016 году сократились вложения страховых компаний в векселя на 76,5%, и в прочие активы – на 1,0% [1].

По итогам III квартала 2017 года активы страховых организаций составили 2 329,8 млрд. рублей, что больше чем с 2016 годом на 29,1% [2].

Страховые компании инвестируют страховые резервы с соблюдением принципов диверсификации, прибыльности, ликвидности, возвратности.

Также доход и платежеспособность страховых компаний зависит от эффективности и надежности размещения страховых резервов [4].

Страховые компании определяют инвестиционную стратегию размещения собственных средств и страховых резервов самостоятельно. Для того чтобы выбрать объект инвестиций необходимо соблюдать принцип диверсификации, то есть учитывать взаимозависимость риска и дохода. Таким образом, некоторая часть средств будет ориентирована в низкодоходные и малорискованные инвестиции, а другая часть – в высокодоходные инвестиции с высоким риском. Так страховщик распределит инвестиционный риск между различными видами вложений, что в результате будет гарантировать устойчивость инвестиционного портфеля страховой компании [4].

Таким образом, инвестиционная деятельность страховых компаний является важным элементом социально-экономического развития общества. Основными источниками инвестиционной деятельности страховых компаний являются размещение собственного капитала и страховых резервов. Размещение страховых резервов обеспечивает финансовую устойчивость и платежеспособность страховой компании. Поэтому страховщикам необходимо основываться на принципах возвратности, ликвидности, диверсификации и прибыльности вложений. Также соблюдение данных принципов приведут страховую компанию к успешной инвестиционной деятельности. Кроме того, инвестируя наибольший объем средств в рискованные вложения, страховые организации стремятся заработать больше денег, поскольку высокий уровень риска обеспечивает больший доход.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Официальный сайт Банка России. URL: <http://cbr.ru>.
2. Официальный сайт Рейтингового агентства RAEX («Эксперт РА»). URL: <https://raexpert.ru>.
3. Страхование: Учебно-методическое пособие. Составитель: Марчева И.А. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2012. – 122 с.
4. Гутова К. В., Огорокова О. А. Современные аспекты инвестиционной деятельности в страховых компаниях // Инновационная наука. 2016. №2-1 (14). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-aspekty-investitsionnoy-deyatelnosti-v-strahovyh-kompaniyah> (дата обращения: 18.02.2018).
5. Макейкина С. М., Лешин С. С. Инвестиционная деятельность страховых компаний как фактор повышения их финансовой устойчивости в условиях экономической рецессии // Системное управление. 2012. №1(14). С.29-36. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=22944075> (дата обращения: 10.02.2018).
6. Манькова А. О., Салтыков М. А., Швецова Е. В. Страховые организации как инвесторы в российскую экономику: анализ структуры портфеля и пути повышения эффективности // Международный студенческий научный вестник. 2015. № 6. URL: <http://eduherald.ru/ru/article/view?id=14295> (дата обращения: 22.01.2018).
7. Насырова Г. А. Инвестиционная составляющая страхования // Финансы и кредит. 2005. №24 (192). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/investitsionnaya-sostavlyayuschaya-strahovaniya> (дата обращения: 2.02.2018).
8. Улыбина Л. К., Огорокова О. А., Беякова Е. А. Исследование эффективности инструментов финансового менеджмента для инвестиционной привлекательности страховой компании // Синергия наук. 2017. № 12. С. 277-287. URL: <http://synergy-journal.ru/archive/article0680> (дата обращения: 19.02.2018).

Коцегулова И. Р., Сагадатов Г. Я.

Уфимский государственный авиационный технический университет

РОЛЬ ДЕНЕЖНОКРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ В ЭКОНОМИКЕ РФ

Аннотация: В статье проанализировано влияние денежно-кредитной политики на отдельные сферы государственной деятельности. Рассмотрены инструменты Банка России для проведения денежно-кредитной политики, обеспечивающие экономический рост и финансовую устойчивость РФ.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, Банк России, таргетирование инфляции, экономическое развитие, стабильность.

Денежно-кредитная политика предполагает систему мер и способов целенаправленного влияния на размер и структуру денежной массы, доступность кредита и валютный курс с помощью определенного набора инструментов в целях регулирования экономического роста, сдерживания инфляции, обеспечения занятости и выравнивания платежного баланса. Денежно-кредитная политика одна из достаточно мощных и необыкновенно опасный инструментов. С помощью него можно выйти из кризиса, но вероятны

и печальные последствия - осложнение сложившихся в экономике неблагоприятных тенденций. Лишь только довольно взвешенные решения, которые принимаются на высшем уровне впоследствии серьезного анализа ситуации, рассмотрения возможных путей воздействия денежно-кредитной политики на экономику страны, имеют все шансы предоставить хорошие результаты.

Впоследствии тяжелого кризиса, Банк РФ начал реализовывать денежно-кредитную политику в рамках режима таргетирования инфляции, и его приоритетом считалось обеспечение ценового постоянства, то есть достижение стабильно-низкой инфляции [3, с.27]. Целевой уровень 4% выбран с учетом индивидуального ценообразования и структуры экономики в РФ. Выбранный уровень минимизирует опасность появления дефляционных тенденций на рынках некоторых товаров. За последние годы, для Банка РФ, понижение инфляции, считается одной из ключевых целей.

Денежно-кредитная политика оказывает воздействие на экономику через процентные ставки, важным ее параметром считается ключевая ставка Банка РФ [1]. Банк РФ, принимая решения, исходит из прогноза развития экономики и оценки рисков для достижения цели по инфляции на среднесрочном временном горизонте, а еще предусматривает допускаемые риски для прочности экономического роста и для финансовой устойчивости.

Хочется отметить, что денежно-кредитная политика не должна быть направлена только на борьбу с инфляцией, но и принимать во внимание другие факторы, в том числе обеспечивающие экономику необходимым запасом денежных ресурсов.

Эффективность денежно-кредитной политики в главной степени зависит от согласованности действий всех органов государственного управления. Банк РФ предусматривает особенности проведения денежно-кредитной политики в обстоятельствах, имеющих структурные проблемы и направляет свои действия со стараниями Правительства РФ по преодолению структурных ограничений в экономике. Координация денежно-кредитной политики значима

и в вопросах формирования суверенных фондов, позволяющих сгладить воздействие изменений конъюнктуры мировых товарных рынков на экономику, а также на реальный валютный курс и конкурентоспособность российских товаров и услуг.

Стабильность цен способствует сохранению спроса на национальную валюту, которая считается одним из требований поддержания благоприятного состояния российских граждан [2]. Удержание стабильно низкой инфляции обеспечивает наиболее предвидимое состояние экономической деятельности, как для домохозяйств, так и для производителей, упрощает им принятие решений в отношении потребления и инвестирования, гарантирует целостность сбережений. Таким образом, ценовая стабильность вносит вклад в снижение экономической неопределенности и содействует формированию источников финансирования долгосрочных инвестиций, то что формирует благоприятные условия для длительного и сбалансированного роста экономики.

Влияние денежно-кредитной политики на экономику распределено во времени, для его безупречной реализации требуется достаточно долгий период. Исходя из этого, Банк РФ принимает решения по денежно-кредитной политике на основе прогноза развития экономики и оценки рисков для достижения цели по инфляции на среднесрочном временном развитии, а также принимает во внимание возможные риски для экономического роста и финансовой стабильности.

События последних лет указывают, что появилась необходимость в смене модели экономического развития РФ. Для того чтобы обеспечить стабильный экономический рост и увеличение благосостояния общества, важно снизить уязвимость экономики к изменению внешних факторов, решить сложные внутренние структурные проблемы. Для начала необходимо увеличение эффективности управления, обновление ведущих фондов и становление инфраструктуры, внедрение новейших технологий, а еще становление качественных институтов, которые станут содействовать росту производительности труда. Для решения поставленных целей необходимо

поддерживать равномерно жесткую денежно-кредитную политику, которая гарантирует благоприятный уровень реальных процентных ставок.

Важное влияние на проведение наиболее мягкой денежно-кредитной политики оказывают цены на нефть на российском рынке. Предполагаемое повышение цен на нефть, может благоприятствовать быстрому восстановлению экономики. Иначе при снижении цен возможны большие риски. В таких условиях могут прослеживаться сильный и продолжительный спад в экономике [1].

В этот период в РФ отмечают формирование рискового сюжета. По причине ужесточения ведения денежно-кредитной политики, усугубляется положение российских предприятий. Прослеживается спад промышленного производства практически по всем отраслям [2]. Из-за девальвации рубля в значительной степени растут цены на сырье, материалы и технику, кредитные ресурсы стали дороже, сократилась их физическая доступность. Финансовое положение сельскохозяйственных производителей также снизилось. Объем выданных инвестиционных кредитов для агропромышленного производства сократился, что также говорит об усугублении ситуации.

Основной риск - это недостаточный объем ресурсов, которые ориентированы не только на цели производства, но и на текущую деятельность. Отсутствие источников финансирования инвестиций в основной капитал с огромной вероятностью может привести к уменьшению инвестиционного спроса.

Правильная денежно-кредитная политика - одно из главных критериев качественного экономического роста. Чтобы гарантировать стабильные и довольно высокие темпы экономического роста, которые предоставят возможность увеличить долю РФ в мировом ВВП, необходимо реализовать огромный спектр экономических реформ, которые ориентированы на увеличение качества государственного управления, расширение частной инициативы, сокращение доли государства в экономике, стимулирование инвестиций в человеческий капитал и технологическое обновление,

продвижение отечественных компаний в глобальные цепочки добавленной стоимости и другое.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Доклад о денежно-кредитной политике: Информационно-аналитический сборник №1, март 2015. - [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/publ/ddcp/2015_01_ddcp.pdf (дата обращения 25.01.2018).
2. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2017 год и период 2018 и 2019 гг., одобренные Советом директоров Банка России 11.11.16. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2017\(282018-2019\)29.pdf](http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2017(282018-2019)29.pdf) (дата обращения 26.01.17).
3. С.Ю. Глазьев. О неотложных мерах по укреплению экономической безопасности России и выводу российской экономики на траекторию опережающего развития. Доклад / С.Ю. Глазьев. М.: Институт экономических стратегий, Русский биографический институт, 2015. - 60 с.

Султанова Э. И.

Уфимский государственный авиационный технический университет

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ РФ

Аннотация: в статье раскрывается тема развития финансового рынка, которая является актуальной проблемой на сегодняшний день, учитывая внешнеэкономическую ситуацию. Дана оценка сложившейся ситуации компонентов финансовых рынков.

Ключевые слова: развитие финансового рынка, валютный рынок, денежный рынок, фондовый рынок, рынок ценных бумаг.

Развитие финансового рынка стоит рассматривать в качестве одного из основных звеньев экономики нашей страны. Проблема развития финансового рынка актуальна в наше время, учитывая сложившуюся на сегодняшний день сложную внешнеэкономическую ситуацию, в которой оказалась наша страна.

Финансовый рынок - это рынок, на котором осуществляется рыночное перераспределение свободных денежных капиталов и сбережений между различными объектами экономики путем совершения сделок с финансовыми активами. [1]

Основная идея финансового рынка содержится в определении направлений этого перераспределения. Эффективная работа финансового рынка способствует экономическому росту страны и повышению качества жизни граждан. В настоящее время финансовый рынок довольно быстро и

успешно развивается, однако имеются некоторые проблемы перспективного развития. В большей степени причинами неравномерного формирования экономики страны является несовершенство российского законодательства, который не дает гарантий о безопасности инвестиций в экономические отрасли.

Иностранные инвесторы не охотно решаются вкладывать средства в экономику России, так как опасаются не получить желаемого результата от инвестиций. Данная проблема содержит ряд причин, к которым в основном относят значительный уровень коррупции в России, а также финансовая безграмотность населения.

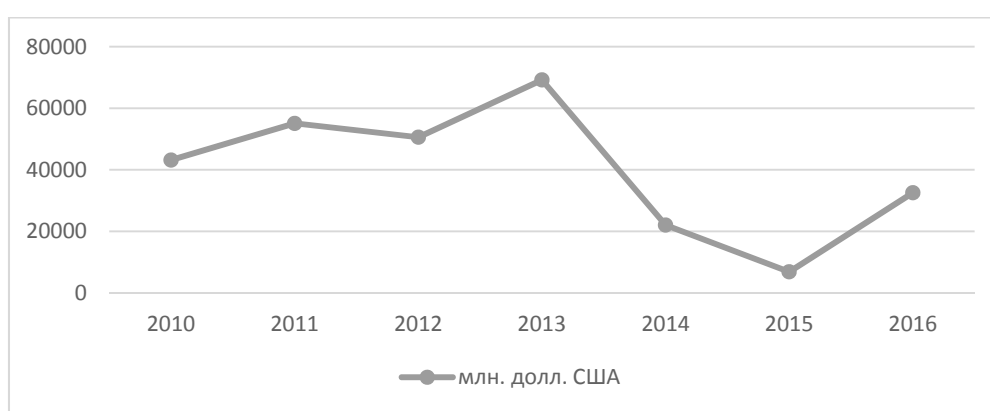


Рис. 1. Динамика прямых иностранных инвестиций в Россию (млн. долл. США)

На рис. 1 представлены прямые иностранные инвестиции в Россию по данным Банка России. В 2013–2015г. наблюдался резкий спад в притоке прямых иностранных инвестиций, однако на 2016 г. иностранные инвестиции в Россию увеличились на 25 686 млн долл., по сравнению с инвестициями в 2015 г. И в 2017 г. прямые иностранные инвестиции продолжали расти.

В целом же состояние финансового рынка России и экономики, достаточно позитивно.

Финансовый рынок состоит из таких компонентов как: валютный рынок, денежный рынок, фондовый рынок и рынок государственных ценных бумаг.

Ситуация на валютном рынке резко изменилась в период 2013-2016 гг. (рис. 2).

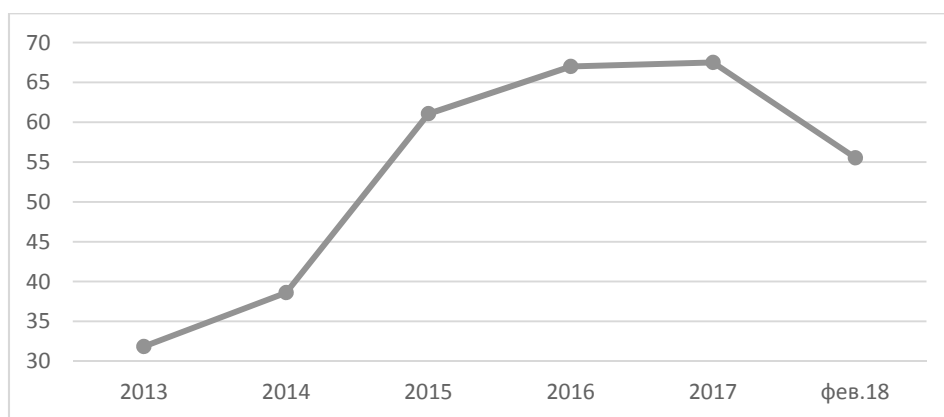


Рис. 2. Динамика курса USD ЦБ РФ, руб.

Изменения характеризовались резким повышением курса доллара по отношению к рублю. Курс доллара в среднем за 2013 г. составлял 31,85 рубль за доллар, за 2016 г. средний курс составлял 67,00 рублей за доллар. На сегодняшний день курс доллара снизился до отметки 55,54 рублей за доллар, по сравнению с 2017 годом.

Денежный рынок России в период 2015-2017 гг. характеризовался резким повышением цен на продовольственные и непродовольственные товары, что произошло вследствие изменений на валютном рынке. Расходы населения сократились и значительно сократился уровень заработной платы с учетом, что уровень безработицы повысился. На рисунке 3 можно заметить, что показатель ВВП в России снизился. Объем ВВП за 2017 год в текущих ценах составил 92,08 трлн. руб.

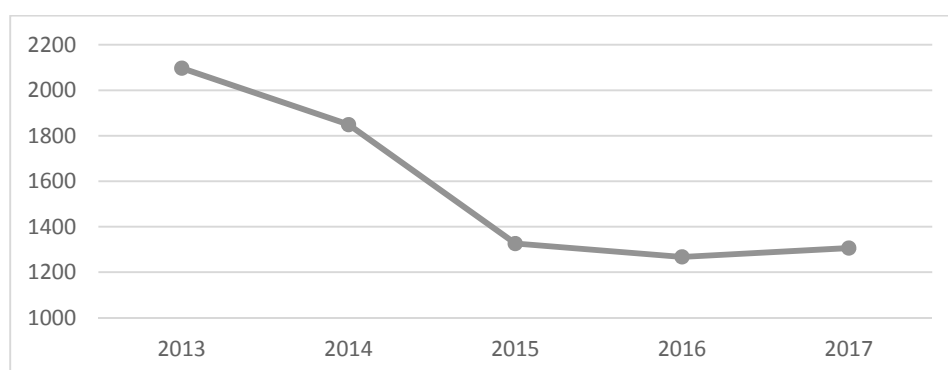


Рис. 3. Динамика валового внутреннего продукта в России

Учитывая, что ВВП отражает рыночную стоимость конечных товаров, а общий уровень потребительских цен увеличился с конца 2013 года на 9,91% (табл. 1). А это значит, что средняя покупательная способность денег в стране снизилась.

Таблица 1

Индекс потребительских цен России

Год	ИПЦ, %
2013	111,35
2014	112,91
2015	105,39
2016	102,51
2017	100,31

Рынок ценных бумаг в 2017 г. в целом улучшился. Индекс ММВБ снизился на 61,4 ед., а индекс РТС снизился на 137,41 ед. Однако, несмотря на сложившуюся ситуацию на внешнем рынке, за 2017 год были привлечены новые клиенты и получен доход на рынке ценных бумаг.

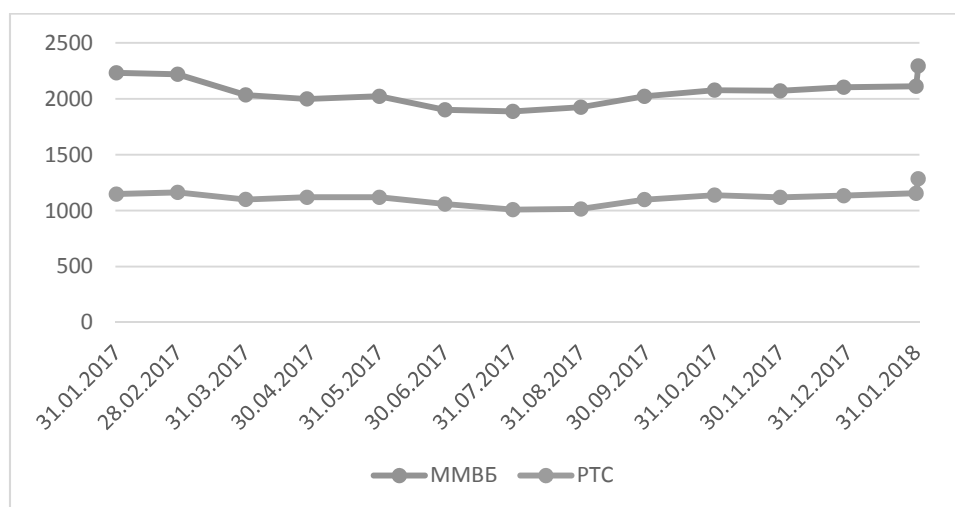


Рис. 4. Динамика индексов ММВБ и РТС

Таким образом, для перспективного развития финансового рынка России необходимо осуществить ряд мероприятий:

1. Развитие инвестиционных процессов, что позволит обеспечить рост долгосрочных инвестиций в реальный сектор.
2. Преобразовать нынешнюю модель финансового рынка в России, что позволит увеличить перспективы по привлечению и перераспределению капитала.

3. Улучшить регулирование финансового рынка, что снизит риск возникновения финансового кризиса;

4. Развитие инфраструктуры российского финансового рынка, что позволит эффективно взаимодействовать субъектам финансового сектора и реальной экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Романовский М. В. Финансы и кредит: учебник для бакалавров. М.: Издательство Юрайт, 2014. — 609 с.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: <http://www.gks.ru>
3. Официальный сайт Московской биржи: <http://www.moex.com>

Сухова Н. А., Меднов А. А.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИННОВАЦИЙ: ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ НА ЭТАПЕ РАЗРАБОТОК

Аннотация: В статье рассматриваются особенности оценки инновационных разработок на ранних этапах. Приводятся существующие методики оценки технико-экономической эффективности инноваций, отмечаются их достоинства и недостатки.

Ключевые слова: эффективность инноваций, целесообразность внедрения, технический уровень, экономический эффект.

Рост числа инновационных проектов в технической сфере неизбежно приводит инвесторов к вопросу об эффективности того или иного решения [1]. В связи с этим набирает актуальность вопрос об оценке эффектов, которые могут быть получены в ближайшем будущем от внедрения разрабатываемых проектов. Поэтому целью исследования является определение направления развития методик оценки эффектов от внедрения инноваций на этапе их разработок.

Первые упоминания термина «инновация» датируется началом XX века. К числу представителей, начавших уделять большое внимание инновациям в этот период относят австрийского ученого Й. Шумпетера, американского инженера и ученого В. Буша. К числу работ последнего относят теорию «предложения научных результатов», согласно которой все инновации

являются продуктом научной мысли и выводятся на рынок по результатам последовательной работы ученых, инженеров, дизайнеров, производителей и маркетологов [2].

В начале 1960-х теория Буша подверглась критике и на свет появилась модель «рыночного спроса», которая отталкивалась от потребностей рынка в инновациях и последующей их разработке научно-техническим сообществом. Дальнейшее развитие привело к разработке модели «цепных связей», синтезированной на основе вышеупомянутых теорий, и в ходе последующей ее эволюции к «многоканальной модели интерактивного обучения». Поэтому современная модель инновационных разработок – это комплекс, сочетающий в себе взаимосвязи науки и рынка. Причем по некоторым данным около 70-80% экономического роста – это вклад научной составляющей [3]. Вот почему научный этап проекта в жизни любой инновации является самым сложным и ответственным в плане принятия решения о целесообразности его дальнейшего финансирования.

В настоящее время разработано множество методик, позволяющих облегчить принятие решений о необходимости финансирования той или иной разработки вплоть до выхода ее на рынок. Данные методики можно классифицировать по оценке видов эффектов инновационного проекта [4]:

- экономический;
- научно-технический;
- финансовый;
- ресурсный;
- социальный;
- экологический.

Так, например, существует методика оценки инвестиционной привлекательности проекта на основе «Методических рекомендаций по оценке эффективности инновационных проектов и их отбору для финансирования» разработанной ЮНИДО, где проект оценивается по чистой текущей стоимости, индексу рентабельности, внутренней норме доходности и периоду окупаемости

[5]. Такой подход позволяет с определенной степенью точности определить объем затрачиваемых средств и получаемых по результатам завершения проекта, срок его окупаемости, норму дисконта, при которой дисконтированные капитальные вложения будут равны дисконтированному доходу. Положительной стороной данной методики является оценка чувствительности и устойчивости, которая позволяет спрогнозировать влияние на финансовые показатели проекта отклонений анализируемых факторов. Важным недостатком данной методики является отсутствие учета влияния факторов, связанных с технической, технологической, социальной и экологической составляющей проекта.

Существует методика, сочетающая в себе оценку эффективности от создания инновации и дальнейшей ее эксплуатации [6]. Она включает в себя многие показатели из методики ЮНИДО, которые успешно дополнены эксплуатационными показателями. Это позволило оценивать не только эффект от разработки на этапе производства, но и во время ее эксплуатации, что существенно важно для ее будущего потребителя. В то же время методика не решила проблемы учета многих важных, по мнению ряда экспертов, факторов, позволяющих оценить технический уровень новинки, ее экологичность и технологичность. Кроме того, в работе [7] автор отмечает проблемы методик, имеющих большое количество экономических и финансовых показателей. Среди этих недостатков стоит выделить следующие:

- обилие методов расчета одних и тех же показателей в совокупности с различием в их интерпретации осложняет процесс принятия управленческих решений;

- отсутствие показателя, который бы признавался необходимым и достаточным в качестве единственного критерия оценки.

Также в литературе встречаются методики оценки только научно-технической составляющей инновационной разработки. В число таких входит методика оценки научно-технического эффекта А. С. Запаснюка, основанная на оценке новизны, теоретического уровня и возможности реализации, а также

работа В. А. Покровского, где за основу для оценки используются следующие признаки: научно-технический уровень предполагаемых результатов, перспективность (первостепенная важность, важность, полезность), возможный масштаб внедрения (народнохозяйственный, отраслевой, внутриминистерский) и степень вероятности успеха (большая, умеренная, малая) [8, 9]. Данные методики дают представление в процессе оценки только о техническом уровне новинки, но не позволяют оценить экономические показатели и сделать вывод о соотношении цена/технический уровень.

Для оценки целесообразности инвестирования средств в ту или иную инновацию по представленным выше методикам требуется немало ресурсов (временных, трудовых, финансовых), что усложняет и удорожает процесс оценки. В связи с этим стали появляться комплексные методики оценки. Среди них известна работа [10], в которой оценивается инновация по трем комплексным показателям: экономичность, эффективность и результативность. Данная методика многокритериальна и включает в себя оценку как финансово-экономических, так и технических, ресурсных, экологических и социальных эффектов, что позволяет принимать более взвешенное решение. В свою очередь, многофакторная модель оценки является причиной высоких ресурсных затрат. Поэтому ее применение является недостаточно оправданным при оценке проекта на ранних стадиях, когда результат требуется сколько не с высокой степенью точности, сколько с минимальным временем, отведенным для принятия решения и низкой величиной затрат труда и капитала. Такие требования актуальны, в первую очередь, в конкурентной борьбе на рынке, где лидерство в любой момент может быть перехвачено внедрением лишь одной инновации.

Немаловажную роль в процессе оценки инновационных проектов играет выбор анализируемых показателей. Первые методики включали в себя только количественные и игнорировали, зачастую очень существенные, качественные показатели. При этом многими авторами отмечается необходимость учета нечисленных факторов [11]. Наиболее популярным методом оценки

качественных показателей в отечественной и зарубежной литературе является экспертный метод, который позволяет присвоить подобного рода факторам вес в системе анализируемых показателей.

Таким образом, эволюция методик оценки эффектов продолжается на протяжении более сотни лет, что достаточно немалый срок при высокой интенсивности развития науки и техники. Первые разработанные методики были специализированными, не учитывали качественные показатели разработок и носили выраженный отраслевой характер. Несмотря на высокую степень точности оценки, они оценивали инновацию либо только финансово, либо с научной точки зрения, что приводило к необходимости расчетов по разного вида методикам для полного понимания преимуществ проекта. Такие подходы требовали немало затрат, а также давали неоднозначный результат, который требовал дополнительного анализа при принятии решения. Поэтому дальнейшее развитие привело к разработке методик, основанных на методе экспертных оценок и предоставляющих комплексный результат оценки. Они характеризуются учетом наиболее важных эффектов инновации и предоставляют удобный результат для дальнейшего принятия решений. Однако, преимущества данного вида методик не позволяют оценить проект на стадии его разработки ввиду высоких требований по времени и ресурсам, необходимым для оценки. Поэтому перспективы развития методик для оценки инноваций видятся в снижении ее трудоемкости и рациональном сочетании комплексного показателя, упрощающего принятие решения по проекту, и обоснованного количества единичных показателей, учитывающих цели и значимые свойства инновации.

Рассмотренные в статье методики будут способствовать развитию системы взглядов на методы оценки инноваций и решению проблем оценки на ранних стадиях работы над проектом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Оценка инновационных проектов и программ: учебное пособие / Е. В. Быковская, В. Л. Пархоменко, Л. В. Минько, Г. М. Золотарева, Е. М. Королькова. – Тамбов: Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2012. – 88 с. – 50 экз. – ISBN 978-5-8265-1117-6.
2. Navas A. Social and Business Innovations: Are Common Measurement Approaches Possible // Foresight and STI Governance. 2016. Vol. 10, no 2, pp. 58–80. doi: 10.17323/1995-459X.2016.2.58.80
3. Глушченко И. И. Формирование инновационной политики и стратегии предприятия. - М.: АПК и ППРО, 2009.-128 с.
4. Организация и финансирование инноваций: учебное пособие / В. В. Быковский, Л. В. Минько, О. В. Коробова, Е. В. Быковская, Г. М. Золотарева. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2011. –348 с.
5. Портал дистанционного консультирования малого предпринимательства. – URL: // <http://eur.ru/Documents/2003-03-03/15BC2.asp>. (Дата обращения: 19.03.2018)
6. М. И. Фаенсон Инновационный менеджмент: Учебное пособие / М: МГУП, 2002. 100 с
7. Джамай Е. В., Демин С. С. Методический подход к сравнительной оценке альтернативных инновационных проектов создания наукоемкой продукции в условиях жестких финансовых ограничений // Армия и общество. 2015. №3 (46). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodicheskiy-podhod-k-sravnitelnoy-otsenke-alternativnyh-innovatsionnyh-proektov-sozdaniya-naukoemkoj-produktsii-v-usloviyah> (дата обращения: 20.03.2018).
8. Завлин П. Н., Васильев А. В. Оценка эффективности инноваций. СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 1998. - 216 с.
9. Пузыня К. Ф., Запаснюк А. С. Экономическая эффективность научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок. Л.: Машиностроение, 1980.
10. Сухова Н. А. Особенности оценки эффективности инновационных технологий / Сухова Н. А., Гаффанова А. С. // Управление экономикой: методы, модели, технологии четырнадцатая международная научная конференция: сборник научных трудов. 2014.- С. 211-215.
11. Горохова А. Е. Оценка инноваций: экономическое содержание и методическое обеспечение Известия МГТУ «МАМИ». Научный рецензируемый журнал. Серия 5. Социально-экономические науки. – М., МГТУ «МАМИ», № 1(15), 2013, т. 5, 356 с. ISSN 2074-0530

Тимашева А. А., Селезнева А. И.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Аннотация: Сельское хозяйство основной сектор экономики страны. Инвестирование АПК в современных условиях является основополагающим условием прогрессивного развития экономики как Республики Башкортостан, так и страны в целом.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, инвестиционные проекты, сельское хозяйство, инвестиционный климат региона.

Развитие агропромышленного сектора в Республике Башкортостан является приоритетным направлением экономической политики региона, так

как материальной основой обеспечения национального и финансового благосостояния населения страны является сельское хозяйство.

Республика Башкортостан - это прежде всего аграрный регион, с развитой отраслью растениеводства, животноводства и птицеводства. Республика занимает первое место в России по поголовью КРС и производству говядины, кумыса и товарного меда. Второе место в России по производству молока.

Современный уровень развития экономики трактует новые принципы стабильного функционирования любой ее отрасли – достаточный поток инвестиций. Наличие достаточного объема инвестиций в отрасли обеспечивает расширенное и технологичное производство, повышение качества выпускаемой продукции/оказания услуг и увеличение ее объемов.

В современный период у потребителей формируется устойчивый интерес к экологически чистой продукции, то большое количество инвесторов предпочитают использовать свои денежные средства для внедрения и совершенствования экологических программ и технологий [5].

Однако сельское хозяйство является одной из отраслей, с неблагоприятным инвестиционным фондом, это выражено дефицитом оборотных средств, увеличением уровня закредитованности сельских производителей, при низкой эффективности производства, влиянием сезонных факторов на конечный результат производства, высокой фондоемкостью отрасли.

По данным Минэкономразвития России по итогам последних пяти лет инвестиции в агропромышленный комплекс увеличились на 4,8 % [1] в годовом выражении, но при этом доля инвестиций в основной капитал в общей структуре сельского хозяйства снизилась за счет увеличения вложений в строительство, добывающую и обрабатывающую промышленность.

Сельское хозяйство в экономике Республики Башкортостан.

Годы/Показатель	В среднем за годы	2012	2013	2014	2015
	2008-2011				
Валовой региональный продукт млрд.руб	848,1	848,1	1163,2	1260	1317,4
в т.ч. сельского хозяйства млрд.руб	61,57,5	61,5	82,9	91,3	102,8
доля сельского хозяйства в ВРП,%	7,5	7,5	7,1	7,2	7,8
Стоимость основных фондов, млрд.руб	1583,8	1583,8	2105,8	2038,6	2519,2
в т.ч. сельского хозяйства млрд.руб	88,2	88,2	106,6	100,5	129,1
доля основных фондов сельского хозяйства ,%	5,6	5,6	5,1	4,9	5,1
Инвестиции в основной капитал, млрд.руб	107,9	107,9	152,8	163,8	185,8
в т.ч. инвестиции в основной капитал сельского хозяйства млрд.руб	5,7	5,7	11,6	7,9	7,8
доля инвестиций в основной капитал сельского хозяйства %	5,4	5,4	7,6	4,8	4,2

По последним опубликованным данным Федеральной службы государственной статистики [2] в Республике Башкортостан в период с 2012г по 2016 г. удельный вес основных фондов АПК республики в общей стоимости основных фондов имел неоднородную тенденцию изменений, тогда как инвестиции в основной капитал республики снизился на 1,2 %.

В целом за анализируемый период произошло увеличение объема инвестиций в основной капитал сельского хозяйства республики, данное изменение обусловлено действующей инвестиционной политикой, которая направлена на реализацию инновационных проектов поддержки сельского хозяйства, но в современных условиях это лишь частично останавливает снижение производства продукции АПК.

По анализу данных, проведенному Национальным Рейтинговым Агентством (далее НРА), Республика Башкортостан занимает 17-е место среди наиболее привлекательных субъектов для инвестирования (по данным НРА присуждена группа «IC3»- высокая инвестиционная привлекательность) [3]. Рейтинг НРА учитывает совокупность факторов, которые влияют на уровень риска и эффективность вложений на ту или иную территорию региона.

Башкирия - это одна из ведущих республик по производству сельскохозяйственной продукции, так на долю республики приходится производство 3,2 % всей сельхоз продукции России [4]. Основную долю программ инвестирования в Республику Башкортостан занимает сельскохозяйственный сектор.

Наглядно понять специфику инвестиционной привлекательности РБ поможет SWOT-анализ, иначе говоря, анализ сильных и слабых сторон отрасли, для создания приоритетных инвестиционных программ.

При лидирующих позициях на мировом и отечественном рынке АПК Республика Башкортостан остро нуждается в инвестиционной поддержке, как со стороны государства, так и со стороны частных отечественных и иностранных инвесторов.

Таблица 2

SWOT анализ агропромышленного комплекса Республики Башкортостан

<p>Сильные стороны</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Обеспеченность производственными ресурсами. 2. Высокий спрос на продукцию на внешнем и внутреннем рынках. 3. Внедрение новейших технологий в производство. 4. Развитая транспортная сеть 	<p>Слабые стороны</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Волнистый рельеф, климатическая нестабильность. 2. Низкая привлекательность сельского труда 3. Низкая степень внедрения научных разработок в некоторые отрасли. 4. Неустойчивость в финансовом состоянии фермерских хозяйств. 5. Устаревшие основные фонды многих предприятий.
<p>Возможности</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Внедрение новых проектов по производству, сбыту продукции, переработки отходов и др. 2. Использование перспективных сельскохозяйственных культур, новых видов КРС и МЗ. 3. Открытие новых направлений производства. 4. Высокая доля сельского трудоспособного населения. 5. Производство исключительно полезных и ценных продуктов. 	<p>Угрозы</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Нестабильность рынка и цен. 2. Ежегодное снижение плодородия почв, без программ восстановления. 3. Снижение государственной поддержки и льготных программ. 4. Отток населения из сел. 5. Ужесточения входа на мировой рынок из-за политических разногласий.

Меры государственной поддержки необходимо направить на достижение следующих целей:

- возмещение часть затрат на покупку нового оборудования, приобретения семян/КРС;
- субсидирование некоторой части процентных ставок по краткосрочным и долгосрочным кредитам, полученных в отечественных банках;
- поддержка программ и мероприятий, имеющих значимую экономическую эффективность;
- поддержание почвенного плодородия, внедрение экологически важных программ по охране окружающей среды, по сбережению природных ресурсов.

Для привлечения отечественных и иностранных инвесторов

- участие хозяйств/предприятий в аккумулированных частных фондах, где концентрируются надежные инвесторы.
- создание виртуальных площадок, для возможности демонстрации потенциальных возможностей отрасли, определенных хозяйств.
- проведение конференций и форумов, для поиска частных инвесторов, готовых вложить свой капитал.
- выпуск ваучеров/купонов, которые будут гарантией на право получения инвесторами не только денежных средств, но и сельхозпродукции по цене производителя.

Реализация всех вышеперечисленных мер сложная, но вполне достижимая задача. Поэтапный подход, грамотное распределение сил и средств на всех уровнях поспособствует созданию устойчивой сырьевой базы для обеспечения эффективного функционирования АПК Башкирии.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Прогноз социально экономического развития Российской Федерации на плановый период 2018-2019 URL: <http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/macro/2016241101>
2. Данные Федеральной службы государственной статистики URL: <http://bashstat.gks.ru>
3. Итоги V ежегодного рейтинга инвестиционной привлекательности регионов России URL: www.ra-national.ru/sites/default/files/analitic_article/Инвестрегионы%202017.pdf
4. Сельское Хозяйство Республики Башкортостан. Уфа URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki>
5. Тимашева А. А., Селезнева А. И. Проблема распределения инвестиций в отрасли птицеводства. Управление. Экономический анализ. Финансы: сб. науч. тр. / под общ. ред. И. Р. Кошегуловой. – Уфа: РИК УГАТУ, 2017. –340-344 с.

Туктарова А. Х.

Уфимский государственный авиационный университет

СУЩНОСТЬ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО КАЧЕСТВА

Актуальность: В статье рассмотрена сущность банковского кредитного портфеля и его качества. Приведены разные трактовки понятия «кредитный портфель». Рассмотрены основные этапы и проблемы формирования качественного кредитного портфеля. Акцентируется внимание на основных мероприятиях, способствующих повышению качества кредитных портфелей коммерческих банков России.

Ключевые слова: кредитный портфель, качество кредитного портфеля, критерии качества кредитного портфеля, оценка качества кредитного портфеля.

В современных экономических условиях формирование оптимального и качественного кредитного портфеля является первостепенной целью коммерческого банка, так как кредитный портфель – это главный источник доходов банка и, в то же время, главный источник риска при размещении активов.

При осуществлении неграмотного процесса управленческой деятельности, направленной на повышение качества кредитного портфеля, может произойти уменьшение доходности банка от его основной деятельности в виде кредитования юридических и физических лиц. На современном этапе большинству банков страны характерны типичные проблемы, которые связаны с объективной оценкой и управлением кредитными портфелями, решение которых является одним из приоритетных направлений в рамках совершенствования системы банковского регулирования и надзора РФ. В таких условиях исследование проблемы формирования качественного кредитного портфеля и разработки мер, способствующих повысить его качество, является вполне актуальным.

Сущность и содержание понятия «кредитный портфель» изучали многие отечественные и зарубежные ученые. При этом не существует единого определения этого термина, так как у каждого автора был свой особый подход. Исследование определений кредитного портфеля, которые выдвигали экономисты, позволило систематизировать их в табл. 1.

Проанализировав различные подходы ученых и экономистов к понятию «кредитного портфеля», можно определить его сущность следующим образом.

Кредитный портфель определяет непосредственно кредитную политику банка, которая носит активный и пассивный характер, поэтому данное понятие может рассматриваться как в широком смысле, так и в узком. В широком смысле – это экономические отношения, возникающие на основании предоставления кредитного продукта и его возвратности. В узком смысле, кредитный портфель – это совокупная ссудная задолженность в виде краткосрочных, долгосрочных и часть просроченных процентов по ссудам, а также межбанковские кредиты, депозиты и другие активы кредитного характера, сгруппированные по специальным критериям [6].

Таблица 1

Подходы к определению кредитного портфеля банка
с точки зрения ведущих авторов

Авторы	Определение
Коробова Г. Г., Ширинская Е. Б., Кокин А. С.	Результат деятельности банка по предоставлению кредитов, включающий в себя полный объем выданных банком кредитов за определенный период времени [1]
А.М. Тавасиев	Структурированная по конкретному и существенному для кредитов критерию совокупность кредитов, которые выдал банк, на определенный момент времени [2]
М.З. Сабилов	Открытая система, которая представляет собой совокупность банковских выданных и потенциальных ссуд, которые структурированы на основе факторов кредитного риска, а также по критериям доходности и ликвидности [7]
Андросов А. М.	Ссудная задолженность, включающая в себя также объем просроченных процентов по ссудам, которые накоплены за период менее 30 дней [6]
Лаврушин О.И., Валенцева Н.И., Масленченков Ю.С.	Совокупность требований банка по кредитам, классифицированных по критериям, которые связаны с множественными факторами кредитного риска или способами защиты от него [3]
Грязнова А. Г., Челноков В. А., Киселев В. В.	Оценка структуры и качества выданных ссуд, которые классифицированы по важнейшим критериям (а именно – по степени кредитного риска) [5]
Семенюта О. Г.	Конкретным образом структурированный совокупный объем кредитных вложений банка [1]

Понятие кредитного портфеля тесно взаимосвязано с его качеством. Качество кредитного портфеля – это особое свойство его структуры, обладающее способностью обеспечивать максимальный уровень доходности

при допустимом уровне кредитного риска и ликвидности баланса. Качество кредитного портфеля позволяет объединить составляющие его элементы (то есть кредиты) в различные группы [4].

Цель качественной оценки кредитного портфеля банка – максимальное снижение риска невозврата ссуды, ведущее к большим убыткам для банков, и которое в дальнейшем может привести его к банкротству.

Исходя из этого, качество кредитного портфеля подразумевает собой совокупное определение, характеризующее эффективность формирования кредитного портфеля коммерческого банка, принимая во внимание рискованность, эффективность, оборачиваемость и обеспеченность кредитных вложений. Структура и качество кредитного портфеля в значительной мере влияют на устойчивость, ликвидность, репутацию и надежность банка, которая имеет большое значение для всех лиц, которые пользуются услугами банка.

Характеристика качества кредитного портфеля банка предусматривает выделение таких понятий, как:

- текущее качество кредитного портфеля, которое обеспечивает необходимый уровень ликвидности, прибыльности и риска (находит наибольшее применение в посткризисных условиях, где главным приоритетом выступает возобновление масштабов активности и восстановление главных финансовых критериев банков);

- перспективное качество портфеля, характеризующееся таким критерием, как целенаправленность (показывает долговременные цели и задачи кредитного функционирования системы банков).

Кредитный портфель как экономическая категория определяется в проявлении функций, к которым относятся: распределительная функция, которая заключается в распределении и переопределении ссудного капитала в разрезе субъектов получения кредитных средств со стороны банка; а также функция замещения действительных денег кредитными операциями, что стимулирует рост платежеспособного спроса населения посредством предоставления кредитов.

В настоящее время формирование кредитного портфеля в коммерческих банках включает в себя несколько стадий:

1. Анализ факторов, оказывающих влияние на формирование спроса;
2. Определение кредитного потенциала банка с учетом имеющихся ресурсов и кредитных рисков;
3. Обеспечение соответствия потенциала и ссудного капитала, предоставляемого клиентам и размещаемого банком от своего имени и за свой счет;
4. Анализ предоставляемых кредитов клиентам с учетом определенных признаков;
5. Оценка качества кредитного портфеля и его эффективность;
6. Управление кредитным портфелем с целью повышения его качества.

Оценка качества кредитного портфеля коммерческого банка является наиболее важным этапом и строится на определенных критериях, основными из которых являются степень кредитного риска, уровень доходности и ликвидности кредитного портфеля. [5].

При формировании качественного кредитного портфеля, банки зачастую сталкиваются со следующими проблемами:

- отсутствие единой системы формирования кредитного портфеля;
- слабая проработка банками принципов и механизмов управления качеством кредитного портфеля;
- консервативность анализа кредитного портфеля;
- слабое развитие информационных систем управления;
- слабая проработка методов управления кредитным портфелем;
- ошибки руководителей и работников банка, допускаемые в работе с кредитным портфелем и оценке качества кредитов, которые связаны с отсутствием практического опыта в организации системного подхода управления качеством кредитного портфеля;
- недостатки в организации системы внутреннего контроля.

Исследовав вышеуказанные недостатки в формировании качественного кредитного портфеля банка, можно предложить следующие наиболее часто встречаемые рекомендации по повышению состояния кредитного портфеля:

- проведение экономического анализа, который включает в себя сбор, обработку информации о каждом потенциальном заемщике.
- выбор критериев оптимального решения при оценке платежеспособности заемщика для ликвидации риска невозвратности ссуды.
- усиление контроля над исполнением своих обязанностей заемщиком по кредитному договору.
- оценка итоговых результатов по выплате непогашенной задолженности кредитором для дальнейших статистических анализов и устранения недостатков, которые приводят к снижению качества кредитного портфеля банка.

Также в целях улучшения качества кредитного портфеля банкам следует принять комплекс специальных мер по предотвращению дефолтов заемщиков и росту просроченной задолженности, в частности:

- Ввести ограничения на частоту получения новых кредитов;
- Переориентироваться на более качественных заемщиков, в частности, держателей зарплатных карт, заемщиках с хорошей кредитной историей, стабильно высоким уровнем дохода и невысокой долговой нагрузкой;
- Активно работать с просроченной задолженностью путем уступки коллекторам и списания просрочки как безнадежной к взысканию.

Таким образом, основные направления повышения качества кредитного портфеля банка заключаются в совершенствовании организации кредитного процесса путем проведения мониторинга лимита общей суммы выданных кредитов, прогнозирования и выявления новых источников привлечения кредитных ресурсов; развитии методов снижения кредитного риска благодаря ужесточению процедуры скоринга; а также активного взаимодействия с государством, которое может стимулировать коммерческие банки к усилению целенаправленного воздействия кредитования на обеспечение экономического

роста в стране путем снижения кредитных ставок, субсидирования затрат и другими способами.

Суммируя вышеизложенное, можно сказать следующее: основная задача банка на сегодняшний день состоит в формировании такого оптимального вида кредитного портфеля, который бы обеспечил банку максимальный доход при минимальном уровне риска и необходимом уровне ликвидности, и, при этом, позволил бы оставаться привлекательным и надежным для клиентов. Для этого банку необходимо правильно подбирать комплекс мероприятий, направленных на устранение возникающих проблем и недостатков, и, при этом, совершенствовать направления и подходы по улучшению оценки качества кредитного портфеля, что особенно важно в посткризисный период в России.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Банковское дело: учебник / под ред. Г. Г. Коробовой. Москва, 2003. С. 696.
2. Банковское дело. Управление и технологии: учеб. для студентов вузов, обучающихся по экон. спец. / под ред. А. М. Тавасиева. Москва, 2005. С. 514
3. Кравец Л. Г. Организация системы управления кредитным портфелем в коммерческом банке: дис. ... канд. экон. наук: Саратов, 2005. 169 с.
4. Лупанов В. В. Эффективное управление кредитным портфелем коммерческого банка: дис. ... канд. экон. наук: Тула, 2012. 184 с.
5. Ляшов Д. А. Методы оценки качества кредитного портфеля коммерческого банка: дис. ... канд. экон. наук: Москва, 2006. 151 с.
6. Остапчук К. А. Анализ влияния рисков на формирование кредитного портфеля коммерческого банка: дис. ... кан. Экон. наук: Йошкар-Ола, 2010. 166 с.
7. Сабиров М. З. Кредитный портфель коммерческого банка: автореф. дис. ... канд. экон. наук: Москва, 1999. С. 5.

Фазылова А. Р., Валиева В. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ФИНАНСИРОВАНИЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Аннотация: В статье рассматриваются роль жилищно-коммунального хозяйства в жизни человека, финансирование ЖКХ, а именно взаимодействие между государством и организациями, занимающимися предоставлением коммунальных услуг, проблемы развития.
Ключевые слова: отрасль, государство, жилищно-коммунальные услуги, финансирование.

Жилищно-коммунальное хозяйство является значимой и самостоятельной отраслью, и имеет непосредственное взаимодействие с государством. С одной

стороны - государство выделяет деньги из бюджета для организаций, занимающихся поставкой ресурса, а организации, в свою очередь, вносят доход от предоставляемых услуг в бюджет нашей страны.

Актуальность темы является одной из важных для устойчивого развития регионов и страны в целом, потому что жилищно-коммунальное хозяйство определяет качество жизни человека и его благоустройство, ведь почти каждый человек на Земле пользуется коммунальными ресурсами, и от качества работы ЖКХ зависят общественные настроения. Необходимость в модернизации системы предоставления коммунальных услуг нуждается наша страна, об этом говорят нынешнее состояние жилищных фондов, финансирование со стороны государства.

Целью работы является исследование особенностей реализации жилищно-коммунальных услуг населению и проведение анализа финансирования государством данной отрасли.

Предметом исследования являются отношения между государством и ресурсоснабжающими организациями.

Жилищно-коммунальное хозяйство является многоотраслевым комплексом, которое по существующему законодательству относится к компетенции органов местного самоуправления. В отрасль жилищно-коммунального хозяйства входят такие подотрасли как: жилищное хозяйство; водопроводно-канализационное хозяйство; топливно-энергетическое хозяйство; городской пассажирский транспорт; гостиницы; благоустройство населенных мест.

Для реализации целей деятельности предприятие осуществляет следующие виды работ: эксплуатация, капитальный и текущий ремонты жилого фонда; механизированная уборка территорий города, озеленение, благоустройство; санитарная очистка; ремонтные работы; размещение и утилизация твердых бытовых отходов; выработка тепловой энергии; бытовые услуги для населения.

Источники развития и финансирования жилищно-коммунального хозяйства: бюджетные средства; доход, получаемый от реализации услуг физическим и юридическим лицам; средства предприятий на содержание принадлежащих им жилищно-коммунальных объектов.

По данным статьи расходов бюджета ЖКХ работает в убыток, несмотря на то, что цены на тарифы растут с каждым годом, а качество предоставляемых услуг особо не меняется.

Существуют три формы ведения дома: либо посредником между жителями и ресурсоснабжающей организацией (РСО) является управляющая компания (далее УК), либо товарищество собственников жилья (ТСЖ), либо собственники помещений напрямую работают с РСО, т.е. форма «самоуправления». Конечно, были применены меры для добросовестной работы управляющих компаний, так как около 49 % населения недовольны деятельностью УК: создание ГИС ЖКХ, где ведется вся отчетность УК; подробное описание предоставления услуг; лицензирование УК.

На роль УК может претендовать любое юридическое лицо либо индивидуальный предприниматель. Отсутствие профессионального управления приводит к нарушению прав собственников жилых и нежилых помещений, что влечет за собой еще большее недовольство граждан.

Данная отрасль экономики требует особого внимания, так как сфера деятельности неэффективна: потребность в ресурсах не ограничена, расходы во много раз превышают доходы, и этому способствует большое количество причин.

В нынешнее время общая площадь жилищного фонда России составляет 3,59 млрд м². В среднем на одного россиянина приходится 24,43 м² общей площади. Около 20 % жилищного фонда в плачевном состоянии: эта доля домов нуждается в ремонте и реконструкции, а в малых городах часть домов вовсе не имеет обеспечения инженерных сетей, что требует неотложное расселение жителей, а это последствия того, что дома были построены еще при СССР.

Прежде всего, значительно увеличивается износ основных жилищных фондов, и соответственно уменьшается коэффициент благоустройства домов: поставлять ресурс труднее. Стоимость услуг увеличивается каждый год на 6-7%, а качество обслуживания только ухудшается, причиной этому служит население, как физические лица, так и юридические, которые избегают уплаты за потребленный ресурс.

Если население и организации оплатят все свои долги, то даже в этом случае этой отрасли не выйдет из кризиса. В нынешнее время данная сфера слишком убыточная: требует постоянных затрат и нуждается в дотировании со стороны государства. Государство проводит совокупность мероприятий по планомерному формированию и использованию денежных доходов, накоплений, поступлений в соответствии с целями, поставленными в прогнозах социально-экономического развития. Пока с помощью финансово-бюджетной политики не удастся пропорционально и сбалансировано использовать денежные ресурсы, так, как только на финансирование жилищно-коммунального хозяйства выделяется от 40 до 80 % бюджета каждый год.

Строить жилье перестало быть выгодным для государства: новое жилье - новые затраты, ведь каждое здание требует инженерное обеспечение, а это, как известно, является причиной дотирования. Чтобы улучшить систему коммунальной инфраструктуры, необходимы время и большие запасы денежных ресурсов.

Многие ресурсоснабжающие предприятия из-за огромной дебиторской задолженности не способны «держаться наплаву», поэтому следом наступает стадия банкротства, вводятся программы финансового оздоровления. Не всегда предприятиям удается выйти из кризиса, поэтому они чаще закрываются или объединяются с другими подобными им организациями: всегда найдется организация крупнее, с более стабильным финансовым состоянием или же большей поддержкой государства.

В России существует более 50 тысяч предприятий, занимающихся поставкой ресурсов, каждое пятое из них - государственное или

муниципальное. В жилищно-коммунальном хозяйстве работают около 4,5 млн. человек, которые пытаются улучшить качество жизни населения: систему расчетов, принятия оплаты, поставки самого ресурса; повысить эффективность функционирования предприятия. Но социально-экономическое состояние нашей страны не позволяет модернизировать систему.

Основными причинами сложившегося на сегодняшний день тяжелого положения с кредиторской задолженностью в жилищно-коммунальном хозяйстве в первую очередь являются: недолжное поступление доходов от поставляемых ресурсов предприятием в бюджет страны; частичное погашение задолженности потребителей или неуплата вовсе; несовершенная тарифная политика; дебиторская задолженность; замедленная установка приборов учета (ИПУ - индивидуальный прибор учета, ОДПУ - общий домовый прибор учета), что влечет к большим незафиксированным потерям ресурсов.

Для того чтобы решить весь круг обозначенных проблем, которые мы рассмотрели в данной статье, прежде всего, необходимы финансовые ресурсы, которые будут поступать как из государственных бюджетов, так и за счет средств, получаемых предприятием за предоставление своих услуг непосредственным потребителям. Но выйти из кризиса удастся нескоро, в ближайшие 50 лет отрасль жилищно-коммунального хозяйства так и останется самой убыточной отраслью, если государство не возьмется вплотную этой сферой деятельности, а именно не разработает усовершенствованную модель предоставления услуг для населения, ведь качество жизни, в первую очередь, зависит от этого.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аванесян В.Р. Экономические интересы и модернизация ЖКХ // ЖКХ. № 2. 2014. С. 12.
2. Кузнецова А.И. Новые подходы к перестройке систем управления инфраструктурой и жилищно-коммунальным хозяйством города // Транспортное дело России. 2014. № 2. С. 76–77.
3. Руденко Л. Анализ состояния ЖКХ России в современных условиях URL: https://www.muiv.ru/vestnik/pdf/eu/eu_2015_2_067-078.pdf. (дата обращения: 26.02.2018)

Хабибрахманова Ю. Р.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕХНОПАРКОВЫХ СТРУКТУР В РЕГИОНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы государственного регулирования деятельности технопарковых структур в регионах РФ. Проведен сравнительный анализ наличия соответствующего законодательства в регионах, структурированы требования законодательства к технопарковым структурам, обозначены необходимые условия аккредитации. Проведенный анализ и предложения могут быть полезны для разработки мер государственного регулирования формирования и функционирования технопарковых структур.

Ключевые слова: технопарковые структуры, государственное регулирование, аккредитация технопарков, условия для присвоения статуса технопарка.

Центры развития инновационного предпринимательства паркового типа (научные, исследовательские, технологические парки, бизнес-центры и т.п., далее технопарковые структуры) во многих регионах мира сыграли ключевую роль в переориентации экономики региона на инновационный путь развития и рассматриваются в настоящее время как необходимый элемент поддержки инновационного развития территории [2 с.187, 4 с.49].

Отмечается, что универсального рецепта по созданию технопарковых структур не существует [5, с. 4], но заинтересованность и поддержка региональной властью их деятельности играют важную роль в развитии инновационного предпринимательства территории [3, с. 48-49], поэтому органы власти в различных регионах мира всячески поддерживают инициативы исследовательских центров региона по созданию парков или сами создают парк [1, с. 20].

В Российской Федерации процесс формирования технопарковых структур начался в начале 1990-х гг., с образования первых научных парков при университетах и чуть позже инновационно-технологических центров или технопарков на базе промышленных предприятий. Однако процесс этот скорее носил стихийный характер, т.к. многие вопросы, касающиеся регулирования деятельности технопарковых структур в законодательстве на федеральном

уровне не рассматривались. Отсутствовали описание характеристик, унифицированные требования к каким-либо технопарковым структурам для присвоения статуса и последующей аккредитации, а это делает практически невозможным предоставление мер государственной поддержки и затрудняет мониторинг их функционирования. Первые требования были зафиксированы по отношению к бизнес-инкубаторам общего типа в 2005г., чуть позже к технопаркам высоких технологий, по отношению к другим технопарковым структурам установлены не были. Лишь в октябре 2014г. были обозначены необходимые к выполнению условия индустриальными парками и технопарками, отличных от технопарков высоких технологий, для оценки возможности получения ими субсидии на возмещение затрат по созданию инфраструктуры технопарка. Однако до сих пор на федеральном уровне не определены условия для присвоения статуса технопарка с целью получения ими других мер государственной поддержки.

Поэтому региональные органы власти столкнулись с необходимостью принятия законодательных актов регулирования инновационной деятельности и соответствующей инфраструктуры. С середины 2000-х гг. в ряде регионов РФ принимаются специальные нормативно-правовые акты, регулирующие деятельность технопарковых структур, не относящихся к бизнес-инкубаторам (обозначаются в законодательстве как технопарки). К ним относятся законодательные акты о технопарках и о функционировании парковых зон или нормативно-правовые акты, регулирующие деятельность инновационной инфраструктуры и технопарков, в частности. Наличие таких документов необходимо для: 1) идентификации элементов инновационной инфраструктуры и технопарковых структур в частности; 2) мониторинга наличия и функционирования соответствующих структур; 3) предоставления налоговых льгот и других мер государственной поддержки.

Проведенный анализ законодательства регионов показал (таблица 1), что к настоящему времени в 29 регионах РФ действуют нормативно-правовые акты, предусматривающие условия присвоения статуса технопаркам (ТП) или

субъектам инновационной инфраструктуры, включающим технопарки, в чуть меньшем количестве регионов (21) предусмотрено ведение реестра технопарков. При этом не во всех регионах, где сформированы технопарковые структуры или имеется научный и трудовой потенциал для их формирования, приняты законодательные акты, регулирующие деятельность технопарковых структур.

Требования для присвоения статуса технопарку отличаются по регионам, что связано как с отличием регионов по уровню социально-экономического развития, задачами, которые поставлены перед технопарками, так и с отсутствием достаточного опыта по формированию и регулированию деятельности подобных структур.

Таблица 1

Наличие нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность технопарков по округам и регионам РФ

Наименование округа	Количество регионов в округе		
	Всего	Нормативно-правовыми актами которых предусмотрена аккредитация (присвоение статуса) ТП	Нормативно-правовыми актами которых предусмотрено ведение реестра ТП
РФ всего	85	29	21
Центральный федеральный округ	18	4 (г.Москва, Воронежская, Калужская, Тамбовская области)	3 (г. Москва, Воронежская, Тамбовская области)
Северо-Западный федеральный округ (с Ненецким АО)	11	1 (Республика Коми)	2 (Республика Коми, Архангельская обл.)
Южный федеральный округ	8	2 (Р.Адыгея, Краснодарский край)	-
Северо-Кавказский федеральный округ	7	4 (Р. Дагестан, Р. Ингушетия, Р. Северная Осетия-Алания, Ставропольский край)	3 (Р. Дагестан, Р. Ингушетия, Р. Северная Осетия-Алания)
Приволжский федеральный округ	14	7 (Р.Башкортостан, Р. Татарстан, Кировская, Нижегородская, Оренбургская, Саратовская, Ульяновская области)	5 (Р.Башкортостан, Р.Татарстан, Нижегородская, Оренбургская и Саратовская области)

Наименование округа	Количество регионов в округе		
	Всего	Нормативно-правовыми актами которых предусмотрена аккредитация (присвоение статуса) ТП	Нормативно-правовыми актами которых предусмотрено ведение реестра ТП
Уральский федеральный округ	6	5 (Курганская, Свердловская, Тюменская, Челябинская области, Ямало-Ненецкий АО)	5 (Курганская, Свердловская, Тюменская, Челябинская области, Ямало-Ненецкий АО)
Сибирский федеральный округ	12	3 (Кемеровская область, Новосибирская область (для управляющих компаний, получающих субсидии), Р.Бурятия)	3 (Кемеровская область, Новосибирская область (для управляющих компаний, получающих субсидии), Р.Бурятия)
Дальневосточный федеральный округ	9	3 (Сахалинская область, Магаданская область, Р. Саха (Якутия))	-

В качестве условий присвоения статуса технопарка могут рассматриваться какие-либо единичные требования, например, предоставление резидентам услуг поддержки инновационной деятельности (Ямало-Ненецкий автономный округ) или доля права собственности государства на земельный участок и наличие трудовых ресурсов (Кировская область), так и совокупность условий.

Анализ законодательных требований к технопаркам для присвоения статуса и последующей аккредитации позволил их структурировать следующим образом:

1) требования, связанные с наличием предпосылок формирования технопарка (потенциала региона): обеспеченность трудовыми ресурсами; наличие потенциальных резидентов; наличие соглашений с субъектами инновационной деятельности;

2) требования, связанные с существенными характеристиками технопарка: наличие специализированных центров по оказанию услуг коллективного

доступа к оборудованию, экспертизы, консалтинга проектов, информационных, финансовых, учебных и некоторых др.; наличие связи с университетами или другими научными центрами;

3) требования к форме собственности: доля государственного участия в уставном капитале;

4) требования, связанные с обеспечением начальных условий функционирования технопарка в виде материально-технического и финансового обеспечения: площадь территории ТП, площадь производственных и офисных помещений; к этой же группе можно отнести требования по стоимости имущества ТП; требования к размеру уставного капитала;

5) требования четкого видения целей, задач развития технопарка и их соответствие целям социально-экономического развития региона (наличие программы или бизнес-плана развития ТП; соответствие направлений деятельности приоритетным сферам развития экономики региона);

6) требования к результатам деятельности технопарка: количество резидентов; количество рабочих мест, созданных резидентами; количество результатов интеллектуальной деятельности, полученных резидентами; доля научной или научно-технической продукции, услуг; общий объем отгруженных товаров резидентами; количество научно-технических разработок, реализованных каждым субъектом; количество резидентов, удовлетворяющих условиям по созданным рабочим местам, объему отгруженной инновационной продукции и количеству разработок; доля площадей занятых резидентами.

Данные группы требований можно в свою очередь объединить в две большие группы: 1) связанные с возможностью формирования технопарка с требуемыми характеристиками; 2) связанные с достижением поставленных целей развития технопарка. Требования первой группы включают в себя: требования, связанные с наличием предпосылок формирования технопарка; требования, связанные с сущностными характеристиками технопарка; требования к форме собственности; требования к материально-техническому и

финансовому обеспечению технопарка. Их целесообразно использовать при формировании технопарков. Требования второй группы целесообразно использовать для мониторинга их дальнейшего функционирования. К ним относятся: требования четкого видения целей, задач развития и их соответствие целям социально-экономического развития региона; требования к результатам деятельности технопарка.

Для эффективного государственного управления формированием и функционированием технопарковых структур наличие правоустанавливающих документов в данной области является необходимым условием. Отсутствие данных документов может свидетельствовать о текущем низком потенциале региона для функционирования технопарка. А также может свидетельствовать о неготовности региональной власти к активной поддержке формирования и функционирования подобных субъектов, что при наличии научного, трудового, производственного потенциала будет негативно сказываться на инновационном развитии.

Следует отметить, что для эффективного функционирования технопарковых структур требуются не отрывочные меры государственной поддержки, но комплексное регулирование их деятельности. Т.е. нормативно-правовые акты должны содержать требования, как связанные с возможностью формирования технопарка с требуемыми характеристиками, так и связанные с достижением поставленных целей его развития. Результаты деятельности технопарка, а значит и поставленные цели развития, возможности их достижения определяются потенциалом территории (трудовым, производственным, научно-техническим) и первоначальными характеристиками технопарка (материально-технического и финансового обеспечения, наличием специализированных центров). Но наличие самих требований к результатам деятельности обязательно должно содержаться в аккредитационных условиях.

Государственная поддержка должна осуществляться в отношении тех структур, которые прошли аккредитацию. В законодательных актах региона

необходимо рассмотреть условия присвоения статуса технопарку (начальная аккредитация) и его периодического подтверждения (периодическая аккредитация). Механизм периодической аккредитации технопарков является необходимым звеном осуществления их мониторинга и государственного управления инновационной деятельностью в регионе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Авдулов, А. Н. Научные и технологические парки, технополисы и регионы науки / Авдулов А. Н., Кулькин А. М. – М.: ИНИОН РАН, 2005. – 148 с.
2. Вертакова, Ю. В. Управление инновациями: теория и практика: учебное пособие / Ю. В. Вертакова, Е. С. Симоненко. – М.: Эксмо, 2008. – 432 с.
3. Движение регионов России к инновационной экономике / Под ред. А. Г. Гранберга, С. Д. Валентея; Ин-т экономики РАН. – М.: Наука, 2006. – 402 с.
4. Мухамедьяров, А. М. Инновационный менеджмент: учебное пособие. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 176 с.
5. Руководство по созданию развитию инновационных центров (технологии и закономерности). Москва–Гонконг–Дэдок–Лунд–Монпелье–Оксфорд–Пекин–Сан-Франциско–Сингапур–Хельсинки, 2012. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://innovation.gov.ru/sites/default/files/documents/2014/25341/3938.pdf>

Шуклина З. Н.

Брянский государственный университет имени академика И. Г. Петровского

ОПТИМИСТИЧЕСКИЕ И ПЕССИМИСТИЧЕСКИЕ НАСТРОЕНИЯ ОБЩЕСТВА В ОТНОШЕНИИ ЦИФРОВОГО И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: В статье предпринимается попытка осмысления инновационного поведения и активности населения в условиях цифровизации и инновационной экономики, подчеркивается ценность идей, доверия, веры или убеждения лидера и авторитетного лица, примеров позитивного поведения на основе фрейминга, акцентируется прокрастинация в действиях и деятельности, выделяются направления активного развития инновационного потенциала.

Ключевые слова: инновационное развитие, цифровая экономика, отношения, настроения, оптимизм, новаторство, поведение, фрейминг.

Сравнивая условия и направления развития экономики для оптимизации отношений в обществе и повышения уровня жизни населения, Россия выбирает цифровое обеспечение, чтобы придать динамику, сохранить и защитить свой цифровой суверенитет. Цифровая экономика предстает как система экономических отношений, основанных на использовании цифровых

информационно-коммуникационных технологий, в которой развитие и рост эффективности обеспечивается путем активного использования в хозяйственной деятельности высоких информационных технологий. Экономика сохраняет свою важность, отраслевую и хозяйственную структуру, а цифровые технологии как вспомогательное средство, прилагаются к ней для ускорения решения задач.

Нужно отметить, что информация является важным ресурсом и средством воздействия на людей. Известно, что в США и войсках НАТО концепция «сетцентризма» позволяет эффективно выполнять боевые задачи и достигать экономического эффекта. Становится все больше организационных решений и методов управления военными действиями, которые можно адаптировать для коммерческих структур или масштабных проектов в конкурентной борьбе.

В зависимости от поставленных государственных задач, активности профессионалов, от состояния науки и реализации творческой мысли, от настроенности на внедрение и достижение цифровые технологии с разной скоростью проникают в жизнь и используются для активизации интеллектуального потенциала. Общая ситуация, информационные и гибридные войны влияют на настроения и отношение населения к выбранному пути развития. Несмотря на оптимистические настроения представителей власти, утверждающих, что цены на нефть вернутся к высоким показателям, некоторые экономисты прогнозируют стоимость доллара при цене на нефть в 20 долларов. Так выход на уровень 96 рублей заставит ЦБ поднять ключевую ставку, тогда кредитная сфера окажется практически замороженной, что негативно повлияет на развитие бизнеса, вызвав массу корпоративных и банковских дефолтов. Начнутся увольнения с работы, инфляция усилит рост цен, появится много бедных. Это предпосылки пессимистического настроения, потери оптимизма и снижения активности населения.

На этом фоне трудно позитивно и реально воспринимать «умный дом», «интернет вещей», «дистанционное медицинское обслуживание», «домашние 3D-принтеры», «робототехника», «нейроинтерфейсы», «искусственный

интеллект. Расслоение населения не повышает инновационной активности, а новшества несут множество угроз для пользователей и служат для обогащения интернет- бизнесменов и ростовщиков XXI века, которые получают абсолютную власть над «электронным» населением.

В этой связи оптимистические настроения общества в отношении цифрового развития экономики требуют не только обоснованной научной базы, но, прежде всего, культурных, психологических и социально-экономических условий для осознания, принятия и поддержки такого направления. Опираясь на понимание человека одновременно как природный объект, индивидуальность и как личность, имеющую внутренний мир, содержание и взаимодействия, в котором надо вступить с миром, чтобы реализоваться и раскрыться, в отношении всего нового и рискованного можно выделить логичную консервативность и опасения.

В поведенческой экономике используют фрейминг, который изучает поведение экономических агентов в условиях рыночных отношений. Содержание метода связано с умением формулировать и точно описывать экономические проблемы с целью влияния на предпочтения лиц, принимающих решения и на поведение тех, кого эти решения непосредственно касаются. Точность формулировок, скрытый и явный смысл, сочетаемость и относительность позволяют людям принимать решения на основании сравнения для сохранения жизни, убеждений и устоев как основы относительно оптимального состояния [4].

В отношении реагирования на инновации важно выделить также прокрастинацию, которая понимается как склонность к постоянному откладыванию даже важных и срочных дел, приводящая к жизненным проблемам и болезненным психологическим эффектам. Появление прокрастинации на индивидуальном и на макроуровне выражается в инерционном поведении экономических агентов. В рамках оценки экономического поведения экономическую прокрастинацию можно охарактеризовать как наличие у экономических агентов высокой субъективной

оценки сиюминутной выгоды примитивного освоения природных ресурсов в сочетании с высокой субъективной оценкой издержек, связанных с инновационной деятельностью. Низкая самооценка, самоограничение, противоречивость, перфекционизм являются ограничителями деятельности, вызывают симптоматическое сдерживание настроенности на работу. Есть мнения, что уровень прокрастинации ниже и слабее тогда, когда лично для себя человек ожидает большой отдачи от дела, высоко оценивая его результаты. Но импульсивное поведение, слабая настойчивость, непонятные перспективы и отдаленные цели снижают активность и усиливают прокрастинацию. Четко и ясно обозначенная цель, минимальное время достижения, высокие ожидания и личная заинтересованность способствуют активному поведению, хорошему настроению и динамичной работе.

Для занятых в сфере производства, для бизнеса субъективизм в оценке ситуации превалирует над объективными и перспективными программами внедрения инноваций. Инновационной деятельности должна быть адекватна затратам труда, интерес к инновационной деятельности будет тогда, когда ожидание вознаграждения и результата полностью удовлетворяют (компенсируют) усилия коллектива или конкретного специалиста. Культурная инерция, нежелание агентов менять стереотипы поведения приводит в полный отказ от инноваций, отказу от информации, обучения и погружения в проблемы [1, 2]. Поэтому условием внедрения инноваций должна стать либо революция в умах, либо эволюция интеллекта, качества мышления и развития человека, профессионала, измененная новая среда, которая и подстегивает к самосовершенствованию и действительно способствует этому. Сравнивая главные предпосылки к активному оптимистическому поведению, то есть внешние условия и новое мышление, бытие и самосознание, важно подчеркнуть их интегрированное действие, усиление влияния факторов при совместном и перекрестном взаимодействии.

Оптимизации настроений бизнеса в отношении инноваций способствует сохранение и приумножение богатства организации, поддержание

экономической безопасности собственников и персонала организации, гармоничные отношения с окружающей эколого-экономической средой. В этой связи можно выделить инновационные предпринимательские страты, обладающие идеями и волей для их воплощения [5]. С точки зрения Кадинова Е.Р. и Дадалко В.А., инновационное поведение, значимость нововведений служит фактором-ориентиром для проявления активности человека, характера, направленности, интенсивности его действий. Активность исследователя, новатора, творца и бизнесмена связана с характером и темпераментом, с психосоматическими особенностями, с его образованием и целями в жизни. Подвигнуть к активному поведению можно искусственно, с помощью стимулов и предпосылок карьерного роста, направляя человека на реализацию потребностей в самоутверждении и самореализации высоких идей.

Инновационное поведение можно представить, как форму активности человека, которая осуществляется при умении выходить за пределы сложившихся установок и поведенческих стереотипов [4]. Исходную потребность в инновациях пока трудно включить в систему актуализируемых (воспроизводимых) потребностей, но можно инициировать в жизненном пространстве человека, где соединяются и взаимодействуют три фактора инновационного поведения. К этим факторам относят возможности человека, представленные его личностным, духовным, творческим, интеллектуальным потенциалом; пространство и среда, создающие предпосылки для реализации возможностей в соответствии с ценностно-смысловыми целями самореализация, готовность человека реализовать свой потенциал качественно и быстро [4]. Многие исследователи подчеркивают, что инновационное поведение связано с самосознанием человека или группы, с пониманием своей личной инициативы как субъективно возможной и общественно принимаемой основы собственного существования. Инновационные тип мышления и поведения, личная инициатива усиливают развитие индивидуальности, самоактуализацию, способность и готовность человека к генерированию и внедрению новых идей, к реализации своего творческого потенциала [7, 9].

Новаторы, инициаторы, энтузиасты, рационалисты не всегда проявляют свои настроения полностью, вступая в противостояние с консерваторами, скептиками и ретроgrадами. Настроение оптимизма возникает при полном доверии, вере или убеждении лидера и авторитетного лица. При этом для населения, для каждого человека важны примеры инновационного позитивного поведения на уровне властных структур, научных и образовательных организаций, на уровне лиц, управляющих процессом и призывающих к инновациям и цифровизации.

Таким образом, условиях неопределенности и изменчивости внешней среды для инновационного развития экономики страны важны оптимистические настроения граждан в отношении выбора, коммерциализации и внедрения инноваций, спроса и направлений активизации поведения бизнеса и общества. Именно исходные позиции в осознании идей, творческом мышлении, информационном образовании и понимании ценности инноваций заключены мотивационные предпосылки оптимального взаимодействия общества с институтами развития, властными структурами, СМИ.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Долгов Ю. В. Экономическая прокрастинация как институциональная ловушка инновационного развития // Современные проблемы науки и образования, 2014. № 5. С.329-336
2. Жудро М. К. Индикаторы оценки социально-экономических систем в условиях цифровых систем // Управление социально-экономическими системами. Материалы международной научно-практической конференции. В 2-х томах. 2017. С. 161-164.
3. Кадинова Е. Р., Дадалко В. А. Новые подходы к определению сущности инноваций // Вестник Белорусского государственного экономического университета. 2002. № 2. С. 63-69.
4. Ключко В. Е., Галажинский Э. В. Инновационный потенциал личности: системно-антропологический контекст // Вестник Томского государственного университета. 2009. № 325. С. 146-151.
5. Солодов А. К. Влияние культуры на выбор решений и оценку целевых финансовых критериев // Современные научные исследования и инновации. 2017. № 3. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2017/03/70163>
6. Шуклина З. Н. Актуальные проблемы безопасности государства и личности в условиях цифровизации мирового пространства // Международная научно-практическая конференция "Экономика, бизнес, инновации": сборник статей в 2 ч. Ч. 2. Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». 2018. С. 156-160.
7. Шуклина З. Н. Идеи, идеалы и источники инновационного развития // Международная научно-практическая конференция «Научные открытия в эпоху глобализации». Международный центр инновационных исследований «Omega science». Саратов. 2016. С. 188-191.

8. Шуклина З. Н. Управление экономической безопасностью предприятия в условиях нестабильных международных отношений // Экономика и предпринимательство. 2016. №1. Ч.1. С. 554-561.
9. Шуклина З. Н. Формирование новых потребностей и спроса на инновации // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2015. № 2. С. 76-80.

Хасанов М. А.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ, ИХ МЕСТО И РОЛЬ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

Аннотация: В условиях рыночной экономики становится важным развитие микрофинансовых организаций как одного из важнейшего инструмента в обеспечении развития экономики, особенно малого предпринимательства и решении ряда финансовых проблем населения. Но, однако, в рамках действующего законодательства здесь остаются не решенными ряд возникших проблем как вопросы регистрации, лицензирования регулирования деятельности, отчетности микрофинансовых организаций, возникающие противоречия с установками проводимой единой государственной политики.

Ключевые слова: микрофинансовые организации, финансовые услуги, кредитование, надзор, регулирование, регистрация, лицензирование, инспектирование, отчетность, уставный капитал, проблемы, федеральный закон, денежно-кредитная политика.

В некоторых малых населенных пунктах, малых городах страны практически отсутствуют подразделения коммерческих банков, это в основном вызвано происходящими процессами в банковской системе страны (резкое уменьшение количества действующих коммерческих банков и их подразделений). Данный процесс привел к тому, что в действующей финансовой инфраструктуре во многих населенных пунктах отсутствуют подразделения коммерческих банков, так как кредитные организации их закрыли из-за низкой рентабельности и крайне недостаточно малых объемов производимых банковских операций, малой численности обслуживаемых клиентов. Данный действующий фактор и тенденции в развитии банковской системы страны стал одним из основных препятствий в развертывании деятельности среднего и малого бизнеса и обеспечении соответствующего уровня банковского обслуживания населения. Указанные трудности в функционировании финансовой инфраструктуры можно было бы решить через систему создания микрофинансовой инфраструктуры низового уровня,

что позволило бы решить проблему обеспечения доступности финансовых услуг в малых городах, малонаселенных пунктах и проблему поддержки предпринимательства на начальном этапе, особенно в территориальном разрезе. Микрофинансовая поддержка представляет собой оказание финансовых услуг на относительно небольшие суммы финансовых средств, предназначенных для обслуживаемых клиентов, имеющих низкие объемы дохода и не имеющие доступа к традиционным финансовым услугам действующих кредитных организаций, а также определенному контингенту населения для решения насущных задач, возникших в их жизнедеятельности. Механизм микрофинансирования широко используется во всех развитых странах, как одним из действенных факторов обеспечения развития среднего и малого предпринимательства и обеспечения обслуживания населения и этими странами выработаны на основе накопленного опыта работы действенная технология организации и успешного функционирования микрофинансовых организаций (МФО). На данном этапе развития нашей страны возникла потребность в организации и развитии слаженной микрофинансовой системы. Микрофинансовые организации должны стать составной частью финансово-кредитной системы экономики страны, дополняя функционирующий сегмент банковского сектора и соответственно расширив возможности доступа к заемным финансовым ресурсам, особенно среднему и малому предпринимательству и населению. В связи с таким положением 2 июля 2010 года был принят Федеральный закон №151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», который является правовой основой функционирования системы микрофинансирования в Российской Федерации. Надзор за деятельностью микрофинансовых организаций в соответствии с вышеуказанным федеральным законом осуществляла Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР), которая с 01 сентября 2013 года была присоединена Центральному банку Российской Федерации. Центральный банк Российской Федерации стал организатором, мегарегулятором микрофинансовых организаций и всей системы. За

прошедший период со времени принятия закона произошел бурный рост числа микрофинансовых организаций и их численность по стране составляет более 3 тысяч и ими выдано микрозаймов заемщикам по состоянию на начало 2018 года более чем на 450 млрд.руб. Модель организации кредитного процесса в микрофинансовых организациях близка традиционному банковскому процессу кредитования и которые обязательно предусматривают описание внутреннего порядка принятия решения соответствующим органом управления микрофинансовой организации о предоставлении займа, с заключением соответствующего договора и предоставлением заемщиком для этого соответствующего обеспечения и также предусмотрен соответствующий механизм обеспечения исполнения обязательств по заключенному договору займа (кредита). Действующее законодательство позволяет микрофинансовой организации осуществлять соответствующую систему контроля за деятельностью заемщика по целевому использованию полученного от него займа и предусматривает обязанность заемщика обеспечить микрофинансовой организации возможность организации и осуществления такого контроля. Прозрачность системы микрофинансирования обеспечивается также требованием закона о предоставлении подлинной информации потенциальному заемщику по всем условиям заключаемого договора займа. Значительное число действующих микрофинансовых организаций в настоящее время предлагают небольшие суммы (10- 15 тыс. руб.) физическим лицам, индивидуальным предпринимателям на короткий срок без соответствующего обеспечения. Процедура рассмотрения заявки заемщика включает рассмотрение и анализ паспортных данных, анкеты и визуальный контакт с обслуживаемым клиентом. Зачастую микрозаймы выдаются микрофинансовой организацией даже клиентам банков и своим клиентам с испорченной кредитной историей, поэтому резко возрастают объемы кредитования явно невозвратных кредитов. Все эти факторы в совокупности при небольшом объеме кредитования по сравнению с коммерческими банками приводят к высокому риску невозврата выданных денежных средств, а с другой стороны способствуют

росту инфляции в экономике, зачастую эти операции противоречат также установкам проводимой государственной денежно - кредитной политики. При этом действующим законодательством для микрофинансовых организаций предусмотрен особый порядок совершения крупных сделок (под крупными сделками следует понимать микрозаймы на сумму более 10 % балансовой стоимости имущества микрофинансовой организации). Учитывая, что микрофинансовая организация как субъект экономики создавался с минимальным размером уставного капитала 10 тыс. руб., поэтому размер уставного капитала микрофинансовых организаций явно не удовлетворяет данным требованиям и общий объем выдаваемых кредитов, займов явно зачастую не учитывал размер сформированного уставного капитала микрофинансовых организаций. Так же несмотря на рост рисков кредитования и привлекаемых объемов вкладов от населения микрофинансовые организации не создавали соответствующие резервы для решения возникающих проблем, а в основном работу по решению возникающих проблем по совершаемым операциям организовывали по своему усмотрению.

В настоящее время многие микрофинансовые организации не обеспечивают выполнение требований действующего законодательства:

- в открытом доступе клиентам не доступна (отсутствуют) правила осуществления кредитования, заимствования;

- в одностороннем порядке ими изменяются условия заключенных с заемщиками договоров о кредитовании, заимствовании. В настоящее время рынок микрофинансирования находится в процессе становления и развития, хотя здесь имеются определенные нарушения и отсутствует действенная система регулирования и контроля за деятельностью микрофинансовых организаций. Бурный рост количества микрофинансовых организаций свидетельствует о достаточном количестве потребителей их услуг. Но, вместе с тем растет объем задолженности по кредитам, предоставленным микрофинансовыми организациями и при этом растет количество жалоб населения на неправомерные действия микрофинансовых организаций.

Несмотря на эти факторы, к преимуществам микрофинансовой организации можно отнести его территориальную близость и мобильность по отношению к клиентам, легкость и быстрота получения кредита и здесь могут получить кредит заемщики- клиенты коммерческого банка с испорченной кредитной историей, а также финансово нестабильные предприятия и организации малого бизнеса, индивидуальные предприниматели. При этом как финансовый ресурс ими привлекаются вклады населения по условиям и процентам противоречащим требованиям действующего законодательства и зачастую эти договора ими не выполнялись и не создавались соответствующие резервы и имелись случаи невозврата привлеченных вкладов физическим лицам и организациям. В связи с такими обстоятельствами и его ролью в развитии экономики, особенно малого бизнеса, индивидуального предпринимательства возникла острая необходимость разработки и принятия единых стандартов микрофинансирования. Это позволит не только повысит качество реализуемых проектов, но и сформировать единый подход к микрофинансированию в обществе. Также нужно решить такую проблему, когда микрофинансовые организации совершают операции по кредитованию, по приему вкладов от населения (они в соответствии с действующим законодательством относятся к банковским операциям), тогда как коммерческие банки для совершения этих операций в соответствии с действующим банковским законодательством должны иметь соответствующую лицензию Центрального банка Российской Федерации, сформировать соответствующий размер уставного капитала и создавать соответствующие резервы в Центральном банке Российской Федерации и осуществлять представление соответствующих форм отчетности. Таким образом, дальнейшее развитие системы микрофинансирования экономики в настоящее время зависит от решения ряда сложных, многогранных задач:

- совершенствование действующего банковского законодательства и микрофинансовых организаций и устранение имеющихся противоречий и нестыковок в целях повышения устойчивости, эффективности

функционирования микрофинансовых организаций, как составного элемента финансово - кредитной системы страны;

- установление со стороны Центрального банка Российской Федерации действенной системы надзора за деятельностью инспектирования деятельности микрофинансовых организаций, порядка регулирования рисков, отчетности микрофинансовых организаций в соответствии с проводимой государственной денежно - кредитной политикой и совершенствования порядка регистрации, лицензирования и их ликвидации;

- повышение прозрачности финансовой деятельности микрофинансовых организаций, строгое ими выполнение требований действующего законодательства, в части исключения финансирования терроризма и легализации доходов, полученных преступным путем и привлечения их к строгой ответственности за допущенные здесь нарушения и ввести их отчетность по этим вопросам также как коммерческих банков и ввести систему применяемых в отношении них мер воздействия;

- установить требования к микрофинансовым организациям, осуществляющим банковские операции, по размеру и порядку формирования уставного капитала, соответствующих резервов, порядку лицензирования совершаемых банковских операций, квалификационные требования к кандидатурам для согласования назначения на руководящие должности в соответствии с требованиями действующего банковского законодательства и установить их ответственность за обеспечение выполнения требований действующего законодательства и нормативных актов Центрального банка Российской Федерации;

- организовать подготовку соответствующих кадров для микрофинансовых организаций;

- развитие и строгое применение системы стандартов деятельности микрофинансовых организаций.

Учитывая, что рынок микрофинансирования ранее в основном развивался без государственного регулирования и контроля, что привело к возникновению

ряда вышеуказанных труднорегулируемых проблем, которые могут быть устранены постепенно с решением данных задач. В настоящее время возникла острая потребность в вовлечении системы микрофинансирования в общую систему правовых отношений, особенно в области регулирования банковского дела, финансовой системы и использования ее как действенного инструмента для воздействия и регулирования экономики страны, особенно в развитии малого предпринимательства, как важнейшей части экономики и проведении единой государственной денежно – кредитной политики, опираясь на опыт и практику, выработанных и применяемых развитыми странами.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 02.07.2010 г. №151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях». // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: URL:<http://www.consultant.ru/popular/nalog/> /Компания «Консультант Плюс».
1. Васильева С. В. Общества взаимного кредита как институт микрофинансирования./ С. В. Васильева // Аудит и финансовый анализ.- 2007 г. -№2 с.12-14.
2. Ханин Г. Н. Экономическая история России в новейшее время/ Г. Н.Ханин //Тегг а Economicus -2012 -№10 с .53-55.
3. Официальный сайт национальной службы взыскания (Электронный ресурс):URL:<https://www.nrservice.ru/>.

Научное издание

УПРАВЛЕНИЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ
ФИНАНСЫ

*Технический редактор ст. преподаватель Валиева В. В.
Оформление обложки Южакова М. В.*

Подписано в печать 00.00.2018. Формат 60×84 1/16.
Бумага офсетная. Печать плоская. Гарнитура Times New Roman.
Усл. печ. л. 20,4. Уч.-изд. л. 20,3.
Тираж 36 экз. Заказ №
ФГБОУ ВО «Уфимский государственный авиационный
технический университет»
Отпечатано с готового оригинал-макета
в редакционно-издательском комплексе УГАТУ
450008, г. Уфа, ул. К. Маркса, д. 12.