

**УПРАВЛЕНИЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ
ФИНАНСЫ**



УФА 2020

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

УПРАВЛЕНИЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ
ФИНАНСЫ

Уфа 2020

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, 2020. – 215 с.

Представлены статьи профессорско-преподавательского состава, аспирантов, научных сотрудников, а также для 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 статей публикуются в авторской редакции.

Редакционная коллегия:

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

Технический редактор ст. препод. Валиева В.В.

ISBN 978-5-4221-1402-3

© Оформление. РИК УГАТУ, 2020

СОДЕРЖАНИЕ

1. УПРАВЛЕНИЕ	6
Белоусова Е. А., Бадеева Е. А. ПРОБЛЕМЫ ПОСТРОЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УЧЕТНО- АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ ПРОДУКЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	6
Бикметов Р. Ш. МЕРЫ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН.....	10
Бирюков А. Н., Глущенко О. И. РАЗРАБОТКА, ВНЕДРЕНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ НА ООО «БАШКИРСКАЯ ГЕНЕРИРУЮЩАЯ КОМПАНИЯ».....	14
Искандарова Э. Ф., Криони О. В. ПРОБЛЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ.....	19
Марьина О. А., Пащенко С. Н. ФОРМИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ: ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ.....	24
Минигалиева Д. А., Пащенко С. Н. ФИНАНСОВО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ.....	28
Садреев А. А., Сюркова С. М. К ВОПРОСУ КЛАССИФИКАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ.....	34
Слепенчук И. Ю. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПО РАБОТЕ С ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА.....	40
Стафиевская М. В., Кочева А. А. О РОЛИ ПЛАТЕЖНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В УЧЕТЕ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЯ.....	45
Ульмасов В. И., Селезнева А. И. МОДЕЛИРОВАНИЕ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ С ПОМОЩЬЮ МОДЕЛИ ЭБО.....	54
Шакирова Р. К. НАЛОГОВЫЕ РИСКИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА.....	58
Шакирова Р. К. УПРАВЛЕНИЕ НАЛОГОВЫМИ РИСКАМИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....	64

Шамсутдинов Р. Р., Асфандиярова Р. А. БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА.....	69
Шарнина Н. М. РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ КООПЕРАТОРОВ.....	75
Шарнина Н. М. ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ СНАБЖЕНЧЕСКО-СБЫТОВОЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ	79
2. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ.....	83
Бакиева Э. И., Селезнева А. И. АНАЛИЗ МЕТОДОВ РАСЧЕТА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ОРГАНИЗАЦИИ.....	83
Михайлова Э. В., Валиева В. В. СТАТИСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В АНАЛИЗЕ ФИНАНСОВО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	88
Назарова Р.Ф., Валиева В.В. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ С ПРИМЕНЕНИЕМ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ.....	94
Гриневич Ю. В., Бадеева Е. А. ВНУТРЕННИЙ АУДИТ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА: ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	99
Грошева Е. А., Макарова Е. С., Наширванова Я. Ф. АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ В РОССИИ.....	105
Давлетова Н. Э., Стрельцов М. А. МЕТОД ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ОСНОВЕ ЦЕН КОНКУРЕНТОВ КАК «ИГРА С ПРИРОДОЙ».....	110
Ефремова Ю. Л., Шарипова Р. Н. АНАЛИЗ ВЕРОЯТНОСТИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ БАНКРОТСТВА НА ОСНОВЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ЗАРУБЕЖНЫХ МЕТОДИК.....	114
Журавлева А. С., Шарипова Р. Н. ОБЗОР МЕТОДОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ...	119
Искандарова Э. Ф., Криони О. В. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ.....	125
Криони О. В., Фахретдинов Р. Р. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ И «ДЕМОГРАФИЯ» И «ЗДРАВООХРАНЕНИЕ» В 2019 ГОДУ НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН.....	130
Михайлова Э. В., Валиева В. В. ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	135

Назарова Р. Ф., Валиева В. В. МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ОРГАНИЗАЦИИ.....	140
Салимова Л. М., Валиева В. В. МЕТОДЫ И МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	146
Стафиевская М. В., Роженцова Д. М. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРАКТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ.....	151
Фахретдинов Р. Р., Криони О. В. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА И ПОДДЕРЖКА ЗАНЯТОСТИ» В 2019 ГОДУ НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН	157
3. ФИНАНСЫ.....	162
Абдуллин М. И. ЭЛЕКТРОННЫЙ БАНКОВСКИЙ БИЗНЕС.....	162
Авзалов А. Х., Криони О. В. МЕТОДЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН.....	171
Арасланов Т. Н. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЦЕССА ВЫБОРА ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ.....	177
Бикметов Р. Ш., Малахова Т. В., Герасимова Е. П. ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ	182
Габитова Р. Р., Шарипова Р. Н. НАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ КАК ИСТОЧНИК ФОРМИРОВАНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО БЮДЖЕТА.....	185
Иванов П. А. ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИЙ С УЧЕТОМ ИХ СТАДИАЛЬНОЙ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ.....	191
Каюмова С. Э., Шарипова Р. Н. СИСТЕМА ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЛИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ..	196
Коновалова Т. А., Криони О. В. ВЛИЯНИЕ МИРОВЫХ КРИЗИСОВ НА БЛАГОСОСТОЯНИЕ НАСЕЛЕНИЯ.....	201
Сафиуллина А. И., Кошегулова И. Р. ИННОВАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ.....	205

1. УПРАВЛЕНИЕ

Белоусова Е. А., Бадеева Е. А.

Пензенский государственный университет

ПРОБЛЕМЫ ПОСТРОЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ ПРОДУКЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: В статье рассмотрены особенности и проблемы построения системы учетно-аналитического обеспечения управления производством продукции хозяйствующего субъекта.

Ключевые слова: учетно-аналитическое обеспечение управления, производство продукции, информационное обеспечение, методическое обеспечение, систем учета, анализа и аудита

В текущий период времени организации различных организационно-правовых форм работают в условиях значительных изменений, которые обусловлены как современными технологиями в сфере коммуникаций, так и в самом процессе производства. Управленческий аппарат организаций обязан использовать эти новшества и при выработке соответствующих управленческих решений, кардинально влияющих на выявление и эффективное использование различных внутренних и внешних ресурсов. Основной целью деятельности любого производственного предприятия является повышение уровня прибыльности. В современных рыночных условиях, которым присущи различные экономические и политические тенденции, роль своевременной и полной информации, предоставляемой учетно-аналитической системой, практически первостепенна. Достижение стратегических целей хозяйствующего субъекта становится возможным с помощью эффективного управления финансово-хозяйственной деятельностью. Система управления будет эффективной при наличии определенных условий, а именно – оперативная и точная информация и ее аналитическая обработка [5].

По справедливому замечанию Зимаковой Л. А., в XXI веке информация становится более ценным товаром, ее недостаток приводит к дополнительным затратам [1]. В связи с этим, система информационного обеспечения

управления производством должна соответствовать уровню, определяемому общеэкономическими тенденциями во взаимосвязи с другими предприятиями и организациями отрасли. Обобщенная, правдивая и своевременная информация способствует выработке объективных аналитических выводов. Данная работа зависит от качества информационного обеспечения.

Различные авторы дают разные определения понятия учетно-аналитического обеспечения процесса управления организацией. Так, например Вахрушина М.А. подразумевает под этим термином сбор, обработку и передачу финансовой и нефинансовой информации, которая применяется менеджерами для планирования и контроля за процессом деятельности всех производственных подразделений [2]. По мнению Г. В. Савицкой учетно-аналитическое обеспечение определяется как совокупность информационного и методического обеспечения деятельности хозяйствующего субъекта [3]. В рамках настоящего исследования под учетно-аналитическим обеспечением предприятия понимается система сбора информации, которая группируется в нужном варианте на основании потребностей управления и составления финансовой отчетности. А учетно-аналитическое обеспечение эффективного развития предприятия можно представить как общность систем учета, анализа и аудита. Они подкрепляются стабильными и постоянными информационными потоками, и только поэтому система будет приносить результаты.

Богданюк Е. В. отмечает, что рассматривать систему учетно-аналитического управления на уровне предприятия, следует как подсистему учетно-аналитического обеспечения управления на уровне региона, отрасли, страны, мира [4]. Поэтому обособления этой системы быть не может, так как она зависит от многих макро и микрофакторов воздействия экономики, политики, окружающей среды. Учетно-аналитическая система предприятия включает в себя три взаимосвязанные подсистемы: учетная, аналитическая и аудиторская.

Главенствующую роль занимает учетная подсистема. Целью учетной подсистемы является обеспечение непрерывного формирования, накопления,

обобщения и классификации всей необходимой информации на основе имеющейся технологии и методологии учета. Аналитическое сопровождение деятельности и в дальнейшем аудит используют данные, полученные из этой подсистемы. Базой устойчивого развития предприятия выступает аналитическая система. Она служит для учетно-аналитического обеспечения контроля за материальными ресурсами. Руководство предприятия, если оно заинтересовано в конечном результате, просто обязано иметь прямой контакт с работниками, непосредственно участвующими в процессе производства. Для этого создается аудиторская служба, контролирующая учетно-аналитическое обеспечение с учетом особенностей производства. Это позволяет в разы повысить эффективность управления, минимизировать потери на производстве. Основой системы информационного обеспечения управления материальными ресурсами является бухгалтерский учет, который строится по принципу: от первичной оперативной информации к бухгалтерским балансам с приложениями.

Третья подсистема – аудиторская – состоит из внутренней проверки учетно-аналитического обеспечения бюджетирования материалов: непосредственно вопросы для контроля, включая общую программу, критерии риск-анализа, распорядительные документы об аудиторской службе и аудиторах. Система учетно-аналитического обеспечения управления производством способствует принятию эффективных управленческих решений, отвечающим требованиям рыночной среды, что в конечном итоге приводит к повышению эффективности работы предприятия в целом [6, с. 65].

Однако существуют определенные проблемы, препятствующие эффективной деятельности системы учетно-аналитического обеспечения управления производством. Во-первых, до настоящего времени отсутствует общая терминология, отражающая понятие учетно-аналитической информации управленческого учета, что влечет за собой снижение возможности управленческого персонала организации принимать эффективные управленческие решения. Не во всех случаях цели деятельности организации

совпадают с учетно-аналитической информацией. В связи с этим необходимо разработать четкие цели управления предприятием в рамках стратегии его развития. Возникновение третьей проблемы обусловлено тем, что на многих производственных предприятиях не всегда вовремя производится пересмотр нормативов затрат на производство готовой продукции. Использование несоответствующих стандартам сырья и материалов, дешевых аналогов может привести к падению качества производимой продукции. Для решения этой проблемы целесообразно ужесточить контроль со стороны государственных структур за формированием материальных затрат. Следующая проблема связана с неэффективностью системы аналитических субсчетов. С этой целью необходимо интегрировать управленческий учет в финансовый учет путем введения дополнительных счетов.

Отсутствие стабильности в условиях рыночной экономики, изменения в ценообразовании на энергоресурсы, не позволяет менеджменту останавливаться на достигнутом, активизирует необходимость принятия принципиально новых форм и методов экономического анализа. Учетно – аналитические мероприятия, предшествующие любой аналитической работе, являются первичным звеном, которое влечет за собой новые яркие управленческие решения. Таким образом, можно говорить о том, что совершенствование системы учетно-аналитического обеспечения управления производством продукции хозяйствующего субъекта позволит своевременно вскрывать неиспользованные резервы повышения эффективности, использовать их и тем самым открывать возможности для создания реальных экономических предпосылок в динамике развития бизнеса в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Зимакова Л. А. Тресницкий, А. Б. Полторобатько М.О. Учетно-аналитическое обеспечение управления продажами// Фундаментальные исследования. – 2018. - № 2. – С. 95-99. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=42081>(Дата обращения: 24.02.2020 г.).
2. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник. - М.: Омега - Л, 2007. - 576 с.

3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности организации. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2015. – 512 с.
4. Богданюк Е.В. К вопросам построения системы учетно-аналитического обеспечения управления предприятием// Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2017. - № 2-4. – С. 20-23. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=28285656> (Дата обращения: 25.02.2020 г.)
5. Калуцкая Н.А. Учетно-аналитическое обеспечение в системе управления организацией // Молодой ученый. — 2013. — №6. — С. 341-344. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/53/7100/>(Дата обращения: 24.02.2020 г.)
6. Кальницкая И.В.Интегрированная учетно-аналитическая система для целей управления организацией // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 22. С.2–13. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.fin-izdat.ru/> (Дата обращения: 25.02.2020 г.)

Бикметов Р. Ш.

Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета

МЕРЫ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Аннотация: Малый и средний бизнес сегодня является важнейшей базой развития экономики. Предприниматели создают «в гараже» высокотехнологичные компании и инновационную продукцию, поэтому важно, чтобы представителей малого и среднего бизнеса становилось все больше. В статье предлагаются меры, создающие дополнительные возможности для развития малого и среднего бизнеса в Республике Башкортостан. Республика Башкортостан – это один из ключевых регионов Российской Федерации. Драйвером экономического роста в этом регионе может стать инновационное предпринимательство, для развития которого необходимы определенные условия.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, инновационные организации, бизнес-ангелы, коворкинги, высокотехнологичная продукция

В современных условиях очень важно развивать малый и средний бизнес. Малый и средний бизнес является наиболее адаптивной формой ведения бизнеса под стремительно меняющиеся запросы потребителей. Очень важно создать условия для ведения малого и среднего бизнеса, эти условия – та неуловимая материя, которая ведет предпринимателей к успеху. На самом деле ярким примером здесь должна служить Кремниевая долина, где удалось создать очень комфортные условия для высокотехнологичных компаний. Залог успеха Кремниевой долины – прекрасный климат и особая среда, направленная на стимулирование инноваторского мышления. Все это удалось создать не за один день, такая среда формировалась в этой долине инноваций несколько десятилетий. Но используя опыт Кремниевой долины, такую территорию

вполне можно запустить и раскрутить намного быстрее.

Республика Башкортостан – крупный регион РФ с очень хорошим потенциалом в плане творческих, креативно мыслящих людей. Отсюда вышли известные певцы Юрий Шевчук и Земфира, мировая легенда балета Рудольф Нуриев. В плане климата здесь тоже все неплохо, недаром во времена Екатерины Башкирию называли «второй Швейцарией». Моря в республике нет, но есть крупные водохранилища, интересные города, возможность массово развивать зимние виды спорта и развлечений. Короче говоря, этот регион можно превратить в зимний аналог «Кремниевой долины», где основой экономики станут инновационные организации.

Дадим здесь определение инновационной организации. Под инновационными организациями мы будем понимать организации, выпускающие инновационную высокотехнологичную продукцию, обладающую органической организационной структурой и использующей самые современные методы менеджмента [3]. Основой экономики этого региона уже достаточно давно является нефтедобыча и нефтепереработка. Однако в нынешней ситуации падения цен на нефть эти сферы деятельности уже не могут гарантировать благополучие. Причиной падения цен на нефть являются высокотехнологичные инновации – сланцевая добыча нефти и электромобили. Сама структура ОПЕК, которая создавалась, прежде всего, как картель теряет смысл, так как сланцевых компаний великое множество и со всеми ними договориться очень тяжело. Для экономического роста в Республике Башкортостан необходимо развивать инновационное предпринимательство. Потребуется ряд существенных условий: массовое продвижение коворкингов как площадок для появления креативных проектов, хорошая информационная поддержка, привлечение инвесторов, в том числе зарубежных [1]. В Башкортостане площадку для размещения инновационных производств можно создать во втором по величине городе республики - Стерлитамаке.

Стерлитамак – город, который нуждается в появлении новых точек роста

экономики. Химическая промышленность города сейчас испытывает определенный кризис из-за нехватки полезных ископаемых. В этой ситуации 300-тысячный город нуждается в серьезном обновлении своей экономики. Такой новой точкой роста может стать инновационное предпринимательство, в рамках которого в городе появились бы компании производящие гаджеты, мультимедийное оборудование, востребованное в учебных заведениях, электромобили, 3D-принтеры, электроскутеры.

Коворкинг – это творческая площадка, которая сегодня приходит на смену офисам. Такое стало возможно после «смерти» персонального ПК, теперь достаточно иметь мобильный ноутбук или планшет с клавиатурой, с которым можно работать, например, в парке или в кафе. Массовое создание коворкингов в городах республики создаст платформу для появления множества креативных предпринимателей, которые начнут продвигать свои проекты [2]. В перспективе, с развитием малого и среднего бизнеса в проблемных городах, можно будет задуматься о ликвидации градообразующих предприятий, которые наносят сильный ущерб местной экологии, не желающих нести значимую социальную ответственность.

Очень важна информационная поддержка создаваемой территории инноваций. Для этого необходимо привлечь все заинтересованные круги, в том числе региональные и муниципальные власти и представителей бизнес-среды. Необходимо создать интересный, яркий образ Стерлитамака как новой инновационной площадки, которая должна привлечь всю креативную молодежь республики и соседних регионов. В соседних регионах уже подобные идеи пытаются реализовать – например, в соседнем Татарстане построен город с нуля, Иннополис, который позиционируется как IT-столица России. В Самарской области создан технопарк Жигулевская долина. Отличие Стерлитамака в том, что идея инновационной площадки реализуется на базе уже существующего промышленного города.

Еще одно важное условие развития инновационного предпринимательства – это привлечение инвесторов. Это самая сложная задача.

Очень важно убедить инвесторов, что создаваемый проект – это не «однодневка», у него есть долгосрочная перспектива. Очень важную роль могут сыграть государственные гарантии и поддержка. Также необходимо убедить инвесторов, что проект инновационной площадки в Стерлитамаке имеет свои преимущества. Современные инвесторы очень капризны, поэтому для их привлечения потребуется максимум усилий.

В Стерлитамаке есть район ВТС, который слабо благоустроен. Нет малых скульптурных форм, обустроенных парков, мало детских площадок, зато много заброшенных промышленных зданий и здесь проживает много молодежи, кроме этого в этом районе находится экономический факультет Стерлитамакского филиала Башкирского государственного университета. Вот этот район города лучше всего подходит для размещения инновационных компаний. Близость университета важна для консалтинговой работы, похожая аналогия - это Стэнфордский университет на территории Кремниевой долины.

Стремительно развивающаяся технологическая революция диктует нам новые вызовы. Эти вызовы становятся все более серьезными и интересными, надо уметь на них отвечать. Во времена Перестройки был очень востребован лозунг: «Так дальше жить нельзя!», он подходит и под современные реалии многих российских регионов. Отсутствие высокооплачиваемых рабочих мест вынуждает людей покидать свои родные пенаты и скитаться в поисках работы, такая же ситуация и в Республике Башкортостан. В этих условиях необходимо обновлять экономику региона, искать новые драйверы для экономического роста. Такой точкой роста может стать инновационная площадка, ориентированная на выпуск высокотехнологичной продукции, которая все более востребована потребителями.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бикметов Р.Ш. Стратегия преобразования российских «постсоветских» градообразующих предприятий в инновационные организации. // «Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика», 2018. №3(25). – С. 81-85. Электронный ресурс: <https://elibrary.ru/item.asp?id=36735595>.

2. Бикметов Р.Ш. Формирование эдхократической 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. Эволюция принципов менеджмента в организациях, вызванная технологическим бумом. // «Креативная экономика», 2018. – №8. – С. 1135-1144. Электронный ресурс: <https://elibrary.ru/item.asp?id=41311099>.

Бирюков А. Н., Глущенко О. И.

Стерлитамакский филиал Башкирский государственный университет

РАЗРАБОТКА, ВНЕДРЕНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ НА ООО «БАШКИРСКАЯ ГЕНЕРИРУЮЩАЯ КОМПАНИЯ»

Аннотация: Внедрение и использование системы управления финансовыми рисками, с целью минимизации ущерба от их последствий, для достижения оптимальной эффективности функционирования системы финансового планирования по инвестиционной деятельности - основное направление для обоснования и выбора наиболее приоритетных инвестиционных проектов Общества.

Ключевые слова: финансовое планирование, финансовые риски, риск снижения, инвестиционная программа развития.

Для достижения оптимальной эффективности функционирования системы финансового планирования по (операционной, инвестиционной и финансовой) деятельности Инвестиционной программы развития (ИПР) ООО «БГК» необходимо проводить своевременную идентификацию, оценивание и управление влияющими на неё финансовыми рисками, с целью минимизации их последствий.

В деятельность ООО «БГК» предложена, разработана и внедрена «Система управления финансовыми рисками» (далее – СУФР) и оценены полученные результаты финансового планирования деятельности Общества за 2019 год с учетом внедрения системы СУФР.

Основные параметры разработки и внедрения СУФР в ООО «БГК», разработанный регламент, политика управления рисками представлены на основе «Карты критических рисков» ООО «БГК» (табл. 1).

Карта критических рисков рассматривается, разрабатывается и закрепляется в соответствующих протоколах менеджментом среднего звена

Общества в соответствии с «Регламентом бизнес-процесса управления рисками».

Таблица 1

Расшифровка итоговых показателей Карты основных критических рисков

Наименование риска	Плановая величина риска, в тыс.руб.	Фактическая величина риска (2018), в тыс.руб.	Плановая величина риска, в тыс.руб.	Фактическая величина риска (2019), в тыс.руб.	Вероятность реализации негативного сценария по риску% (2018).	Вероятность реализации негативного сценария по риску % (2019).
1	2	3	4	5	6	7
1.Ценовой риск в РСВ (рынок за сутки вперед) - риск, связанный с неблагоприятными изменениями цен в РСВ.	768 732	847 483	768 732	212 190	71	48
2.Кредитный риск банков-контрагентов	294 713	-	294 713	-	7	4
3.Риск снижения объёма поставок электроэнергии в РСВ	213 216	54 235	213 216	82 545	95	37
4.Риск снижения готовности оборудования к работе	124 286	185 345	124 286	46 618	95	39
5.Процентные риски	30 573	-	30 573	-	45	51

В течение отчетного периода 2018 года в ООО «БГК» реализовались три из пяти основных критических рисков: Риск 1 «Ценовой риск в РСВ (рынок за сутки вперед); Риск 3 «Риск снижения объёма поставок электроэнергии в РСВ (рынок за сутки вперед)» и Риск 4 «Риск снижения готовности оборудования к работе».

Для повышения точности финансового планирования и исполнения финансового плана по инвестиционной деятельности ИПР ООО «БГК» менеджменту Общества необходимо обратить особое внимание на оценку и управление «Риском снижения готовности оборудования к работе», так как данным риском можно управлять силами и средствами Общества.

В 2018 году риск снижения готовности оборудования к работе реализовался 87 раз, в 2019 году зафиксировано 57 случаев, снижение на 30 случаев.

В 2018 году общий экономический ущерб от технологических нарушений составил 185 344 тыс. руб., рост финансовых потерь на 61 059тыс.руб. или на 49 % по сравнению с планом.

За отчётный период 2019 года вероятность по этому риску снижена с 95% (за 2018 г.) до 39%, сумма фактического ущерба для Общества снизилась по сравнению с плановой на 47,6% или на 42 315тыс.руб. и составила 46 618 тыс. руб., что позволило достичь наиболее точного исполнения финансового плана по инвестиционной деятельности в 2019 г.

Рассмотрим итоговый финансовый результат ООО «БГК» полученный за 2019 год с учётом предложенных и реализованных рекомендаций по совершенствованию системы финансового планирования (табл. 2).

Таблица 2

Динамика финансового результата ООО «БГК» за 2018-2019 гг. с учётом предложенных рекомендаций по совершенствованию системы финансового планирования (тыс. руб.)

Наименование показателя	Факт 2018 год	Факт 2019 год	Абс.откл. (+/-)	Относит. откл. (%)
1	2	3	4	5
Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг	41 836 068	44 360 972	2 524 904	106,04
Себестоимость	38002218	37775856	-226362	99,4
Валовая прибыль (убыток)	3833850	6585116	2751266	171,7
Чистая прибыль (убыток)	1024626	4098229	3073601	В 4 раза

За 2019 год на ООО «БГК», с учётом внедрения рекомендаций по совершенствованию системы финансового планирования, получены следующие результаты:

– зафиксирован рост выручки от реализации на 6,04% главным образом за счет роста выручки по объёму и продаже электроэнергии;

- снижен темп роста себестоимости (99,4%);
- рост суммы валовой прибыли на 71,76%;
- рост чистой прибыли в 4 раза, т.е. в 2019 г.

Общество действует эффективно и способно генерировать прибыль.

Таким образом, достигнутые положительные значения основных финансовых показателей ООО «БГК» в 2019 году свидетельствует об увеличении эффективности и прибыльности деятельности (рис. 1).

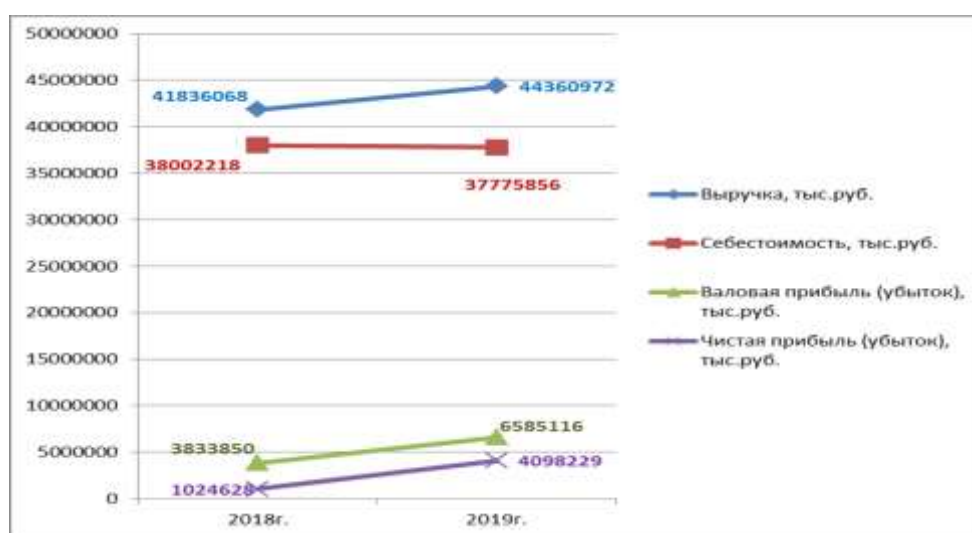


Рис.1. Динамика основных финансовых показателей ООО «БГК» за 2018-2019 гг., с учётом предложенных рекомендаций

Внедрение Системы управления финансовыми рисками (СУФР) позволило менеджменту ООО «БГК» в 2019 году своевременно идентифицировать, оценить и эффективно управлять выявленными критическими рисками, в частности «Риском снижения готовности оборудования к работе», для более точного планирования и исполнения финансового плана по инвестиционной деятельности ООО «БГК».

За отчётный период 2019 г. вероятность от технологических нарушений «Риск снижения готовности оборудования к работе» снижена с 95% (за 2018г.) до 39%. В 2019 г. сумма фактического ущерба для Общества снизилась по сравнению с плановой на 47,6% или на 42 315тыс.руб. и составила 46 618

тыс. руб. По сравнению с 2018 годом – снижение величины финансовых потерь от технологических нарушений почти в 4 раза.

Так, в 2019 г. с учётом внедрения СУФР была снижена вероятность наступления одного из основных реализовавшихся критических рисков «Риска снижения готовности оборудования к работе», минимизирован ущерб от его последствий, зафиксировано снижение отклонения неосвоенных денежных средств по инвестиционной деятельности от плановых в размере 1,1% в 2019г. по сравнению с отклонениями 2018г. в размере 74% от плана (табл.3). Следовательно, в 2019 году финансовый план по инвестиционной деятельности Общества был исполнен более точно, отклонения от плана не более +/- 5%.

Таблица 3

Динамика показателей финансового планирования по инвестиционной деятельности ООО «БГК»

Показатель	План 2019г.	Факт 2019г.	Абс. откл.	Относ. откл, %
Инвестиционная деятельность				
Поступления денежных средств	552 384	575 585	23 201	104,2
Расходование денежных средств	3 619 367	3 608 509	(10 858)	99,7
Сальдо инвестиционной деятельности	(3 066 983)	(3 032 924)	(34 041)	98,9

Что позволило усовершенствовать в целом систему финансового планирования ООО «БГК» и добиться увеличения чистого денежного потока в 2019 г. (рис. 2).

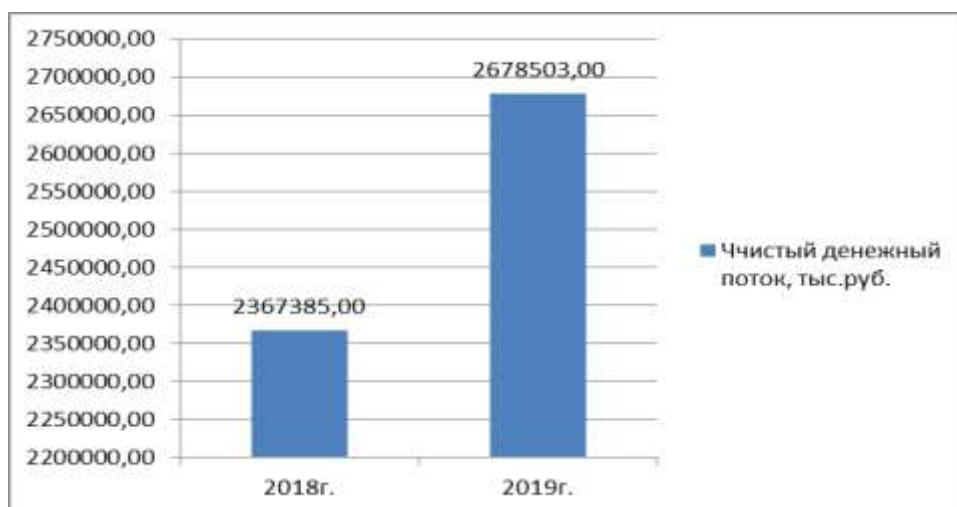


Рис. 2. Динамика чистого денежного потока ООО «БГК» за 2018-2019 гг.

Так в 2019 году по сравнению с 2018 г. получен максимальный чистый денежный поток в размере 2 678 503 тыс.руб. за счет превышения притока денежных средств над его оттоком в 1,06 раза, зафиксирован его рост на 13,2%; т.е. в 2019 г. выполнение финансового плана ИПР ООО «БГК» реализовано более точно.

Таким образом, предложенные рекомендации позволили усовершенствовать систему финансового планирования и улучшить политику управления финансовыми рисками ООО «БГК» в 2019 году.

Их реализация стала эффективной основой принятия обоснованных и своевременных управленческих решений и достигнуть устойчивого безрискового финансового результата ООО «БГК» в 2019 году.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Официальный сайт ООО "Башкирская генерирующая компания". [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://energybase.ru/generation/bgkrb>(Дата обращения: 25.02.2020 г.).

Искандарова Э. Ф, Крioni О. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ПРОБЛЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ

Аннотация: В статье рассматривается проблема оплаты за содержание многоквартирных домов и установление тарифов за коммунальные услуги. Сравнение платы по регионам и коммунальным услугам. Проведен анализ тарифной ставки на примере управляющей организации ОАО «УЖХ Советского района ГО г. Уфы РБ». Предложены пути решения по улучшению качества жилищно-коммунальных услуг.

Ключевые слова: плата за содержание, тарифы, содержание, цена, коммунальные услуги, собственники, качество услуг, МКД, ремонт, управляющие организации.

Управляющие организации не реже двух раз в год – весной и осенью (согласно п.2.1.1 «Правил и норм технической эксплуатации жилищного фонда», утверждённых постановлением Госстроя РФ от 27.09.2003 № 170) проводит периодические проверки состояния многоквартирного дома.

Сезонные осмотры помогают выявить появившиеся дефекты на элементах дома, составить план работ по их устранению [2].

Согласно п. 7 ст. 156 ЖК РФ размер платы за содержание общего имущества в многоквартирном доме определяется на общем собрании собственников помещений с учетом предложений управляющей компании. Собственники в свою очередь, не заинтересованы в повышении тарифа и требуют от управляющей компании выполнения обязательств по текущему ремонту по перечню, указанному в акте осмотра без повышения размера платы [1].

Больших затрат требуют дома с годом постройки до 1980 года, это здания относящиеся к III, IV группе капитальности. В основном это дома до 5-ти этажей (с годом постройки от 1929 г. по 1980 г.) [3].

Рассмотрим данные по среднему размеру платы за содержание и ремонт в городах Приволжского федерального округа (табл. 1).

Таблица 1

Размер платы за содержание Приволжского федерального округа

№	Регион	Средний тариф по статье «содержание», руб.кв.м.
1	Екатеринбург	24,98
2	Самара	21,27
3	Оренбург	20,66
4	Казань	20,26
5	Челябинск	19,89
6	РБ	18,39
7	Уфа	17,89
8	УЖХ Советского района	14,83

А также средний размер платы за содержание и ремонт в крупных городах миллионниках (табл. 2):

Таблица 2

Средний размер платы за содержание в крупных городах миллионниках

№	Город	Средний тариф по статье «содержание», руб.кв.м.
1	Нижний Новгород	30,90
2	Санкт-Петербург	30,58
3	Москва	29,04

Окончание табл. 2

№	Город	Средний тариф по статье «содержание», руб.кв.м.
4	Пермь	22,87
5	Волгоград	21,59
6	Новосибирск	21,34
7	Уфа	17,89

Из табл. 1 и 2 можно сказать, что средний размер платы за содержание в г. Уфа является самым наименьшим.

В связи с изменениями, внесенными 25 декабря 2012 года в ЖК РФ, в городе Уфа с 2011 года размер платы за содержание и ремонт органами местного самоуправления утверждается только в тех домах, где доля муниципальной собственности составляет более 50% [1].

Если рассматривать динамику роста тарифов на коммунальные услуги, которые утверждаются Государственным комитетом РБ по тарифам, за период с 2011 года по 2019 год, то складывается следующая картина (табл. 3):

Таблица 3

Сравнение платы за коммунальные услуги

№	Услуга	2011 год	2019 год	Рост, %	Утверждает
1	Отопление	711,66	2134,16	300	ГК РБ по тарифам
2	ХВС	10,86	25,68	236	
3	Водоотведение	9,25	30,59	331	
4	Электроэнергия	1,91	3,06	160	
5	Содержание жилья	13,88	14,83	6,8	Общее собрание собственников

Как видно из табл. 3 рост платы за статью «Содержание» является самым незначительным и поэтому собственники МКД в целях недопущения роста совокупной платы за жилищно-коммунальные услуги, пытаются регулировать именно плату за содержание.

Согласно ч.4 ст.158 ЖК РФ: «если собственники помещений в многоквартирном доме на их общем собрании не приняли решение об установлении размера платы за содержание и ремонт жилого помещения, то такой размер устанавливается органом местного самоуправления» [1].

Так, при установлении органом местного самоуправления размера платы за содержание жилого помещения без учета текущего ремонта в соответствии с Минимальным перечнем услуг и работ (290 ПП РФ) средний тариф составит 20,56 руб./кв. м. (17,93 руб./кв. м. - для домов без лифта и мусоропровода, - 23,20 руб. /кв.м.- с лифтом и мусоропроводом).

Что позволило бы УО (далее управляющей организации) выполнять все обязательные виды работ.

Таким образом для планомерного обслуживания УО жилого фонда необходимо:

1) Для собственников помещений в многоквартирных домах, которые на их общем собрании не приняли решение об установлении размера платы за содержание жилого помещения, постановлением Администрации ГО г.Уфа утвердить размер платы на содержание и ремонт, исходя из минимального перечня работ;

2) Уполномоченным государственным и надзорным органам при вынесении решений о наложении штрафных санкций УО в обязательном порядке учитывать финансовый результат дома и утвержденный перечень работ на текущий год.

Однако по многим многоквартирным домам, существующий размер платы по содержанию и ремонту не позволяет выполнять в полном объеме такие виды работ как уборка придомовой территории, мусоропровода, подготовка системы к отопительному сезону, очистка кровли и т. д. (средний размер платы - 14,83 руб./кв.м., в домах без лифта и мусоропровода – 13,15 руб./кв.м., в высотных домах – 16,90 руб./кв.м.).

Так, на примере Советского района г. Уфы (табл. 4).

И соответственно, как видно из табл. 4, по таким домам при включении в перечень всех видов работ по минимальному перечню необходимо в разы увеличить размер платы за содержание (Например, Айская 75/2 увеличить на 12,16 руб./кв.м., С.Агиша 18/1 на 14,46 руб.кв.м.).

Размер платы за содержание по Советскому району г. Уфы

Адрес МКД	Размер платы, руб. кв. м.	Средний размер платы по минимальному перечню, руб./кв. м.	Разница, руб./кв.м.
<i>Дома до 5 этажей, без лифта и мусоропровода</i>			
1. Айская 75/2	5,77	17,93	12,16
2. Достоевского 97	8,50		9,43
3. Пр.Октября 25	8,63		9,3
4. Революционная 167/2	8,79		9,14
5. Пр. Октября 21/3	9,10		8,83
6. Достоевского 97/1	9,56		8,37
7. Айская 91/1	9,67		8,26
<i>Дома с лифтом и мусоропроводом, этажностью 9 и выше</i>			
8. С. Агиша 18/1	8,74	3,20	14,46
9. С. Агиша 14	9,55		13,65
10. Комсомольская 19	10,72		12,48
11. Менделеева 177/1	10,79	3,20	12,41
12. Менделеева 177/2	10,86		12,34
13. Революционная 167/3	11,26		11,94
14. Бессонова 24	12,02		11,18
15. Комсомольская 27	12,97		10,23

В заключении можно сказать, что жалобы населения на рост платежей за коммунальные услуги, основываются на том, что управляющие организации некачественно предоставляют свои услуги. Но следует отметить, что на качество обслуживания домов управляющими организациями серьезно влияют их финансовые возможности. Нежелание жителей многоквартирных домов от повышения размера платы на содержание влияет на качество обслуживания.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Жилищный кодекс Российской Федерации" от 29.12.2004 N 188-ФЗ (ред. от 06.02.2020) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» URL:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51057 (Дата обращения 25.03.2020г.).
2. Постановление Госстроя РФ от 27 сентября 2003 г. N 170 "Об утверждении Правил и норм технической эксплуатации жилищного фонда"// Информационно-правовая система «Гарант» <http://base.garant.ru/12132859/>(Дата обращения 28.03.2020г.).
3. Справочник по ГОСТам и стандартам/Правила и нормы технической эксплуатации жилищного фонда МДК 2-03.2003./ URL: // <https://gostbank.metaltorg.ru/mdk/20/> (Дата обращения 31.03.2020г.).

ФОРМИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ: ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ

Аннотация: В статье рассматриваются основные факторы, влияющие на формирование денежных потоков предприятий, а именно внешние и внутренние. Представлены определения данных факторов. Выделены основные преимущества и недостатки.

Ключевые слова: денежный поток, оптимизация потоков, влияние факторов, внешние факторы, внутренние факторы.

Для начала рассмотрим понятие «денежный поток». Что это такое? Денежный поток – это движение денежных средств предприятий, как наличных, так и безналичных (то есть числящихся на счетах организации). При прямом переводе с английского языка понятие «денежный поток» - это «наличные деньги в кассе». Некоторые авторы, такие как Бланк И.А. или Ефимова О.В., опираются на баланс предприятия при определении этого понятия. Они утверждают, что расходы предприятия и поступления за выбранный промежуток времени являются единым денежным потоком. Подобное определение говорит о важности денежных потоков в экономике. Предприятие легко может быть охарактеризовано с их помощью.

Любой поток – есть движение. Например, движение денежных средств можно рассматривать как выбытие притоков или оттоков или их поступление [1].

Чтобы оптимизировать денежные потоки предприятия и получить от них максимум пользы, нужно изучить, что же влияет на их формирование. Рассмотрим факторы, которые имеют непосредственное отношение:

1. Факторы внутренние;
2. Факторы внешние.

Рассмотрим более детально факторы, которые связаны с формированием денежных потоков на предприятии (табл. 1).

Факторы, связанные с формированием денежных потоков на предприятии

№	Внутренние факторы	№	Внешние факторы
1	Жизненный цикл	1	Конъюнктура рынка товаров
2	Длительность операционного цикла	2	Конъюнктура фондового рынка
3	Сезонность производства и реализации	3	Система налогообложения на предприятии
4	Зависимость от инвестиционных программ	4	Кредитование поставщиков и покупателей
5	Амортизация	5	Доступность кредитования
6	Финансовый менталитет владельцев	6	Расчетные операции
7	Коэффициенты леввериджа	7	Привлечение средств целевого финансирования на безвозмездной основе

Внешние факторы: что можно к ним отнести и как они влияют на образование денежных потоков [2]?

1. Конъюнктура рынка товаров;
2. Конъюнктура фондового рынка;
3. Система налогообложения на предприятии;
4. Кредитование поставщиков и покупателей;
5. Доступность кредитования;
6. Расчетные операции;
7. Привлечение средств целевого финансирования на безвозмездной основе.

1) Ее изменение способно изменять объем входящих денежных средств. Если конъюнктура повышается, то повышается и объем положительных денежных потоков, а если понижается, то происходит следующее: временный недостаток денежных средств, но при условии, что готовая продукция имеется в некотором количестве, но не может быть реализована. Такая ситуация может несколько пошатнуть степень ликвидности предприятия, но не имеет продолжительного эффекта во времени.

2) Изначально она влияет на образование денежных потоков с помощью облигаций, имеющих у предприятия. Так же, данная категория определяет, возможно ли эффективно использовать свободные остатки денежных средств

(временно свободные). Помимо всего прочего, влияние происходит и на денежные потоки, которые создаются с помощью ценных бумаг в виде процентов или дивидендов.

3) Львиная доля отрицательных денежных потоков приходится на уплату налогов. Графики, которые являются общепринятыми при уплате налоговых платежей, характеризуют денежные потоки именно во времени. Исходя из этого, даже незначительное изменение в этой системе способно менять специфику и величину отрицательных денежных потоков у предприятия.

4) Продукция приобретается на одном из следующих условий:

- По предоплате;
- По наличному расчету;
- При отсрочке платежа.

Этот фактор может влиять как на формирование отрицательного, так и положительного денежного потока на предприятии.

5) Кредитование и его доступность напрямую связаны с рынком кредитов. На нем значение имеет то, как обстоят дела на данный момент времени, что за конъюнктура просматривается и что в приоритете: рост или снижение разных «категорий денег» - дешевых или дорогих и т.д. В результате мы наблюдаем, возможно ли генерировать денежные потоки на предприятии, ведь качество их создания постоянно снижается или повышается.

6) Операции, когда при расчете наличностью генерирование денежных потоков ускоряется, а при расчете чеками замедляется, имеют влияние на формирование денежного потока.

7) Подобное чаще всего практикуют государственные учреждения. Это работает так: происходит формирование дополнительного объема денежного потока, а отрицательные потоки не формируются.

Внутренние факторы формирования денежных потоков компании:

1. Жизненный цикл предприятия.
2. Длительность операционного цикла.

3. Продукция имеет свойство сезонности при производстве и реализации.

4. Зависимость от инвестиционных программ.

5. Амортизация.

6. Особенности менеджеров и владельцев предприятий.

7. Коэффициент левериджа.

1) На любой стадии этого цикла у предприятия образуются различные объемы и виды денежных потоков.

2) Если цикл недолгий, то денежные средства имеют большее число оборотов, как следствие, больший объем и интенсивность потоков.

3) С помощью технологического процесса предприятие само определяет, как часто данный фактор проявит себя, иначе его можно было бы отнести к внешним факторам.

4) Следствие этой зависимости – нужда в отрицательных денежных потоках, и от этого происходит нужда в образовании положительных денежных потоков.

5) При использовании предприятием ускоренной амортизации, естественно, отчисления увеличиваются, и благодаря этому снижается объем чистой прибыли.

6) Всегда выбранные принципы при ведении финансовых операций определяют дальнейшую величину страховых запасов, некоторых активов, а также, какой уровень доходов будет возвращаться от финансовых инвестиций.

7) Влияет на скорость изменения чистых денежных потоков и реализацию продукции.

При изучении данных факторов, возможно оценить внешние и внутренние способности предприятия при формировании денежных потоков предприятия [3].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гермогентова М. Н., Серегин Е. В., Шохин Е. И. Финансовый менеджмент: учебник для вузов / Под ред. Шохина Е.И. Изд-во: КноРус, 2010.

2. Ковалев В. В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учебно-практич. пособие. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007, С. 64.
3. Бланк И. А. Управление денежными потоками. 2-е изд., перераб. и доп. К.: Ника-Центр, Эльга, 2007.

Минигалиева Д. А., Пащенко С. Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ФИНАНСОВО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Аннотация: В современных условиях сложность управления промышленностью продиктована значительным уровнем нестабильности глобальной политической и финансово-экономической системы. В статье рассмотрены финансово-математические модели деятельности предприятий промышленного сектора в условиях нестабильности.

Ключевые слова: нестабильность экономики, математические модели и методы управления развитием промышленного предприятия, прогнозно-адаптивный подход, программно-целевое управление, модели системной оптимизации, модели анализа и прогнозирования финансовой отчетности предприятий, модель дисконтирования дивидендов

В современных условиях следует отметить значительное изменение по сравнению с недалеким прошлым трудностей в управлении промышленностью и экономикой, это обстоятельство требует переосмысления возникающих трудностей в новых реалиях передового мира, а главное – поиска новых способов, моделей и технологий, гарантирующих эффективное управление деятельностью крупных российских промышленных компаний и корпораций. Вкратце рассмотрим предпосылки, определяющие сложившееся состояние дел в индустрии и экономике

Яркой отличительной чертой последних лет является характер нестабильности глобальной и российской экономики, приобретенный в ходе нацеленности Соединенных Штатов Америки и их сторонников разными способами стимулировать межэтнические и религиозные противоречия в слабых точках мира, результатом которых становятся локальные войны и другие военно-политические инциденты. Данная стратегия США, с большей вероятностью чем в период экономически стабильного развития регионов мира,

создает возможности влияния на международной арене, а также получать доступ к нефтяным и иным природным ресурсам и рынкам товарооборота.

Вторая причина появления свежих проблем в управлении промышленностью и экономикой кроется в недостаточном уровне эффективности экономической стратегии РФ [5], в 2017 г. экспертами отмечено существенное падение темпов промышленного производства.

Содействием осознания корректировки или кардинальной замене вектора развития способствует негативная оценка программ социально-экономического развития РФ. Если оставить сложившуюся ситуацию без контроля, то уровень конкурентоспособности российской промышленности на глобальной арене может снизиться до крайне низких значений.

Автором представлено сжатое рассмотрение финансово-математических методов координирования предприятий промышленного сектора на основе российского и зарубежного опыта.

Авторами О. В. Логиновским, А. А. Максимовым, А. Л. Шестаковым [4] представлена модель прогнозно-адаптивного метода к координации предприятий промышленного сектора в условиях глобальной нестабильности и говорится о утяжелении управления промышленными предприятиями в связи с процессами глобализации, усложнением хозяйственных кооперационных взаимоотношений, ускорением финансового и социального развития. Теряют результативность классические методы управления, в основе которых западные модели управления, а также методы «советского типа» (рудиментарные).

Новая модель ставит задачу согласовать управление предприятиями с действием факторов внешней среды предприятия, деятельность которого направлена на экспорт продукции: глобализация, выработка новой геоэкономической конфигурации мировой экономики, расширение транснациональных корпораций и увеличение степени монополизации экономики, перестройка производственных технологий, усиление ВТО и международного хозяйственного регулирования, укрепление коммуникационных и информационных сетей. Установление ассортимента,

стоимости и количества производимых товаров (особенно для мирового рынка) происходит за счет второстепенных факторов (потребности международных рынков, движения валют, и т.п.).

Особого внимания заслуживает тот факт, что во время финансово-экономических кризисов в ситуации стремительного сокращения спроса предприятия, ориентированные на экспорт, вынуждены или предельно снизить количество произведенной продукции, или целиком прекратить процесс производства. Для узконаправленных предприятий промышленности, например, для экспортно-ориентированных ферросплавных производств описанная ситуация осложняется непрерывным типом производства, при котором вынужденно продолжается безостановочное состояние производства, требующее определенных затрат (сырьевые расходы, расходы на персонал, электроэнергию, транспортное и техническое обслуживание и т.д.)

Классический ситуационный подход под основными факторами предполагает внутренние факторы роста фирмы и факторы прямого внешнего воздействия (покупатели, поставщики, органы государственного регулирования). В современных реалиях на первый план выходят факторы второстепенного воздействия из вне (предпочтения существенных глобальных потребителей, цены глобальных рынков, котировки валют и т.п.).

Обязательного внимания требуют недостаточный потенциал для корректировки производственных планов, особенно в секторе промышленности с непрерывными циклами производства.

Для производства требуется упреждающая координация, на основе опережающих краткосрочных прогнозов. Убытки являются результатом сокращения спроса в ситуации несоблюдения пропорционального сокращения расходов на обслуживание технологий и производства падению объемов выпуска предприятий промышленного сектора, поэтому в период финансовых кризисов и спадов чрезвычайно важна роль прогнозно-адаптивного метода.

Главной целью программно-целевого метода выступает достижение конкретного конечного результата с помощью регулирования, направленного

на ликвидацию поставленной проблемы; становление отрасли или региона в ограниченных временных рамках. На рис. 1 приведены базисные принципы программно-целевого метода.



Рис. 1. Базисные принципы программно-целевого метода

В современных условиях наблюдается активное применение государственным сектором и крупными компаниям методов достижения оборонных целей с максимальной отдачей с использованием ограниченных ресурсов и времени.

В России среди промышленных предприятий, особенно среди средних и мелких, не пользуются популярностью модели анализа и прогнозирования финансовой отчетности предприятий, в то время как они активно применяются за рубежом. Анализ финансовой отчетности предполагает коэффициентный анализ, а типовые методы «план в пересчете на фактический объем» (гибкие бюджеты) не используются со времен гиперинфляции. В России часто применимы модели бюджетирования, особенность которых состоит в продолжительном периоде подготовки и проведения расчетов, а методы сценарного анализа, анализа «что, если...», оценки достижения конечных результатов практически не применяются.

В работах под редакцией R. A. Brealey, S. C. Mayers [2], A. J. Keown, D. F. Scott, J. D. Martin, J. W. Petty [1], В. В. Ковалева определен общепринятый

метод финансового прогнозирования в форме процента от продаж, рассчитываемый как доля текущих активов и пассивов от выручки и распространяющийся на другие периоды.

В одной из работ показано, что использование рассматриваемого метода с высокой точностью применительно к весомым фирмам США. В работе Ю. Бриггема представлен потенциал применения разнородных типов регрессии, и некоторых специальных методов прогнозирования (для отдельных статей). Модели простого и скользящего среднего неоднократно применяются в КНР, КНДР, Европе, Соединенных Штатах Америки для предположения объемов выручки).

Модели простой и множественной регрессии применяют при продолжительном формате прогнозирования.

В ряд недостатков перечисленных методов входит низкая направленность на управление как ориентированное изменение финансово-экономического положения предприятия.

В настоящий момент значительной популярностью среди концепций управления стоимостью пользуется концепция Value Based Management (VBM); базисом здесь выступает критерий роста стоимости как основополагающая финансовая цель компании, следствием чего является принятие решений на всех уровнях с учетом роста стоимости.

Впервые описание модели дисконтирования дивидендов как модели стоимости дано Джоном Уильямсом в 1938 г., на основе этой модели получила развитие модель Гордона – в 1956 г.

Согласно методике The Boston Consulting Group, концепция VBM предполагает наличие определенных составляющих в отношении с инвесторами (рис. 2).

Разработка определенных предложений по модели VBM и построение финансово-математических моделей в настоящий момент требует доработки. Сложилась ситуация, в которой модель VBM идентифицирована, но дальнейшие действия для управленцев не могут быть определены.

В работах И. В. Ивашковской с использованием показателя экономической добавленной стоимости (Economic Value Added, EVA) формулируется интегрированная модель управления стоимостью компании, включающая стратегическое и оперативное планирование стоимости, мониторинг 25 и управление ведущими факторами стоимости, систему мотивации и вознаграждения, увязанная со стоимостью компании, систем коммуникаций с инвесторами.

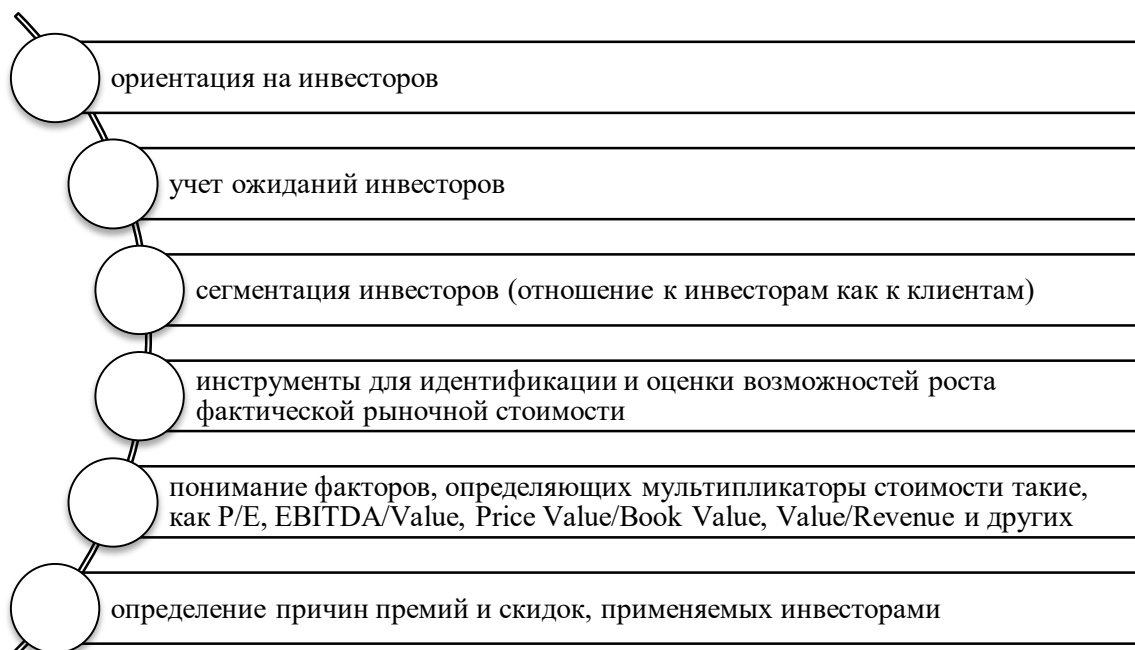


Рис. 2. Компоненты отношений с инвесторами в модели VBM

В трудах И.В. Ивашковской освещена интегрированная модель управления стоимостью компании с применением экономической добавленной стоимости. Составными компонентами модели является стратегическое и оперативное планирование стоимости, изучение и координация двадцатью пятью основными факторами стоимости, механизм мотивации вознаграждения, определенный стоимостью фирмы, механизм отношений с инвесторами.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 Keown, A.J. Financial Management: Principles and Applications (10th Edition). [Текст] / A.J. Keown, D.F. Scott, J.D. Martin, J.W. Petty // Prentice Hall, Inc. Upper Saddle River, N.J., 2004. – 924 p.

- 2 Брейли, Р. Принципы корпоративных финансов: 7-е издание: Пер. с англ. [Текст] / Ричард Брейли, Стюарт Майерс – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2017. – 1008 с.
- 3 Логиновский, О.В. Управление и стратегии [Текст] / О.В. Логиновский. – Челябинск: Изд-во Оренбургского университета и Южно-Уральского государственного университета, 2016. – 704 с.
- 4 Логиновский, О.В. Управление промышленными предприятиями: стратегии, механизмы, системы: монография [Текст] / О.В. Логиновский, А.А. Максимов, В.Н. Бурков, И.В. Буркова, Я.Д. Гельруд, К.А. Коренная, А.Л. Шестаков. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 410 с.
- 5 Новая модель экономического развития России: концепция формирования и реализации. – М.: Изд. Гос. Думы, 2016. – 320 с.

Садреев А. А., Сюркова С. М.

Университет управления ТИСБИ

К ВОПРОСУ КЛАССИФИКАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ

Аннотация: Данная статья посвящена рассмотрению понятия, сущности и классификации предпринимательского риска и факторов, влияющих на него.

Ключевые слова: риск, предпринимательский риск, внешние риски, внутренние риски, коммерческий риск, процентный риск, инвестиционный риск

Первостепенная задача любого предпринимателя в коммерческой деятельности направлена на получение дохода и извлечение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, оказания услуг. Однако из экономической литературы известно, что любая предпринимательская деятельность подвержена рискам. В связи с этим предприниматель обязан владеть возможностью предвидеть угрозу, а также беречься её. В противном случае он рискует лишиться всего.

Риск - это вероятность ущерба вследствие неопределенности результата. Предпринимательский риск проявляется при различных видах предпринимательской деятельности, сопряженной с созданием и реализацией продукции, товарно-денежными и финансовыми операциями [1].

Риск характеризуется как финансовая категория, занимая конкретное место в совокупности экономических понятий, сопряженных с реализацией хозяйственного процесса компании. Он возникает при экономической деятельности компании, напрямую связан с формированием её прибыли и

нередко характеризуется возможными экономическими результатами в процессе выполнения финансово-хозяйственной деятельности.

Предпринимательский риск – это вероятность возникновения опасной ситуации, способной нанести ущерб хозяйствующему субъекту. Он может привести к потере вложенных ресурсов и средств, а также к потере планируемой прибыли. Предпринимательский риск считается объективной категорией, так как появляется под влиянием непредвиденных заранее условий, в то же время на его возникновение влияет хозяйственная деятельность самого предпринимателя. Предпринимательский риск можно рассматривать равно как экономическую категорию, численно выражающуюся в конкретном исходе намеченного к осуществлению бизнеса, отражающую уровень успеха работы предпринимателя по сравнению с предварительно намечаемыми итогами [2].

Трудность классификации предпринимательских рисков заключается в их многообразии. Есть определенные группы рисков, которые влияют на все без исключения виды предпринимательской деятельности, однако в то же время существуют также специфические риски, оказывающие большое влияние только на конкретные компании, которые функционируют в определённых секторах экономики. К примеру, свойственные опасности присущи производственной, трейдерской, банковской, страховой деятельности.

Исходя из источников происхождения, все без исключения предпринимательские риски делятся на внутренние и на и внешние.

Внутренние риски появляются непосредственно в самой компании, находятся в зависимости от деятельности компании, от ее менеджмента и сотрудников, принимающих участие в управлении рисковыми ситуациями. Особенность внутренних рисков заключается в том, что компании имеют все шансы минимизировать их влияние, снижая их нежелательное воздействие либо, напротив, усиливая благоприятное влияние на результаты бизнеса.

К внутренним факторам риска причисляются условия, обусловленные деятельностью самой компании: деловая активность руководителей компании, выбор оптимальной рекламной стратегии, а также показатели:

производственные возможности, техническое обеспечение, уровень производительности труда, степень соблюдения технической защищенности.

Внешние риски – это риски, которые неподвластны компании. Иными словами данный комплекс рисков, оказывает воздействие в работе компании и вызван факторами внешней среды. В свою очередь внешние факторы, оказывающие большое влияние на уровень предпринимательского риска, могут воздействовать на него непосредственно, либо косвенно [3].

Факторы прямого воздействия проявляют непосредственное влияние на итоги предпринимательской деятельности и уровень риска. Факторы непрямого воздействия никак не воздействуют на предпринимательскую деятельность и степень её риска, но способствуют его изменению.

Дозволяется принять во внимание и классифицировать внешние факторы риска согласно следующим группам:

- факторы конкурентной борьбы;
- региональные финансовые факторы;
- национальные финансовые факторы;
- факторы техногенных ситуаций;
- факторы естественных катастроф;
- социальные факторы;
- общественно-политические факторы;
- ситуации на финансовых рынках.

Предпринимательские риски по времени воздействия можно поделить на краткосрочные и постоянные.

Краткосрочные риски - это угроза конъюнктурная, связанная с решением ежедневных хозяйственных задач, результаты которой проявляются посредством короткого промежутка времени.

В свою очередь постоянные риски непрерывно угрожают предпринимательской деятельности и имеют на протяжении всей деятельности компании.

Предпринимательский риск кроме того можно подразделить на производственный, коммерческий и финансовый.

Производственный риск может возникать как при осуществлении самого производственного процесса, так и в период лабораторных исследований и испытаний, в процессе реализации продукции. Кроме этого риски имеют все шансы возникнуть в ходе транспортировки и обслуживания объектов, а также неверной работой персонала.

В свою очередь коммерческий риск - это угроза, возникающая в процессе реализации предпринимателем товаров и услуг, произведенных либо приобретенных им [4].

Коммерческие риски проявляются вследствие снижения объёмов реализации или повышения закупочной стоимости продуктов. Также причинами являются потеря продукта или снижение его качества.

Коммерческие риски могут возникать как по отдельности, так и совместно. Являться фактором или результатом иных рисков. И, безусловно, имеют все шансы привести в действие появление иных многофункциональных предпринимательских рисков.

Пренебрежение возможности появления коммерческих рисков может неминуемо привести к их возникновению и соответственно, к вспомогательным расходам и потерям.

Под финансовым риском понимается вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в виде потери дохода или капитала, в ситуации неопределенности условий осуществления предприятием его финансовой деятельности.

Можно выделить следующие виды финансовых рисков:

1) Валютный риск сопряжён вследствие интернационализации рынка банковских операций, созданием международных компаний и банковских учреждений а, также диверсификацией их работы и предполагает собой вероятность валютных издержек вследствие колебаний валютных курсов.

2) Процентный риск возникает в основном по причине резких изменений процентных ставок по финансовым ресурсам [5].

3) Кредитный риск сопряжен с возможностью невыполнения обязательств перед инвестором или кредитором.

4) Риск ликвидности - это вероятность ситуации, когда компания не способна погасить свои обязательства.

5) Инфляционный риск - вероятность появления издержек вследствие обесценения денежных средств.

6) Инвестиционный риск - это возможность полностью или частично утратить средства вложенные в инвестиционную деятельность. Суть инвестиционного риска состоит в риске потерь вложенного капитала и ожидаемого заработка [6].

7) Риск неплатёжеспособности определен тем, что в силу негативных условий у фирмы появляются затруднения с погашением долговых обязательств. Данный риск вызывается недостаточностью денежных активов предприятия что, при негативных условиях, способно стать условием разорения компании.

8) Налоговый риск - вероятность внедрения новых видов налогов и сборов в осуществление отдельных аспектов хозяйственной деятельности. Также к финансовым рискам относятся и другие виды рисков, в частности страховой риск, операционный риск, рыночный риск и другие.

Также риски можно классифицировать по возможности предвидения, а именно прогнозируемые и не прогнозируемые.

Прогнозируемые, можно с определенной долей вероятности, предвидеть а, следовательно, принять конкретные мероприятия с целью предотвращения либо минимизации отрицательных результатов.

Непрогнозируемые, к ним относятся форс-мажорные ситуации, которые невозможно предугадать и просчитать заранее, а, следовательно, к ним невозможно должным образом подготовиться.

Согласно классификационному признаку риски можно разделить:

Контролируемые. Данный риск обычно проявляется во внутренней среде компании. Исходя, из названия следует, что организация способна влиять и контролировать данный риск.

Неконтролируемые. Риск, возникающий в связи с изменениями во внешней среде. В этих случаях компания не может значимо воздействовать или вовсе не контролирует данный риск.

Кроме этого, риски допускается разделить на две большие группы в соответствии с возможностью страхования: страхуемые и не страхуемые. Предприниматель способен отчасти перенести возможные риски в прочие субъекты экономики, в частности защитить себя, реализовав конкретные затраты в виде страховых взносов. Таким методом предприниматель способен избежать многих видов риска, такие, как: риск утраты имущества, риск наводнения, катастрофы и прочее.

Вступая в рынок, необходимо всегда иметь дело с неопределенностью и значительным риском. Не отстраняясь от риска, найти возможность оценить вероятность возникновения, его степень и допустимые границы - такова цель любого рыночного субъекта. Само по себе наличие риска, сопровождающего деятельность рыночного предприятия, никак не считается недостатком рыночной экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Антонов Г.Д. Стратегическое управление организацией: учебное пособие; ИНФРА-М - М., 2020. — 239 с.
2. Уродовских В.Н. Управление рисками предприятия; Вузовский учебник — М., 2018. - 168 с.
3. Рыхтикова Н.А. Анализ и управление рисками организации — 3-е изд. ИНФРА-М, — М., 2019. — 248 с.
4. Васин С.М. Управление рисками на предприятии; КноРус, — М., 2018. - 300 с.
5. Лыгденова Т.Б. Прогнозирование социально-экономического развития региона: учет неопределенности и управление рисками; РУСАЙНС, — М., 2017.—174с.
6. Бадалова А.Г. Управление рисками деятельности предприятия — 3-е изд. Вузовская книга, — М., 2017. — 234 с.

Слепенчук И. Ю.

Вятский государственный университет

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПО РАБОТЕ С ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА

Аннотация: В статье рассматриваются основные управленческие решения по работе с дебиторской задолженностью предприятий ресторанного бизнеса. А также нами выявлены проблемы в использовании оборотных средств ООО Ресторан «Хлынов».

Ключевые слова: оборотные активы, состав, структура, источники формирования, управленческие решения, прогнозный баланс.

Актуальность проблемы исследования связана с тем, что эффективное использование оборотных активов способствует поддержанию оптимального уровня ликвидности, обеспечивает оперативность производственного и финансового циклов деятельности, а, следовательно, достаточно высокую платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия.

Объектом исследования явилось ООО Ресторан «Хлынов», основной вид деятельности – деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания.

Анализ финансово – хозяйственной деятельности показал, что за анализируемый период с 2016г. по 2018г. на предприятии произошли следующие изменения. Рост выручки обусловлен ростом объемов производимой продукции и открытием дополнительных точек реализации кондитерских изделий. В связи с ростом объемов производства возникла потребность в дополнительной рабочей силе, численность работников увеличилась на 4,69%. Произошло увеличение размеров предприятия.

Предприятие в достаточной степени обеспечено ресурсами. При этом основные фонды и трудовые ресурсы используются эффективно, что отражает динамика роста таких показателей как фондоотдача на 24,51% и производительность труда на 10,94%. Эффективность использования оборотных активов снизилась, что отражает динамика снижения коэффициента оборачиваемости на 12,98%.

Динамика финансовых результатов свидетельствует о том, что ООО Ресторан «Хлынов» неэффективно ведет деятельность: при росте выручки от продаж показатели прибыли снижаются, что свидетельствует о неэффективном управлении и формировании затрат предприятия.

ООО Ресторан «Хлынов» признано неплатежеспособным. В настоящее время ООО Ресторан «Хлынов» финансово неустойчиво, его деятельность зависит от внешних источников финансирования. Собственный капитал не покрывает стоимость внеоборотных активов, поэтому собственного оборотного капитала предприятие не имеет.

Состав и структура оборотных активов ООО Ресторан «Хлынов» приведены в табл.1.

Таблица 1

Состав и структура оборотных активов ООО Ресторан «Хлынов»

Вид оборотных активов	2016 г.		2017 г.		2018 г.		Откл.2018г. к 2016г. (+,-)	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	п.п.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Запасы, в том числе	1593	38,15	1899	39,79	2449	43,63	856	5,48
сырье и материалы	943	22,58	1254	26,27	1794	31,96	851	9,38
незавершенное производство	221	5,29	239	5,01	241	4,29	20	-1
готовая продукция	429	10,27	406	8,51	414	7,38	-15	-2,89
2. Дебиторская задолженность краткосрочная, в том числе	1203	28,81	1564	32,77	1997	35,58	794	6,77
покупатели и заказчики	1074	25,72	1433	30,02	1821	32,44	747	6,72
авансы выданные	95	2,27	105	2,2	120	2,14	25	-0,13
задолженность подотчетных лиц	34	0,81	26	0,54	56	1	22	0,19
Денежные средства, в том числе	1380	33,05	1310	27,45	1167	20,79	-213	-12,26
Итого	4176	100	4773	100	5613	100	1437	-

В ходе оценки состава, структуры и динамики оборотных средств ООО Ресторан «Хлынов» установлено следующее. Наибольшая часть в структуре оборотных средств принадлежит запасам (43,63% на конец 2018 г.) и дебиторской задолженности (35,58% на конец 2018 г.). Наблюдается негативная тенденция роста удельного веса дебиторской задолженности, то есть из текущего оборота отвлекаются денежные средства в виде задолженности покупателей. На долю наиболее ликвидного вида активов – денежных средств приходится в 2018 г. 20,79%.

В составе оборотных средств ООО Ресторан «Хлынов» преобладают медленно реализуемые активы, при этом их доля в 2018 г. по сравнению с 2016 г. увеличилась (на 5,48 п.п.) и составила 43,63% всех оборотных активов ООО Ресторан «Хлынов». В абсолютном значении наблюдается рост быстро реализуемых активов на 794 тыс. руб., медленно реализуемых активов на 794 тыс.руб.

Состав и структура оборотных средств в ООО Ресторан «Хлынов» по степени ликвидности представлены в табл. 2.

Таблица 2

Состав и структура оборотных средств в ООО Ресторан «Хлынов» по степени ликвидности (на конец года)

Оборотные активы	2016 г.		2017 г.		2018 г.		Отклонение 2018г. от 2016г., +/-	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	п.п.
Наиболее ликвидные	1380	33,05	1310	27,45	1167	20,79	-213	-12,26
Быстрореализуемые	1203	28,81	1564	32,77	1997	35,58	794	6,77
Медленнореализуемые	1593	38,15	1899	39,79	2449	43,63	856	5,48
Итого	4176	100	4773	100	5613	100	1437	-

Формирование оборотных активов осуществляется преимущественно за счет привлеченных источников. Структура источников формирования оборотных активов ООО Ресторан «Хлынов» нерациональна.

Все показатели, характеризующие эффективности использования оборотных средств ООО Ресторан «Хлынов», имеют отрицательную тенденцию. Замедление оборачиваемости привело к отвлечению средств из оборота. Снижение рентабельности указывает на то, что на каждый рубль текущих активов в 2018 г. получено меньше прибыли от продаж, чем в 2016 г.

По результатам проведенного анализа нами выявлены следующие проблемы в использовании оборотных средств ООО Ресторан «Хлынов»:

1. Динамика роста дебиторской задолженности, что в свою очередь ведет к снижению наиболее ликвидных активов и платежеспособности предприятия.

2. Большой удельный вес запасов в структуре текущих активов. На долю запасов приходится 43% оборотных активов. На предприятии не внедрена система нормирования, что приводит к излишкам материальных ценностей на складе и возникновению затрат, связанных с хранением товарно-материальных ценностей, а это в свою очередь снижает прибыльность предприятия.

3. Высокая доля заемного капитала в структуре источников формирования текущих активов. Это увеличивает риски потери финансовой устойчивости. Структура финансирования оборотных активов требует оптимизации.

Предлагаются следующие управленческие решения, направленные на повышение эффективности использования оборотных активов ООО Ресторан «Хлынов»:

1. Увеличение выручки за счет роста объемов продаж более рентабельной продукции.

2. Предоставление скидок дебиторам при досрочной оплате.

3. Рациональная организация производственных запасов.

Первое мероприятие - увеличение выручки за счет роста объемов продаж более рентабельной продукции.

Самая рентабельная продукция, то есть приносящая предприятию наибольшую прибыль - это свадебные торты, приготовленные по индивидуальным заказам. С целью увеличения выручки предлагается

увеличить рекламный бюджет, чтобы получить большее количество заказов на данную продукцию.

Определена сумма средств, необходимая для продвижения наиболее рентабельных товаров (свадебных тортов), она составила 161 тыс.руб. Источник финансирования – собственные средства ООО Ресторан «Хлынов».

Второе мероприятие заключается в предоставлении скидок дебиторам при досрочной оплате. Предоставление скидок покупателям, которые оплатят в срок свою задолженность за оказанные услуги, является одним из наиболее эффективных методов сокращения дебиторской задолженности.

Третье мероприятие направлено на введение нормирования производственных запасов.

Для оптимизации товарных запасов предлагаем использовать современную компьютерную программу, созданную для кафе и ресторанов «1С:Астор: Общепит Проф». Программа позволяет осуществлять эффективное управление запасами, поддерживая их объем на оптимальном уровне. По данным разработчика внедрение данного программного комплекса за счет оптимизации поставок позволит снизить стоимость запасов на складе как минимум на 15% без ущерба для производственного процесса.

Для оценки эффективности мероприятий составлены прогнозный отчет о финансовых результатах и прогнозный баланс. Прогнозные показатели свидетельствуют о том, что по всем показателям произойдет улучшение. Коэффициент оборачиваемости увеличится на 0,41, соответственно продолжительность оборота сократится на 1 день. В 2020 году на каждый рубль, вложенный в текущие активы будет получено больше прибыли от продаж, чем в 2018 году, то есть они будут использоваться более прибыльно.

В прогнозном периоде в структуре источников формирования текущих активов появятся собственные и приравненные к ним источники формирования текущих активов. За счет них будет профинансировано 7,72% текущих активов. Соответственно снизится доля заемных и привлеченных источников формирования оборотных активов.

Таким образом, прогноз финансовых показателей с учетом мероприятий положителен. Ожидается повышение эффективности использования текущих активов и улучшение структуры источников их формирования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Об обществах с ограниченной ответственностью [Электронный ресурс]: [Федер.закон РФ от 08.02.1998 №14-ФЗ: ред. от 23.04.2018]. – Режим доступа [Консультант Плюс]. – Загл. с экрана.
2. О формах бухгалтерской отчетности организаций: [Приказ Министерства финансов РФ от 02.07.2010 г. №66н: ред. от 19.04.2019]. – Режим доступа [Консультант Плюс]. – Загл. с экрана.
3. Адамайтис Л. А. Анализ финансовой отчетности и финансовый анализ [Электронный ресурс] : практикум для студентов направления 38.03.01 "Экономика".профиля "Бухгалтерский учет, анализ и аудит", 38.04.08 "Финансы и кредит" магистерской программы "Корпоративные финансы", 38.04.02 "Менеджмент" магистерской программы "Финансовый менеджмент", специальности 38.05.01 "Экономическая безопасность" / Л. А. Адамайтис Е. В. Петров, Е. А. Агапитова; ВятГУ, ИЭМ, ФЭиФ, каф. БУАиА. - Киров : [б. и.], 2017.-232с.
4. Безрукова Т. Л. Управление оборотными активами [Текст] / Т.Л.Безрукова, И.И.Шанин // Успехи современного естествознания, 2015. - №1-1. – с.102-105.
5. Бобылева З. А. Финансовый менеджмент. Проблемы и решения [Текст]: Учебник для бакалавриата и магистратуры / З. А.Бобылева, О. М.Пеганова. – М.: Юрайт, 2015. – 904 с.

Стафиевская М. В., Кочева А. А.

Марийский государственный университет»

О РОЛИ ПЛАТЕЖНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В УЧЕТЕ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Аннотация: В статье раскрывается роль в укреплении платежной дисциплины на участке учета расчетов с покупателями как источника осуществления необходимых расходов в сезонный период. Предложена форма оборотно-сальдовой ведомости, которая позволяет анализировать действия с контрагентами на данном участке учета в целях внутреннего контроля. Показан механизм внедрения ABC-анализа для принятия управленческих решений.

Ключевые слова: учет, покупатели, оборотно-сальдовая ведомость, контроль, платежная дисциплина, ABC-анализ.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта №19-410-120003

Своевременный расчет, строгая дисциплина за расчетными операциями позволяет своевременно иметь сельхозпроизводителям денежные средства для предстоящих расходов.

Одним из основных документов на участке расчетов с поставщиками и покупателями является оборотно-сальдовая ведомость – регистр бухгалтерского учета, предназначенный для контроля операций по счетам 60 и 62 [1].

Оборотно-сальдовая ведомость является важным источником анализа показателей, которые не представляется возможным рассчитать по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности. Ведомость отражает данные для анализа финансовых результатов от продаж, расходы на продажу, себестоимость, управленческие расходы. Данные позволяют рассчитать общий объем оборотного капитала, проанализировать финансовые вложения, динамику расчетов с поставщиками и покупателями.

Возьмем за основу действующее сельскохозяйственное предприятие Республики Марий Эл (далее предприятие «Лес-Р»). Форма оборотно-сальдовой ведомости утверждена предприятием самостоятельно и установлена приложением к учетной политике для целей бухгалтерского учета. На предприятии «Лес-Р» документ сформирован в электронном виде, содержат оборотные данные по каждому контрагенту в отдельности (рис.1).

Оборотно-сальдовая ведомость по счету 62						
Выводимые данные: БУ (данные бухгалтерского учета)						
Счет Контрагенты	Сальдо на начало		Обороты за период		Сальдо на конец	
	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
62		4 277 621,90	60 878 973,32	61 684 544,67		5 083 193,25
Абдулаев В.А.	33 400,00				33 400,00	
Авиалесоохрана			74 498,02	74 498,02		
Адамов М.А.	16 660,00				16 660,00	
Акоскин В.В.						
Акоскина В.П.						
Акоскина Е.П.			15 855,00	15 855,00		
Аксайкин Г.В.						
Аксиома			426 725,50	402 092,50	24 633,00	
Алаев Ю.М.						
Аланов В.В.						
Аланова Татьяна Александровна			19 980,00	19 980,00		
Алатайкин Н.А.						
Алатайкина Н.А.						
Алдушкина Н.В.			21 000,00	21 000,00		
Алексеев Алексей Валерьевич			82 240,00	114 240,00		32 000,00
Алексеев С.А.						
Алексеев С.А.						
Алексеева М.И.						
Алжейкин Владимир Михайлович			26 026,00	26 026,00		
Алматова А.А.						
Ананьев Г.Е.						
Ананьев С.Г.						
Андреев В.Н.						
Андреева Ю.Е.						
Андрянова Т.В.						

Рис.1. Фрагмент оборотно-сальдовой ведомости

В документе содержится следующая информация:

- контрагенты;
- сальдо на начало периода;
- обороты за период;
- сальдо на конец периода (остаток).

В таком регистре содержится информация об остатках– сальдо и обороты за выбранный период. Необходимо отметить, что суммы, приводимые по дебету и кредиту по остаткам должны быть равны между собой, такая же тенденция наблюдается по оборотам.

В целях внутреннего контроля, укрепления платежной дисциплины, рекомендуется добавить реквизит «Документ» (рис. 2), содержащий дополнительную информацию о каждом контрагенте.

Оборотно-сальдовая ведомость по счету 62							
Выводимые данные: БУ (данные бухгалтерского учета)							
Счет	Контрагенты	Сальдо на начало		Обороты за период		Сальдо на конец	
		Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
62	Документ		4 277 621,90	60 878 973,32	61 684 544,67	5 083 193,25	
	Абдулаев В.А.	33 400,00				33 400,00	
	Авиалесоохрана			74 498,02	74 498,02		
	Адамов М.А.	16 660,00				16 660,00	
	Акоскин В.В.						
	Акоскина В.П.						
	Акоскина Е.П.			15 855,00	15 855,00		
	Аксайкин Г.В.						
	Аксиома			426 725,50	402 092,50	24 633,00	
	Алаев Ю.М.						
	Аланов В.В.						
	Аланова Татьяна Александровна			19 980,00	19 980,00		
	Алатайкин Н.А.						
	Алатайкина Н.А.						
	Алдшкина Н.В.			21 000,00	21 000,00		
	Алексеев Алексей Валерьевич			82 240,00	114 240,00	32 000,00	
	Алексеев С.А.						
	Алексеев С.А.						
	Алексеева М.И.						
	Алжейкин Владимир Михайлович			26 026,00	26 026,00		
	Алматова А.А.						
	Ананьев Г.Е.						
	Ананьев С.Г.						
	Андреев В.Н.						
	Андреева Ю.Е.						
	Анрианова Т.В.						

Рис.2. Фрагмент рекомендуемой формы оборотно-сальдовой ведомости по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Необходимое содержание графы отразит информацию по каждому контрагенту:

- о номере заключенного между организациями договора;
- о дате составления договора;
- о форме расчета между сторонами;
- данные о возможных подписанных дополнительных соглашениях к договору.

Содержащаяся в нововведенной графе «Документ» информация, прежде всего, позволит:

- с легкостью ориентироваться в данных о каждом контрагенте;
- исключит возможность некорректного внесения данных и ошибок при появлении идентичных наименований организации партнеров (контрагентов);
- ускорить процесс поиска необходимой информации;
- подтвердить обоснованность внесения данных по каждому контрагенту (с помощью указания номера заключенного между сторонами договора или соглашения);
- снизить трудоемкость для бухгалтера;
- упорядочить информацию по расчетам с поставщиками и покупателями.

На рис. 2 представлен фрагмент рекомендуемой формы оборотно-сальдовой ведомости.

В дальнейшем предполагается заполнение данного столбца информацией содержащей подтверждение законности взаимодействия сторон:

- номер договора;
- дата составления документа;
- возможные дополнительные соглашения;
- реквизиты контрагента;
- данные об оплате и др.

Систематический своевременный контроль за расчетами с покупателями укрепляет платежную дисциплину, позволяет своевременно аккумулировать денежные средства на предстоящие сезонные расходы [2].

Покупатели сельскохозяйственного предприятия – это, как правило, постоянные индивидуальные предприниматели или малые предприятия, которые закупают продукцию оптом для последующих продаж. Рассмотрим действующее сельхозпредприятие Республики Марий Эл (далее предприятие «G»), специализирующееся на производстве продукции растениеводства и животноводства, имеющее собственную переработку. Как правило, предприятие интересуется показателем выручки. Достаточно ли это? Нет, здесь интересен, должен быть вопрос размера маржинальной прибыли, которую принес покупатель. Мы стремимся постоянным покупателям делать скидки, уделяем им внимание, идем положительно на решение их запросов. Необходимо дать оценку наших действий. С этой целью предприятию следует внедрить ABC-анализ. Для проведения ABC-анализа необходим строгий учет продаж. Элементарное внесение наименования покупателя играет значительную роль. К примеру, поступает выручка от ИП Смирнова А.С.. Если мы каждый раз будем вбивать именно это наименование, то мы и будем иметь информацию по данному покупателю, которую в дальнейшем подвергнем анализу. Если в следующем месяце бухгалтер отражает нашего покупателя как ИП Смирнов, то в аналитике это другой покупатель. Следовательно, прежде всего, необходимо в управленческом учете составить реальный «индикатор» по покупателям.

Этапы проведения ABC-анализа можно разделить на шесть ступеней:

- готовим учетные данные и определяем показатели продаж;
- анализируем эффективность по показателю;
- полученные результаты сводим в таблицу;
- анализируем все показатели продаж (по совокупности);
- формулируем выводы по результатам анализа с целью принятия управленческого решения.

Рассмотрим практически. С помощью Excel, рассмотрим долю выручки от каждого покупателя (табл.1).

Анализ выручки по покупателям на предприятии «G»

Наименование покупателя	Выручка	Доля	С учетом накопительного итога	Присвоенная категория ABC
	8734578,7	100%		
ООО «Сигма»	3157070	36,14	36,14	А
ИП Семенова П.Р.	729493,55	8,35	44,50	А
ИП Горов А.К.	673124,8	7,71	52,20	А
ИП Смирнов А.С.	654456	7,49	59,70	А
ООО «Грета»	532100,1	6,09	65,79	А
ИП Суслов К.С.	491111	5,62	71,41	А
ИП Колесников Р.С.	408970,05	4,68	76,09	А
ООО «Френш»	358669,75	4,11	80,20	В
ООО «Тренд»	332453,5	3,81	84,00	В
ООО «Верба»	294331,35	3,37	87,37	В
ООО «Сфера»	234236,1	2,68	90,06	В
ООО «Скат»	147826	1,69	91,75	В
ООО «Лира»	142200	1,63	93,38	В
АО «Трест-холд»	132164,5	1,51	94,89	В
ИП Иванов К.В.	128725	1,47	96,36	С
АО «Альфа»	125542,85	1,44	97,80	С
ИП Горшков В.А.	105642,5	1,21	99,01	С
ООО «Яр»	46675,05	0,53	99,54	С
ООО «Смена»	23957,5	0,27	99,82	С
ООО «Ландыш»	15829,1	0,18	100,00	С

Таким образом, мы отсортировали данные по выручке (по убыванию), определили долю каждого покупателя в выручке, рассмотрели с учетом накопительного итога и присвоили категорию покупателю. Если доля покупателя ближе к 80% – присваиваем категорию «А», ближе к 95% – «В», более категория «С».

Таким образом, к категории «А» мы отнесли покупателей: ООО «Сигма», ИП Семенова П.Р., ИП Горов А.К., ИП Смирнов А.С., ООО «Грета», ИП Суслов К.С., ИП Колесников Р.С. К категории «В» мы отнесли покупателей: ООО «Френш», ООО «Тренд», ООО «Верба», ООО «Сфера», ООО «Скат», ООО «Лира», АО «Трест-холд». Остальные относятся к категории «С» (ИП Иванов К.В., АО «Альфа», ИП Горшков В.А., ООО «Яр», ООО «Смена», ООО «Ландыш»).

На предприятии работает система заказов. Каждый покупатель делает «предварительный заказ», по которому продукция к указанному времени собирается в специальную упаковку. Далее проанализируем по направлениям: выручка, средняя выручка на «предварительный заказ», прибыль (табл.2).

Таблица 2

Анализ по показателям

Наименование	Показатели по продажам			По выручке			По выручке на 1 предварительный заказ			По прибыли		
	Выручка	Средняя выручка на 1 предварительный заказ	Прибыль	Доля	Накопительный итог	ABC	Доля	Накопительный итог	ABC	Доля	Накопительный итог	ABC
АО «Трест-холд»	132164,5	18452,07	26784,5	1,51	94,89	В	0,70	98,92	С	1,20	95,28	С
АО «Альфа»	125542,85	41897,62	2348,75	1,44	97,80	С	1,58	92,08	В	0,10	99,90	С
ИП Горов А.К.	673124,8	227503,93	233454,65	7,71	52,20	А	8,59	62,34	А	10,42	68,58	А
ИП Колесников Р.С.	408970,05	203089,04	177895,75	4,68	76,09	А	7,67	70,00	А	7,94	76,53	А
ИП Горшков В.А.	105642,5	21889,5	14593,9	1,21	99,01	С	0,83	98,22	С	0,65	98,53	С
ИП Иванов К.В.	128725	61692,49	5208,5	1,47	96,36	С	2,33	90,50	В	0,23	99,58	С
ИП Семенова П.Р.	729493,55	40322,67	125642,05	8,35	44,50	А	1,52	93,60	В	5,61	87,93	В
ИП Смирнов А.С.	654456	130845,4	75714,05	7,49	59,70	А	4,94	74,94	А	3,38	91,31	В
ИП Сулов К.С.	491111	245111	6578,1	5,62	71,41	А	9,25	53,75	А	0,29	99,35	С
ООО «Верба»	294331,35	73367,85	26874,55	3,37	87,37	В	2,77	85,73	В	1,20	94,09	В
ООО «Сигма»	3157070	32313,99	556140,95	36,14	36,14	А	1,22	96,19	С	24,83	58,16	А
ООО «Тренд»	332453,5	97409,4	129890,04	3,81	84,00	В	3,68	82,96	В	5,80	82,32	В
ООО «Френш»	358669,75	1178939,52	746795,15	4,11	80,20	В	44,50	44,50	А	33,34	33,34	А
ООО «Грета»	532100,1	64546,57	35345,27	6,09	65,79	А	2,44	88,17	В	1,58	92,89	В
ООО «Ландыш»	15829,1	5253,03	4648,65	0,18	100,00	С	0,20	100,00	С	0,21	99,79	С
ООО «Лири»	142200	31890	20851,59	1,63	93,38	В	1,20	97,40	С	0,93	97,23	С
ООО «Скат»	147826	36409,5	11781	1,69	91,75	В	1,37	94,97	В	0,53	99,06	С
ООО «Смена»	23957,5	11844,85	2312,75	0,27	99,82	С	0,45	99,37	С	0,10	100,00	С
ООО «Сфера»	234236,1	115011,05	22631,34	2,68	90,06	В	4,34	79,28	А	1,01	96,30	С
ООО «Яр»	46675,05	11534,26	14670,95	0,53	99,54	С	0,44	99,80	С	0,65	97,88	С

Построим сводную матрицу (табл.3).

Исходя из проведенного ABC-анализа, можно сделать вывод о том, что покупатели ИП Горов А.К. и ИП Колесников Р.С. приносят предприятию максимальную выручку и прибыль. Предприятие будет нести большие потери в случае потери данных покупателей. В связи с этим важно ввести мониторинг, контроль над данными клиентами. Необходимо также проанализировать успехи работы с данными клиентами и транслировать их на другие категории покупателей. Предприятию также необходимо обратить особое внимание на ИП Смирнов А.С., так как он является лидером по выручке и выручке на 1 «предварительный заказ», но при этом уступает в лидерстве по прибыли.

Сводная матрица

Сводная матрица			
По выручке	По выручке на 1 «предварительный заказ»	По прибыли	Наименование
В	С	С	АО «Трест-холд»
С	В	С	АО «Альфа»
А	А	А	ИП Горов А.К.
А	А	А	ИП Колесников Р.С.
С	С	С	ИП Горшков В.А.
С	В	С	ИП Иванов К.В.
А	В	В	ИП Семенова П.Р.
А	А	В	ИП Смирнов А.С.
А	А	С	ИП Суслов К.С.
В	В	В	ООО «Верба»
А	С	А	ООО «Сигма»
В	В	В	ООО «Тренд»
В	А	А	ООО «Френш»
А	В	В	ООО «Грета»
С	С	С	ООО «Ландыш»
В	С	С	ООО «Лира»
В	В	С	ООО «Скат»
С	С	С	ООО «Смена»

При этом следует обратить внимание на ИП Суслов К.С., так как, не смотря на лидирующие позиции по выручке и выручке на 1 «предварительный заказ», предприятие имеет минимальную прибыль. ООО "Френш" является лидером по выручке на 1 заказ и по прибыли, при этом важно отметить, что покупатель входит в группу «В» по выручке.

Покупатель приносит стабильную прибыль предприятию, следовательно, необходимо приложить усилия по выводу данного клиента в категорию ("AAA") лидерства по всем позициям. Данного клиента необходимо стимулировать, так как они выгодны предприятию и имеют потенциал роста. ООО "Сигма" входит в категорию "АСА", что говорит о том, что клиент обеспечивает максимальную выручку и прибыль предприятию, но при этом имеет минимальную выручку за 1 заказ. Предприятию необходимо обратить внимание на ИП Семенова П.Р. и ООО "Грета". Эти покупатели приносят высокую выручку, но при этом имеют среднюю выручку за 1 заказ и прибыль. ООО "Тренд", ООО "Верба" входят в категорию "ВВВ". Покупатели приносят

среднюю выручку, прибыль и выручку на 1 заказ. Как правило, такой клиент является стабильным, каких-то особых действий принимать не стоит, но важно учитывать перспективу перехода данного клиента в категорию "AAA". ООО "Сфера" входит в категорию "BAC", что говорит о том, что он приносит предприятию стабильную среднюю выручку, при этом имеет максимальную выручку на 1 заказ, но приносит минимальную прибыль. Предприятию необходимо проанализировать работу с данным покупателем, простимулировать проблемные зоны. ООО "Скат" приносит предприятию стабильную среднюю выручку и выручку на 1 заказ, при этом оно входит в категорию "C" по прибыли. Таким образом, предприятию необходимо проанализировать ценовую политику при работе с данной категорией клиентов. ООО "Альфа", ИП Иванов К.В. входят в категорию "CBC", что свидетельствует о средней выручке на 1 заказ, при этом данная категория покупателей приносит минимальную выручку и прибыль предприятию. ООО "Лира" и ООО "Трест - холд" входят в категорию "BCC", что говорит о низких показателях выручки на 1 заказ и прибыль. При этом предприятие при работе с данным покупателем имеет стабильную среднюю выручку. ИП Горшков В.А. ООО "Ландыш", ООО "Смена", ООО "Яр", входят в проблемную зону "CCC", так как у них низкая выручка, выручка на 1 заказ и прибыль. Предприятию необходимо стимулировать данную категорию клиентов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Давыдова Н.Н., Олейник О.С. Проблемы учета расчетов с поставщиками и покупателями. В сборнике: Финансово-экономическое и информационное обеспечение инновационного развития региона Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. Посвящается 100-летию Крымского федерального университета имени В. И. Вернадского. Ответственный редактор А.В. Олифиров. 2018. С. 232–236.
2. Stafievskaaya M.V., Sarycheva T.V., Nikolayeva L., Vanyukova R.A., Shakirova R.K., Ryzhova L.I., Arutyunyan S.M., Arutyunyan S.M., Norkina K.V. Provision for accounting risks // The Social Sciences (Pakistan). 2016. T. 11, № 8. С. 1776–1779.

МОДЕЛИРОВАНИЕ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ С ПОМОЩЬЮ МОДЕЛИ ЭБО

Аннотация: В статье рассматривается содержание и применение модели Эдвардса-Белла-Ольсона при определении рыночной стоимости компании. Выделены основные преимущества применения метода по сравнению с классической моделью. Приведена целесообразность применения метода в российских условиях.

Ключевые слова: рыночная стоимость компании, оценка бизнеса, модель Эдвардса-Белла-Ольсона, синтетический метод оценки.

Тема оценки бизнеса часто обсуждается в корпоративных финансах. Оценка бизнеса обычно проводится, когда компания хочет продать все или часть своих операций, а также когда хочет произвести процесс слияния или приобрести другую компанию [1].

Оценка бизнеса - это процесс определения текущей стоимости бизнеса, использования объективных мер и оценки всех аспектов бизнеса.

Оценка бизнеса - это общий процесс определения экономической стоимости всего предприятия или подразделения компании. Оценка бизнеса может использоваться для определения справедливой стоимости бизнеса по ряду причин, включая стоимость продажи, установление права собственности партнера, налогообложение и даже «бракоразводный процесс». Владельцы часто обращаются к профессиональным оценщикам за объективной оценкой стоимости бизнеса [1].

Существует несколько формальных моделей, которые можно использовать, но выбор правильной и соответствующих входных данных может быть несколько субъективным. К примеру, оценка его рыночной капитализации, мультипликаторов прибыли или балансовой стоимости.

Оценка бизнеса может включать анализ руководства компании, ее структуры капитала, перспектив будущей прибыли или рыночной стоимости ее активов. Инструменты, используемые для оценки, могут варьироваться в зависимости от оценщиков, предприятий и отраслей. Общие подходы

к оценке бизнеса включают обзор финансовой отчетности, модели дисконтирования денежных потоков и аналогичные сравнения компаний [1].

При оценке стоимости бизнеса применимы как традиционные методы, так и синтетические методы оценки. К последнему следует отнести модель Эдвардса-Белла-Ольсона (ЭБО; Edwards-Bell-Ohlsonmodel).

Модель базируется на основе экономической добавленной стоимости (EVA). Принципиальное отличие последней состоит в том, что она включает не только акционерный капитал, но и заемный, в то время как первый включает в себя только собственный. При этом, следует отметить, что обе концепции базируются на таком принципе как “остаточная прибыль”, которая может быть представлена как прибыль за исключением ожидаемого в будущем уровня доходности [2].

Классическая модель представляет собой (1) разность фактической прибыли (ФП_t), которая получена от использования капитала за некоторый период t и стоимости, необходимой для привлечения и обслуживания имеющегося капитала, выраженной в процентах, умноженной на стоимость (С_t) всех имеющихся активов компании в начале некоторого периода t:

$$\text{ЭДС}_t = \text{ФП}_t - \text{С}_t \times \text{А}_{t-1} \quad (1)$$

При этом, в качестве фактической прибыли может быть принята как прибыль, полученная до уплаты процентов, так и чистая операционная прибыль за минусом предварительно скорректированных налогов. Стоимость активов принимается за средневзвешенную стоимость капитала компании, а стоимость, необходимая для привлечения и обслуживания за совокупные активы.

Синтетическая же модель принимает вид как разность чистого дохода и стоимости акционерного капитала, умноженной на стоимость чистых активов:

$$\text{ЭДС}_t = \text{ЧД}_t - \text{С}_t \times \text{ЧА}_{t-1} \quad (2)$$

В тоже время, учитывая, что отношение чистого дохода (ЧД_t) к стоимости чистых активов (ЧА_{t-1}) есть рентабельность собственного капитала (ROEt), можно преобразовать модель (2):

$$\text{ЭДС}_t = (\text{ROE}_t - \text{СТ}) \times \text{ЧА}_{t-1} \quad (3)$$

Стоимость компании предполагает зависимость и от инвестированного капитала, и от ожидаемой доходности, следовательно, стоимость компании есть сумма стоимости чистых активов и ЭДС за все время функционирования компании:

$$MV_t = \text{ЧА}_t + \sum_{i=1}^{\infty} \text{ЭДС}_{t+i} \quad (4)$$

Стоимость чистых активов (балансовая стоимость) предполагает, что при соотношении чистого прироста, ее стоимость на конец периода равна стоимости на начало, включающей прибыль (ЧД), полученную компанией за данный период за минусом выплачиваемых дивидендов (Дt):

$$\text{ЧА}_t = \text{ЧА}_{t-1} + \text{ЧД} - \text{Д}_t \quad (5)$$

Записанная модель условна, а потому компания имеет бесконечный период существования:

$$MV_t = \text{ЧА}_t + \sum_{i=1}^{\infty} \frac{E_t \times [\text{ЧД}_{t+i} - \text{Ц}_{\text{АК}} \times \text{ЧА}_{t+i-1}]}{(1 + \text{Ц}_{\text{АК}})^i} \quad (6)$$

Преобразованная модель включает в себя новые параметры: E_t – предполагаемые значения в ожидаемый период времени t на основе доступной информации; $\text{Ц}_{\text{АК}}$ – цена собственного (акционерного) капитала.

Для формулы (3) модель примет вид:

$$MV_t = \text{ЧА}_t + \sum_{i=1}^{\infty} \frac{E_t \times [(\text{ROE}_{t+i} - \text{Ц}_{\text{АК}}) \times \text{ЧА}_{t+i-1}]}{(1 + \text{Ц}_{\text{АК}})^i} \quad (7)$$

При этом ЧА_{t+i-1} может быть рассчитана следующим образом:

$$\text{ЧА}_{t+i-1} = \text{ЧА}_{t+i-1} + \text{ЧД}_{t+i} - \text{Д}_{t+i} = \text{ЧА}_{t+i-1} + (1 - k) \times \text{ЧД}_{t+i} \quad (8)$$

Преобразуем уравнение, введя в него рентабельность собственного капитала:

$$\text{ЧА}_{t+i-1} = \text{ЧА}_{t+i-1} \times (1 + (1 - k) \times \text{ROE}_{t+i}) \quad (9)$$

Следует учесть, что величина D_{t+i} предполагает величину выплачиваемых дивидендов за ожидаемый период $(t+i)$, а коэффициент k – процент от величины чистого дохода (ЧД), направляемый ежегодно на выплату дивидендов. Также этот коэффициент учитывает в себе все изменения в стоимости чистых активов, которые могли быть не отражены в величине ЧД.

Рыночная стоимость, определенная с помощью метода ЭБО сопоставима с результатами расчета рыночной стоимости с помощью традиционных методов (дисконтирование денежных потоков и дивидендов) [2].

Одним из преимуществ метода ЭБО является отражение в модели не распределения капитала, а процесса его накопления; это существенно отличает его от метода, предполагающего дисконтирование дивидендов.

Полученная модель (7) не учитывает точный горизонт прогнозирования, что вызывает необходимость включения в модель расчета “продленной стоимости”, представляющей собой разницу между рыночной и балансовой стоимостью фирмы:

$$MV_{TERMINAL} = \frac{E_t \times [(ROE_{t+T+1} - \Pi_{AK}) \times \text{ЧА}_{t+T}]}{\Pi_{AK} \times (1 + \Pi_{AK})^T} \quad (10)$$

Модифицированная модель рыночной стоимости примет вид:

$$MV_t = \text{ЧА}_t + \sum_{i=1}^{\infty} \frac{E_t \times [(ROE_{t+i} - \Pi_{AK}) \times \text{ЧА}_{t+i-1}]}{(1 + \Pi_{AK})^i} + \frac{E_t \times [(ROE_{t+T+1} - \Pi_{AK}) \times \text{ЧА}_{t+T}]}{\Pi_{AK} \times (1 + \Pi_{AK})^T} \quad (11)$$

Данный вариант модели ЭБО можно назвать наиболее правильным для применения на практике.

Преимуществом к практическому применению данной модели является наличие всех необходимых показателей в бухгалтерской отчетности компании. Модель исключает необходимость прогнозирования представленных показателей, что строго фиксирует оценку рыночной стоимости компании [2].

Модель ЭБО обладает огромным потенциалом для определения стоимости компании в российских реалиях, поскольку первоосновой для оценки стоимости компании выступает величина чистых активов, которая больше всего вызывает доверие среди аналитиков и инвесторов [2].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Hayes A. Business Valuation //Financial analysis// Corporate finance & accounting URL:<https://www.investopedia.com/terms/b/business-valuation.asp>(дата обращения: 11.04.2020).
2. Применение модели Ольсона в оценке стоимости компании. URL: https://www.cfin.ru/finanalysis/value_ohlson.shtml (дата обращения: 11.04.2020).

Шакирова Р. К.

Марийский государственный университет

НАЛОГОВЫЕ РИСКИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Аннотация: В статье предложено рассматривать налоговые риски в качестве одного из объектов управленческого учета. Выделены внешние и внутренние факторы возникновения налоговых рисков коммерческих организаций. Также предложено интегрирование инструментов риск-менеджмента в систему управленческого учета.

Ключевые слова: учет, бухгалтерский учет, управленческий учет, налоговые риски, факторы внешней и внутренней среды.

На сегодняшний день в составе хозяйственного учета специалистами выделяется несколько видов учета, в том числе: оперативный учет, статистический учет, бухгалтерский учет, который включает в себя подсистемы финансового, управленческого и налогового учета (рис. 1).

Рыночная экономика, в условиях которой коммерческие организации обладают свободой выбора стратегии своего развития, самостоятельностью в разработке производственных планов и социальных программ, ценовой и налоговой политики, предопределила выделение управленческого учета из общей системы бухгалтерского учета.

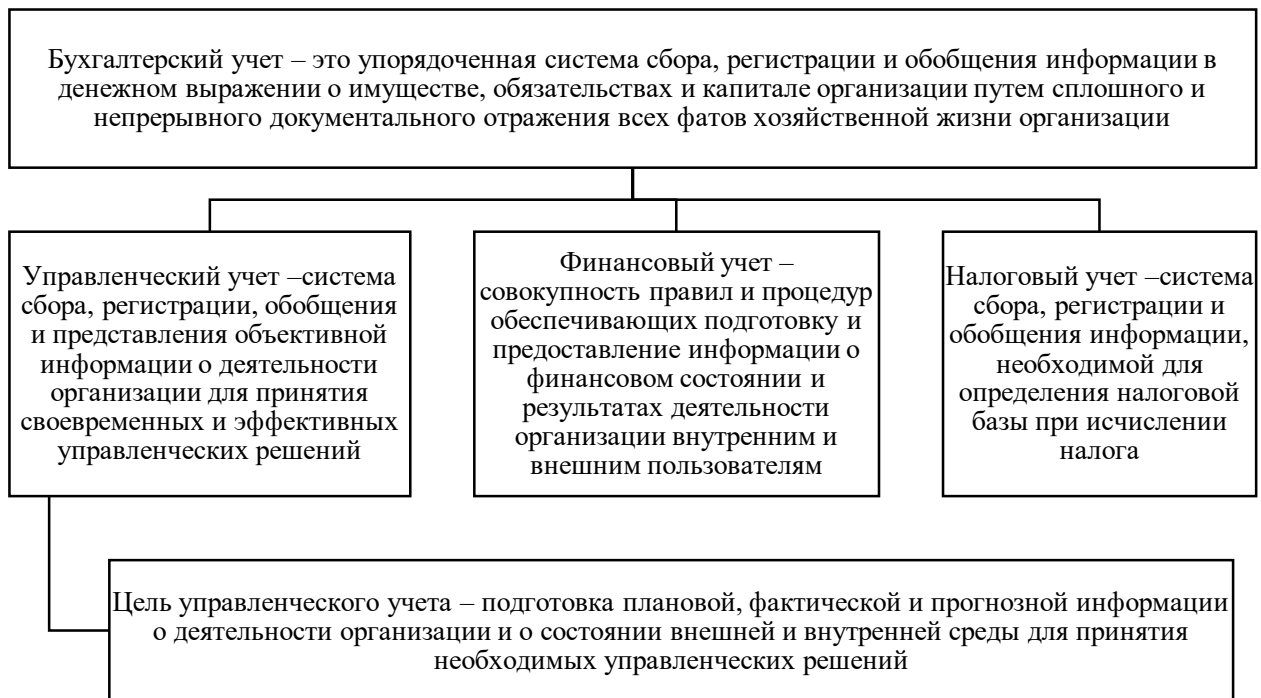


Рис.1. Управленческий учет в системе бухгалтерского учета

Таким образом, важнейшим элементом информационной системы любой организации является управленческий учет [3], который представляет собой источник достоверных данных о производственном и финансовом положении организации, нужных для принятия эффективных управленческих решений.

К функциям управленческого учета относят: 1) планирование, прогнозирование, оперативный учет, анализ и контроль деятельности организации; 2) информационное обеспечение принятия управленческих решений; 3) разработка методов воздействия на происходящие процессы для достижения тактических и стратегических целей организации.

Выполнение указанных функций обеспечивается решением комплекса задач управленческого учета, в число которых входят: а) планирование и прогнозирование деятельности коммерческой организации; б) анализ ресурсов, доходов, расходов, финансовых результатов и фактической себестоимости производимой продукции (работ, услуг); в) информационное обеспечение системы внутреннего контроля; г) формирование системы внутренней

отчетности на основе разработанных ключевых показателей деятельности, соответствующих целям и задачам управления; д) анализ *факторов внешней и внутренней среды* и результатов их влияния на деятельность организации (рис. 2).

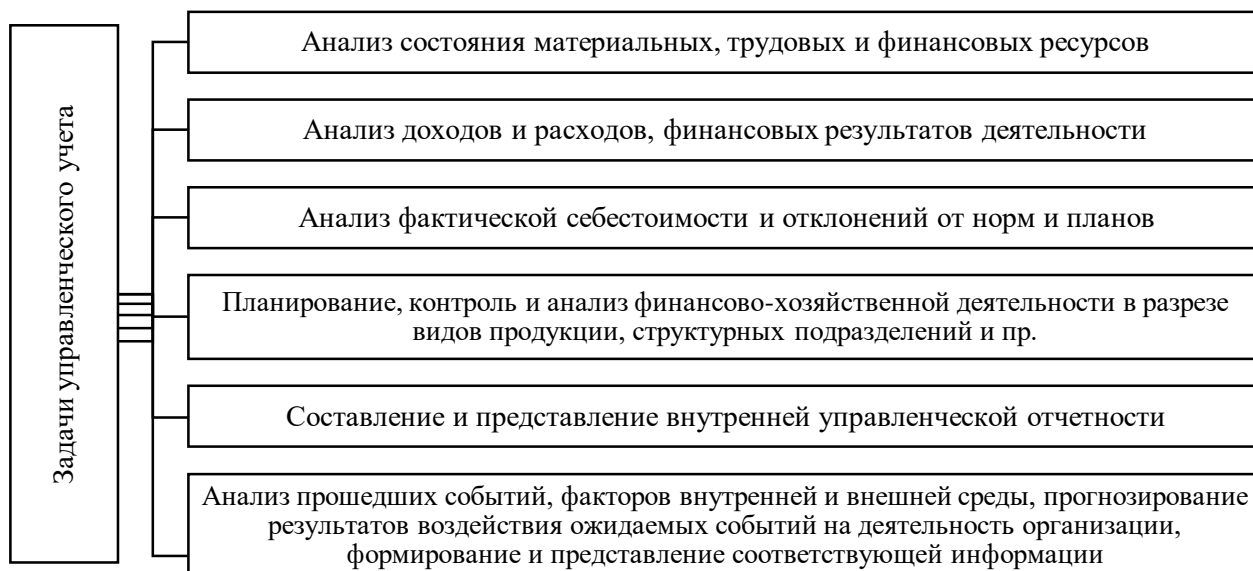


Рис.2. Задачи управленческого учета

Объектами управленческого учета являются факты хозяйственной жизни, оказывающие или способные оказывать влияние на результаты деятельности организации, в том числе различные факторы внутренней и внешней среды.

Таким образом, наряду с традиционными объектами (цены, доходы, затраты, финансовые результаты фирмы) логично будет причислить к объектам управленческого учета риски, связанные с воздействием факторов внешней и внутренней среды, и, в частности, налоговые риски.

Неоспоримым фактом является то, что одним из видов данных, которым обеспечиваются пользователи информации, формируемой в системе управленческого учета, являются итоги анализа влияния внешних и внутренних факторов на результаты деятельности компании (рис. 3).

Важнейшим фактором хозяйственной деятельности, который приводит к возникновению значительной группы рисков коммерческих организаций,

является их участие в налоговых отношениях, обусловленное нормами налогового законодательства [1].

Детерминантами налоговых рисков организаций являются, как внешние факторы, так и внутренние факторы их формирования.

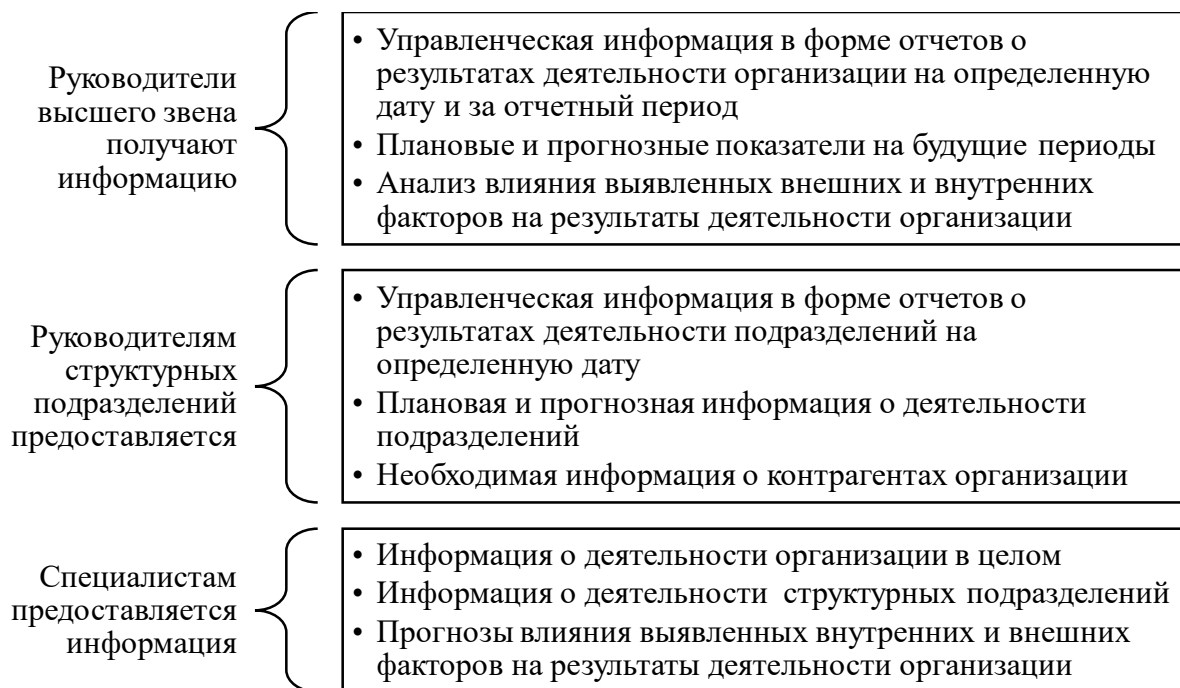


Рис.3. Пользователи информации, формируемой в системе управленческого учета

К внешним факторам можно отнести:

- а) государственное регулирование налоговых отношений,
- б) деятельность налоговых и других государственных органов,
- в) определенную зависимость налогоплательщика от добросовестного поведения контрагентов.

В состав внутренних факторов можно включить:

- а) действующую налоговую политику организации;
- б) регламентацию учетных процессов организации локальными нормативными документами, основным из которых является учетная политика фирмы;
- в) качество организации и ведения бухгалтерского учета;
- г) достоверность данных бухгалтерской и налоговой отчетности;

д) своевременность представления в контролирующие органы форм бухгалтерской и налоговой отчетности и поясняющих документов;

е) компетентность сотрудников, связанных с исполнением налоговых обязанностей организации и др.

Действие части внутренних налоговых рисков можно нейтрализовать или уменьшить соблюдением:

– предъявляемых к системе управленческого учета требований – полнота, достоверность, целостность, полезность, понятность, регулярность, своевременность, релевантность, контролируемость, конфиденциальность (рис. 4);

– принципов формирования информации в налоговом учете – достаточность, гибкость, экономичность, адресность, оперативность, целевой характер.



Рис.4. Принципы формирования информации для целей управленческого учета

То есть управленческий учет является одним из инструментов управления налоговыми рисками [2], поскольку управленческий учет должен

обеспечивать выявление, сбор, регистрацию, измерение, обобщение, интерпретацию, оформление и предоставление пользователям всей необходимой информации для осуществления мероприятий, связанных с управлением налоговыми рисками организации, а также защиту и хранение указанной информации (рис.5).

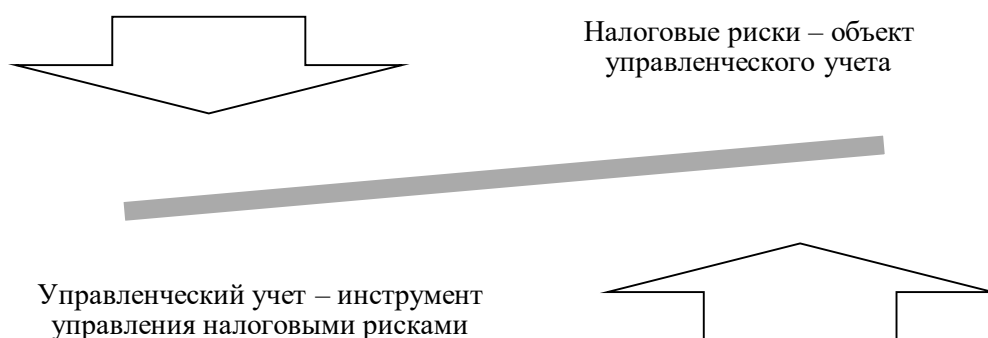


Рис.5. Налоговые риски в системе управленческого учета

Управление налоговыми рисками представляет собой комплексный процесс идентификации, оценки и реагирования на риски коммерческих организаций с целью нейтрализации или минимизации вероятности и последствий их наступления. При этом организация может предпринимать разнообразные меры реагирования на риск, включая страхование [5].

Итак, с учетом выявленного места налоговых рисков в системе управленческого учета коммерческим организациям можно рекомендовать интегрирование инструментов риск-менеджмента в систему управленческого учета, в частности, в процесс управления налоговыми рисками. Данная мера позволит повысить устойчивость развития экономических субъектов и, в конечном счете, положительно повлиять на эффективность развития экономики регионов Российской Федерации [4, 6].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

4. Павлова Е.А., Шакирова Р.К. Виды рисков и резервов, влияющие на показатели бухгалтерского баланса/Актуальные проблемы финансирования и налогообложения АПК

в условиях глобализации экономики: сборник статей VI Всероссийской научно-практической конференции. 2019. С. 140-143.

5. Стафиевская М.В. Бюджетирование как эффективный инструмент управления рисками в коммерческих организациях /Экономика и предпринимательство. 2016. № 10-1 (75). С. 333-335.

6. Стафиевская М.В. Управленческий учет затрат на предприятиях агробизнеса/Вестник Марийского государственного университета. Серия «Сельскохозяйственные науки. Экономические науки». 2018. №1. С.105-111.

7. Фатхуллина Л. З., Шабалтина Л.В. Факторы роста инновационного потенциала региона/Вестник ВЭГУ. 2011. № 2. С. 61-68. Электронный ресурс:<http://elibrary.ru/item.asp?id=16208616>.

8. Шакирова Р.К. Вклад страховой отрасли РФ в налоговые доходы/Финансы. 2019. № 4. С. 17-24. Электронный ресурс:<http://www.finance-journal.ru/index.php?part=finance&num=201904>.

9. Шакирова Р.К. Факторы отраслевой кластеризации экономики Республики Марий Эл/Актуальные проблемы экономики современной России: сборник материалов межрегиональной научно-практической конференции. Мар гос. ун-т. Йошкар-Ола. 2018. Вып. 5. С. 96-99.

Шакирова Р. К.

Марийский государственный университет

УПРАВЛЕНИЕ НАЛОГОВЫМИ РИСКАМИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: В статье раскрыто содержание этапов, формы и методы управления налоговыми рисками организаций. Дано определение инструментов управления налоговыми рисками, рассмотрены факторы, ограничивающие возможность их применения. Предложен комплекс конкретных инструментов управления налоговыми рисками

Ключевые слова: экономический рост, налоговый риск, управление налоговыми рисками, этапы, формы, методы, инструменты управления налоговыми рисками.

В условиях рынка деятельность коммерческих организаций сопряжена с множеством рисков, связанных с ее участием в налоговых отношениях. Наличие таких рисков требует проведения работ по их снижению [5, 6].

Процесс управления налоговыми рисками коммерческой организации представляет собой целостную систему, направленную на принятие и реализацию управленческих решений по снижению вероятности наступления неблагоприятных последствий налоговых рисков и минимизации их потенциального ущерба.

Целью указанного процесса является защита фирмы от реализации налоговых рисков, направленная на повышение ее конкурентоспособности.

Процесс управления налоговыми рисками включает четыре основных этапа, которые можно условно обозначить следующим образом:

- 1 этап – диагностический;
- 2 этап – методологический;
- 3 этап – практический (риск-стратегия);
- 4 этап – контрольный (рис. 1).



Рис. 1. Этапы управления налоговыми рисками

Важнейшими принципами функционирования системы управления налоговыми рисками являются:

- достоверность, объективность, полнота и достаточность исходной информации о налоговых рисках и их последствиях;
- разумная регламентация процедур и наличие аналитического обеспечения процесса управления;
- экономическая и правовая обоснованность решений;

– системность – непрерывность и согласованность процедур, процесс управления налоговыми рисками осуществляется в рамках общей стратегии развития организации;

– комплексность процедур – управление налоговыми рисками представляет собой комплекс мероприятий по минимизации рисков и их последствий (в том числе анализ эффективности принятых решений и корректировка используемых методов управления рисками).

Специалистами выделяется три основные формы управления рисками (в том числе налоговыми), к которым относятся:

- 1) активная (агрессивная);
- 2) адаптивная (приспособленческая);
- 3) пассивная (консервативная) форма.

Для управления налоговыми рисками применяется широкий набор методов и инструментов. Методы управления рисками – способы воздействия на риски, направленные на уменьшение вероятности их возникновения и сокращение величины ущерба.

К базовым методам управления рисками относятся:

- 1) метод отказа (отказ от осуществления действий, сопряженных с возникновением риска);
- 2) метод сокращения/снижения (реализация мероприятий, предупреждающих возникновение ситуаций, связанных с риском);
- 3) метод передачи (передача части обязательств, связанных с риском или его последствиями, другому лицу: например, страхование) [4];
- 4) принятие риска (в случае, если уровень последствий риска является приемлемым: например, создание резервов).

В экономической литературе приводятся и другие варианты группировки методов управления рисками.

Каждый метод объединяет совокупность инструментов управления рисками (табл. 1).

Общие методы системы управления рисками, сгруппированные по механизму реализации

Метод	Сущность метода	Недостаток метода
Метод уклонения	Избегание опасных ситуаций	Этот метод не всегда можно реализовать на практике (особенно, в налоговой сфере)
Метод локализации	Изолирование угроз и жесткий контроль над ними	В налоговой сфере применение данного метода может само по себе являться риском и восприниматься как необоснованное дробление бизнеса (или применение других налоговых схем уклонения от налогообложения)
Метод рассеивания	Распределение угроз между разными бизнес-единицами	Самый распространенный инструмент метода – диверсификация, т. е. снижение концентрации угроз за счет расширения видов деятельности, рынков продаж, перечня поставщиков и т.п. В налоговой сфере этот метод также может привести к увеличению количеств рисков за счет роста масштабов деятельности и, соответственно, увеличения вероятности допущения ошибок.
Метод компенсации	Предупреждение опасных ситуаций и уменьшение ущерба	Основные инструменты метода – стратегическое планирование и прогнозирование, страхование, резервирование, внешнее финансирование, таргетированный маркетинг, хеджирование и др. Метод требует высокого уровня квалификации специалистов, занятых управлением рисками

Источник: составлено на основании [1, 3]

Инструмент – это конкретный предмет, устройство, механизм, машина, алгоритм, применяемый для целенаправленного воздействия на объект.

Инструменты управления налоговыми рисками представляют собой конкретные способы воздействия на налоговые риски с целью их нейтрализации или сокращения отрицательных последствий.

Несмотря на то, что инструментарий управления налоговыми рисками достаточно широк, спектр инструментов управления ограничен спецификой налоговых отношений, в частности:

- а) строгой регламентацией этих отношений со стороны государства;
- б) подверженностью действий налогоплательщиков государственному налоговому контролю и наличием ответственности за нарушение норм налогового законодательства;

в) чутким реагированием налоговых органов на поведение налогоплательщика, позволяющее предполагать наличие признаков налогового правонарушения в его действиях.

В целях управления налоговыми рисками целесообразно использование следующих инструментов:

- структурирование бизнеса, определение центров ответственности;
- разработка налоговой стратегии организации с привлечением квалифицированных экспертов, согласование фактической деятельности с указанной стратегией;
- разработка и последовательное применение учетной политики для целей бухгалтерского учета и налогообложения;
- разработка и внедрение четких и понятных алгоритмов расчета налоговых платежей;
- использование качественного программного обеспечения для исполнения обязанностей в сфере налоговых отношений;
- разработка и строгое соблюдение налогового календаря, обеспечивающего соблюдение сроков уплаты налогов и представления налоговой отчетности;
- постоянный мониторинг изменений бухгалтерского и налогового законодательства;
- регулярное повышение квалификации специалистов;
- внедрение в коммерческой организации эффективной системы *внутреннего контроля*, включающей меры, направленные на снижение уровня налоговых рисков.

Внедрение системы управления налоговыми рисками призвано обеспечить стабильное развитие коммерческих организаций и, в конечном счете, экономический рост страны и регионов [2].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Лысенко И.В. Налоговые риски в деятельности коммерческих организаций: сущность и управление / Вестник НГУЭУ. 2011. №1. Электронный ресурс: <https://cyberleninka.ru/article/n/nalogovye-riski-v-deyatelnosti-kommercheskih-organizatsiy-suschnost-i-upravlenie>.
2. Фатхуллина Л. З., Исмагилова Л. А. Оценка ресурсных возможностей региона при построении системы управления экономическим ростом/Экономические стратегии. 2004. Т. 6. № 7. С. 100-101. Электронный ресурс: <http://elibrary.ru/item.asp?id=9160659>.
3. Чекулаева, Е.Н. Значение категории «Налоговый риск» в современной системе налогового администрирования // Вестник ЧГУ. 2013. №2. Электронный ресурс: <https://cyberleninka.ru/article/n/znachenie-kategorii-nalogovyy-risk-v-sovremennoy-sisteme-nalogovogo-administrirvaniya>.
4. Шакирова Р.К. Вклад страховой отрасли в налоговые доходы/Финансы. 2019. № 4. С. 17-24.
5. Шакирова Р.К. Институциональная среда развития малого бизнеса в Республике Марий Эл: налоговый аспект/Финансы и кредит. 2017. Т. 23. № 27 (747). С. 1624-1644.
6. Shakirova R.K., Kurochkina N.V., Nikolayeva L.V. Institutional environment for development of small business in russia: anti-recessionary actions of 2015/International Journal of Economic Perspectives. 2016. Т. 10. № 2. С. 261-265.

Шамсутдинов Р. Р., Асфандиярова Р. А.

Башкирский государственный университет

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Аннотация: В данной статье бюджетирование рассматривается в роли инструмента управленческого учета. Проанализированы точки зрения различных авторов к пониманию сущности бюджетирования, которые были объединены в обобщающем определении данного термина. Кроме того, отражена значимость бюджетирования, выраженная функциями, которые оно выполняет.

Ключевые слова: бюджет, бюджетирование, инструмент, планирование, роль бюджетирования

Авторы А.С. Бембеева и И.В. Яркова в своей публикации отмечают, что в рыночных условиях функционирования вся система внутриорганизационного планирования должна быть поставлена на бюджетировании. Другими словами, совокупность затрат и извлекаемых результатов должны быть выражено в денежно-финансовом измерении.

Также данные авторы подчеркивает, что планирование предпринимательской деятельности требуется с целью получения полной картины относительно того, в какое время, в каком месте и для кого предприятие будет выпускать и реализовывать свою продукцию (работы,

услуги), какие и в каком количестве для этого потребуются ресурсы. Являясь основой планирования, бюджетирование позволяет с максимально возможной точностью выразить в финансовом измерении совокупные плановые показатели и ресурсы.

Также А.С. Бембеевой и И.В. Ярковой отмечается большая значимость планирования и управления затратами в ходе функционирования предприятий и при планировании показателей его деятельности [1].

Авторы подчеркивают, что игнорирование аспектов управления затратами может вызвать отсутствие конкурентоспособности выпускаемой продукции на рынке, следствием чего будет снижение спроса, цены, а соответственно, и будет уменьшаться эффективность функционирования данного предприятия.

По этой причине отмечается целесообразность формирования в организации эффективной системы планирования затрат и управления ими, а также ее постоянное совершенствование. К одной из самых эффективных таких систем относится бюджетирование.

Вопросу значимости бюджетирования в организации в своих трудах уделял автор Т.Б. Кувалдина. Система бюджетирования выполняет большую роль на любом предприятии, будь оно малым или крупным, поскольку она способна совершенствовать процесс координации всех подразделений предприятия, предотвращать возникновение кризисных ситуаций на нем, повышать мотивацию, уровень ответственность менеджеров любого уровня, спрогнозировать результат финансово-хозяйственной деятельности, а также избегать неблагоприятные ситуации [2].

Основная цель бюджетирования состоит в увеличении степени эффективности функционирования предприятия через усилия каждого из его сегментов.

В управленческом учете до сих пор не сформулировано единое мнение на сущность бюджетирования, что вызывает необходимость проведения анализа

различных трактовок данного понятия, данных многими авторами. Приведем основные из них.

К. В. Щиборщ бюджетирование определяет как процесс формирования и использования бюджета предприятия в его практической работе.

Е. В. Босенко под бюджетированием подразумевает процесс формирования финансовых планов и смет совместно с технологией управления, которая предназначена с целью разработки и увеличения финансовой обоснованности принимаемых решений в управлении.

О. С. Красовая бюджетирование определяет в качестве системы по согласованному управлению подразделениями организации в динамичных условиях развития бизнеса. Посредством бюджетирования принимаются решения управленческого характера, которые имеют отношение к будущему на базе систематизации обработки информации.

В соответствии с В. П. Граховым и В. А. Кошечевым, бюджетированием является процесс планирования, отчетность и контроль на базе бюджетной системы. Бюджетирование они определяют как процесс формирования финансовых смет и планов, а также как управленческую технологию, которая используется с целью разработки управленческих решений и увеличения их финансового обоснования, то есть как инструмент бюджетирования.

Согласно Н. В. Бекетову, бюджетированием признается процесс создания определенных бюджетов согласно установленным при оперативном планировании целям. В качестве примера автор приводит платежный баланс, составленный на месяц.

Бюджетирование, как считают М. Е. Садочков и Л. И. Шинкарева, является технологией планирования активов и финансовых результатов организации, их учета и контроля.

Н. Р. Кельчевская и С. А. Сироткин определяют бюджетирование как разновидность планирования, в основе которой лежат методы и принципы формирования, корректировки, исполнения, контроля бюджетов и их оценки в качестве специфической формы планирования. То есть они под

бюджетированием понимают процесс планирования хозяйственной деятельности организации в перспективе, результаты которого представляются в виде системы бюджетов.

Таким образом, проанализировав взгляды ряда авторов к определению понятия «бюджетирование» и определив их основные сходства, можно прийти к основному выводу, согласно которому бюджетирование представляет собой комплекс осуществления планирования, формирования отчетности и проведения контроля, осуществляемых на базе бюджетной системы.

При этом К. В. Щиборщ полагает, что под бюджетом понимается выражение в количественном измерении установленных в центрах плановых показателей на некоторый период времени, касающихся:

- использования товарных, материальных, финансовых и капитальных ресурсов;
- привлечения со стороны источников финансирования инвестиционной и операционной деятельности;
- доходов и расходов предприятия;
- движения потоков денежных средств;
- финансовых и капитальных инвестиционных вложений [3].

Авторы Н. Р. Кельчевская и С. А. Сироткин полагают, что главное назначение бюджетирования состоит в разработке, увеличении степени эффективности, а также обоснованности решений, принимаемых в управлении. В основном бюджетный механизм в процессе планирования используется с целью экономии используемых ресурсов, повышения оперативности при управлении, а также увеличения достоверности показателей по плану.

Для понимания роли бюджетирования в управленческом учете авторы М. Б. Чиркова и И. А. Мошурова приводят следующие функции, которые оно выполняет:

- планирование в соответствии со стратегией предприятия, учитывая анализ и опыт предыдущих периодов. Эта функция является главной, поскольку она осуществляет контроль стратегических организационных

планов, осуществляет оперативную и тактическую информационную консолидацию, а также объединяет стратегические и оперативные особенности планирования;

- принятие решений, являющихся обязательными с целью их исполнения каждым подразделением и оформляемых письменно. Происходит разработка четких процедур принятия решений;

- взаимодействие персонала, его мотивация и обучение. Формирование, корректировка, контроль и анализ бюджетов предполагает тесное взаимодействие работников между всеми подразделениями организации. Помимо этого, бюджет должен мобилизующе влиять и обеспечивать интерес персонала к достижению плановых показателей;

- координация и взаимосвязь, устанавливающие рамки, в пределах которых происходит принятия всех дальнейших управленческих решений. В этом случае развитие организации приобретает характер планомерности и предсказуемости;

- оценивание работы центров ответственности. В данном случае показатели бюджетного исполнения являются характеристикой текущего положения организации и качества бизнеса, осуществляемого ею. Достижение намеченных показателей и отсутствие неблагоприятных отклонений от плановых отражает стабильность и устойчивость предприятия. И наоборот;

- делегирование полномочий по центрам ответственности, разграничение которых предполагает, что права и обязанности в процессе принятия управленческих решений делегируются управляющему, отвечающему за определенную сферу деятельности. Происходит снижение нагрузки на руководство высшего звена. Управленцы среднего уровня при отсутствии вмешательства высшего звена приобретают новые возможности для проявления инициативы и воплощения собственного потенциала;

- информационная система и мониторинг, предполагающие полное обеспечение информацией центра планирования, мониторинг потоков денежных средств, который включает в себя контроль поступающих средств и

расходов для центров ответственности каждого уровня, консолидацию оперативных сведений, включая сведений, которые поступают от территориально отдаленных структурных подразделений предприятия. Мониторинг бюджетного исполнения и проведение анализа отклонений способны помочь в случае, когда исходные прогнозы нуждаются в переоценке, что может произойти в силу наличия погрешностей в исходных прогнозах, а также по причине изменений направлений внешней деятельности;

- проведение контроля и анализа, предполагающие контроль исполнения финансовых планов, анализ плана и факта их исполнения, проведение финансового анализа, а именно расчета фактических и плановых показателей с целью анализа их взаимного отклонения друг от друга, проведение регулярного сопоставления полученных результатов с плановыми позволяет проводить анализ отклонений и вовремя принимать решения [4].

Таким образом, проведя исследование сущности бюджетирования и подходов многих авторов к его пониманию, следует, что процесс бюджетирования способствует рациональному применению денежных средств с помощью своевременного планирования осуществляемых операций в хозяйственной деятельности, потоков материалов и финансов, а также проведению систематического их контроля. Бюджетирование ориентирует и координирует деятельность всех подразделений предприятия, определяет перечень ответственных по задачам и направлениям работы, стимулирует руководство на достижение поставленных целей, а также определяет и снижает различные группы рисков.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бембеева А.С., Яркова И.В. Интегрированная система бюджетирования как инструмент управленческого учета // Материалы научной сессии. 2016. С. 12-15.
2. Кувалдина Т.Б. Бюджетирование как инструмент управленческого учета // Двадцать вторые апрельские экономические чтения. 2016. С. 360-366.
3. Магомедова М.Ш., Камилова Р.Ш. Бюджетирование как универсальный инструмент управленческого учета // Актуальные вопросы современной экономики в глобальном мире. 2018. № 7. С. 160-162.

4. Чиркова М.Б., Мошурова И.А. Бюджетирование как инструмент развития эффективного управленческого учета // Инновационные исследования: проблемы внедрения результатов и направления развития. 2016. С. 155-159.

Шарнина Н. М.

Казанский кооперативный институт (филиал) АНО ОВО ЦС РФ «Российский Университет Кооперации»

РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ КООПЕРАТОРОВ

Аннотация: В данной статье рассматривается структура результативности производственной и потребительской кооперации. По данным Росстата (2018 г.) рассмотрен вклад сельскохозяйственной и прочей производственной, и потребительской кооперации в общий финансовый результат. Исследованы используемые по видам кооперации виды деятельности и проанализированы их доли прибыли или убытка по результатам хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: прибыль, виды деятельности, производственный кооператив, сельскохозяйственный производственный кооператив, потребительский кооператив.

Перспективы реиндустриализации российской экономики во многом зависят от развития разных форм хозяйствования [1, 2]. Государство в рамках реализации экономической политики значительно способствует росту ресурсного потенциала отраслей и развитию предпринимательства с использованием разных форм сотрудничества [3]. Освоение перспективных методов стабилизации экономики должно затронуть разные сферы хозяйственной и общественной жизни, в том числе образовательный процесс, внутрифирменную организацию деятельности, ее экономический анализ, учет, информационное обеспечение, управление, варианты пенсионного обеспечения сотрудников и стратегическое развитие экономики в целом [4, 5].

Кооперация как форма организации предпринимательства, способствующая укреплению мелких товаропроизводителей и удовлетворению их социальных и экономических нужд, нуждается в поддержке и в отслеживании траектории ее развития. В ходе реализации хозяйственной деятельности кооперативные организации получают определенный финансовый результат. Так как коммерческими организациями являются

только производственные кооперативы, которые созданы с целью получения прибыли, а потребительские кооперативы – это некоммерческие организации, задача деятельности которых – удовлетворения нужд пайщиков, то естественным является факт, что основная доля прибыли получена производственными кооперативами.

В структуре прибыли кооперации по данным за 2018 г. [6] доля производственной кооперации – 96,5 %, потребительской кооперации – 3,5 %. В Российской Федерации базис производственной кооперации составляют сельскохозяйственные союзы. По данным Росстата за 2018 г. доля прибыли сельскохозяйственных производственных кооперативов составила 88,5 %, а прочих производственных кооперативов – 11,7 %. Таким образом, наиболее результативными по финансовым показателям членами кооперации являются сельскохозяйственные производственные кооперативы (доля прибыли 85,2 % в общей структуре), затем – прочие производственные кооперативы (доля прибыли 11,3 %), наименее значимыми – потребительские кооперативы (доля прибыли 5,5 %).

Рассмотрим по данным 2018 года [6], какие направления деятельности внесли значительный вклад в финансовые результаты кооператоров.

Для производственной кооперации 87,8 % прибыли – это вклад деятельности в сфере сельского и лесного хозяйства, охоты, рыболовства и рыбоводства. Вклад растениеводства составляет 38,3 %, животноводства – 29,1 %, рыболовства и рыбоводства – 20,4 %. Из прочих видов деятельности прибыль приносят по убывающей: обрабатывающая промышленность (8,1 %), добыча полезных ископаемых (3,7 %), строительство (0,2 %), торговля (0,1 %), деятельность в области здравоохранения (0,1 %). Незначительные доли прибыли дают профессиональная, научная и техническая деятельность (0,0 %), а также транспортировка и хранение (0,0 %).

В сельскохозяйственных производственных кооперативах прибыль в сфере сельского хозяйства, рыболовства и рыбоводства составляет 99,7 %.

При этом растениеводство приносит 43,4 % прибыли, где 40,3 % получено от выращивания зерновых культур; 1,3 % - семян масличных культур; 0,5 % - овощей. Животноводство принесло сельскохозяйственным производственным кооперативам 33,1 % прибыли, в том числе 21,7 % - от разведения молочного крупного рогатого скота и производства сырого молока; 11,5 % - разведение свиней. Убытки по животноводству получены от разведения прочих животных (оленей) – на 1,3 % и разведения лошадей, ослов, мулов, лошаков – 0,1 %. Вклад рыболовства и рыбоводства составил 23,1 % прибыли (в основном за счет морского рыболовства).

Среди обрабатывающих производств в сельскохозяйственной кооперации прибыль приносит переработка и консервирование рыбы, ракообразных и моллюсков (0,3 % прибыли). Однако из-за убыточности производства колбасных изделий (0,1 % убытка) общий вклад перерабатывающих направлений деятельности составляет 0,2 % прибыли сельскохозяйственных производственных кооперативов.

Сельскохозяйственная производственная кооперация также занимается торговлей. Оптовая торговля твердым, жидким и газообразным топливом и связанными продуктами приносит кооператорам 0,1 % прибыли. Вклад розничной торговли в финансовый результат кооператоров (продажа пищевых продуктов, включая напитки и табачные изделия; и офисных машин и оборудования) незначителен (0,0 %).

Прочие производственные кооперативы по данным за 2018 г. Росстата [16] основную прибыль зарабатывают через обрабатывающие виды производств (67,2 %). Производство прочих красок, лаков, эмалей и аналогичных материалов приносит прочим кооператорам 30,1 % прибыли; производство драгоценных металлов – 21,9 %, производство питьевого молока и питьевых сливок – 16 %. Также значительную долю положительного финансового результата прочие производственные кооперативы заработали через добычу руд прочих цветных металлов (31,3 %). Остальные виды деятельности внесли малый вклад в положительный финансовый результат:

строительством заработано 1,9 % прибыли, санаторно-курортными организациями – 0,5 %, изысканиями и консультациями в области архитектуры – 0,2 %, перевозкой грузов специализированными автотранспортными средствами – 0,1 % прибыли.

Несмотря на некоммерческий характер организации и значительную убыточность по многим направлениям деятельности, потребительская кооперация также зарабатывает прибыль (по данным 2018 г. прибыль по всем видам деятельности составила 686,8 млн. рублей). Основным аккумулятором прибыли в потребительской кооперации является сфера торговли в неспециализированных магазинах. По данным 2018 года [6] розничная торговля пищевыми продуктами (включая табачные изделия) принесла потребительской кооперации – 737 млн. рублей; прочая розничная торговля – 175 млн. рублей; оптовая торговля (кроме оптовой торговли автотранспортными средствами и мотоциклами) – 46 млн. рублей. 120,5 млн. рублей заработано потребительской кооперацией на производстве мяса птицы в охлажденном виде; 19,2 млн. рублей – деятельностью санаторно-курортных организаций. Однако, остальные виды деятельности потребительских кооператоров были убыточными: производство сливочного масла, топленого масла, масляной пасты, молочного жира, спредов и топленых сливочно-растительных смесей дало 367,3 млн. рублей убытка; деятельность по финансовой аренде (лизингу/ сублизингу) – 70,5 млн. рублей; разведение молочного крупного рогатого скота, производство сырого молока – 22 млн. рублей; разведение оленей – 29,4 млн. рублей, предоставление займов и прочих видов кредита – 4,1 млн. рублей убытков.

Анализ результативных показателей деятельности производственной и потребительской кооперации полезен и показывает, какие виды деятельности развиваются с помощью кооперации и реально приносят прибыль пайщикам или реализуются с целью удовлетворения их нужд и потребностей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вахитов, Д.Р. Перспективы реиндустриализации экономики РФ в условиях глобализации и нестабильности мировой экономической системы // Вестник ТИСБИ, 2016. - №2. – С.61-71; №3. – С.104-130.
2. Игнатъев, В.Г. Анализ конкурентных возможностей предприятия рынка информационных технологий / В.Г. Игнатъев, Н.С. Шарафутдинова // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2016 № 3 С. 68-72.
3. Сафиуллин, И.Н. Размещение производства – фактор обеспечения продовольственной безопасности страны /Сафиуллин И.Н., Авхадиев Ф.Н., Ибрагимов Л.Г. // Роль социально-экономической науки в обеспечении продовольственной безопасности страны: Материалы Международной научно-практической конференции. – Казань: Изд-во Казанского ГАУ, - 2018. - С.124-126.
4. Семенов, Г.В. Изменение материально-вещественной структуры общественного (национального) продукта в процессе инновационного развития /Семенов Г.В., Матвеев Ю.В., Хайруллин Р.К., Игнатъев В.Г. // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 2 (88). С. 103-107.
5. Шамсутдинова, М.Р. Развитие экономики регионов в условиях истощения природных ресурсов / М.Р. Шамсутдинова, М.А. Лосева // Экономика и управление: проблемы, решения. 2012. № 12. С. 78-82.
6. Прибыль (убыток) от продаж по данным бухгалтерской отчетности с 2017 г. // ЕМИСС: государственная статистика [Электронный документ]. Режим доступа: URL: <https://fedstat.ru/indicator/58260> (дата обращения 25.02.2020).

Шарнина Н. М.

Казанский кооперативный институт (филиал) АНО ОВО ЦС РФ «Российский Университет Кооперации»

ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ СНАБЖЕНЧЕСКО-СБЫТОВОЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Аннотация: В данной статье рассматривается структура отгрузки продукции сельскохозяйственной потребительской кооперации (снабженческо-сбытовых кооперативов). По данным Росстата (2013-2017 гг.) рассмотрен вклад регионов в общий объем поставляемой продукции. Исследованы изменения долей регионов по отгрузке товаров, выполнению работ и услуг.

Ключевые слова: отгрузка продукции, снабженческо-сбытовой кооператив, доля в отгрузке, темпы роста.

Кооперативы являются одной из перспективных форм хозяйствования в борьбе мелкого товаропроизводителя с крупными холдингами и группами компаний [1]. Государство через программы развития и поддержки создают условия для развития кооперации в различных регионах [2, 3]. Кооперация требует не только создания кооперативных организаций, она способна

проникнуть в социальные сферы жизни и бизнес-процессы, внести значимую лепту в такие процессы, как: среднее, средне-специальное и высшее образование; управление предприятием, в том числе его организацию, ее анализ и учет; ИТ-сферу внешнего и внутреннего информационного обеспечения; государственные и негосударственные пенсионные фонды и т.п. [4, 5].

Сельскохозяйственная снабженческо-сбытовая потребительская кооперация – это некоммерческая форма организации совместной хозяйственной деятельности, образованная с целью удовлетворения нужд и потребностей пайщиков для более эффективного закупа семян, животных и материалов, и сбыта готовой продукции.

О развитии данного вида кооперации можно судить по росту объемов отгруженных товаров собственного производства, выполнению работ и услуг собственными силами в фактических ценах. Рассмотрим основные тенденции развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов снабженческо-сбытовой направленности в России за период 2013-2017 годы.

За анализируемый период [6] произошел резкий рост отгрузки товаров в 2014 году (на 29,5 %) и 2017 году (на 20,1 %).

В 2014 году значимое увеличение поставок зафиксировано по четырем округам: по Сибирскому Федеральному Округу (ФО) на 38,5 % при доле отгрузки 23,6 %; по Центральному ФО – на 50,4 % (при доле отгрузки – 23,4 %), по Приволжскому ФО – на 13,7 % (при доле 30,5 %), по Уральскому ФО – на 30,4 % (при доле 14,1 %). Можно констатировать, что данные округа являются флагманами развития кооперации.

В 2017 году изменения произошли из-за роста отгрузки товаров по двум округам: по Центральному Федеральному Округу на 62,3 % при доле округа в отгрузке - 39,9 %, и по Приволжскому Федеральному Округу – увеличение отгрузки на 29,9 % при доле в продажах - 29 %.

К 2017 году значимыми поставщиками товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами в структуре

являются Центральный Федеральный Округ (39,9 %), Приволжский ФО (29,0 %), Сибирский ФО (12,8 %) и Уральский ФО (12 %). Остальные субъекты Федерации вносят незначительный вклад в общее дело кооперации – Южный ФО – 4,0 %, Северо-Кавказский и Дальневосточный ФО – по 0,9 %, Северо-Западный ФО – 0,7 %.

За анализируемый период только Центральный ФО и Приволжский ФО демонстрируют ежегодное увеличение отгрузки товаров собственного производства. По остальным округам колебания объемов отгруженных товаров значительны и не имеют устойчивой тенденции.

Если в 2014 году основная отгрузка товаров, работ, услуг в снабженческо-сбытовых СПОК происходила в Костромской области (9,9 % доля отгрузки) и Белгородской области (8,3 %), то в 2017 году основными поставщиками товаров, работ, услуг являются Ярославская область (20,9 % доля отгруженных товаров), Липецкая область (10,2 %), Белгородская область (6,7 %). Демонстрируют наилучшие показатели по темпам роста отгрузки и по ее доле в общем итоге – Ярославская область (рост объемов отгрузки последние три года) и Липецкая область (рост объемов отгрузки с 2013 по 2017 гг.). Среди регионов с небольшой долей в отгрузке можно выделить в Центральном ФО Смоленскую и Владимирскую области за их положительные темпы роста отгрузки последние 3 года. По остальным районам округа ситуация нестабильна.

Среди снабженческо-сбытовых сельскохозяйственных потребительских кооперативов в Приволжском Федеральном Округе можно выделить кооперативы Республики Мордовия, доля в отгрузке которых составляет 14,4 % (имеют положительную тенденцию роста отгрузки последние три года), и кооперативы Удмуртской Республики (доля в отгрузке 8 %, наблюдается ежегодный прирост отгрузки).

Среди небольших по отгрузке товаров Субъектов Федерации, можно выделить кооперативы Пермского края за положительный рост доли отгрузки и темпы роста, и кооперативы Чувашской Республики. Остальные субъекты

Федерации Приволжского ФО имеют нестабильные объемы и темпы изменения отгрузки за анализируемый период.

В целом, описывая структуру при положительных темпах роста отгрузки товаров собственного производства, работ и услуг снабженческо-сбытовых сельскохозяйственных кооперативов, можно отметить четыре Федеральных Округа – это Центральный (39,9 % доля в структуре отгрузки, прирост 62 % или 940 млн. рублей), Приволжский (доля - 29 %, прирост 29,8 % или 408 млн. рублей), Южный (доля - 4 %, прирост 200,6 % или 163 млн. рублей), Сибирский (доля - 12,8 %, прирост – 4,3 % или 32 млн. рублей).

Среди Субъектов Федерации лучшие – это Ярославская область (доля в структуре общей отгрузки 20,9 %, темп роста – 167,9 % или 804,6 млн. рублей), Республика Мордовия (доля - 14,4 %, темп роста – 360,3 % или 692 млн. рублей), Липецкая область (доля - 10,2 %, темп роста – 66 % или 248 млн. рублей), Белгородская область (доля 6,7 %, темп роста 26,9 % или 86,8 млн. рублей), Ростовская область (доля 1,4 %, темп роста – 6887,9 % или 82,2 млн. рублей), Астраханская область (доля – 1,1 %, темп роста – 155,7 % или 40,3 млн. рублей), Пермский край (доля – 0,9 %, темп роста – 208,7 % или 39,3 млн. рублей), Красноярский край (доля 8,1 %, темп роста - 7,8 % или 36 млн. рублей), Смоленская область (доля - 0,9 %, темп роста – 220,1 % или 36 млн. рублей), Чувашская Республика (доля – 0,4 %, темп роста – 721,15 % или 21,5 млн. рублей), Забайкальский край (доля – 0,9 %. Темп роста – 50,9 % или 19,5 млн. рублей).

Таким образом, анализ доли отгрузки показывает стабильность работы кооперативов в российских регионах. Устойчивость темпов роста отгрузки отмечает рост существующих кооперативов, их развитие. Напротив, резкие колебания в долях и темпах роста поставок указывают на неустойчивый вариант формирования кооперативов, временный характер их образования в связи с какими-то временными привилегиями.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ахметов, Р. Влияние квалификации механизаторов на экономику сельскохозяйственного производства / Ахметов Р., Зиятдинов Ф., Шамсутдинова М. // Международный сельскохозяйственный журнал. 2007. № 2. С. 34-36.
2. Вахитов, Д.Р. Проблемные аспекты реформирования высшего образования в Российской Федерации /Вахитов Д.Р., Ковалькова Е.Ю., Нуртдинов Р.М. //Вестник Казанского технологического университета: Т.16, №2. - С. 270-275.
3. Ибрагимов, Л.Г. Анализ деятельности негосударственных пенсионных фондов в Российской Федерации за 2013-2016 гг. // Ученые записки Казанского филиала «Российского государственного университета правосудия». Том 14. – 2018. – С. 317-328.
4. Фасхутдинова, М.С. Информационные модели управленческого учета в молочном скотоводстве [Текст] / М.С.Фасхутдинова // Вестник Казанского ГАУ. – № 2(32). – 2014. – С.38-41.
5. Фасхутдинова, М.С. Управленческий учет и контроль затрат в основных отраслях животноводства [Текст] / М.С.Фасхутдинова // Вестник Казанского ГАУ. – № 4(30). – 2013. – С. 38-43.
6. Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами в фактических ценах (без НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) снабженческо-сбытовыми сельскохозяйственными потребительскими кооперативами // ЕМИСС: государственная статистика [Электронный документ]. Режим доступа: URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/33854> (дата обращения 25.02.2020).

2. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Бакиева Э. И., Селезнева А. И.

Уфимский государственный авиационный технический университет

АНАЛИЗ МЕТОДОВ РАСЧЕТА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: Управление денежными потоками организации оказывает существенное влияние на ее текущее состояние. В статье представлено управление денежными средствами и их значение; сравнительная характеристика прямого и косвенного метода формирования денежных потоков, а также рассмотрены проблемы в их оценке; был проведен анализ с помощью прямого и косвенного метода расчета денежных потоков организации.

Ключевые слова: денежный поток, финансовые ресурсы, анализ, платежеспособность, прямой метод, косвенный метод, чистый денежный поток, текущая деятельность, инвестиционная деятельность, финансовая деятельность.

Перед руководством любого предприятия в ходе деятельности возникают вопросы относительно обеспечения коммерческой производительности. Эффективное использование имущества и рациональное управление привлечения денежных средств способствует решению данного вопроса.

Управлять денежными потоками также необходимо для сокращения потребности в денежных ресурсах и нахождения оптимальных форм и методов финансирования деятельности предприятия.

Важным направлением в процессе деятельности предприятия является управление денежными потоками, с помощью которого можно добиться финансового равновесия в организации, балансируя объемы притоков и оттоков денежных средств [3].

Общая модель расчёта ДП выглядит следующим образом [1]:

$$CF = CF_{oa} + CF_{ia} + CF_{fa}, \quad (1)$$

где CF – денежный поток; CF_{oa} – ДП от операц. деятельности; CF_{ia} – ДП от инвест. деятельности; CF_{fa} – ДП от фин.деятельности.

Общая формула расчета ЧДП:

$$\text{ЧДП} = CI - CO, \quad (2)$$

Где CI – входящий поток; CO – исходящий поток.

В общем виде формулу можно представить так:

$$\text{ЧДП} = \sum_{i=1}^n (CI_i - CO_i), \quad (3)$$

где n – число оценки ДП.

Провести анализ ДП можно с помощью двух наиболее распространенных методов, раскрывая их положительные и отрицательные стороны. Методы расчета ДП представлено на рис. 1.

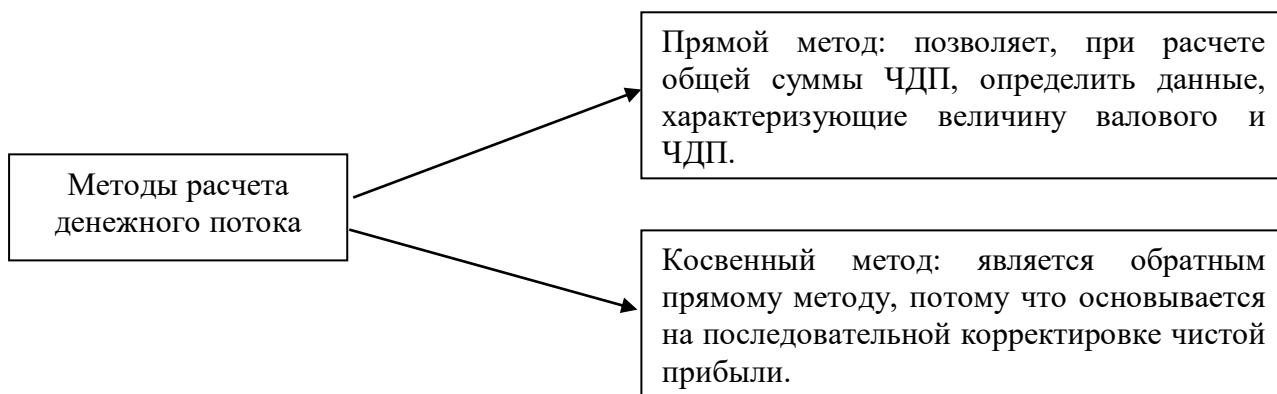


Рис. 1. Методы расчета денежного потока

Проведем сравнительную характеристику обоих методов для того, чтобы выявить их достоинства и недостатки, с помощью которых пользователь в будущем сможет выбрать и применить наиболее выгодный вариант для анализа.

Таблица 1

Сравнительная характеристика методов формирования денежных потоков

Достоинства и недостатки	Прямой метод	Косвенный метод
Достоинства	Наиболее содержателен для анализа ДП в контексте использования простых методов оценки данных показателей, так как показывает реальные ДП по доходам и расходам предприятия. Имеется возможность совершать действенные выводы, касающиеся достаточности средств для платежей; можно применять полученную информацию для прогнозирования ДП и т.д. [2].	Ясно показывает, где была реализована прибыль предприятия. Имеется возможность определить взаимосвязь полученной прибыли с изменением величины ден. средств и обнаружить неблагоприятные места в организации, а также найти выход для их устранения [2]. Кроме простых расчетов, существует оперативное управление и доступность необходимых данных.
Недостатки	Не позволяет принять во внимание взаимосвязь изменения денежных средств от величины прибыли. Также, данный метод требует больших расходов времени, чем другие способы оценки ДП, и полученная отчетность менее полезна [4].	Возникает высокая трудоемкость при составлении отчета внешним пользователем, так как большая часть необходимых для расчета показателей находятся в других формах финансовой отчетности предприятия [4]. Возникает необходимость добавления внутренних данных учета.

По табл. 1 можно сказать, что оба метода имеют как положительные, так и отрицательные стороны. Необходимо отметить, что на практике косвенный метод используется куда реже, нежели прямой, поскольку показатели, необходимые для формирования плана ДП данным методом, сложнее спрогнозировать. В связи с этим, первый метод применяется чаще.

Для того, чтобы оценить все направления поступления и выбытия денежных средств, необходимо провести анализ прямым методом на примере данных агрегатного предприятия АО «УАП «Гидравлика», (табл. 2).

Таблица 2

Анализ денежных средств прямым методом, тыс.руб.

Показатели	Годы			Изменения	
	2017	2018	2019	+/-	%
Поступления:					
по текущей деятельности	2803361	3461320	5758612	2 955 521	205,42
по инвест. деятельности	24870	1840	2001	-22 869	8,05
по фин. деятельности	1424670	1 855701	836557	-588 113	58,72
Итого	4 252 901	5 318 861	6 597 170	2 344 269	155,12
Платежи:					
по текущей деятельности	2807491	3648688	4903348	2 095 857	174,65
по инвест. деятельности	3660	23579	323592	319 932	8 841,31
по фин. деятельности	1374489	1 568816	1 164836	-209 653	84,75
Итого	4 185 640	5 241 083	6 391 776	2 206 136	152,71

Можно сделать вывод о том, что произошел рост денежных поступлений в 2019 году по сравнению с 2017 годом на 2 344 269 тыс. руб. (55,12 %), из-за увеличения притоков по текущим операциям в 2019 году по сравнению с 2017 годом на 2 955 521 тыс. руб. (105,42 %). Поступления от инвестиционных операций уменьшились на 22 869 тыс. руб. (91,95 %), также по финансовым операциям на 588 113 тыс. руб. (41,28 %).

Повысились и в части оттока платежи на 2 206 136 тыс. руб. (52,71 %), в связи с повышением расходов по текущим операциям на 2 095 857 тыс. руб. или на 74,65 %, а также увеличились платежи по инвестиционным на 319 932 тыс. руб. Платежи по финансовым операциям уменьшились на 209 653 тыс. руб. (15,25 %). В целом можно сказать, что предприятие за 3 года (2017-2019 гг.) не ухудшило свою платежеспособность, а наоборот повысила, что говорит о положительной тенденции.

Для примера также проведем анализ косвенным методом (табл. 4), на основе данных АО «УАП «Гидравлика», представленных в табл. 3.

Таблица 3

Исходные данные АО «УАП «Гидравлика», тыс. руб.[4].

Показатели	2018 г.	2019 г.
Сырье и материалы	726 346	1 047 794
Гот. продукция	850 760	563 461
Ден. средства	244 715	451 333

Показатели	2018 г.	2019 г.
Деб. задолженность	1 421 881	1 528 523
Кред. задолженность	2 471 103	2 981 200
Чистая прибыль	(186 232)	444 410
Начисленная амортизация	120 299	119 803

С помощью вышеперечисленных исходных данных АО «УАП «Гидравлика» был проведен косвенным методом анализ за 2019 год, результаты которой представлены в табл. 4. Данный метод можно использовать при отсутствии прогнозных показателей выручки и всех денежных расходов. В конечном счете, данный метод выдает достаточно верный прогноз финансового результата [1].

Таблица 4

Косвенный метод анализа движения денежных потоков за 2019 г., тыс. руб.

Показатель	Сумма		Удельный вес, %	
	Приток	Отток	Приток	Отток
Сальдо ден. средств на начало года	244 715			
Чистая прибыль	444 410		24,79	
Корректировки чистой прибыли:				
Начисленная амортизация	-496		-0,03	
Изменение остатков сырья		321 448		228,32
Изменение остатков гот. продукции		-287 299		-204,06
Изменение дебит. задолженности		106 642		75,74
Изменение кредит. задолженности	510 097		28,46	
Итого по текущ. деятельности	954 011	140 791		
Инвест. деятельность	2 001		0,11	
Фин. деятельность	836 557		46,67	
ИТОГО	1 792 569	140 791	100	100
ЧДП предприятия	1 651 778		-	
Остаток ден. средств на конец года	1 896 493		-	

Можно отметить, что по текущим операциям предприятия приток денежных средств превысил их отток, что говорит об отсутствии дефицита и соответственно это свидетельствует о положительной тенденции.

Таким образом, по результатам в организации образовался положительный ЧДП в размере 1 651 778 тыс. руб., что является показателем эффективной денежной политики, которая проводится внутри предприятия.

В целом из проведенного анализа можно сделать некоторые выводы о том, что оба метода имеют как хорошие, так и плохие качества. Каждый метод по-своему содержит необходимую (полезную) информацию для определенных пользователей. Отличительной особенностью прямого метода является то, что он показывает валовые потоки денег в качестве средства платежа, а косвенный метод имеет данные о финансах организации, и дальнейшего их движения в виде финансовых потоков. Чтобы получить наиболее ясный результат, следует проводить аналитическую работу, комбинируя два метода, поскольку каждый метод взаимосвязан между собой и вместе они позволяют наиболее правильно оценить динамику денежных потоков предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бычкова С. М. Методика анализа денежных потоков организации/[Текст]: Бычкова С. М., Бадмаева Д. Г. // Международный бухгалтерский учет. 2017. № 21. С. 23- 30.
2. Воронченко, Т. В. Прогнозирование и анализ движения ден. потоков [Текст] // Экономический анализ: теория и практика. - 2017. - № 4. - С. 46–51.
3. Грызунова, Н. В. Управление денежными потоками предприятия и их оптимизация / [Текст]: Грызунова Н. В., Дудин М. Н., Тальберг О. В. // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2018. № 1. С. 67-72.
4. Кузнецова, И. Д. Управление денежными потоками предприятия / И. Д. Кузнецова; под ред. Ильченко А. Н.; Иван. гос. хим.-технол. ун-т. - Иваново, 2008. - 191 с.
5. Официальный сайт АО «УАП «Гидравлика» [Электронный ресурс]. -Режим доступа: <http://www.gidravlika-ufa.ru>.

Михайлова Э. В., Валиева В. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

СТАТИСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В АНАЛИЗЕ ФИНАНСОВО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В статье рассматриваются основные экономико-статистические методы, которые используются при комплексном анализе результатов финансово-хозяйственной деятельности организации. В каждом методе раскрывается его сущность, расчеты и решения, достоинства и недостатки. В заключение статьи были подведены итоги и дана рекомендация по использованию одного из методов.

Ключевые слова: анализ, статистические методы, методы оценки, факторы, результативный признак финансовые результаты.

Финансовый анализ ставит перед собой задачу определения причинно-следственных связей между факторами и показателями предприятия. Для решения этой задачи можно воспользоваться статистическими методами. Метод статистического анализа учитывает такие особенности экономических явлений, которые не в состоянии учесть другие методы при оценке результатов деятельности предприятия.

Процессы в экономической среде постоянно подвержены случайным событиям: начиная от начального этапа и заканчивая процессом принятия решения. Поэтому подбор оптимальных моделей непосредственно связан с исследованием случайных величин, что возможно только на основе статистических методов.

Для оценки результатов деятельности финансово-экономического состояния организации наиболее часто используются следующие методы: дискриминантный, корреляционный, регрессионный и факторный анализы.

С помощью дискриминантного анализа есть возможность создать модель, позволяющая выявить принадлежность объектов к определенной группе. Данный анализ преследует цель отыскания линейной функции, значения которой разделяют рассматриваемые группы. В конечном итоге получается функция следующего вида:

$$Z_{km} = a_{0k} + a_{1k}x_{1km} + a_{2km} + \dots + a_{jk}x_{jkm} + \dots + a_{ik}x_{ikm} \quad (1)$$

где Z_{km} - расчетное значение функции для m -го объекта из k -ой группы;

a_{0k} - константа, при условии, что среднее значение функции по всем наблюдениям было равно нулю;

a_{ik} - коэффициенты, обеспечивающие выполнение требуемых условий;

Примером дискриминантного анализа является модель Альтмана. Для того, чтобы выявить вероятность наступления кризисной ситуации в организации Э.Альтман построил модифицированную функцию. Данная функция – линейная и состоит из четырех показателей, которые

рассчитываются на основе данных финансовой отчетности. Эта формула имеет следующий вид:

$$Z = a_0 + a_1X_1 + a_2X_2 + a_3X_3 + a_4X_4 \quad (1)$$

где a_i – константы;

X_1 - соотношение оборотных средств и активов;

X_2 - соотношение прибыли до налогообложения и активов;

X_3 - коэффициент финансовой активности, который отражает состав источников финансирования и зависимость от заемных средств;

X_4 - соотношение собственного капитала ко всем обязательствам компании.

В процессе вычислений была принята окончательная формула:

$$Z = 2,6473 + 6,2054X_1 + 12,1853X_2 + 0,0089X_3 + 0,253X_4 \quad (2)$$

Достоинством данного метода является простота использования и реализации полученных результатов. Недостатком является сильная зависимость от распределения данных, небольшое изменение исходных данных приводит к большим изменениям результата.

Аналитики компаний часто используют в сочетании методы корреляции и регрессии. Корреляционно-регрессионный анализ применяется для выявления зависимости между различными факторами и для оценки степени взаимодействия между ними. При данном методе выделяются два действия: 1) строится зависимость между факторами (корреляция); 2) прогнозируются события на основе построенных связей (регрессия).

Изначально необходимо отобрать качественные данные и сгруппировать их, уже на основе этого и происходит нахождение зависимости между факторами и результирующим показателем (следовательно, метод корреляции базируется на методе группировок). Далее необходимо выбрать форму связи графическим методом (в дальнейшем на него будут наноситься результаты корреляционно-регрессионного метода). В итоге можно получить следующие результаты:

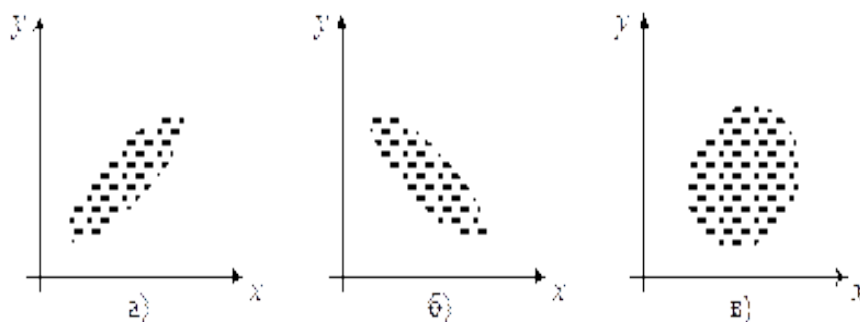


Рис.1. – Графики форм связей

По графику можно определить форму связи, направление, а по разбросу точек – о тесноте связи. В первом случае наблюдается прямая линейная зависимость между факторами, во втором – обратная, на заключительном графике видно, что связь между изучаемыми факторами отсутствует.

Следующим шагом является отыскание коэффициента корреляции (парный или множественный). Он рассчитывается для того, чтобы понять существует ли связь между факторами и существует ли необходимо дальше осуществлять расчеты.

Стандартно коэффициент корреляции определяется по следующей формуле:

$$r = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x}) \times (y_j - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 \times \sum_{j=1}^n (y_j - \bar{y})^2}} \quad (3)$$

где x_i , y_j – фактические значения;

\bar{x}_1, \bar{y}_1 – средние значения.

Если значение показателя находится ближе к 1, то связь тесная, если ближе к 0, то связь между показателями практически отсутствует. Более точные характеристики можно узнать пользуясь шкалой Чеддока.

Регрессионный анализ в отличии от корреляционного анализа, позволяет установить причины связи между признаками. Далее отбираются факторы с наибольшей теснотой связи (с наименьшей отбрасываются) и на основе

выбранных факторов строится определенный вид математического уравнения регрессии.

Всего существует 2 вида регрессии – это линейная и нелинейная.

Уравнение линейной регрессии выглядит следующим образом:

$$y = a + b \times x + \varepsilon \quad (4)$$

где a, b – коэффициенты регрессии;

y – зависимая переменная;

x – независимая переменная;

ε – случайная ошибка.

Для того, чтобы оценить параметры линейной регрессии существует метод наименьших квадратов (МНК). С помощью данного метода можно получить такие оценки параметров, при которых сумма квадратов отклонений фактических значений результативного признака от теоретических значений будет минимальной.

При методе МНК составляется матрица уравнений. Уравнение выглядит следующим образом:

$$y = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \dots + \beta_n x_n + \varepsilon \quad (5)$$

где β – коэффициент регрессии;

y – зависимая переменная;

x – независимая переменная;

ε – случайная ошибка.

Уравнения нелинейной регрессии бывают нескольких видов:

– степенное

$$y = a \times x^b \times \varepsilon \quad (6)$$

– показательное

$$y = a \times b^{x \times \varepsilon} \quad (7)$$

– экспоненциальное

$$y = e^{a+b \times x} \times \varepsilon \quad (8)$$

где a, b – коэффициенты регрессии;

y – зависимая переменная;
 x – независимая переменная;
 ε – случайная ошибка.

После того как было построено уравнение регрессии, рассчитываются его параметры, устанавливается качество данной модели.

Применение в совокупности регрессионного и корреляционного анализа в деятельности предприятий помогает быстро реагировать на изменения, происходящие на данный момент и оперативно принимать управленческие решения, что, несомненно, является большим преимуществом. Однако у этого анализа есть недостаток – при проведении анализа исследуется только линейная зависимость между факторами и результативным признаком.

Факторный анализ применяется для нахождения латентных закономерностей между факторами, для описания возникшей экономической ситуации на предприятии, выявления связи между ними. При применении данного метода финансовые аналитики сталкиваются с проблемой выбора показателей для оценки состояния предприятия. В данной проблеме возможны две альтернативы. С одной стороны, можно применить все финансовые показатели для проведения анализа результатов деятельности. Это позволит рассмотреть влияние наибольшего числа показателей на финансовое состояние компании. С другой стороны, применение огромного числа финансовых показателей усложняет расчеты и интерпретацию выявленных результатов.

Решить эту проблему можно с помощью метода главных компонент. Данный метод структурирует начальные данные путем уменьшения первоначального объема показателей к меньшему количеству, только при условии, что данные показатели не потеряют информативную составляющую. Во время проведения данного метода сокращается время на проведение комплексного анализа, экономятся человеческие ресурсы и решения принимаются быстрее.

Таким образом, экономико-статистические методы, применяемые для оценки результатов финансово-хозяйственной деятельности, помогают

показать структуру и отличительные черты исследуемого явления путем выявления всех факторов, которые оказывают воздействие на результаты.

Несмотря на математическую сложность расчетов, статистические методы в отличие от остальных находят наиболее точную причинно-следственную связь между финансовыми процессами и явлениями на предприятиях, дают объективную оценку этим явлениям и помогают увеличить достоверность проведенного анализа.

Таким образом, можно сказать, что в данном случае, наиболее эффективным методом статистического анализа является корреляционно-регрессионный метод, так как с помощью определенного набора коэффициентов можно наиболее точно выявить зависимости между экономическими явлениями и выявить причину происхождения этого явления путем построения уравнения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Тихомиров, Н. Методы эконометрики и многомерного статистического анализа / Н. Тихомиров. - М.: Экономика, 2018. - 809 с.
2. Оптимизационные и экономико-статистические методы в перспективном отраслевом планировании. - М.: Наука, 2019. - 200 с.
3. Кендалл, М. Многомерный статистический анализ и временные ряды / М. Кендалл, А. Стюарт. - М.: [не указано], 2019. – 550.

Назарова Р.Ф., Валиева В.В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ С ПРИМЕНЕНИЕМ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ

Аннотация: В настоящее время для получения большей прибыли становятся актуальными вопросы планирования. Статистические методы прогнозирования хоть и пригодны для предсказания, однако имеют достаточно большие значения ошибок, отсюда следует, что полученные значения могут быть не достоверными. В данной статье представлена модель прогнозирования чистой прибыли организации с использованием аппарата нейронных сетей пакета STATISTICA.

Ключевая слова: моделирование, нейронная сеть, финансовый результат, прибыль, методы прогнозирования, STATISTICA, прогноз.

На сегодняшний день, в сложившейся экономической ситуации для получения большей прибыли все более актуальными становятся вопросы планирования и принятия решений на основе прогнозирования.

До недавних пор основными методами прогнозирования оставались статистические методы. В настоящее время, наряду с этими математическими методами, разрабатываются современные методы, к которым относится аппарат нейронных сетей.

Таким образом, изучив литературу, нейронная сеть – математическая модель, состоящая из простых связанных и взаимодействующих процессоров – искусственных нейронов. Каждый нейрон в такой сети работает только с полученными сигналами и передает результат другим нейронам. Эти нейроны, которые связаны в достаточно большую сеть, могут выполнять сложные нелинейные задачи.

Нейронная сеть является одним из часто используемых модных слов в аналитике в наши дни. Нейронная сеть – это метод машинного обучения, который позволяет компьютеру изучать данные наблюдений.

Среди исследователей прогнозирования финансовых показателей с помощью нейронных сетей можно выделить Куана С., Уайта Х., Свонсона Н., которые доказали их эффективность для анализа временных рядов [2].

В зависимости от решаемой задачи, алгоритм действий для моделирования экономического процесса будет различным, однако можно выделить обобщенный алгоритм действий нейронной сети:

- 1) сбор исходных данных, подготовка данных;
- 2) выбор топологии сети (решение о количестве скрытых слоев);
- 3) подбор характеристик и параметров обучения для нейронной сети (эмпирическим методом);
- 4) обучение нейронной сети;
- 5) корректировка с учетом адекватности обучения;
- 6) тестирование работоспособности нейронной сети в реальных условиях [3].

После предъявления входных сигналов нейронные сети самонастраиваются для обеспечения желаемого результата.

Подход аппроксимации функций часто используется для прогнозирования с использованием нейронных сетей – после обучения настраиваемые параметры сети принимают вид, соответствующий некоторой функции [1]:

$$y_i = f(x_i), \quad (1)$$

где x_i – i -ый входной вектор,

y_i – соответствующее значение прогнозируемого вектора,

$f(x_i)$ – прогнозирующая функция.

Для того чтобы обучить нейронную сеть необходимо найти ошибку прогнозирования сети. Ошибка сети – это функция синаптических коэффициентов, минимизируемая одним из градиентных методов, обычно используется среднеквадратичная ошибка, так как данный метод является одним из простых методов.

Тем не менее, цель прогнозирования финансовых результатов заключается в получении и максимизации прибыли. Следовательно, в этом случае важна не близость прогноза к истинному значению, которое гарантирует минимизацию функции среднеквадратичной ошибки, а одинаковая направленность прогноза и истинного значения, таким свойством обладает функция:

$$\varepsilon = -\ln(1 + yd), \quad (2)$$

Ошибку ε усредняют по всем значениям обучающей выборки, и полученное значение используют для корректировки синаптических коэффициентов [1].

Точность прогноза, необходимая для решения задачи, оказывает большое влияние на систему прогнозирования. Чем больше ресурсов у такой системы, тем больше вероятность получить более точный прогноз.

Спрогнозируем чистую прибыль организации с применением нейронных сетей. Для прогнозирования будем использовать значения прибыли за период 2008-2019 годов. Для построения модели будут использоваться следующие факторы: X1 – выручка, X2 – себестоимость, X3 – коммерческие и управленческие расходы, X4 – основные средства, X5 – дебиторская задолженность, X6 – кредиторская задолженность, X7 – среднесписочная численность, X8 – состояние изношенности основных фондов, X9 – курс доллара, X10 – уровень инфляции.

Воспользуемся прикладным пакетом нейронных сетей программы STATISTICA. Здесь реализованы следующие алгоритмы обучения нейронных сетей: методы сопряженных градиентов, BFGS, алгоритм Кохонена.

Выбор лучшей нейронной сети для прогнозирования осуществляется по следующим параметрам: высокая производительность на всех подвыборках, близость гистограммы распределения остатков к нормальному закону распределения, диаграммарассеивания целевых и выходных переменных.

Для начала прогнозирования необходимо рассмотреть динамику чистой прибыли. Из рис. 1 видно, что динамика чистой прибыли имеет положительную тенденцию. Также наблюдается линейная зависимость.

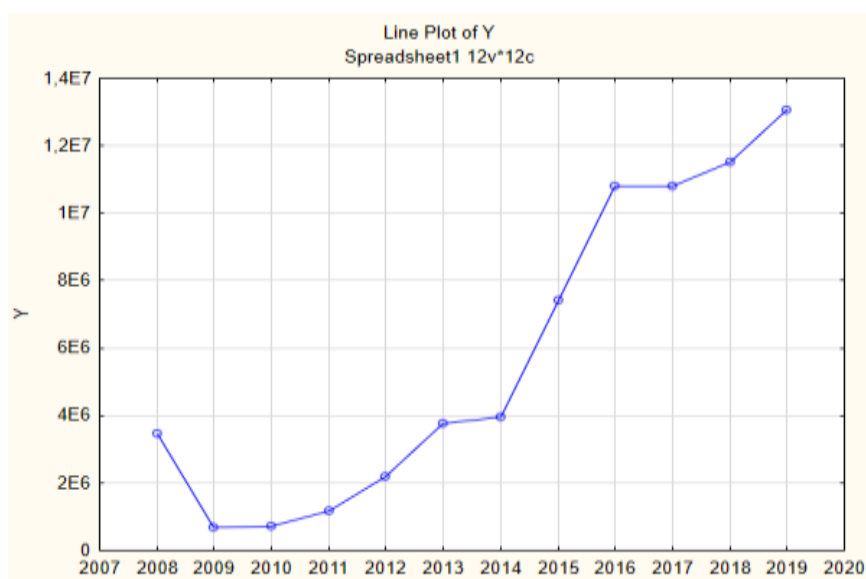


Рис. 1. Динамика чистой прибыли организации за 2008 – 2019 гг.

Задав необходимые параметры, такие как количество скрытых нейронов, равное от 3 до 9, и размер подвыборок (обучающая 80%, контрольная 20%), получим различные нейронные сети, из которых можно выбрать одну для дальнейшего прогнозирования (рис. 2).

Summary of active networks (Spreadsheet1)						
Index	Net. name	Training perf.	Test perf.	Training error	Test error	Training algorithm
1	MLP 11-7-1	0,997364	1,000000	9,004287E+05	2,025722E+11	BFGS 19
2	MLP 11-6-1	0,997364	1,000000	3,330047E-03	2,345931E+11	BFGS 4650
3	MLP 11-5-1	0,997358	1,000000	1,470602E+08	2,051489E+11	BFGS 21
4	MLP 11-5-1	0,997357	1,000000	1,335733E+08	2,213011E+09	BFGS 65
5	MLP 11-3-1	0,993314	1,000000	7,922101E+10	1,420613E+12	BFGS 21

Рис. 2. Полученные нейросетевые модели

Постоим графики временного ряда, для того чтобы оценить качество сетей с фактическими показателями чистой прибыли (рис. 3).

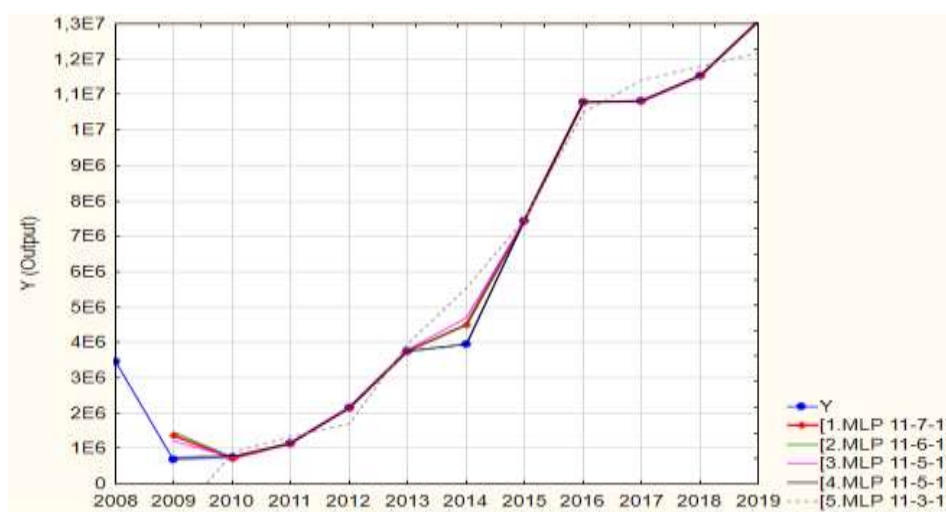


Рис. 3. Графики временных рядов

Как видно из рис. 2 и 3, все нейронные сети хорошо описывают динамику чистой прибыли, но для дальнейшей работы выберем четвертую.

Из рис. 4 видно, что прогнозируемое значение на 2019 год составило 13054954 тыс.руб., разница между фактическим и прогнозируемым значениями составила 2366,3 тыс. руб. или 0,018%. Таким образом, данная модель пригодна для прогнозирования дальнейших результатов.

Case name	Predictions spreadsheet for Y (Spreadsheet1) Samples: Train, Test			
	Y Target	Y - Output 4. MLP 11-5-1	Y - Residuals 4. MLP 11-5-1	Y - Std. Res. 4. MLP 11-5-1
2008	3453059			
2009	670093	762631	-92537,8	-8,00681
2010	735982	782080	-46097,8	-3,98860
2011	1152211	1133011	19200,5	1,66132
2012	2167335	2160258	7077,1	0,61234
2013	3753609	3762996	-9386,9	-0,81220
2014	3955076	3938082	16994,1	1,47041
2015	7428693	7430269	-1576,0	-0,13636
2016	10792045	10788512	3532,8	0,30568
2017	10813362	10815542	-2179,9	-0,18861
2018	11528354	11532133	-3779,2	-0,32700
2019	13057320	13054954	2366,3	0,20474

Рис. 5. Прогнозируемые значения

Использование нейронных сетей для анализа финансовой информации является перспективной альтернативой для традиционных методов исследования. Во многих областях человеческой деятельности, в том числе в области финансовых, нейронные сети зарекомендовали себя как более рациональное решение.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Галушкин А. И. Нейронные сети в прикладной экономике. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 496 с.
2. Ежов А. А. Нейрокомпьютинг и его применения в экономике и бизнесе / А. А. Ежов, С. А. Шумский – М.: МИФИ, 2017. – 222 с.
3. Хливненко Л. В. Практика нейросетевого моделирования: учебное пособие / Л. В. Хливненко, Ф. А. Пятакович. – СПб: Лань, 2019. – 200 с.

Гриневич Ю. В., Бадеева Е. А.

Пензенский государственный университет

ВНУТРЕННИЙ АУДИТ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА: ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: В статье рассмотрены особенности организации внутреннего аудита хозяйствующего субъекта.

Ключевые слова: аудит, внутренний контроль, процесс проверки, субъект хозяйствования.

Внутренний аудит как вид внутрифирменного контроля приобретает все большее значение. Наличие подразделения внутреннего аудита в хозяйствующем субъекте служит положительным фактором для потенциальных инвесторов и кредиторов, способствуя повышению его инвестиционной привлекательности. Эффективная работа подразделения повышает конкурентоспособность бизнеса, помогает минимизировать риски при осуществлении деятельности организации [1-5].

Внутренний аудит, по мнению Института Внутренних Аудиторов, является деятельностью по предоставлению независимых и объективных гарантий и консультаций, которые направлены на совершенствование деятельности субъекта хозяйствования. Внутренний аудит способствует достижению поставленных целей с использованием систематизированного и последовательного подхода к оценке и повышению эффективности процессов управления рисками, контроля и корпоративного управления [2]. В качестве целей внутреннего аудита необходимо выделить обеспечение: полноты и достоверности всей отчетности; сохранения активов организации; эффективного и экономичного использования ресурсов; своевременного выявления финансовых и операционных рисков.

Один из важнейших аспектов деятельности внутренних аудиторов заключается в выявлении рисков в ходе реализации новых проектов, а также разработка рекомендаций, способствующих предотвратить их возникновение, а также минимизировать затраты, с ними связанные. Внутренний аудит из функции, ориентированной на проверку финансовой отчетности и оптимизацию налоговых платежей, перерастает в функцию, охватывающую все сферы деятельности организации. Результаты внутреннего аудита могут быть успешно использованы, как собственниками, так и менеджерами экономического субъекта. При этом задача менеджеров заключается в эффективном управлении бизнесом с достижением поставленных целей. Успешность выполнения данной задачи зависит от двух основных факторов: наличие у менеджера информации, необходимой для принятия оптимальных

управленческих решений; наличие эффективной системы контроля выполнения таких решений. Основные этапы аудиторской проверки раскрыты на рис. 1.



Рис.1. Этапы внутреннего аудита

Методика аудиторской проверки должна организовывать качественную проверку при минимальных затратах и времени на ее проведение. На нее влияет и квалификация аудитора, его опыт работы и детализация внутрифирменных стандартов. Если говорить о методах и приемах аудита, то идет речь о способах или действиях, которые используются при проведении аудиторской проверки. Это оговорено законом РФ «Об аудиторской деятельности» [1].

Выделяют следующие подходы к разработке методики аудита: 1) бухгалтерский подход, который заключается в разработке методики проверки по бухгалтерскому учету; 2) юридический подход, с позиции соблюдения требований нормативно-правовых актов и их влияния на осуществление фактов хозяйственной жизни с последующим отражением в бухгалтерском учете и отчетности; 3) отраслевой подход с учетом отраслевых особенностей фирм; 4) специальный подход, основывающийся на общих специальных признаках присущих экономическим субъектам (численность работников,

организационно-правовая форма, система налогообложения, структура управления и капитала и др.) [4].

В процессе проведения аудиторской проверки зачастую применяются выборочные методы и тестирование. Те методы и приемы, которые планируется использовать при проведении аудиторской проверки, должны найти свое отражение в рабочих документах аудитора. Аудиторская проверка представляет собой осуществление мероприятий, заключающиеся в сборе с последующей оценкой и анализом аудиторских доказательств, которые касаются финансового положения субъекта хозяйствования.

Необходимость внутреннего аудита в ОАО «Маяк» (г. Пенза) вызвана выявленными определенными недочетами в деятельности, что отображено в ее результатах, представленных в финансовой отчетности. Так, анализ баланса данного предприятия за 2018 г. показал увеличение дебиторской задолженности в сравнении с аналогичным показателем 2017 г. на 11,3%. При этом, прослеживается рост кредиторской задолженности за эти же периоды на 79%, что, в итоге, привело к привлечению дополнительных заемных средств в 2018 г. в виде краткосрочного кредита в сумме 220 млн. руб.[6]. Возникшая ситуация требует детального исследования и принятия соответствующих решений по ее устранению. Именно этим вопросом и должен заняться внутренний аудит.

Система внутреннего контроля в ОАО «Маяк» организуется на основании утвержденного Положения о внутреннем аудите. Данный нормативный документ является внутренним документом субъекта хозяйствования, устанавливающий порядок планирования, проведения, оформления и анализа результатов внутренних проверок, выполнения необходимых корректирующих и предупреждающих действий и оценки их результативности. В основные задачи внутреннего аудита входит: подтверждение соответствия деятельности и ее результатов установленным требованиям; установление степени выполнения персоналом целей, задач и требований в соответствии с действующим законодательством. Организация внутреннего аудита осуществляется

в соответствии с разработанной программой. Процесс внутреннего аудита в ОАО «Маяк» представлен на рис. 2.



Рис. 2. Блок-схема процесса внутреннего аудита на ОАО «Маяк»

Процедура внутреннего аудита включает такие мероприятия как: проверка выборочным методом финансово-хозяйственной деятельности; организация системы сбора, обработки и передачи информации, формирование отчетов, в которых содержится оперативная, финансовая и другая информация о деятельности ОАО «Маяк»; контроль разделения ключевых обязанностей между сотрудниками предприятия; проверка сохранности активов.

Руководителем по внутреннему аудиту назначается представитель из руководящего состава организации, который несет ответственность в ОАО «Маяк» за процесс планирования, проведения и анализ внутренних аудитов.

В соответствии с поставленной целью аудиторами определяется перечень документов, подлежащих проверке: 1) организационно-юридическая документация: устав; учетная политика организации и ее приказ; график документооборота; рабочий план счетов; формы бухгалтерской отчетности и др.; 2) первичные учетные документы внутренней бухгалтерской отчетности; 3) учетные регистры бухгалтерского учета. При составлении программы аудиторской проверки внутреннего контроля организации бухгалтерского учета на предприятии сбор информации проводится путем личной беседы аудитора с главным бухгалтером субъекта хозяйствования. Проверка качества отчетности осуществляется на соответствие требованиям действующего законодательства и Положениям по бухгалтерскому учету.

Таким образом, внутренний аудит, по сути своего функционирования, характеризуется наличием у него информации абсолютно по всем сферам деятельности экономического субъекта, а также инструментарием, который необходим для обобщения и анализа данных. Должная организация системы внутрифирменного аудита способствует устранению неблагоприятных факторов в процессе осуществлении видов деятельности экономического субъекта; повышению ответственности материально-ответственных лиц и руководителей структурных подразделений. Тесное взаимодействие с внутренним аудитом может существенно повысить результативность принятия решений менеджерами. Внутренний аудит, будучи составной частью системы внутрифирменного контроля, позволяет оценить эффективность системы в целом. Внутренний аудит, замкнутый процесс, обратная связь, позволяет настраивать систему контроля в зависимости от происходящих изменений окружающей внутренней и внешней среде, делая ее устойчивой. Внутренний аудит служит объективным источником информации, который нацелен на помощь руководству организации в оценке качества выполнения управленческих решений, а подразделение внутреннего аудита является необходимым условием для продуктивной и полноценной жизнедеятельности современного субъекта хозяйствования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 № 307-ФЗ (действующая редакция, 2016). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_83311/ (дата обращения: 04.02.2020).
2. Ассоциация «Институт Внутренних Аудиторов» // Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.iaa-ru.ru/about/info/> (дата обращения 04.02.2020).
3. Дмитриева И. Бухгалтерский учет и аудит : учеб.пособие для бакалавров. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. :Юрайт, 2017. – 287 с.
4. Дмитриева И. Бухгалтерский учет и анализ: Учебник / И. Дмитриева, И. Захаров. – Люберцы: Юрайт, 2018. – 358 с.
5. Сонин А. Внутренний аудит как важнейший элемент системы управления компаний// Ассоциация «Институт внутренних аудиторов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.iaa-ru.ru/inner_auditor/publications/articles/vtoroy-testovyy-razdel/a-sonin-vnutrenniy-audit-kak-vazhneyshiy-element-s/ (дата обращения 05.02.2020).
6. Открытое акционерное общество «Маяк» // Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mayak-penza.ru/> (дата обращения 05.02.2020).

Грошева Е. А., Макарова Е. С., Наширванова Я. Ф.

Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ «РУК»

АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ В РОССИИ

Аннотация: В статье рассмотрены основные аспекты функционирования домохозяйств в России в современных условиях. Представлен анализ доходов и расходов в динамике и в разрезе отдельных категорий.

Ключевые слова: домохозяйство, благосостояние населения, доходы и расходы домохозяйств

Домохозяйства являются важнейшими элементами рыночной системы хозяйствования. Объяснение функционирования данных экономических агентов поможет понять общие закономерности и основы функционирования рыночной системы [2].

Проблемы и возможности развития домохозяйств в Российской Федерации базируются на индикаторах их экономической деятельности, поэтому необходимо в первую очередь обратиться к рассмотрению этих показателей. Более точным источником сведений в России считаются сведения Росстата, поэтому все аналитические таблицы и графики разработаны на основе данных этого источника.

Анализ функционирования домохозяйств необходимо начать с исследования структуры потребительских расходов населения (рис. 1):

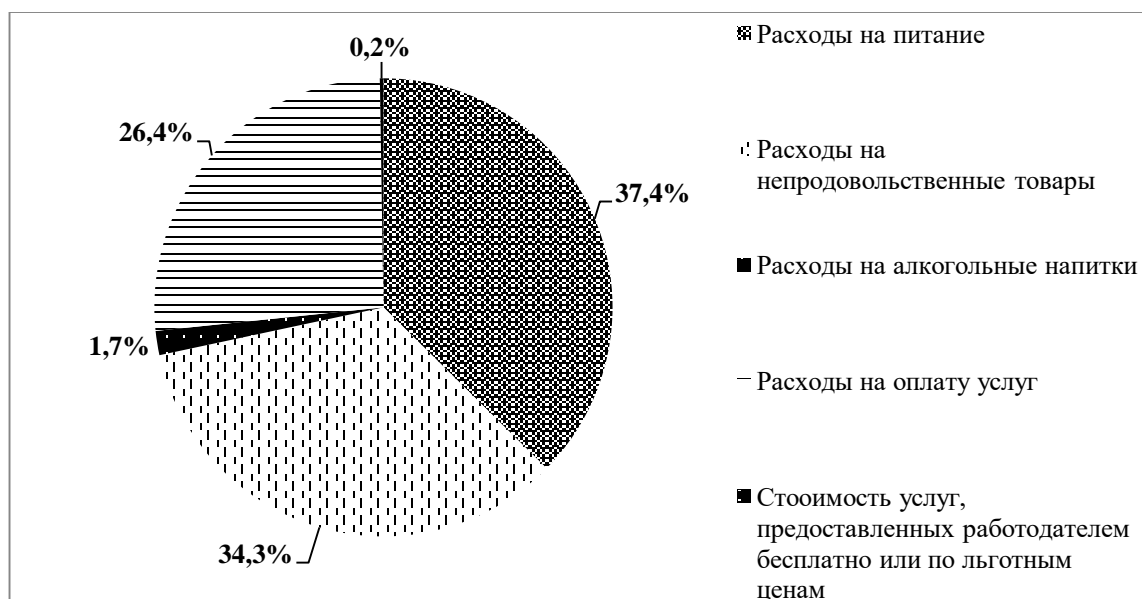


Рис.1. Структура расходов домохозяйств РФ в 2018 г., в % [5]

Согласно рис. 1 видно, что наибольшие затраты населения идут на питание (37,4 %) и непродовольственные товары (34,25 %).

Основную часть располагаемых ресурсов составляет денежный доход (89,85 %), доля же натуральных поступлений и сбережений незначительна.

Особую важность имеют доходы и расходы таких социально-значимых групп населения, как многодетные и молодые семьи-домохозяйства, а также домохозяйства, где один или несколько участников инвалиды (табл. 1).

Основываясь на данных, представленных в табл. 1 можно прийти к выводу, что многодетные семьи являются самой малообеспеченной категорией домохозяйств, их располагаемые ресурсы почти на 10 тыс. руб. меньше, чем у среднестатистического домохозяйства. Наибольшими ресурсами располагают молодые семьи, они в свою очередь превышают среднее значение по стране на 2500 руб., что, учитывая индекс цен на товары, незначительно. Эти же категории домашних хозяйств имеют наибольшие затраты.

Таблица 1

Расходы, доходы и потребление домохозяйств в России в 2018 г.в среднем на одного члена домохозяйства в месяц, руб. [5]

Показатели	Распола-гаемые ресурсы	Из них:				Расходы на конечное потребление	Потребительские расходы
		Валовый доход	В том числе		сумма привлеченных средств		
			денежный доход	натураль-ные поступления			
Все домохозяйства	24209,8	22519,6	21753	766,7	1690,2	16632,5	16085,7
В том числе, имеющие в своем составе							
Многодетные семьи	13969,1	12686,6	12000,5	686,1	1282,5	9690,9	9093,2
Неполные семьи	16794,5	15803,9	15117,1	686,8	990,6	11982,5	11438,7
Молодые семьи	26699	25973,8	25292,5	681,3	725,2	21224,1	20625,8
Только неработающих пенсионеров	18969,6	17619,9	16538,8	1081,1	1349,7	14398	13640,2
Инвалидов	21400,7	19830,8	18929,8	901	1569,9	14130,5	13482,5

Наименьшие расходы по отношению к величине доходов несут такие группы населения, как неработающие пенсионеры и инвалиды, что обусловлено их обособленным проживанием и низким уровнем потребления.

Далее целесообразно рассмотреть структуру располагаемых ресурсов домашних хозяйств и их изменения в 2012-2018гг. (табл. 2).

Таблица 2

Структура располагаемых ресурсов домашних хозяйств в РФ на члена домохозяйства в месяц, в руб. [5]

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Располагаемые ресурсы - всего, в том числе:	14633,2	16597,1	18582,3	21198,5	22890,1	23084,8	24209,8
Денежные расходы	12688,0	14432,0	16062,5	18089,9	19447,2	19293,3	20583,5
Стоимость натуральных поступлений продуктов питания	422,3	447,1	452,4	468,6	490,2	585,2	598,8
Стоимость натуральных поступлений непродовольственных товаров и услуг	104,3	138,5	145,4	148,7	149,5	208,9	167,8
Прирост сбережений	1418,5	1579,5	1921,9	2491,2	2803,2	2997,4	2859,6

Таким образом, отталкиваясь от табл. 2, можно сделать заключение о том, что в период с 2012 по 2018 годы произошли следующие перемены:

- наблюдалось увеличение располагаемых ресурсов на одного члена домохозяйства с 14633,2 руб. до 24209,8 руб.;
- расходы кроме того возросли с 12688,0 руб. до 20583,5 руб.;
- также произошел рост сбережений с 1418,5 руб. вплоть до 2859,6 руб.
- натуральные поступления по-прежнему занимают незначительную часть бюджета.

Эти показатели говорят о большом привлечении капиталов домохозяйств в экономику государства. Помимо этого, увеличение абсолютно всех характеристик указывает на повышение благосостояния населения и усиление экономической устойчивости в государстве. Однако на представленный рост накладывается еще и уровень инфляции в государстве, так как реальное благосостояние населения возросло незначительно. Свое влияние также оказала индексация МРОТ в 2012-2018 гг.

Обратимся к динамике структуры расходов по домохозяйствам в Российской Федерации за 2012-2018 гг., представленной в следующей таблице (табл. 3):

Таблица 3

Уровень и структура расходов на конечное потребление домашних хозяйств в России [5]

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Расходы на конечное потребление всего, в том числе:	10513,4	11715,1	13066,3	14153,8	15094,3	15295,4	16632,5
Расходы на питание	3714,6	4078,1	4375,1	4694,9	5111,0	5707,8	6220,7
Расходы на непродовольственные товары	3906,5	4444,2	5179,2	5600,3	5860,0	5365,5	5696,8
Расходы на алкогольные напитки	172,1	193,6	215,7	233,2	257,8	263,4	284,4
Расходы на оплату услуг	2705,1	2984,5	3280,6	3606,2	3849,0	3885,3	4388,7

Данные таблицы позволяют сделать вывод о произошедших изменениях в уровне и структуре расходов домохозяйств в период с 2012 по 2018 гг.:

- увеличение по абсолютно всем направлениям расходов;

- расходы на непродовольственные товары не имели стабильного роста: наибольшее значение было в 2016 г., а наименьшее - в 2012 г.

Действия покупателей связаны с величиной получаемого ими заработка. Затраты на питание увеличиваются в меньшей степени, нежели затраты на предметы длительного пользования, поездки или накопления. При этом структура потребления товаров питания меняется в сторону более высококачественных товаров. Увеличение доходов приводит к повышению доли сбережений и употреблению качественных товаров и услуг, при сокращении низкокачественных [1].

Государство в последнее время уделяет особое внимание функционированию домашних хозяйств, как субъектов экономической деятельности. Это обусловлено, прежде всего, тем, что, благосостояние домохозяйств определяет благосостояние страны в целом, поэтому крайне важно, особенно на современном этапе, проводить статистический анализ бюджетов домашних хозяйств.

В настоящий момент экономика России находится в стадии стагнации и лишь начинает медленно входить в стадию роста. Это отчетливо видно по доходам населения и их распределению. Как удалось ранее определить, видимый рост благосостояния домохозяйств во многом задан темпами инфляции, ареальное положение дел изменилось незначительно [3, с.45].

Имеется проблема обеспеченности социально-значимых групп населения: инвалидов, многодетных семей, молодых семей и пенсионеров, так как их доходы порой едва превышают расходы и не остается средств на приобретение товаров длительного пользования и саморазвитие.

Во многом подобное положение дел объясняется восстановлением экономики после кризиса 2008-х годов, который оказал большое влияние на домохозяйства наряду с другими субъектами экономики. Поэтому именно

на сегодняшний день для государства крайне важно проводить обследования домашних хозяйств и анализировать полученную информацию, составлять прогнозы дальнейшего развития сектора домохозяйств, а также проводить мероприятия, направленные на экономическую и социальную поддержку наименее обеспеченных домохозяйств.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Валеева Ю. С., Наширванова Я. Ф. Микроэкономические факторы, влияющие на формирование политики в области материального стимулирования труда в торговой деятельности системы потребительской кооперации // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики*. – 2014. – № 2. – С. 6-9.
2. Макарова Е. С., Уразбахтина Н. З. Направления анализа социально-экономического развития регионов / Е. С. Макарова, Н. З. Уразбахтина // В сборнике: *Роль экономической науки в развитии социума: теоретические и практические аспекты. Материалы международной научно-практической конференции*. В 3-х частях. – 2018. – С. 147-153.
3. Жилина Н. Н., Магдеева М. Р. Факторы, влияющие на экономику региона // В сборнике: *Инновационное развитие российской экономики. IX Международная научно-практическая конференция. Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова; Российский гуманитарный научный фонд*. – 2016. – С. 44-47.
4. Урядникова М. В. «Невидимая», но очень жесткая «рука» современного рынка // *Научное обозрение*. – 2017. – № 18. – С. 108-110.
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс], 2019. – Режим доступа: <https://www.gks.ru/>
6. Шарнина Н. М. Направления экономической модернизационной стратегии России // В сборнике: *Роль экономической науки в развитии социума: теоретические и практические аспекты Материалы международной научно-практической конференции*. В 3-х частях, 2018. – С. 204-209.

Давлетова Н. Э., Стрельцов М. А.

Уфимский государственный авиационный технический университет

МЕТОД ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ОСНОВЕ ЦЕН КОНКУРЕНТОВ КАК «ИГРА С ПРИРОДОЙ»

Аннотация: В статье изучены методы и модели ценообразования на основе цен конкурентов вместе с играми с природой, также рассмотрены суть ценовой конкуренции, основные задачи сетевой розничной торговли и что из себя представляет «игра с природой»
Ключевые слова: ценообразование, игра с природой, сетевая розничная торговля, цена.

Принятие решений в области установления цен на товары представляют непростую задачу для сетевой розничной торговли. Самый лучший результат

магазин достигает, когда ставит на товары высокую наценку и может сохранить при этом высокий уровень продаж. Следует выделить, то что, главный подход формирования каждой компании это квалифицированная и аргументированная ценовая политика. Так как цена продукта выступает важным условием при принятии потребителем решения. Стоимость на собственный продукт формируются немного выше, или немного ниже, или на уровне цен своих ключевых соперников.

Рыночные цены не показывают, в чем нуждается клиент, но однозначно говорят о том, сколько он готов платить за какой-либо товар [3, стр. 28].

Таким образом, я считаю, вопрос ценообразования и ценовой конкуренции всегда будет актуальной. Смысл ценовой конкуренции заключается в том, что есть конкретный магазин и его конкуренты. Основная цель магазина заключается в том, чтобы увеличить свою прибыль, путем увеличения количества продаж.

Ценообразование на основе цен конкурентов имеет все особенности состязания или игры с природой. В теории игр процессом природы считается решение в детальной форме, который игрок принял, и он не заинтересован в конечном исходе игры.

«Природа» - это новый участник в игре, который выступит в образе генератора случайных чисел

Далее рассмотрим конкретный пример. Магазины-игроки, а конкуренты – природа. Каждый старается выиграть, ставя определенный уровень цен (магазины, ставя свои цены называют - стратегией игрока, а конкуренты - состоянием природы). Возникает борьба за рынок (конфликтная ситуация).

Следовательно, цель каждого игрока является увеличение своего результата, для этого необходимо подобрать ход (цену), и учитывать в расчет ходы других игроков. Для того, чтобы принять решение по стоимости товара, нужно найти такую комбинацию цен, которая в результате даст максимальную прибыль (выигрыш игрока).

Непосредственно, в сетевой розничной торговле практически постоянно появляется потребность принятия заключений по разным вопросам, встающим в ходе рассмотрения этих вопросов. Трудность принятия решения состоит в том, что цену на продукт невозможно с точностью определить и получить наибольший доход, и поэтому возникает неопределенность. [1, стр. 103]. По-видимому, объективно можно утверждать, что принятие выводов с учетом неопределенностей различного типа является общим случаем, а подбор решения, абстрагированного от неопределенностей, частным. В настоящее время утверждена обширная база математической формализации задач и выбора решений учитывая неопределенность, несмотря на сложные выборы решений.

Следовательно, окончательное решение всегда принимает магазин (или конкурент), который рассматривая различные ситуации может использовать цены магазинов- лидеров, (если они повышают цену, то и мы повышаем), или может повисить цену в любой момент времени, не смотря на действия конкурентов. Можно сделать вывод о том, что выбор решения в большей степени носит субъективный, нежели объективный характер. Использование же наряду с различными математическими методами может помочь лицу, принимающему решение, реализовать критический анализ финансово экономической проблемы и в следствии наиболее детально и последовательно осуществлять определенную политику или стратегию поведения при решении сложных комплексных вопросов.

Неопределенности, принимаемые в интерес при выборе результативного решения, могут быть разных видов. Рассмотрим на примере парных противоположных ситуаций, в них присутствует неточность, которая заключается в том, что ни наш магазин, ни другие магазины не имеют информацию о действиях второй. [4 стр. 253]. Тем не менее, эта неопределенность, в какой-то степени компенсируется конкретным предположением каждой из сторон о том, что, допустим наш магазин действует сознательно, выбирая стратегии, более выгодные для себя и менее выгодные

для соперника, т.е. поведение каждого антагониста направлено на увеличение своего успеха (увеличения своей прибыли).

Тем не менее, в финансовой практике в большем количестве задачах принятия решений важным элементом считается неясность другого типа, никак не связанная с осмысленным направленным противодействием нашего магазина и его соперников, содержащаяся в малой информированности личности, принимающего решение, об объективных условиях, в которых будет приниматься решение.

Неясность этого рода может провоцироваться различными факторами: непостоянностью финансовых обстоятельств, покупательским спросом на продукт какого то конкретного вида, меняющимся размером перевозок, рыночной конъюнктурой, политикой правительства, прочностью напарника, неисправным техническим оборудованием, курсом валюты, уровнем инфляции, налоговой политикой, биржевой ситуацией, экологической ситуацией, стихийными бедствиями, техногенными авариями и т.д.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что в обстоятельствах сетевой розничной торговле основным действием ее субъектов считается процесс ценообразования на основе цен соперников. Именно он устанавливает выгодные для магазина цены (в дальнейшем получая наибольший доход), на основе анализа цен соперников, в контексте с моделями игры с природой. Поэтому анализ и исследование способов и моделей ценообразования на основе цен конкурентов вместе с играми с природой является важной для каждой компании сетевой розничной торговли.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Крылов А. Н. Сборник задач по дисциплине «Ценообразование на мировом рынке» для студентов специальности «Менеджмент организации»: методическое пособие. – М.: ГУУ, 2016. – 32 с.
2. Лев М. Ю. Цены и ценообразование: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – С. 156-158.
3. Михайлова Е. Ценообразование в сфере розничных продаж // Маркетинг. – 2016. – № 5. – С. 113-126.

4. Никишкин В. В. Маркетинг розничной торговли. Теория и методология. – М.: Экономика. – 2015. – 210 с.
5. Шубин А. Бизнес-модели розничных компаний. Как конкурировать с гигантами. – М.: Retail.ru, 2016. – С. 20-67.

Ефремова Ю. Л., Шарипова Р. Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

АНАЛИЗ ВЕРОЯТНОСТИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ БАНКРОТСТВА НА ОСНОВЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ЗАРУБЕЖНЫХ МЕТОДИК

Аннотация: В статье рассматриваются зарубежные и отечественные методики прогнозирования вероятности банкротства на примере конкретного предприятия. Проводится сравнительный анализ методик, исходя из полученных результатов.

Ключевые слова: банкротство, методы прогнозирования банкротства, вероятность возникновения банкротства.

Стабильное функционирование предприятия заключается в непрерывности ее финансово-хозяйственной деятельности. В существующих условиях, где число предприятий динамично растет, а конкуренция только усиливается, все большее количество фирм становится чувствительным к изменениям рыночной конъюнктуры. При малейших изменениях рыночной среды, предприятия рискуют быть признанными банкротами [2].

Как отмечено в статье Романовой М. Н., причиной повышения вероятности возникновения банкротства может быть снижение платежеспособности предприятия, снижение спроса на выпускаемую/продаваемую продукцию, низкая конкурентоспособность предприятия и т.д. [1]. Для того чтобы не допустить этого, необходимо проводить оценку и прогнозирование неплатежеспособности и вероятности наступления банкротства предприятия с использованием соответствующих методик.

В настоящее время существует множество методов, которые позволяют выявить вероятность возникновения банкротства предприятия, но большинство из них основаны на западных методах. Существуют также отечественные методы, которые пытаются учесть состояние российской экономики. Как

показывает практика, на данный момент не существует совершенного метода оценки банкротства предприятий, любой метод имеет как достоинства, так и недостатки [2].

Проведем оценку вероятности возникновения банкротства на примере предприятия ПАО «УМПО» с использованием пяти методик: Э. Альтмана, Р. Таффлера и Г. Тишоу, Г. Спрингейта, Беликова-Давыдовой, Г. В. Савицкой.

Основной деятельностью ПАО «УМПО» является производство, сервисное обслуживание и ремонт турбореактивных авиационных двигателей, производство и ремонт узлов вертолетной техники, выпуск оборудования для нефтегазовой промышленности [3].

Проведем оценку вероятности возникновения банкротства в ПАО «УМПО», используя пятифакторную модель Э. Альтмана. Формула для расчета имеет следующий вид:

$$Z=0,717*X_1+0,847*X_2+3,107*X_3+0,42*X_4+0,998*X_5 \quad (1)$$

Таблица 1

Модифицированная пятифакторная модель Э. Альтмана

Коэффициент	Формула расчета	2016 г.	2017 г.	2018 г.
X ₁	X ₁ =Оборотный капитал (ст.1200-ст.1500)/Активы(ст.1600)	0,33	0,29	0,26
X ₂	X ₂ =Нераспределенная прибыль (ст.2400)/Активы (ст.1600)	0,03	0,11	0,1
X ₃	X ₃ =Прибыль до налогообложения (ст.2300)/Активы (ст.1600)	0,07	0,15	0,13
X ₄	X ₄ =Собственный капитал (ст.1300)/Обязательства (ст.1400+ст.1500)	0,29	0,45	0,44
X ₅	X ₅ =Выручка(ст.2110)/Активы (ст.1600)	0,69	0,67	0,54
Z	Z-счет	1,29	1,62	1,40
Вероятность банкротства		Ситуация неопределенности		

Исходя из табл. 1, можно сделать вывод, что вероятность наступления банкротства по пятифакторной модели Альтмана в течение 3 лет входит в зону неопределенности, так как значения Z входят в промежуток от 1,23 до 2,9. Это говорит о том, что нельзя уверенно спрогнозировать то или иное развитие событий.

Используем модель британских ученых Р. Таффлера и Г. Тишоу. Четырехфакторная модель Р. Таффлера и Г. Тишоу выглядит следующим образом:

$$Z=0,53*X_1+0,13*X_2+0,18*X_3+0,16*X_4 \quad (2)$$

Таблица 2

Четырехфакторная модель Р. Таффлера и Г. Тишоу

Коэффициент	Формула расчета	2016 г.	2017 г.	2018 г.
X ₁	X ₁ =Прибыль от продаж (ст.2200)/Краткосрочные обязательства(ст.1500)	0,52	0,44	0,33
X ₂	X ₂ =Оборотные активы (ст.1200) / (Краткосрочные обязательства (ст.1400) +Долгосрочные обязательства (ст.1500))	0,9	1,02	0,98
X ₃	X ₃ =Краткосрочные обязательства (ст.1500)/ Активы (ст.1600)	0,37	0,41	0,42
X ₄	X ₄ =Выручка (ст.2110)/Активы (ст.1600)	0,69	0,67	0,54
Z	Z-счет	0,57	0,55	0,46
Вероятность банкротства		минимальная		

Из полученных результатов, можно сделать вывод, что вероятность банкротства по модели Р. Таффлера и Г. Тишоу минимальная, так как полученные значения $Z > 0,3$.

Следующая модель разработана канадским ученым Г. Спрингейтом. Оценка вероятности банкротства по модели Г. Спрингейта рассчитывается по формуле:

$$Z=1,03*X_1+3,07*X_2+0,66*X_3+0,4*X_4 \quad (3)$$

Результаты, полученные из табл. 3, свидетельствуют о том, что в 2016 г. вероятность наступления банкротства ПАО «УМПО» определялась как высокая, однако уже в 2017 и 2018 гг. ситуация изменилась в лучшую сторону, так как значение $Z > 0,862$.

Таблица 3

Модель Г. Спрингейта

Коэффициент	Формула расчета	2016 г.	2017 г.	2018 г.
X ₁	X ₁ =Оборотный капитал(ст.1200-ст.1500) / Активы (ст.1600)	0,33	0,29	0,26

Коэффициент	Формула расчета	2016 г.	2017 г.	2018 г.
X ₂	X ₂ =(Прибыль до налогообложения (ст.2300) + Проценты к уплате(ст.2330) / Активы (ст.1600)	0,05	0,13	0,11
X ₃	X ₃ =Прибыль до налогообложения (ст.2300) / Краткосрочные обязательства (ст.1500)	0,13	0,36	0,3
X ₄	X ₄ =Выручка (ст.2110)/Активы (ст.1600)	0,69	0,67	0,54
Z	Z-счет	0,85	1,2	1,02
Вероятность банкротства		высокая	низкая	низкая

Далее используем отечественные модели прогнозирования банкротства ПАО «УМПО». Одной из первых отечественных моделей прогнозирования банкротства стала модель Беликова-Давыдовой. К тому же данная модель является одной из наиболее точных моделей прогнозирования банкротства, так как ее точность близка к 80%. Формула данной модели выглядит следующим образом:

$$Z=8,38*X_1+X_2+0,054*X_3+0,63*X_4$$

Таблица 4

Модель Беликова-Давыдовой

Коэффициент	Формула расчета	2016 г.	2017 г.	2018 г.
X ₁	X ₁ =Оборотный капитал (ст.1200-ст.1500)/Активы (ст.1600)	0,33	0,29	0,26
X ₂	X ₂ =Чистая прибыль (ст.2400)/Собственный капитал (ст.1300)	0,15	0,36	0,33
X ₃	X ₃ =Выручка (ст.2110)/Активы (ст.1600)	0,69	0,67	0,54
X ₄	X ₄ =Чистая прибыль (ст.2400)/Себестоимость (ст.2120)	-0,09	-0,28	-0,32
Z	Z-счет	2,89	2,65	2,34
Вероятность банкротства		минимальная		

Согласно данной методике ПАО «УМПО» имеет минимальную степень вероятности банкротства в течение трех лет, так как полученное значение $Z > 0,42$.

Следующая методика прогнозирования банкротства представлена моделью Г.В. Савицкой. Она имеет вид:

$$Z=0,111*X_1+13,23*X_2+1,67*X_3+0,515*X_4+3,8*X_5 \quad (5)$$

Пятифакторная модель Г.В. Савицкой

Коэффициент	Формула расчета	2016 г.	2017 г.	2018 г.
X ₁	X ₁ =Собственный капитал (ст.1300)/ Оборотные активы (ст.1200)	0,32	0,44	0,45
X ₂	X ₂ =Оборотный капитал (ст.1200-ст.1500)/Капитал (ст.1300)	0,45	0,93	0,85
X ₃	X ₃ =Выручка(ст.2110)/Активы (ст.1600)	0,69	0,67	0,54
X ₄	X ₄ =Чистая прибыль (ст.2400)/Активы (ст.1600)	0,03	0,11	0,1
X ₅	X ₅ = Собственный капитал(ст.1300)/Активы (ст.1600)	0,23	0,31	0,31
Z	Z-счет	8,03	14,7	13,43
Вероятность банкротства		минимальная		

Полученные данные в результате расчета по модели Г.В. Савицкой, так же как и по предыдущей модели показывают, что вероятность возникновения банкротства в ПАО «УМПО» минимальная, так как значение $Z > 8$.

Далее произведем сравнительную оценку полученных результатов по зарубежным и отечественным методикам (табл. 6).

Таблица 6

Сравнение результатов зарубежных и отечественных методик

Методика	Риск возникновения банкротства		
	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Э. Альтмана	Неопределенность	Неопределенность	Неопределенность
Р. Таффлера и Г. Тишоу	Минимальный	Минимальный	Минимальный
Г. Спрингейта	Высокий	Низкий	Низкий
Беликова-Давыдовой	Минимальный	Минимальный	Минимальный
Г.В. Савицкой	Минимальный	Минимальный	Минимальный

Таким образом, выполнен анализ вероятности наступления банкротства ПАО «УМПО» на основе зарубежных и отечественных методик. Сравнение полученных результатов показало, что динамика в целом положительная, но все же существует незначительная степень риска, так как модель Э. Альтмана показала, что в течение 3 лет риск банкротства имеет ситуацию неопределенности. Отечественные методики за весь анализируемый период показали, что риск банкротства ПАО «УМПО» минимальный.

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.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Романова М. Н., Шарипова Р. Н. Методы оценки вероятности банкротства в системе управления финансовыми рисками на предприятии. // Управление. Экономический анализ. Финансы: сб. науч. тр./под общ. ред. И.Р.Коцегуловой; Уфимск. гос. авиац. техн. ун-т. – Уфа: РИК УГАТУ, 2018. – С. 165-170.
2. Фадеева Д. Р., Мелай Е. А. Анализ вероятности возникновения банкротства с использованием различных методик ПАО «ТМК». // Технологическое образование: Достижения, инновации, перспективы: Материалы XVIII Всерос. науч.-практ. конф. с междунар. участием. – Тула: Тул. гос. пед. ун-т им. Л. Н. Толстого, 2019. – С. 304-307.
3. Официальный сайт ПАО «УМПО» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://umpro.ru/>

Журавлева А. С., Шарипова Р. Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ОБЗОР МЕТОДОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

Аннотация: Целью исследования является обзор существующих подходов к прогнозированию денежных потоков организаций. В статье рассмотрены основные методы анализа и прогнозирования денежных потоков и отличительные особенности каждого из них, выполнена сравнительная оценка методов.

Ключевые слова: прогнозирование, методы прогнозирования, денежный поток, движение денежных средств.

Денежные потоки имеют решающее значение для деятельности компании, потому что они задействованы на протяжении всего жизненного цикла организации с момента ее зарождения до состояния банкротства (неплатежеспособности). Согласно точке зрения Хариной К. Р., любой научно-обоснованный прогноз должен строиться на комплексном анализе денежных потоков, который сможет помочь спрогнозировать поток денежных средств во времени, благодаря чему появится возможность вовремя обнаружить недостаток денежных средств [1].

Прогноз движения денежных средств организации позволяет оценить их состояние в будущем, на определенный период времени.

В предпринимательском секторе существует более 100 различных способов прогнозирования экономических показателей. Однако, только 10-20 из них пригодны для практического использования.

Как отмечено в статье Хариной К. Р., Шариповой Р. Н., выбор метода и модели для прогнозирования денежной наличности зависит, как правило, от длительности периода, на который осуществляется прогноз и от базовых бизнес-потребностей [2].

Часто используемая классификация различных методов прогнозирования денежного потока компании представлена в таблице ниже.

Таблица 1

Классификация основных методов прогнозирования

Основные методы прогнозирования		
Интуитивные	Детерминированные	Стохастические
Метод экспертных оценок	Метод экстраполяции тренда Метод скользящей средней Методы моделирования Метод экспоненциального сглаживания	Простой динамический анализ Многофакторный регрессионный анализ Авторегрессионные модели

Рассмотрим краткую характеристику некоторых представленных методов прогнозирования.

1. Методы экстраполяции. Первым делом, при использовании метода экстраполяции стоит задача выявить закономерность изменения денежных потоков и спрогнозировать данные развития на будущий период. Рассматриваемый метод базируется на выравнивании динамического ряда методом наименьших квадратов (МНК) с последующим выявлением тенденций на дальнейшую перспективу.

Основой данного метода является анализ изменений объектов исследования за определенный период времени и проектирование закономерностей на заданный прогнозный период. Метод экстраполяции тренда прежде всего предполагает, что текущий период изменения показателей

характеризуется плавной тенденцией – трендом. Выявленные отклонения фактических значений показателя от линии тренда имеют случайный характер распределения.

Решение конкретной задачи можно разбить на несколько этапов:

- 1) выбор формы связи;
- 2) определение параметров уравнения, описывающего динамику данного явления;
- 3) статистическая оценка построенного уравнения.

Одним из важных этапов построения модели является подбор математического уравнения. От характера изменения прогнозируемого объекта зависит применение форм связи.

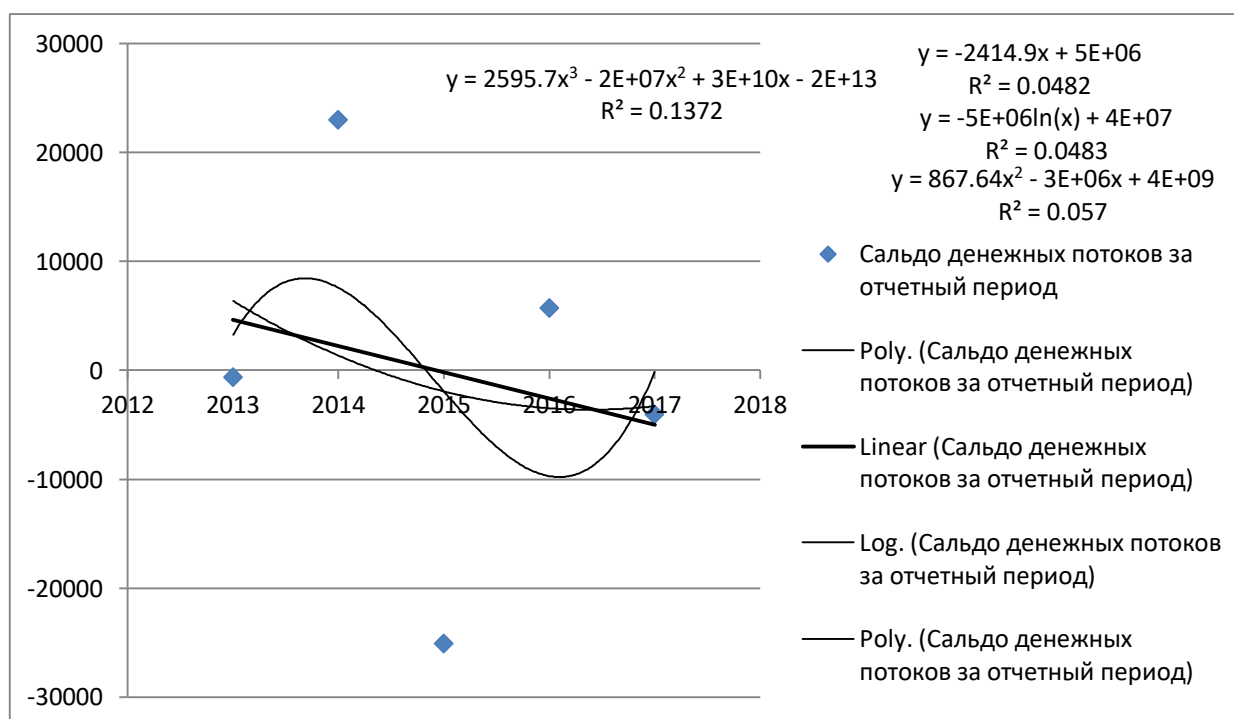


Рис. 1. График линий тренда

На следующем, втором этапе необходимо сделать расчет числовых характеристик уравнения (коэффициентов математического уравнения) с помощью метода наименьших квадратов (МНК). При построении уравнения, нужно определить насколько тесно связи взаимодействуют между результативным показателем и фактором.

На третьем этапе нужно произвести статистическую оценку уравнения. Достоверность, рассматриваемого уравнения определяется фактическим отклонением коэффициента Фишера F_f , которое сопоставляется с табличным коэффициентом $F_{\text{табл}}$. При условии $F_f > F_{\text{табл}}$ выдвигается заключение о достоверности уравнения, или наоборот, если условие $F_f < F_{\text{табл}}$. Полученные значения показателей исследуемой связи имеют случайный характер.

2. Метод скользящей средней. Под этим определением понимается средняя величина исследуемого показателя за определенный период времени. Скользящее среднее часто используется, например, для наблюдения за колебаниями цены на сырье и материалы.

3. Метод экспоненциального сглаживания. Используется для построения краткосрочных и долгосрочных прогнозов. При экспоненциальном сглаживании учитываются все фактические данные. Однако, предыдущее учитывается с наибольшим весом, а предшествующее ему с меньшим весом, ранее наблюдение влияет на результат с наименьшим статистическим весом.

Метод экспоненциального сглаживания или метод скользящей средней можно рассмотреть на примере прогнозирования сальдо денежного потока ООО «Автофорум».

Таблица 2

Метод экспоненциального сглаживания

t_i	1	2	3	4	5
x_i	-609	23016	-25093	5727	-4039

Уровни динамического ряда достаточно сильно колеблются. Поэтому для прогнозирования можно использовать метод скользящей средней.

Ниже представлена модель расчетного ряда:

$$Q_t = Q_{t-1} + A(x_t - Q_{t-1}), \quad (1)$$

где A – параметр модели.

Чем меньше A , тем больше средний возраст информации.

Выполним расчеты при $A=0,1; 0,9$.

Рассчитаем Q_i при $A = 0,1$ и при $A = 0,9$, и заполним таблицу 3.

Таблица 3

Расчет показателей модели расчетного ряда

t_i	x_i	$A=0,1$	$A=0,9$
		Q	Q
1	-609	-609	-609
2	23016	20653,51	10753,52
3	-25093	-20518,41	-9031,15
4	5727	5101,465	2265,335
5	-4039	7324,85	6642,7015

Прогнозное значение сальдо денежных потоков на 2018 год при $A=0,1$ составляет $Q_5 = 7324,85$ тыс. руб. При $A = 0,9$ $Q_5 = 6642,7015$ тыс. руб.

Фактическое значение сальдо денежных потоков на 2018 г. составляет 9574 тыс. руб.

Стохастические методы имеют вероятностный характер прогноза. Вероятность прогноза будет выше, при увеличении эмпирических данных.

4. Многофакторный регрессионный анализ.

Корреляционный анализ обычно предполагает выполнение указанных предпосылок:

- случайные величины y, y_1, y_2, \dots, y_n и x, x_1, x_2, \dots, x_n рассматриваются как выборка из двумерной генеральной совокупности с нормальным законом распределения;

- отдельные наблюдения стохастически независимы. Значение, рассматриваемого наблюдения не должно зависеть от значения предшествующего и последующего наблюдений;

- дисперсия ошибки, связанная с одним значением зависимой переменной y , равна дисперсии с др. значением;

- ковариация между ошибкой, связанной со значением зависимой переменной y , и ошибкой, связанной с другим значением y , равна 0;

- ковариация между погрешностью и независимых переменных равна 0.

Главным и важным показателем корреляционного анализа является коэффициент корреляции R , который отражает силы связи. Для выявления силы связи коэффициентов корреляции используется шкала Чеддока.

Таблица 4

Перечень показателей для формирования модели

Обозначение	Показатель
y	сальдо денежных потоков
x_1	выручка
x_2	продажа продукции, товаров, работ и услуг
x_3	в связи с оплатой труда работников
x_4	поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы
x_5	налога на прибыль организаций
x_6	прочие платежи
x_7	в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов
x_8	в связи с приобретением долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам), предоставление займов другим лицам
x_9	в связи с погашением (выкупом) векселей и других долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов

Таблица 5

Расчет показателей

	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7	X_8	X_9
Y	0,273	0,585	-0,564	0,743	0,736	-0,023	0,527	-0,324	-0,576

Таблица 6

Оценочная шкала

Значение	Интерпретация связи
От 0 до 0,3	Очень слабая
От 0,3 до 0,5	Слабая
От 0,5 до 0,7	Средняя
От 0,7 до 0,9	Высокая
От 0,9 до 1	Очень высокая

Коэффициент корреляции принимает значения от -1 до 1 и при интерпретации связи рассматриваемое значение нужно брать по модулю.

Использование данного метода можно ограничить случаями, когда уравнение кривой является линейным относительно своих параметров $b_0, b_1, b_2, \dots, b_k$. Однако, если исследуемое уравнение имеет нелинейный вид, то его, возможно, привести к линейной форме, а после применить метод МНК.

Регрессионная связь представляет собой связь между случайными и не случайными исследуемыми величинами. Метод анализа регрессионных связей называется регрессионным анализом. Регрессионный анализ очень тесно связан с корреляционным анализом. При выполнении условий, необходимых для корреляционного анализа, выполняются и регрессионные условия. Регрессионный анализ имеет не такие жесткие требования к исходным данным, его можно провести при отличии распределения случайной величины от нормального (например, технико-экономические величины).

Для каждой действующей организации необходимо финансовое прогнозирование результатов ее деятельности, а для этого нужно правильно подобрать метод прогнозирования. Ведь правильно выбранный метод определяет ожидаемую в будущем потребность в финансовых ресурсах и рационального их использования, что необходимо для обеспечения эффективной работы предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Харина К. Р., Шарипова Р. Н. Денежные потоки: сущность и особенности их анализа // сб. науч. тр. / под общ. ред. И.Р. Кошегуловой; Уфимс. гос. авиац. техн. ун-т – УФА: РИК УГАТУ, 2018. – С. 178-181.
2. Харина К. Р., Шарипова Р. Н. Модели прогнозирования денежных потоков компании // сб. науч. тр. / под общ. ред. И. Р. Кошегуловой; Уфимс. гос. авиац. техн. ун-т – УФА: РИК УГАТУ, 2019. – С. 208-213.

Искандарова Э. Ф., Криони О. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ

Аннотация: В статье рассматривается проблема повышения качества обслуживания, а также методика определения качества оказываемых услуг жилищно-коммунальным хозяйством, а именно методика А. А. Чаплиева, взаимосвязь оплаты и качества жилищно-коммунальных услуг. Проведен анализ уровня обслуживания на примере ОАО «УЖХ Советского района ГО г. Уфа РБ» и предложены пути решения поставленной проблемы.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, методика, качество услуг, коммунальные услуги, оплата, жалоба, оценка, население.

В сфере жилищно-коммунального хозяйства, наиболее важной является проблема повышения уровня качества обслуживания, так как ее основной целью является обеспечение благоприятных условий для населения. Высокое качество услуг жилищно-коммунального хозяйства является первостепенным как на местном, так и государственном уровне.

Жилищно-коммунальное хозяйство — это сложная система, в которую входят: управляющие организации, товарищества собственников жилья, ресурсоснабжающие организации (тепло, вода, газ, электричество), надзорные органы и т. д. [1].

Главной целью этой системы – обеспечить населению комфортное проживание в жилых помещениях, и благоприятную обстановку на придомовых территориях [1].

Очень часто собственников жилья не устраивает соотношение качества оказываемых услуг и платы за них.

Жалобы населения основываются на том, что управляющие организации некачественно предоставляют свои услуги. Но следует отметить, что на качество обслуживания домов управляющими организациями серьезно влияют их финансовые возможности [2].

Существуют различные методы оценки уровня качества услуг ЖКХ.

Например, рассмотрим методику, предложенную А. А. Чалиевым, которая показывает коэффициент «Жалобоотдачи», т.е. количество населения, которое проживает в районе (городе, Республике и т.д.), приходящееся на 1 «жалобу» [3].

$$Ж = \frac{K_{\text{потр}}}{K_{\text{жа}}} \quad (1)$$

где $K_{\text{потр}}$ – количество потребителей ЖКУ;

$K_{\text{жа}}$ – количество «жалоб» за анализируемый период (год).

Считается, что более высокие тарифы свидетельствуют о более высоком уровне качества предоставляемых услуг. Поэтому, для более объективных

результатов потребитель должен сравнивать поставщиков жилищно-коммунальных услуг по соотношению «цена/ качество»:

$$K_{ц/к} = \frac{\text{"Цена"}}{Ж_о} = \frac{K_{ЖА} * \text{"цена"}}{K_в * K_{потр}} \quad (2)$$

Чем больше получаемое значение, тем более качественные ЖКУ предоставляются населению жилищными предприятиями за определенную цену, и наоборот [3].

Рассмотрим качество обслуживания жилищной коммунальной службы на примере управляющей организации ОАО «УЖХ Советского района ГО г. Уфа РБ».

Основными задачами управляющей организации является контроль за качеством и количеством предоставленных услуг населению.

Все мероприятия жилищных предприятий под оперативным руководством управляющей организации направлены на повышение качества, доступности и надежности предоставляемых жилищно-коммунальных услуг населению, обеспечению надежности тепло-, водо-, энергообеспечения жилых домов, что ведет к обеспечению безопасных и благоприятных условий проживания в многоквартирных домах.

На балансе предприятия находятся около 765 многоквартирных домов, среднеэксплуатируемая площадь на 31.12.2019 года 2326,6 тыс. кв. м. Большинство этих домов имеют значительный износ, так как построены более 30 лет назад [4].

Велик (70–75 %) износ основных фондов, около 12 %, т.е. 105 жилых домов и зданий инфраструктуры подлежат сносу; финансовое состояние жилищных предприятий не соответствует требованиям рыночной экономики.

Средняя стоимость обслуживания 1 кв.м. общедомового имущества за 2019 год составила – 15,02 руб.

Проанализируем количество письменных обращений, поступивших на предприятие за последние три года с 2017 г. по 2019 г. В табл. 1 и на рис. 1 представлены данные поступивших обращений на 31 декабря конца года.

Таблица 1

Количество обращений, поступивших на предприятие

Год	Количество обращений
2017	8082
2018	6808
2019	6066

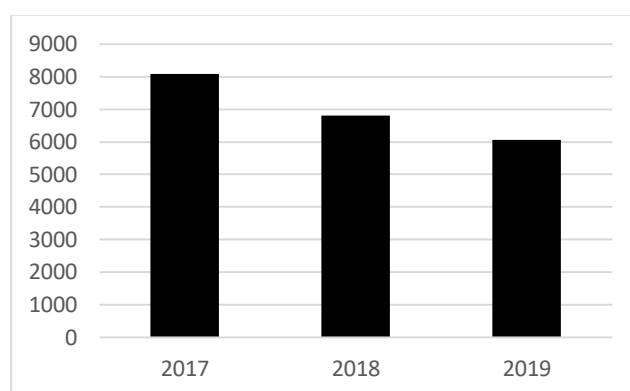


Рис.1. Количество обращений, поступивших на предприятие

В советском районе, в среднем, проживает около 120 тысяч человек. Если просчитать по формуле (1) коэффициент жалобоотдачи, то получим:

$$Ж_{о2017}= 14,8; Ж_{о2018}= 17,6; Ж_{о2019}= 19,8.$$

Исходя из рисунка 2, а также расчетов коэффициента жалобоотдачи, можно сказать, о снижении количества письменных обращений, а значит, что качество оказываемых услуг улучшается.

Так как стоимость обслуживания практически не изменилась, то управляющей организации приходится уменьшать количество проводимых работ, либо экономить на качестве материалов, так как остальные цены растут. Это сказывается на качестве обслуживания.

На сегодняшний день в управляющих организациях нет определённой методики, по которой бы проводили анализ качества оказываемых услуг. Для

решения вопросов по комфортному проживанию населения в жилых домах, определения первоочередных работ по содержанию и ремонту общедомового имущества ОАО "УЖХ Советского района ГО г. Уфа РБ" непосредственно производит работу с председателями многоквартирных домов и с собственниками помещений МКД. А также реализовываются государственные программы по благоустройству придомовых территорий и многоквартирных домов [4].

Для улучшения качества услуг в г. Уфе, а также на всей территории Республики Башкортостан, с 15 октября 2018 года действует система «Инцидент-менеджмент». Это автоматизированная система мониторинга комментариев интернет-пользователей в социальных сетях. «Инцидент-менеджмент» позволяет своевременно отвечать на вопросы, возникающие у жителей республики и системно подходить к их решению. Важной задачей кураторов рабочей группы является анализ обращений, поступающих через социальные сети.

Также для того, чтобы произвести наиболее глубокий анализ, можно разбить все «жалобы», например, по темам, по адресам, по сезонности и т.д., для того, чтобы увидеть наиболее «острые» вопросы. Тем самым будет возможность проработать их тщательнее, что непосредственно скажется на улучшении качества услуг.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что по методике можно проводить анализ работы жилищных предприятий, так как она проста в использовании и не требует дополнительных программных обеспечений и навыков. Но для более объективного результата необходимо использовать методы работы по оценке уровня качества предоставляемых услуг в совокупности, т.е. проводить анализ поступивших жалоб более детально.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Жилищный кодекс Российской Федерации" от 29.12.2004 N 188-ФЗ (ред. от 06.02.2020) //Справочно-правовая система «Консультант

Плюс»URL:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51057/Компания «Консультант Плюс».

2. Постановление Госстроя РФ от 27 сентября 2003 г. N 170 "Об утверждении Правил и норм технической эксплуатации жилищного фонда"// Информационно-правовая система «Гарант», <http://base.garant.ru/12132859/> Компания «Гарант».

3. Официальный сайт ОАО «УЖХ Советского района ГО г.Уфы РБ»/ URL://www.ughsov.ru (Дата обращения 03.04.2020).

4. Чалиев А. А. Методика оценки цены и качества жилищно-коммунальных услуг URL://<http://xn--80aeilo4e.xn--p1ai/articles/kachestvo-uslug-gkh.html> (дата обращения: 02.04.2020).

Криони О. В., Фахретдинов Р. Р.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ И «ДЕМОГРАФИЯ» И «ЗДРАВООХРАНЕНИЕ» В 2019 ГОДУ НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Аннотация: В статье подводятся итоги реализации национальных проектов «Здравоохранение» и «Демография» в 2019 году на территории Республики Башкортостан, обозначаются достигнутые результаты, рассматриваются причины недостижения ключевых показателей национальных проектов.

Ключевые слова: национальный проект, демография, здравоохранение, регион

Для Республики Башкортостан, как и для регионов России, остаются актуальными вопросы улучшения социально-экономического положения, важным фактором которого является демографическая ситуация. На демографическую ситуацию в регионе оказывают сильное влияние проблемы в виде постепенного сокращения численности населения, увеличение доли пожилых людей в составе населения, смертности. Улучшением демографической ситуации могут послужить национальные проекты (нацпроекты), разработанные на основе Указа Президента России от 7 мая 2018 года № 204 о национальных целях и стратегических задачах развития страны [1].

Нацпроект «Демография», состоит из 5 региональных проектов и 9 ключевых целевых показателей [2]. Общий объем финансирования национального проекта «Демография» в 2019 году составил 6,1 млрд. рублей, в том числе из федерального бюджета – 4,9 млрд. рублей. Кассовое исполнение

бюджета составило 5,3 млрд. рублей (86,5%), из них средств федерального бюджета (85,9%). Основной причиной неполного освоения средств является низкий процент по строящимся объектам, срок сдачи которых определен в 2020 году (24 детских сада на 3890 мест), а также экономия по итогам закупочных процедур. Далее о достигнутых результатах:

- ежемесячную выплату в связи с рождением (усыновлением) первого ребенка получила 8471 семья, ежемесячную денежную выплату в случае рождения третьего и последующих детей до достижения ребенком возраста 3-х лет получили 7827 семей;

- выполнено 2025 циклов экстракорпорального оплодотворения семьям, страдающим бесплодием;

- 11318 семей, имеющих 3-х и более несовершеннолетних детей, освобождены от уплаты транспортного налога;

- организована и проведена информационно кампания по укреплению здоровья, обучено 1938 граждан предпенсионного возраста;

- введен в эксплуатацию 1 бассейн, закуплено спортивное оборудование и инвентарь, искусственное покрытие для 2 футбольных полей спортивных школ, спортивно-технологическое оборудование для создания площадок ГТО для 24 муниципальных образований республики.

В табл. 1 приведена информация по показателям нацпроекта, которые, по предварительной оценке, не достигнут своего планового значения.

Основные причины недостижения объективны – это снижение численности женщин активного репродуктивного возраста в группе 20-29 лет; значительное снижение числа зарегистрированных браков, «старение» брачности и как следствие материнства; высокая смертность мужчин в трудоспособном возрасте; миграционный отток населения в трудоспособных возрастах (особенно в молодых возрастных категориях), вследствие образовательной и трудовой миграции; процесс урбанизации населения, концентрация женского населения в молодых репродуктивных возрастах

в городах; внутрисемейное регулирование числа рождений и интервалов между ними.

Таблица 1

Информация о ключевых недостигнутых показателях [3]

Показатель	Описание	Значение	
		План	Факт
Естественный прирост населения, на 1000 человек	По итогам 2019 года в республике сохраняется естественная убыль населения за счет превышения темпов снижения рождаемости над темпами снижения смертности, сохранения миграционного оттока. В целом по Российской Федерации также наблюдается естественная убыль населения (-2,2); Несмотря на определенное снижение показателя смертности (на 1,6% с 12,4 до 12,2 промилле), рождаемость падала опережающим темпом, что в 2015-2016 годах обусловило сокращение естественного прироста, а в 2017 году перешло в естественную убыль. За 2019 год (предварительные данные) рождаемость по республике снизилась на 10,3% или 4979 человек.	0,2	-1,8
Суммарный коэффициент рождаемости (СКР)	Значение суммарного коэффициента рождаемости в республике снизится по сравнению с 2018 годом на 7,6%. При этом значения данного показателя традиционно выше, чем в среднем по Российской Федерации и ПФО (оценочное значение показателя СКР по РФ – 1,5).	1,72	1,527

В целях повышения рождаемости и значения показателя СКР 11 февраля 2019 года распоряжением Правительства Республики Башкортостан № 106-р утверждена «дорожная карта» на период до 2024 года по дополнительным системным мерам [3].

Для достижения основной цели нацпроекта «Здравоохранение», а именно: повышения к 2024 г. ожидаемой продолжительности жизни при рождении до 78 лет, в республике разработано и реализуются 7 региональных проектов, общий объем финансирования которых в 2019 году составил 5,2 млрд. рублей, из них средств федерального бюджета – 2,5 млрд. рублей, средств бюджета республики – 2,7 млрд. Кассовое исполнение бюджета составило 98,7%.

Для снижения смертности населения реализуется комплекс мероприятий, определённых национальным проектом «Здравоохранение». Определяющими являются следующие направления: совершенствование первичной и вторичной

профилактики заболеваний, кадровое обеспечение отрасли, грамотная маршрутизация населения, применение современных медицинских технологий; развитие системы постоянного мониторинга достижения показателей сокращения смертности на всех уровнях, начиная с каждого терапевтического участка и эффективное использование приобретаемого современного высокотехнологичного медицинского оборудования.

Что касается достигнутых результатов в 2019 году, то стоит отметить, что уделено большое внимание сельскому здравоохранению. Для повышения доступности медицинской помощи жителям малонаселенных пунктов приобретены 28 передвижных медицинских комплексов.

Установлено 28 фельдшерско-акушерских пунктов (ФАП) и 1 врачебная амбулатория на базе модульных конструкций. Начато строительство еще 13 капитальных ФАП. 33 поликлиники достигли «базового» уровня развития при реализации проекта «Новая модель медицинской организации, оказывающей первичную медико-санитарную помощь».

Утверждены региональные программы: «Борьба с сердечно-сосудистыми заболеваниями», «Борьба с онкологическими заболеваниями», «Развитие детского здравоохранения» [4]. В рамках цифровизации здравоохранения оснащены информационно-коммуникационным оборудованием 132 медицинские организации: приобретено свыше 4000 ед. компьютеров для врачей, 345 планшетов для бригад СМП, 708 принтеров, 143 комплектов электронной очереди.

На базе многопрофильных больниц создано 4 центра амбулаторной онкологической помощи. Осуществлена поставка 370 единиц медицинского оборудования.

Завершено строительство 2 детских поликлиник в гг. Туймазы, Дюртюли. Проведен капитальный ремонт 18 детских поликлиник.

На базе 8 детских поликлиник реализованы организационно-планировочные решения внутренних пространств, обеспечивающих комфортность пребывания детей.

Получили по 1 млн. рублей 148 врачей дефицитных специальностей, 158 врачей, прибывших на работу в сельскую местность; по 500 тыс. рублей: 72 «земских фельдшера».

В табл. 2 приведена информация по 5 ключевым показателям нацпроекта, которые не достигли своего целевого значения.

Таблица 2

Информация о ключевых недостигнутых показателях

№	Показатель	Причина	Принимаемые меры
1	смертность от острого нарушения мозгового кровообращения	недостаточная первичная и вторичная профилактики инсультов; низкая приверженность больных к медикаментозному лечению	в настоящее время разработана новая схема маршрутизации пациентов с инсультами с учетом введенного в эксплуатацию высокотехнологичного медицинского оборудования в рамках нацпроекта в 2019 году.
2	доля злокачественных новообразований, выявленных на ранних стадиях	низкая онконастороженность врачей первичного звена, а также недостаточной оснащенностью медицинских организаций диагностическим оборудованием.	указом Главы республики внедрена программа стимулирующих выплат медицинским работникам за раннее выявление злокачественных опухолей, в рамках регионального проекта «борьба с онкологическими заболеваниями» приобретено 87 единиц медицинского оборудования.
3	одногодичная летальность больных со злокачественными новообразованиями	в данном случае имеет место быть несвоевременность и неполный охват медицинской помощью, отказы пациентов от лечения, наличие противопоказаний и еще целый ряд социальных аспектов	идет дальнейшее развитие службы лекарственной терапии на базе созданных в 2019 году центров амбулаторной онкологической помощи, функционирование на базе республиканского онкодиспансера центра дистанционных консультаций.
4	младенческая смертность	частота невынашивания беременности и преждевременных родов связанные с низким уровнем здоровья беременных женщин	данный показатель находится на ежедневном контроле, ведется учет и мониторинг состояния каждой беременной женщины, разработана республиканская программа профилактики невынашивания беременности и ведения преждевременных родов.
5	обеспеченность врачами и средними медицинскими работниками, работающими в государственных медицинских организациях	остаются актуальной физическая текучесть медицинских кадров, такие как выход на пенсию, смена места жительства и т.д	в целях достижения значений данных показателей в республике реализуются программы «земский доктор», «земский фельдшер», программа поддержки врачей дефицитных специальностей, осуществляются меры поддержки целевикам-студентам и ординаторам.

В 2020 году планируется проведение дальнейшей замены ФАП, находящихся в аварийном и ветхом состоянии, всего будет заменено более 100 штук. За счет средств федерального бюджета будет выполнено дополнительно 75 вылетов санитарной авиации. Продолжено дооснащение медицинских организаций оборудованием. Будет достроен и введен в эксплуатацию хирургический корпус онкологического диспансера.

Первый год реализации нацпроектов закладывает «фундамент» для успешной реализации в последующем. Несмотря на то, что большинство поставленных целей выполнено, имеется ряд недостигнутых показателей, обусловленные сохранившейся тенденцией предыдущих годов. На них оперативно реагируют и принимают меры, которые обеспечат достижение показателей в последующем. Общее финансовое обеспечение нацпроектов в размере 11,3 млрд. рублей (более 33% от всей суммы выделенных средств в 2019 году на нацпроекты в республике) показывает важность улучшения социально-экономического положения населения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 г. № 204 [Электронный ресурс]. //Сайт Президента РФ. URL: <http://kremlin.ru/acts/bank/43027>
2. Национальный проект «Демография» [Электронный ресурс] //Сайт Министерства здравоохранения Республик Башкортостан. URL: <https://health.bashkortostan.ru/activity/11829/>
3. Национальный проект «Здравоохранение» [Электронный ресурс]. //Сайт Министерства здравоохранения Республик Башкортостан. URL: <https://health.bashkortostan.ru/activity/1433/>
4. Национальные проекты [Электронный ресурс]. //Сайт Правительства Республики Башкортостан. URL: <https://pravitelstvorb.ru/ru/natsionalnoe-razvitie/natsionalnye-proekty/>

Михайлова Э. В., Валиева В. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В статье рассматриваются основные методы, которые используются при оценке финансовой деятельности организации. Рассмотрены особенности каждого из методов, их цели и способы расчета, преимущества. В заключении была дана рекомендация

по использованию одного из наиболее эффективных методов.

Ключевые слова: анализ, финансовая отчетность, методы оценки, динамические методы, финансовые результаты.

На сегодняшний день деятельность различных предприятий и организаций вынуждает проводить комплексный экономический и финансовый анализ. Данный анализ является основой для оценки финансового состояния, принятия управленческих решений и прогнозирования будущей деятельности.

Каждое предприятие представляет собой сложную экономическую систему, которая работает в условиях риска и неопределенности, и соответственно перед каждым хозяйствующим субъектом стоит задача в получении комплексной оценки деятельности. Таким образом, применение экономико-математических методов, которые позволяют более детально оценить состояние предприятия, актуально на сегодняшний день.

Сегодня не существует единой классификации методов для оценки результатов деятельности компании. Определенные методы работают только для конкретных случаев и не являются универсальными. Ученые В. В. Федосеев и И. В. Орлова систематизируют данные методы в зависимости от вида научных дисциплин, каждая из которых включает в себя различные приемы анализа. Более детальной и обширной является классификация В. В. Ковалева, в которой методы, которые используются в анализе деятельности организаций и предприятий, подразделяются на неформализованные и формализованные. Однако, приняв во внимание все методы, разработанные учеными-экономистами, можно прийти к классификации методов представленных на рис. 1.

Экономико-математические методы применяемые для оценки состояния предприятия можно разделить на две большие группы: экспертные и автоматизированные.

Стандартные методы оценки находятся путем расчета коэффициентов из различных категорий, затем фактические значения сравниваются с нормативными. Классические методы делятся на качественные и

количественные. К количественным методам оценки можно отнести следующие: 1) коэффициенты ликвидности (платежеспособности); 2) коэффициенты финансовой устойчивости; 3) коэффициенты деловой активности; 4) коэффициенты рентабельности. К качественным методам, которые характеризуют предприятие в целом, можно отнести модели Альтмана, Тоффлера и Тисшоу, Уолла и другие.



Рис.1. Систематизация видов экономико-математических моделей для оценки состояния предприятия

Следовательно, применение данного метода удобно при расчетах, однако не всегда информативно, по причине того, что отсутствует возможность проследить связь между коэффициентами.

Однако проблему выявления причинно-следственных связей можно решить путем применения методов статистики. Оценивать финансовые

результаты деятельности предприятия можно с помощью следующих методов: факторный, корреляционный, дискриминантный, регрессионный анализы.

С помощью дискриминантного анализа объект классифицируется путем определения его характеристик, в таком случае подразумевается причисление показателя к одной категории из нескольких. Примером дискриминантного анализа является кластерный анализ.

С помощью корреляционного анализа определяется сила связи между показателями. Обратите внимание, что данный метод выявляет только тесноту связи, но не отражает причины. В отличие от корреляционного анализа, регрессионный позволяет установить связь между изучаемыми показателями.

Факторный анализ позволяет выявить латентные закономерности между факторами и оценить влияние на результирующий показатель, а также позволяет определить стохастическую связь между факторами и на основе это построить регрессионное уравнение. В составе факторного анализа существует метод главных компонент, который помогает решить проблему отбора показателей.

Таким образом, статистические методы способны раскрыть структуру и специфику изучаемых факторов на всех этапах, учитывая все ошибочные факторы, а также позволяют описать полученные результаты, с помощью различных методов статистики.

На этапе производства и обеспечения деятельности предприятия (организации) возникает поиск оптимальных решений. В связи с этим выделяют еще один экспертный метод оценки, такой как метод принятия решений. Данный метод направлен на поиск наиболее оптимального варианта решения проблем из множества решений наиболее эффективным методом. В составе этого метода выделяют метод математического программирования (наиболее известным является линейное программирование), теория игр и теория массового обслуживания.

На сегодняшний день происходит перетекание различных методов и инструментов из одной области науки в другую. Исходя из этого появилась

проблема отнесения определенных методов к той или иной науке. В связи с этим в экономико-математическом анализе возникли такие методы как нейросетевые и нечетко-множественные.

Сегодня наука использует уникальный метод – это нейросетевой, имеющий новый взгляд к разрешению многих математических и экономических задач. Достоинством этого метода следует отметить то, что первоначально связь между переменными не устанавливается, так как в методе изучаются уже существующие связи на готовых моделях. Нейронные сети также могут работать с данными, имеющими неточности. Недостаток этого метода заключается в получении специализированных знаний у специалистов, покупке специального программного комплекса. Разновидностями нейросетевого метода являются генетические алгоритмы и методы экономической кибернетики.

Нечетко-множественный метод применяется в условиях неопределенности, когда на предприятие оказывают влияние как внешние, так и внутренние факторы. Преимущество метода заключается в том, что при проведении анализа можно установить диапазон значений прогнозируемых параметров вместо точечной вероятностной оценки. За последние годы отмечается увеличение заинтересованности ученых-экономистов к данному методу, что доказывает рост числа научных публикаций в этой области. Тем не менее этот метод новый и пока до конца не изучен, и поэтому вопросы в области финансового анализа остаются нечеткими.

Таким образом, экономико-математические модели представляют собой эффективный механизм для исследования различных проблем в области экономики и финансов. Их использование помогает распознать и дать характеристику показателям (определить связи между ними), спрогнозировать будущую деятельность организации. Однако, несмотря на их достоинства, все вышеуказанные методы имеют ряд ограничений. Так как некоторые из методов имеют зарубежное происхождение, применение их в условиях российской

экономики является затруднительным (разный уровень инфляции, система налогообложения и уровень производства).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бухвалов, А. В. Лекции по избранным вопросам классических финансовых моделей / А. В. Бухвалов, Е. А. Дорофеев, В. Л. Окулов. - М.: Высшая школа менеджмента, 2018. - 352 с.
2. Кириллова, Л. Н. Финансы организаций. Курс лекций в схемах и таблицах / Л. Н. Кириллова. - М.: Российский государственный гуманитарный университет (РГГУ), 2016. - 721с.
3. Саблина, Е. А. Статистика финансов. Учебное пособие / Е. А. Саблина. - М.: ИНФРА-М, 2017. - 288 с.
4. Бочаров, В. В. Комплексный финансовый анализ / В. В. Бочаров. - М.: СПб: Питер, 2016. - 432 с.

Назарова Р. Ф., Валиева В. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: В настоящее время усиливается значение финансовых показателей в оценке деятельности организаций. Особую актуальность приобретает финансовое прогнозирование. Существующие подходы к формированию модели развития компании рассматривают лишь отдельные ее аспекты и направления, а комплексное изучение компании в настоящее время отсутствует.

Ключевые слова: финансовое состояние, прибыль, планирование, прогноз, модели прогнозирования

На сегодняшний день наблюдаются тенденция экономической нестабильности, достаточно быстро развиваются рыночные отношения, изменяется уровень инфляции. Поэтому для успешного роста предприятия необходимо проводить анализ и прогнозирование финансовых результатов деятельности предприятия. Ученые-экономисты дают определения термина «финансовый результат» с различных точек зрения.

В экономическом словаре финансовый результат определяется как «сумма доходов от реализации продукции (работ, услуг), иных материальных

ценностей и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям».

По мнению Савицкой Г. В. финансовые результаты деятельности организации – это сумма полученной прибыли и уровень рентабельности.

Бычкова С. М. трактует финансовый результат как «оценочный показатель, который выражает экономическую эффективность деятельности предприятия. Он определяется показателем прибыли или убытка, формируемого в течение календарного (хозяйственного) года».

Кондраков Н. П. утверждает, что финансовый результат определяется разницей между выручкой от продажи продукции в действующих ценах без НДС и акцизов, экспортных пошлин и других вычетов, предусмотренных законодательством и затратами на ее производство.

Из вышесказанных определений можно сделать вывод, что финансовый результат – это обобщающий показатель оценки эффективности деятельности предприятия, который отражается разностью его доходов и расходов. В рыночных условиях любая организация заинтересована в получении положительного финансового результата от своей деятельности, т.е. прибыли, рост которой создает финансовую базу для расширения производства и самофинансирования.

Таким образом, прибыль – это итоговый финансовый результат деятельности предприятия, представляющий собой разницу между суммой доходов и расходов, связанных с производством и реализацией продукции.

В условиях рыночной экономики для успешного управления предприятием и обеспечения его стабильного функционирования необходимо проводить точный, своевременный, всесторонний анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности и прогнозировать возможные последствия [2].

Финансовое прогнозирование – это оценка будущих финансовых результатов организации. Анализируя текущее финансовое положение организации и другие факторы, разработанный финансовый прогноз

представляет собой предположение о том, как организация будет работать в будущем. [3].

Рассмотрим прогнозирование чистой прибыли АО «БПО «Прогресс». Прогнозирование выполняется на основе имеющихся исходных данных бухгалтерской отчетности за 2008-2019 гг. Для подбора экстраполирующей функции необходимо воспользоваться методом экстраполяции тренда. Для того чтобы воспользоваться данным методом, представим чистую прибыль предприятия в виде временного ряда.

Определим прогнозное значение чистой прибыли АО «БПО «Прогресс, построив уравнение тренда, представленного кубической параболой:

$$y(t) = a + b \times t + c \times t^2 + d \times t^3 \quad (1)$$

Рассчитаем параметры модели тренда для полинома 3 степени с помощью следующей системы уравнений:

$$\begin{cases} n \cdot a + b \cdot \sum t_i + c \cdot \sum t_i^2 + d \cdot \sum t_i^3 = \sum y_i \\ a \cdot \sum t_i + b \cdot \sum t_i^2 + c \cdot \sum t_i^3 + d \cdot \sum t_i^4 = \sum y_i \cdot t_i \\ a \cdot \sum t_i^2 + b \cdot \sum t_i^3 + c \cdot \sum t_i^4 + d \cdot \sum t_i^5 = \sum y_i \cdot t_i^2 \\ a \cdot \sum t_i^3 + b \cdot \sum t_i^4 + c \cdot \sum t_i^5 + d \cdot \sum t_i^6 = \sum y_i \cdot t_i^3 \end{cases} \quad (2)$$

Представим расчет сумм для определения параметров a, b, c, d в табл. 1, в качестве исследуемого показателя выберем чистой прибыли.

Таблица 1

Расчет показателей полиномиального тренда 3 степени

t_i	y_i	t_i^3	t_i^4	t_i^5	t_i^6	$y_i \times t_i$	$y_i \times t_i^2$	$y_i \times t_i^3$
1	3453059	1	1	1	1	3453059	3453059	3453059
2	670093	8	16	32	64	1340186	2680372	5360744
3	735982	27	81	243	729	2207946	6623838	19871514
4	1152211	64	256	1024	4096	4608844	18435376	73741504
5	2167335	125	625	3125	15625	10836675	54183375	270916875
6	3753609	216	1296	7776	46656	22521654	135129924	810779544
7	3955076	343	2401	16807	117649	27685532	193798724	1356591068
8	7428693	512	4096	32768	262144	59429544	475436352	3803490816
9	10792045	729	6561	59049	531441	97128405	874155645	7867400805
10	10813362	1000	10000	100000	1000000	108133620	1081336200	10813362000
11	11528354	1331	14641	161051	1771561	126811894	1394930834	15344239174
12	13057320	1728	20736	248832	2985984	156687840	1880254080	22563048960
$\Sigma=78$	69507139	6084	60710	630708	6735950	620845199	6120417779	62932256063

Подставив рассчитанные значения в систему уравнения 2, получили:

$$\begin{cases} 12 \cdot a + b \cdot 78 + c \cdot 650 + d \cdot 6084 = 69507139 \\ a \cdot 78 + b \cdot 650 + c \cdot 6084 + d \cdot 60710 = 620845199 \\ a \cdot 650 + b \cdot 6084 + c \cdot 60710 + c \cdot 630708 = 6120417779 \\ a \cdot 6084 + b \cdot 60710 + c \cdot 630708 + c \cdot 620845199 = 62932256063 \end{cases} \quad (3)$$

Решение системы уравнения будет выглядеть следующим образом:

$$a = 6461100; b = -4038755; c = 799128; d = -34917.$$

Подставляя данные значения в уравнение (1), получим следующее уравнение тренда для полинома 3 степени:

$$y(t) = -34917 \times t^3 + 799128 \times t^2 - 4038755 \times t + 6461100 \quad (4)$$

Построим график полученного уравнения и фактических данных чистой прибыли для оценки качества уравнения (рис. 1).

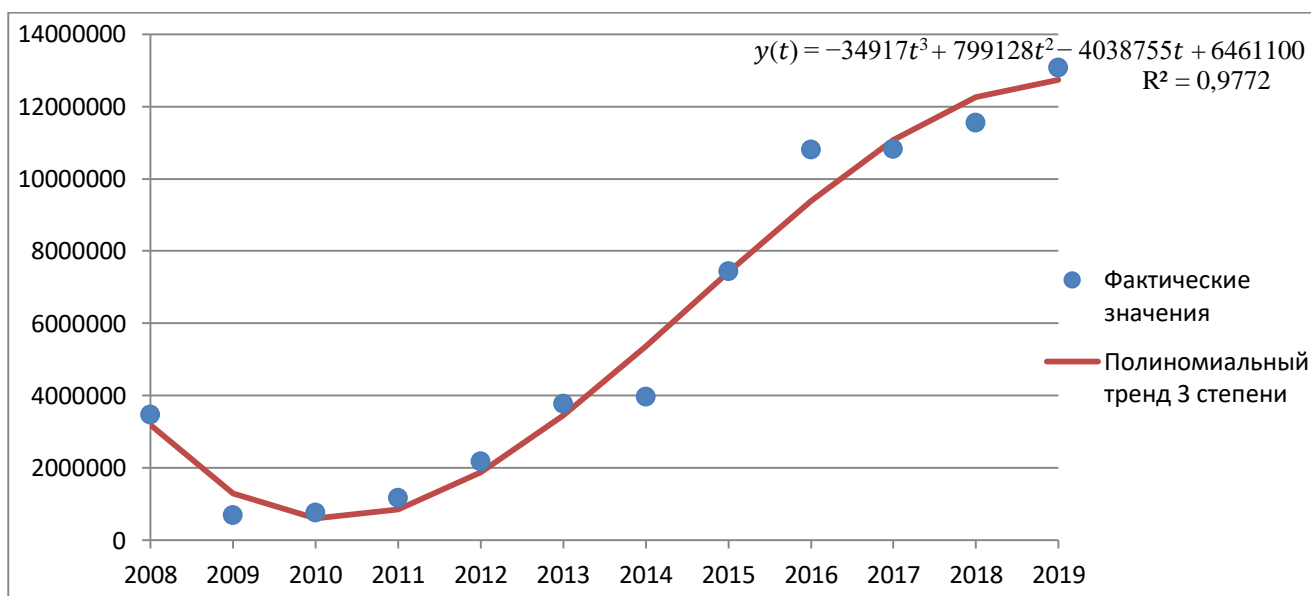


Рис. 1. График прогноза чистой прибыли АО «БПО «Прогресс» за 2008-2019 год, тыс. рублей

По графику видно, что точки расположены достаточно близко к прямой. Об этом также характеризует коэффициент детерминации (R^2), равный 0,98. Подобное значение коэффициента детерминации характеризует высокое качество уравнения.

Рассчитаем прогнозное значение чистой прибыли методом экстраполяции тренда на основе уравнения кубической параболы. Для этого в уравнение тренда подставляется номер периода t_i соответствующего периода упреждения:

$$t_i = n + 1 = 11 + 1 = 12$$

$$y(t) = -34917 \times 12^3 + 799128 \times 12^2 - 4038755 \times 12 + 6461100 = \\ = 12\,733\,500,63 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, по составленной модели прогнозное значение чистой прибыли АО «БПО «Прогресс» на 2019 год составило 12 733 500,63 тыс. руб. Фактическое значение чистой прибыли предприятия равно 13 057 320 тыс. руб. Разница между полученным прогнозным и фактическим значением составляет 323 819,37 тыс. руб.

Параметры уравнения тренда a , b (c – для параболы) величины случайные. Методы прогнозирования позволяют получить точечный прогноз показателя, но точечные значения могут значительно отличаться от истинных значений, т.к. они определены на основе выборки (ограниченного числа наблюдений) [2].

Размер доверительного интервала δ определяется заданной надежностью прогноза. Мерой надежности является вероятность γ , которая принимается. Рекомендуемые значения: $\gamma = 1 - \alpha$; $\alpha = 0,001 \dots 0,05$, где γ – вероятность события, α – невероятность события.

Доверительный интервал λ определяется по следующей формуле:

$$\delta = t_a \cdot S_p, \quad (5)$$

где t_a – статистика Стьюдента;

S_p – суммарная дисперсия.

Дисперсия относительно линии тренда рассчитывается следующим образом:

$$S = \sqrt{\frac{\sum (y_i - \hat{y}_i)^2}{n-2}}. \quad (6)$$

Рассчитаем доверительный интервал для прогнозных оценок показателя чистой прибыли АО «БПО «Прогресс». Для начала необходимо определить дисперсию относительно линии тренда по следующей формуле:

$$S = \sqrt{\frac{\sum(y_i - \hat{y}_i)^2}{n - 2}} = \sqrt{\frac{5422047026568,36}{12 - 2}} = 736345,50 \quad (7)$$

Рассчитаем суммарную дисперсию ($n = 12$):

$$S_p = \frac{S}{\sqrt{n}} = \frac{736345,50}{\sqrt{12}} = 212564,64. \quad (8)$$

Табличное значение критерия Стьюдента равно $t_\alpha = 2,447$.

Рассчитаем доверительный интервал, используя формулу 5:

$$\delta = t_\alpha \cdot S_p = 3.496 \cdot 212564,64 = 743125,97. \quad (9)$$

Рассчитаем доверительный интервал для y :

$$12\,733\,500,63 - 743125,97 \leq y_{15} \leq 12\,733\,500,63 + 743125,97 \quad (10)$$

$$11\,990\,374,66 \leq y_{15} \leq 13\,476\,626,6.$$

Итак, с надежностью 99,5% можно утверждать, что на 2019 год прогнозное значение чистой прибыли АО «БПО «Прогресс» будет находиться в интервале от 11 990 374,66 тыс. руб. до 13 476 626,6 тыс. руб. для всей генеральной совокупности исследуемого показателя.

Для того чтобы оценить, насколько хорошо данная модель позволяет составить прогноз на будущее, необходимо спрогнозировать результат несколькими методами и определить, какой метод дает наиболее точный прогноз, с меньшими отклонениями.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бутакова М. М. Экономическое прогнозирование: методы и приемы расчетов / М. М. Бутакова. – М.: КНОРУС, 2018. – 168 с.
2. Социально-экономическая статистика: учебник / М. Р. Ефимова и др. – 2-е изд. – М.: Юрайт, 2012. – 591 с.

3. Экономический анализ: выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование: учебное пособие/ М. И. Баканова, А. Д. Шеремета. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 656 с.

Салимова Л. М., Валиева В. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

МЕТОДЫ И МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: Актуальность данной статьи в том, что с финансовым риском может столкнуться любой вид деятельности, для этого необходимо иметь знание о сущности проблемы и ее решения. В статье дается определение финансовым рискам, рассматриваются причины их возникновения. Описываются основные методы и модели оценки финансовых рисков, а также способы снижения их возникновения.

Ключевые слова: Оценка рисков, методы оценки рисков, математическое моделирование, рисковое событие, финансовый риск, стохастические методы, аналоговые методы, аналитические методы, устранение рисков.

Любому предприятию современной рыночной экономики приходится сталкиваться с финансовыми рисками, а именно с неблагоприятным воздействием на финансовое состояние его деятельности. Уже долгое время научные исследования в области математических моделирований оценок финансовых рисков являются актуальными.

Под финансовым риском понимается присущая любой деятельности возможность (вероятность) несения организацией потерь дохода и капитала, что в будущем может привести к банкротству.

Причины возникновения финансового риска могут быть связаны как с внутренними факторами (например, недостаточное количество квалифицированных кадров, устаревшая технология и техника производства, отсутствие интереса к производимой продукции или услуге) так и (или) с внешними факторами (например, изменения в законах, инфляция и дефляция в экономике, ситуации на рынке, которые отмечаются своей нестабильностью, а также смена процентных ставок).

Оценка финансовых рисков занимает одну из главных позиций деятельности финансового менеджера. Принимая решение, инвестировать ли

в какой-либо проект, инвестору необходимо оценить риск финансовых потерь. Проект, который кажется очень привлекательным, может оказаться настолько рискованным, что приведет к негативным последствиям финансового состояния.

Ключевым показателем, который характеризует уровень риска фирмы, является степень риска. Степень говорит о способности его возникновения под воздействием кое-каких моментов риска и денежных утрат, в случае если риск все же наступит.

а) Степень ФР. Считается показателем, который применяется при оценке определенных финансовых рисков. Рассчитывается как произведение вероятности того, что риск появится (ВР) и финансовых потерь, которые могут за ними повлечь (РФП):

$$\text{УФР} = \text{ВР} \times \text{РФП} \quad (1)$$

б) Дисперсионный показатель. Определяет уровень отличия соответствующего показателя от среднего значения в выборке. Расчет производится по формуле:

$$D^2 = \sum_{i=1}^n (OD_j - \overline{OD})^2 \cdot p_i \quad (2)$$

Сам показатель отмечается как D^2 . Вероятная доходность от операции обозначается как OD_j , а среднее ее значение по рынку как \overline{OD} . Вероятность соответственно показателем p_i .

в) Стандартное отклонение. Задача показателя такая же, как у дисперсии. Рассчитывается по формуле:

$$CO = \sqrt{\sum_{i=1}^n (OD_j - \overline{OD})^2 \cdot p_i} \quad (3)$$

CO – соответственно сам показатель. Вероятная доходность от операции обозначается как OD_j , а среднее ее значение по рынку как \overline{OD} . Вероятность определяется показателем p_i .

г) Показатель вариации. Устанавливает степень риска, при различии характеристик среднего ожидаемого дохода и реальных финансовых операций.

Рассчитывается как частное показателя стандартного отклонения (CO) на среднюю ожидаемую величину доходности (\overline{OD}):

$$KB = \frac{CO}{\overline{OD}}, \quad (4)$$

д) Бэтта-коэффициент. Показывает корреляцию прибыльности портфеля с прибыльностью рынка, т. е. зависимость прибыльности портфеля от риска по рынку в целом. Рассчитывается как частное произведения (степени корреляции (СК) и индивидуального стандартного отклонения доходности (CO_i)) и стандартного рыночного отклонения прибыльности (CO_r).

$$\beta = \frac{СК \cdot CO_i}{CO_r}, \quad (5)$$

1. Метод «Оценки эксперта». Основан на эффективности знаний специалиста находить необходимое эффективное решение для ситуации.

Эксперту предлагают оценить уровень риска по шкале, например:

Таблица 1

Шкала для оценки состояния уровня риска для эксперта

№	Уровень	Баллы
1	Незначительный	0-10
2	Умеренный	10-30
3	Значительный	30-50
4	Высокий	50-70
5	Критический	70-100

2. Аналоговые способы оценки степени риска. Конкретный метод дает возможность квалифицировать степень риска по более глобальным денежным операциям компании.

а) Требуемый уровень премии за риск. Рассчитывается как произведение разности (Средней нормы доходности (СНД) и безрисковой нормы доходности ($H_{бр}$)) и бэтта-коэффициента (β):

$$PP_n = (СНД - H_{бр}) \cdot \beta \quad (6)$$

б) Необходимый размер премии за риск. Представлена формула, расчет принимает вид произведения размера стоимости соответствующего

финансового инструмента (СИ) и уровня премии по данному инструменту (PP_n).

$$PP_s = СИ \cdot PP_n \quad (7)$$

в) Общий уровень доходности операций. Рассчитывается как сумма безрисковой нормы доходности ($H_{бр}$) и уровня премии за риск по соответствующему финансовому инструменту (PP_n).

$$УД_n = H_{бр} + PP_n \quad (8)$$

Экономико-математические модели являются основой для расчета уровня финансового риска. Математическая модель является представлением какой-либо жизненной ситуации, но с помощью математического языка. Она относится к аналитическим группе количественных методов.

3. Методы аналитики.

а) Основную модель оценивания риска можно выделить данным соотношением:

$$R = f(p, i), \quad (9)$$

p – обозначает вероятность того, что риск произойдет;

i – обозначает последствия, на которые воздействуют факторы риска.

Когда случайные величины заключаются в модели и определяются определенными характеристиками вероятности – такие модели называют стохастическими. Лингвистическими же называют те модели, в которых представляется неопределенность путем функции принадлежности, задающейся на словах. В других случаях используется нечеткая логика, не требующая особой устойчивости в событии. Модели, задающие большинство отдельных значений последствий от риска, называются игровыми.

б) Следующей моделью необходимо выделить ВАР-метод оценки финансовых рисков. Компании часто используют его для оценки финансового риска. Смысл данной модели состоит в том, чтобы найти величину финансового риска как минимальный возможный размер капитала,

необходимый для соответствия уровня вероятности риска. Метод состоит из трех составляющих:

1) Требуется выбрать вид распределения возможностей, путем выполнения анализа статистики, а также отметить способ распределения.

2) Выделить количественный показатель степени достоверности события. Степень вероятности извлечь финансовые убытки не должен превышать возможный уровень вероятности потерь, который составляет 95%.

3) Соотношение временного промежутка и степени вероятности получения риска. Оценивая эти данные, требуется использовать аналитические методы, а также метод Монте-Карло.

Рассмотрим одни из часто применяемых методов снижения финансового риска:

1) «Уклонение от рисков» - метод, при котором создаются определенные условия деятельности предприятия, для того чтобы минимизировать вероятность появления финансовых потерь. Такой метод обычно применяется компаниями, для которых на первом месте не получение прибыли, а именно избежание риска.

2) «Принятие на себя» - метод, при котором компания покрывает убытки за счет своих собственных средств. Применяется, если вероятность возникновения убытков небольшая, а также имеется возможность покрыть собственным капиталом.

3) «Предотвращение убытков» - минимизировать вероятность получения убытков за счет понижения вероятности их появления. Используется в тех случаях, когда вероятность появления убытка высока.

4) «Уменьшение убытков» - метод, при котором проводятся мероприятия с целью снизить убыток. Применяется также в тех случаях, когда вероятность появления убытком достаточно велика.

5) «Страхование» - метод, передающий ответственность на другую организацию, а именно страховщика. Распространяется в такие моменты, когда вероятность возникновения не высока, но размер убытка критичен.

б) «Самострахование» - создаются собственные страховые фонды, которые направлены на покрытие убытков.

Можно сделать вывод, что очень важно оценивать риски. Ведь это дает понять какой степени риск может угрожать финансовой деятельности предприятия. Также особенно важной составляющей является стоимость риска, которому подвергается хозяйственная деятельность.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Управление рисками: учеб, пособие / Балдин К. В. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 511 с.
2. «Математические модели оценки и управления финансовыми рисками хозяйствующими рисками хозяйствующими субъектов»/ Васильев В. А. - Финансовый анализ и аудит, 2006, стр. 212–213.
3. Октаева, Е. В. Математические модели и методы оценки рисков / Молодой ученый. 2016. — № 15 (119). — С. 310-313. — Электронный ресурс: <https://moluch.ru/archive/119/32975/> (дата обращения: 12.04.2020).

Стафиевская М. В., Роженцова Д. М.

Марийский государственный университет

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРАКТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Аннотация: В статье раскрывается механизм анализа финансового состояния предприятия по основным направлениям исследования на основе данных бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятия. Даны рекомендации по выявлению и дальнейшему устранению недостатков организации через механизм «эффективной учетной политики».

Ключевые слова: финансовый анализ, доходы, расходы, прибыль, экспресс-анализ, рентабельность, финансовая устойчивость, учетная политика.

Целью АО «Темп» является извлечение прибыли. Специализация – производство изделий из пластика.

Основной целью экспресс – анализа является общая оценка финансового состояния предприятия, определяющая динамику его развития, используя при этом финансовую отчетность предприятия [1]. Проведем экспресс – анализ АО «Темп» с помощью аналитической таблицы, источником которой явились данные бухгалтерской отчетности:

Экспресс – анализ АО «Темп»

Показатели	2018 год	2019 год	Отклонение (абсолютное) (гр.3–гр.2)	Темп роста, % (гр.3:гр.2 x100)	Темп прироста (гр.5– 100%)
1. Выручка от реализации готовой продукции, тыс.руб	35000	45000	10000	128,5714	28,5714
2. Полученная прибыль от реализации продукции, тыс.руб.	3650	4250	600	116,4384	16,4384
3. Рентабельность продаж, % (стр.2/стр.1)	0,1043	0,0944	–0,0098	90,5632	–9,4368
4. Валюта баланса, тыс.руб.	26700	29500	2800	110,4869	10,4869
4.1. Внеоборотные активы	13850	15100	1250	109,0253	9,0253
Доля внеоб. активов, %	0,5187	0,5119	–0,0069	98,6771	–1,3229
4.2.оборотные активы, тыс.руб.	12850	14400	1550	112,0623	12,0623
Доля, %	0,4813	0,4881	0,0069	101,4258	1,4258
4.2.1. Дебиторская задолженность, тыс.руб.	1350	1650	300	122,2222	22,2222
Доля %	0,0506	0,0559	0,0054	110,6215	10,6215
5. Чистая прибыль, тыс.руб.	2000	3300	1300	165,0000	65,0000
6.Рентабельность активов, % (строка 5/строка 4)	0,0749	0,1119	0,0370	149,3390	49,3390
7.Итого капитал, тыс.руб.	26700	29500	2800	110,4869	10,4869
7.1.Собственный капитал, тыс.руб.	21000	22500	1500	107,1429	7,1429
Доля, тыс.руб.	0,7865	0,7627	–0,0238	96,9734	–3,0266
7.2.Заемный капитал, тыс.руб.	5700	7000	1300	122,8070	22,8070
Доля,%	0,2135	0,2373	0,0238	111,1508	11,1508
8.Рентабельность собственного капитала, % (строка 5/строка 7.1)	0,0952	0,1467	0,0514	154,0000	54,0000
9.Рентабельность заемного капитала, % (строка 5/строка 7.2)	0,3509	0,4714	0,1206	134,3571	34,3571

По данным табл. 1 можно сделать следующие выводы:

– Выручка и прибыль от продаж с каждым годом увеличивается, относительный темп роста к 2018 году составил 128,5714%, а темп прироста

28,5714% соответственно. Чистая прибыль предприятия в 2019 году увеличилась на 1300 рублей или на 35 %. Однако, рентабельность продаж в 2019 году снизилась за счет более быстрого роста расходов;

– Доля внеоборотных, оборотных активов и дебиторской задолженности в валюте баланса незначительно увеличилась;

– Доля собственного капитала в 2019 году снижается, а доля заемных средств увеличилась на 11%, что свидетельствует о снижении финансовой устойчивости АО «Темп»;

– Рентабельность капитала растет, однако, рентабельность заемного капитала опережает темпами рентабельность собственного капитала, что является негативным. Построим аналитическую таблицу (табл.2).

Таблица 2

Анализ прибыли до налогообложения, тыс.руб.

Показатель	2018	2019	Отклонение		Удельный вес	
			абсол., тыс.руб.	относит., %	пред. период	отчет. период
1.Прибыль от реализации продукции	3650	4250	600	16,4384	94,8052	92,3913
2.Прочие доходы	270	320	50	18,5185	7,0130	6,9565
3.Прочие расходы	200	310	110	55,0000	5,1948	6,7391
4. Прибыль до налогообложения	3850	4600	750	19,4805	100,0000	100,0000

Мы видим рост результатов хозяйственной деятельности. Позитивно увеличение прибыли на 750 тыс. руб. или на 18,52%. Негативным аспектом является увеличение расходов на 55%, но данный факт не сказался на росте прибыли. Доля прибыли от продаж в прибыли до налогообложения снижается, увеличивается доля прочих расходов в прибыли до налогообложения, что отрицательно сказывается на ее положительной динамике.

Проанализируем доходы и расходы АО «Темп» (табл. 3, 4).

Таблица 3

Анализ доходов предприятия

Показатель	2018	2019	Отклонение
------------	------	------	------------

	тыс.руб.	% к итогу	тыс.руб.	% к итогу	абсолют., тыс.руб.	относит., %
1	2	3	4	5	6	7=6/2*100%
1.Текущий доход от обычных видов деятельности (выручка)	35000	99,23448	45000	99,29391	10000	28,5714286
2.Прочие доходы	270	0,765523	320	0,70609	50	18,5185185
3.Итого	35270	100	45320	100	10050	28,4944712

Таблица 4

Анализ расходов организации

Показатель	2018		2019		Отклонение	
	тыс.руб.	% к итогу	тыс.руб.	% к итогу	абсолют. тыс. руб	относит, %
1	2	3	4	5	4-2	7=6/2*100%
1.Текущие расходы	31350	99,37	40750	99,25	9400	29,98
– всего себестоимость продукции	27000	86,12	36000	88,34	9000	33,33
– всего коммерческие расходы	1260	4,02	1570	3,85	310	24,60
– всего управленческие расходы	3090	9,86	3180	7,80	90	2,91
2.Прочие расходы	200	0,63	310	0,76	110	55
Итого (стр.1+стр.2)	31550	100	41060	100	9510	30,14

По данным табл. 3 можем сказать, что в целом совокупные доходы АО «Темп» в 2019 году возросли на 10050тыс.руб. или на 28,49 % по сравнению с предыдущим годом. При этом текущий доход от обычных видов деятельности вырос в абсолютной сумме на 10000 тыс.руб. или на 28,57 %. Прочие доходы АО «Темп»выросли, но с меньшим приростом, что отрицательно сказалось на общем росте доходов организации.

Основную часть доходов АО «Темп» формируют доходы от обычных видов деятельности: на 99,37 % в прошлом периоде и на 99,24 % в отчетном периоде. Доля прочих доходов в общих доходах организации составляет менее 1 %, доля прочих доходов за исследуемый период имела тенденцию к снижению, но незначительно.

Согласно данным табл. 4 расходы предприятия в целом в отчетном году увеличились на 9510 тыс.руб. или 30,14 %. Структура текущих расходов показывает, что их повышение в 2019 году по сравнению с 2018 г. на 9510 тыс.руб. в большей степени связано с увеличением себестоимости. Основную часть расходов формируют текущие расходы, а именно 99,34 % в 2019 году.

АО «Темп» неустойчиво в финансовом положении, так как прирост совокупных расходов выше, чем прирост доходов общества. В целом АО «Темп» следует уделить внимание на:

- снижение оборачиваемости запасов;
- совершенствовать политику управления запасами, в том числе риск-менеджмент;
- пересмотреть сбытовую политику;
- пересмотреть ценовую политику;
- проанализировать наиболее оптимальный метод калькулирования себестоимости продукции;
- разработать «эффективную» учетную политику.

Какой смысл анализировать финансовое состояние предприятия, если не делать шагов к изменению учетной политики?

Сегодня большое влияние оказывает метод калькулирования. Как правило, бухгалтеры на малых предприятиях стремятся применить метод «директ-кост». При сопоставлении со стандартным методом по фактической себестоимости, «директ-кост» позволит увеличить прибыль при плановых расчетах. Например, на предприятия сервиса. Если мы возьмем в расчет сдачу номеров в хостеле. Предполагая снижение стоимости койко-ночи, мы можем предположить показатель увеличения клиентов. Использование маржинального метода позволит несколько увеличить прибыль. В данном случае стоит строго разграничить переменные и постоянные затраты. Иногда в части некоторых затрат аспект амортизации может быть рассмотрен двойственно. Возможна ситуация когда в цехе стоит не один вид оборудования. При этом один из них

не был использован в текущем периоде. Куда соотнести амортизацию? Вопрос спорный. Следует в данном случае распределить все возможные затраты на постоянные и переменные с закреплением данной информации в учетной политике предприятия.

Второй метод – нормативный. Кто-то из бухгалтеров считает, что он наиболее точный. Более того, всегда можно проанализировать отклонения и принять по ним управленческие решения. Метод «Стандарт-кост» применяют бухгалтеры, когда есть возможность производить глубокие расчеты. Оптимально для внедрения данного метода – это штат бухгалтеров, готовый производить анализ по центрам ответственности. Есть точка зрения, что данный метод был основан как продолжение нормативного. Однако, ряд ученых не придерживаются данного аспекта, указывая на ряд факторов «самостоятельности стандарт-коста».

Определение методов учета зависит от штата сотрудников, поставленных целей, а иногда и от сезонности производства. К примеру, сельское хозяйство, где пока только возможен только нормативный метод, так как фактическая себестоимость определится лишь к концу года. Однако в управленческом учете хорошим инструментом рассмотреть себестоимость является ABC-метод. Если правильно выбрать драйверы затрат, себестоимость по деталям обеспечена. К примеру, предприятие сельского хозяйства. Мы выращиваем КРС, определяем себестоимость 1 ц. живой массы по всему поголовью согласно нормативного регулирования. В плане финансового учета все верно. Однако у нас 2 коровника. Почему бы руководителю не организовать в управленческих целях исчисление себестоимость 1 ц живой массы по поголовью отдельно по каждому коровнику? Интересен ли данный аспект проверяющим из ФНС? Безусловно, нет. Однако, руководителю данная информация может быть полезна если себестоимость с 2-х коровников (где к тому же и с одинаковым поголовьем скота) резко отличается. Определить резервы предприятия в данном аспекте интересная на наш взгляд задача. Однако, конечно это

трудовой фактор (нагрузка на бухгалтера, который и так обрабатывает информацию большого участка).

Таким образом, несмотря на разнообразие методов, мы должны исходить из сегодняшних реалий предприятия. Дать оценку финансового состояния хорошо, однако, должны понять, что на размер прибыли может влиять заложенный метод учета затрат в учетной политике предприятия. Если бухгалтер один, то речь об «эффективной» учетной политике не уместна, так как бухгалтер будет стремиться к снижению трудоемкости. При хорошем штате бухгалтеров стоит придумать об «эффективной» учетной политике, ориентированной на результат.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Стафиевская М. В., Петрова В. О. Разработка моделей процессов с целью снижения риска и неопределенности // Вестник Марийского государственного университета. Серия: Сельскохозяйственные науки. Экономические науки. 2017. № 2 (10). С. 83–89.
2. Павлова Е. А., Шакирова Р. К. Виды рисков и резервов, влияющие на показатели бухгалтерского баланса. В сборнике: Актуальные проблемы финансирования и налогообложения АПК в условиях глобализации экономики сборник статей VI Всероссийской научно–практической конференции. 2019. С. 140–143.

Фахретдинов Р. Р., Криони О. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА И ПОДДЕРЖКА ЗАНЯТОСТИ» В 2019 ГОДУ НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Аннотация: В статье рассматриваются основные мероприятия реализуемые в рамках национального проекта и рассматривается опыт участия Республики Башкортостан в национальном проекте «Производительность труда и поддержка занятости» в 2019 году, а также обозначаются проблемы, с которыми столкнулась республика в первый год реализации и предлагаются их решения.

Ключевые слова: национальный проект, производительность труда, предприятия, бережливое производство, экономика региона

В 2018 году в своем послании Федеральному собранию Президент России озвучил важнейшие цели социально-экономического развития страны. Среди

основных направлениях стоит выделить, что Президент установил задачу обеспечить рост валового внутреннего продукта к 2025 году в 1,5 раза [1].

Одним из возможных инструментов роста экономики, по мнению Министерства экономического развития Российской Федерации, может послужить производительность труда. Так по оценке ведомства, уже к 2021 году за счет реализации национального проекта «Производительность труда и поддержка занятости» (нацпроект) возможен дополнительный рост ВВП на 1%.

Республика Башкортостан с 2017 в числе 7 первых субъектов России начал реализацию приоритетной программы «Повышение производительности труда и поддержка занятости» [2]. В 2019 году программа легла в основу нацпроекта. Общий объем финансового обеспечения составит 532,4 млн. рублей до 2024 года, включая источники из федерального и республиканского бюджета.

В табл.1 приведена информация о федеральных проектах, входящих в состав нацпроекта, на основе которых утверждены паспорта региональных проектов.

Таблица 1

Информация о региональных проектах

Наименование регионального проекта (регпроект)	Особенности реализации и предлагаемые меры
«Системные меры по повышению производительности труда»	1) обучение управленческого звена предприятий в рамках программы «Лидеры производительности»; 2) поддержка экспортного потенциала предприятий в рамках программы «Акселератор экспортного роста»; 3) снижение административно-правовых барьеров; 4) финансовое и нефинансовое стимулирование.
«Адресная поддержка повышения производительности труда»	1) обучение сотрудников предприятий, реализующих нацпроект по трем направлениям; 2) создание «поточков-образцов» (оптимизация основных и дополнительных производственных процессов); 3) обучение сотрудников предприятий на «фабрике процессов» (площадка, где сотрудники предприятий могут получить прямой опыт по оптимизации производственного процесса).

Наименование регионального проекта (репроект)	Особенности реализации и предлагаемые меры
«Поддержка занятости и повышение эффективности рынка труда для обеспечения роста производительности труда»	1) организация центров занятости; 2) переобучение сотрудников предприятий и повышение их квалификации.

Обучение сотрудников проводятся федеральными экспертами в сфере производительности (ФЦК) и региональными (РЦК).

Предприятиям для участия в нацпроекте установлены требования:

- 1) выручка от 400 млн. рублей до 30 млрд. рублей;
- 2) отношение предприятия к базовым несырьевым отраслям;
- 3) доля иностранного капитала не более 25%;
- 4) отсутствие бюджетной задолженности.

На 2019 год Республике Башкортостан федеральным центром установлены высокие целевые показатели:

- 1) обеспечить рост производительности труда 102,3 % к предыдущему году;
- 2) привлечь к участию в нацпроекте 50 крупных и средних предприятий Республики;
- 3) обучить 570 сотрудников;
- 4) повысить квалификацию 2145 сотрудников предприятий.

По итогам 2019 года реализации нацпроекта в Республике Башкортостан можно отметить, что установленные показатели федеральным центром выполнимы и дают первые результаты.

Прежде всего стоит отметить, высокую степень выполнения показателей. Показатели по обучению сотрудников по трем направлениям (с ФЦК, с РЦК и самостоятельным привлечением консультантов) выполнены более чем на 100% процентов (обучение прошли 836 сотрудников).

По показателям обучения республика смело занимает лидирующие позиции по стране, при выполнении одного из основных показателей –

вовлечение предприятий в нацпроект, учитывая жесткие требования федерального центра, данный показатель выполнен на 114% (57 предприятия).

В рамках участия в программе «Лидеры производительности» управленческого звена предприятий республики, прошли обучение более 70 человек, а сотрудники ООО «Благовещенский пластик» заняли первое место по итогам результирующего проекта по обучению в рамках данной программы и отправятся на стажировку в Германию [3].

Важным событием 2019 года стало подписание Соглашения в рамках нацпроекта с ПАО «КАМАЗ» и Правительством республики на ПМЭФ 2019 г. [4], которое дает возможность получить передовой опыт в сфере оптимизации производственного процесса, в частности обучение на «фабрике процессов». Важно отметить, что в рамках предусмотренного федерального финансирования путем предоставления иного межбюджетного трансферта по регпроекту, 26 декабря 2019 года создана «фабрика процессов» в РЦК.

На предприятиях, где реализованы принципы бережливого производства, производительность труда повысилась в среднем более чем 30%, так НПП «БАСЭТ» показал один из наибольших ростов производительности труда среди участников проекта в целом по стране.

В Республике Башкортостан проведен опрос предприятий по оценке реализации мер проекта. Полученные результаты составили в среднем более 8 баллов из 10, а также респонденты подтвердили, что готовы рекомендовать другим предприятиям участвовать в нацпроекте.

Важно выделить, что показатели роста производительность труда, доли предприятий на которых рост производительности соответствует целевым показателям, определяться на федеральном уровне не раньше 1 квартала 2020 года (ожидается доведение показателей Башстатом в июне 2020 года).

В целом 2019 год показал реальные результаты и эффект от реализации нацпроекта, однако стоит выделить ряд проблем:

1) не смотря на активное освещение силами Министерства экономического развития и инвестиционной политики Республики

Башкортостан в СМИ хода реализации проектов, остаётся важной проблема слабой информативности среди предприятий и жителей Башкортостана о предлагаемых нацпроектом мер поддержки и стимулировании роста производительности труда. В связи с чем, стоит рассмотреть возможность выйти на более широкий уровень освещаемости в виде ежемесячной сводки об итогах реализации нацпроекта и об успешном опыте участия предприятий на телевидении, а также на видео сервисах в сети интернет. Дополнительной мерой может послужить проведение ежегодного форума национальных проектов на территории республики, с участием руководящего звена профильных федеральных министерств;

2) наблюдаются проблемы стабильности работы мониторинга реализации проектов в подсистеме нацпроектов в ГИИС «Электронный бюджет», в связи с чем стоит провести аудит и более широкую доработку системы в части устранения технических ошибок, которые дестабилизировали работу системы на протяжении почти всего первого года реализации нацпроектов;

3) так же наблюдается невысокая активность предприятий по взаимодействию с Министерством экономического развития и инвестиционной политики Республики Башкортостан в части предоставления запрашиваемой информации, в связи с чем предлагается доработать проект соглашения о реализации нацпроекта.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 г. № 204 [Электронный ресурс]. //Сайт Президента РФ. URL <http://kremlin.ru/acts/bank/43027>
2. Национальный проект «Производительность труда и поддержка занятости» [Электронный ресурс] //Сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. URL: https://economy.gov.ru/material/directions/nacionalnyy_proekt_proizvoditelnost_truda_i_podderzhka_zanyatosti/
3. Участник нацпроекта по повышению производительности труда отправится на стажировку в Германию [Электронный ресурс]. //Сайт Министерства экономического развития Республики Башкортостан. URL: <https://economy.bashkortostan.ru/press-tsentr/news/uchastnik-natsproekta-po-povysheniyu-proizvoditelnosti-truda-otpravitsya-na-stazhirovku-v-germaniyu/>
4. Подписано соглашение о взаимодействии между Республикой Башкортостан и ПАО «КАМАЗ» [Электронный ресурс] //Сайт Администрации Главы РБ. URL: https://glavarb.ru/rus/press_serv/novosti/123273.html

3. ФИНАНСЫ

Абдуллин М. И.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ЭЛЕКТРОННЫЙ БАНКОВСКИЙ БИЗНЕС

Аннотация: В статье рассматриваются роль электронного банкинга в России, анализируется целесообразность предоставления данной услуги в современных условиях.

Ключевые слова: электронный бизнес, интернет-банкинг, дистанционное банковское обслуживание, прямое банковское дело

21 век – век глобализации, сформированный технологической революцией. Интернет оказывает огромное влияние на все аспекты бизнеса. В настоящее время электронный бизнес – это уже не вариант для бизнеса, а необходимость. Интернет, как глобальная коммуникационная сеть, формирует электронный рынок и предоставление множества новых услуг, которые оказывают огромное влияние на бизнес и общество. Информационные технологии произвели колоссальные изменения в финансовом секторе и сегодня является важным фактором успешного достижения банками целевых показателей. Банковские информационные системы являются основой каждого банка и без этих чрезвычайно сложных систем сегодня не существовало бы ни интернет-банкинга, ни мобильного и неудивительно, что банки уделяют особое внимание именно этим системам для того, чтобы быть успешным на рынке где ожидания клиентов растут с каждым днем. Именно поэтому дистанционное банковское обслуживание в сети Интернет уже десять лет считается одним из самых приоритетных направлений развития мировой банковской системы.

Развитие информационных технологий и развитие телекоммуникаций, увенчанные развитием интернета, внесли свой непосредственный вклад к рождению так называемой новой экономики. С точки зрения направленности производственная деятельность "перешла" из материальной сферы в сферу услуг и информации, ставшей важным бизнес-ресурсом. Электронный бизнес -

это самая современная форма бизнеса организация, где вся тяжесть компании сосредоточена на агрессивном завоевании, улучшение рыночных позиций и интенсивное развитие предпринимательской деятельности.

Сегодня, в условиях жесткой конкуренции, качество работы банка определяется уровнем развития инновационных технологий и идей, которые значительно упрощают процесс взаимодействия между клиентами и банком. Электронный банкинг широко распространен в Америке и Европе, в современных условиях пользуется спросом и на российском рынке. Для того чтобы остаться на рынке, банкам необходимо повысить свою конкурентоспособность, например, за счет внедрение новых услуг, развития современных технологий с целью удовлетворения потребностей клиентов. Дистанционное обслуживание сегодня служит современным инструментом в банковском деле, который обладает не только мобильностью, но и высокой функциональностью, доступностью и безопасностью. Перспектива развития дистанционного банковского обслуживания требует более глубокого теоретического изучения и практические аспекты его реализации.

В 2020 году в России насчитывается до 65 % пользователей интернета от общего числа жителей, в то время как в развитых странах этот показатель достигает 90 %. Эксперты прогнозируют, что в течение 2-3 лет будет происходить активное увеличение количество пользователей Интернета.

Важную роль в деятельности банка играет развитие информационных технологий [1]. Электронные банковские операции характеризуются тем, что клиент имеет возможность воспользоваться всеми услугами, предлагаемыми банком, используя электронное устройство.

За последние два года предложение онлайн-банкинга от крупных банков увеличилось. Наибольшее распространение получил электронный банкинг в Соединенных Штатах, где почти каждый крупный банк и подавляющее большинство средних и малых банков обеспечивают клиентов с удаленным управлением учетных записей через Интернет [2].

В США самые известные банки, такие как BankofInternet USA, EverBankDirect, BankSimple и PerkStreetFinancil специализируются на услугах онлайн-банкинга. Американский рынок интернет-банкинга является одним из самых развитых в мире. Это в первую очередь отразилось на том, что клиент американского банка может получить максимальное количество услуг через Интернет: все операции по счету, покупка / продажа валюты, торговля на фондовых рынках, страхование вкладов, кредитование, доступ к персонализированным финансовым услугам, информация и многое другое. По данным исследования «comScore», в США в числе интернет-банкингов преобладают держатели депозитов (65%), около 56% американских потребителей оплачивают различные счета через сеть.

Существует несколько основных причин, которые побуждают банки внедрять свой онлайн-банкинг, а именно: востребованность такой услуги, минимальная стоимость, значительное конкурентное преимущество. Несмотря на то, что интернет-банкинг возник сравнительно недавно, в Западной Европе каждый пятый житель пользуется такой услугой [3]. Согласно статистике, сегодня количество пользователей и объем операций интернет-банкинга определяются: Норвегией – 90 % населения, Финляндия – 86 %, Эстония – 81 %, Великобритания – 88 %, США – 57 %, Германия и Австрия – 51 % [4].

Формы электронного банкинга предоставляют один и тот же спектр услуг, но они также имеют ключевые отличия: когда при использовании мобильного банкинга доступ осуществляется только через телефон и планшет; доступ к интернет-банкингу может быть осуществлен через стационарный компьютер, ноутбук, планшет и смартфон.

В 2020 году аналитическое агентство Markswebb Rank&Report проводило исследование эффективности сервисов интернет-банкинга в России (рис.1).

Согласно данным исследования, 16,5 млн человек пользуются услугами интернет-банкинга, что составляет 55% всех активных интернет-пользователей в возрасте от 18 до 64 лет, проживающих в городах с населением более 100 тысяч жителей [5].

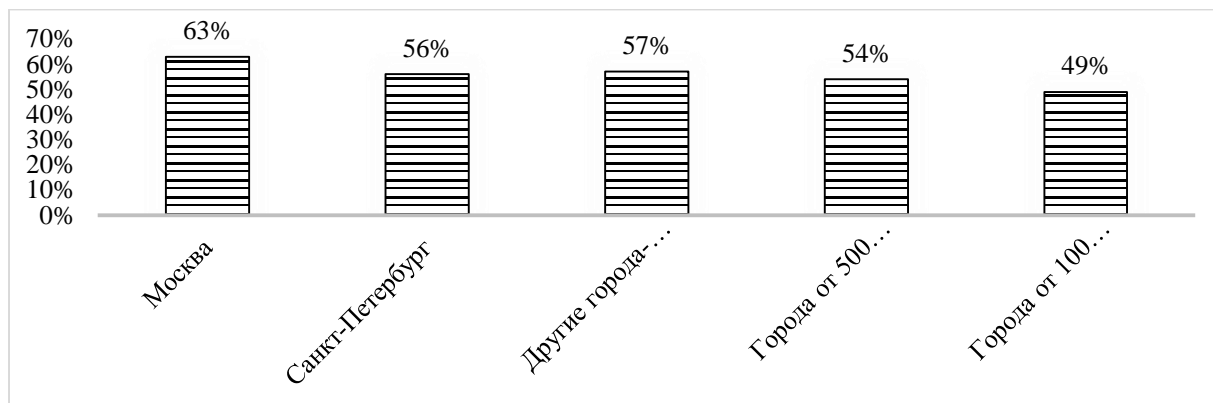


Рис. 1. Аудитория интернет-банкинга по городам проживания, в %

Самая высокая доля проникновения Интернет-банкинга зафиксирована в Москве. Аудитория московских интернет-пользователей, имеющих доступ как минимум к одному интернет-банку составляет 63%. Доля пользователей интернет-банкинга увеличивается пропорционально численности населения, т.е. чем больше город, тем больше проникновение интернет-банкинга. Но стоит отметить, что разница между крупными и малыми городами не столь существенна.

В России основными пользователями интернет-банкинга являются женщины (53%). Средний возраст пользователей интернет-банкинга-35 лет. 50% пользователей интернет-банкинга старше 35 лет, а 50% - моложе 35 лет (рис. 2).

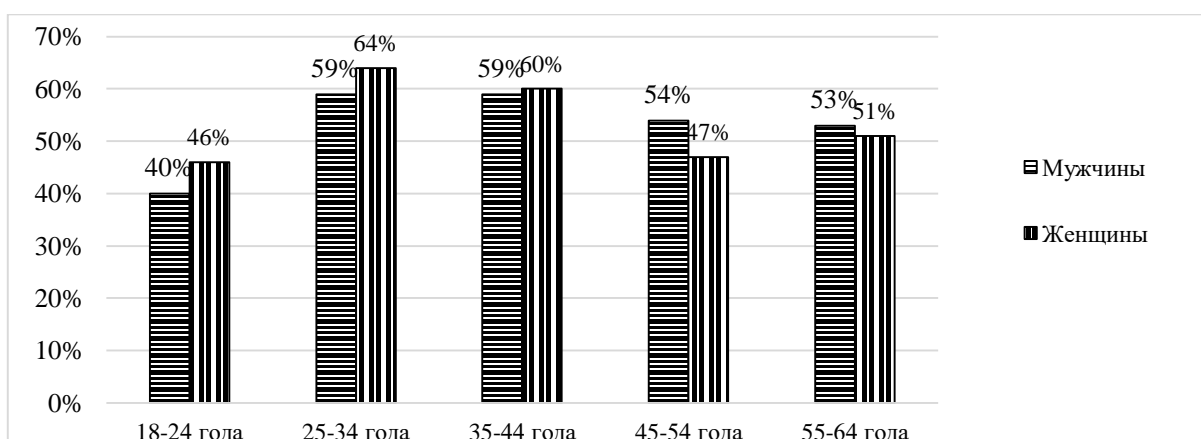


Рис. 2. Аудитория интернет-банкинга в разных поло-возрастных группах, в %

В то же время для возрастных групп до 35 лет женская часть населения активнее пользуется услугами интернет-банкинга, чем мужская. Однако, в возрастной группе старше 45 лет мужчины являются более активными пользователями интернет-банкинга.

Люди с низким доходом являются самой большой аудиторией среди пользователей интернет-банкинга (рис. 3). Почти половина (43%) - это пользователи интернет-банкинга с низким доходом.

Доля пользователей интернет-банкинга со средним доходом от 20 до 50 тысяч рублей на человека в месяц составляет 38%. Лишь 19% людей с высоким уровнем дохода (более 50 тысяч рублей) прибегают к услугам интернет-банкинга.

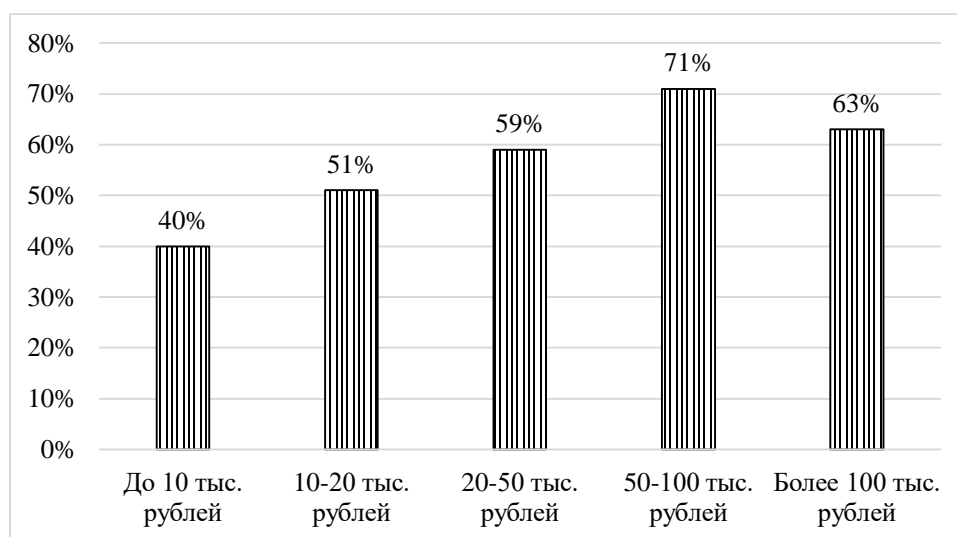


Рис. 3. Аудитория интернет-банкинга с разным уровнем дохода на 1 человека, в %

Объем пользователей интернет-банкинга растет пропорционально росту личных доходов интернет-пользователей, но пик пользователей интернет – банкинга приходится на группу с доходом 50-100 тысяч рублей в месяц (рис. 4). Более обеспеченные россияне прибегают к услугам интернет-банкинга менее охотно.

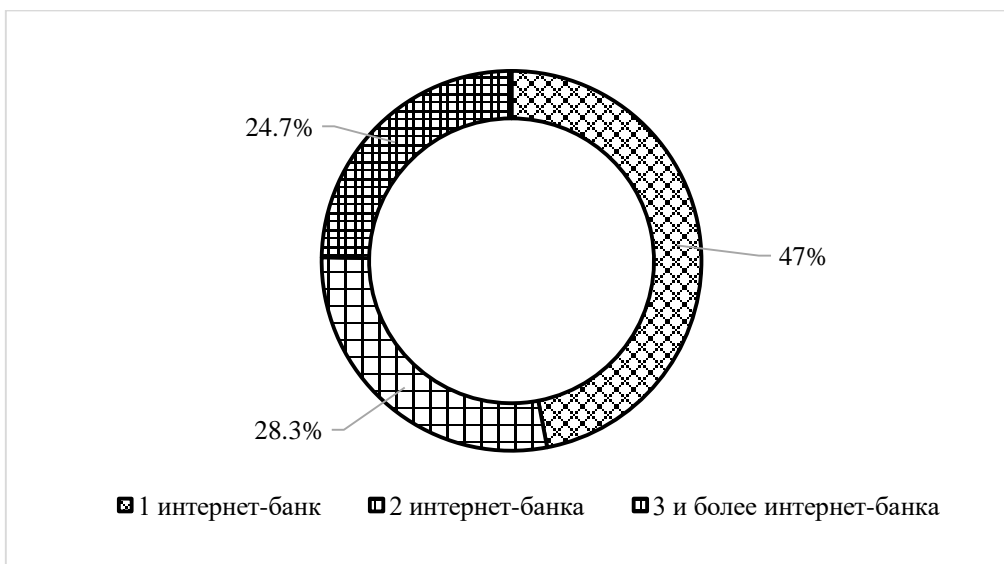


Рис. 4. Аудитория интернет-банкинга по количеству используемых интернет-банков, в %



Рис. 5. Аудитория интернет-банкинга по давности пользования интернет-банкингом, в %

Более половины аудитории интернет-банкинга использует два и более Интернет-банка, что позволяет оценить и сравнить потребительское качество различных услуг.

Почти половина респондентов начали пользоваться услугами интернет-банкинга в 2011-2012 годах. В настоящее время число активных пользователей интернет-банкинга увеличивается на 15-20% в год.

54% аудитории пользуются услугами интернет-банкинга не реже одного раза в неделю.

В России самым популярным интернет-банком является Сбербанк Онлайн. Аудитория данного интернет-банкинга составляет 3 из 4 пользователей интернет-банкинга [6]. Сбербанк Онлайн занимает лидирующую позицию со значительным отрывом от конкурентов. Кроме того, клиенты Сбербанк Онлайнне пользуются услугами других онлайн-банков. Сбербанк Онлайн имеет самую большую долю эксклюзивной аудитории (46%).

В совокупности аудитория интернет-банкинга других лидирующих банков(Альфа-Банк, ВТБ24, Русский Стандарт, ТКС Банк) составляет 38% среди всех российских пользователей интернет-банкинга. Данные банковские организации входят в пятерку самых популярных среди интернет-банков и охватывают почти 90% респондентов среди пользователей интернет-банкинга. Именно эти интернет-банки формируют мнение об интернет-банкинге, привычках и ожиданиях пользователей.

В России потребители высоко ценят разветвление филиалов и банкоматов. Для них важно качество обслуживания и сервиса, несмотря на то, что среди тенденций развития в последние годы происходит сокращение филиалов банков и численности персонала за счет оптимизации расходов банков. В то же время растет объем интернет-маркетинга, мобильного маркетинга и других многоканальных коммуникаций.

В этих условиях возрастает роль маркетинговых инструментов, влияющих на формирование высокого уровня качества продукции.

Среди причин, сдерживающих развитие электронного банкинга в России (особенно интернет-банкинга и мобильной связи) можно выделить:

- 1) отсутствие законодательных актов, регулирующих отношения между банками и их клиентами в процессе использования электронный банкинг;
- 2) низкий уровень доверия части клиентов (особенно среди пожилых людей) к технологическим инновациям;
- 3) отсутствие высокоскоростного доступа к Интернету, особенно в сельской местности.

Исследования показывают, что на эффективность деятельности банков существенно влияют как внутренние, так и внешние факторы.

Под воздействием современных технологий банковский рынок растет очень быстро за счет диверсификации предложения банковских услуг и обеспечения безопасности транзакций. В связи с появлением новых информационных технологий банковские услуги стали более востребованными. Цифровой банкинг занял важное место в мире развитие финансовых услуг по мере того, как банки создавали все более сложные продукты для достижения географически удаленных и диверсифицированных рынков. Хотя электронный банкинг не полностью заменит филиальное банковское дело, нет никаких сомнений, что в ближайшем будущем цифровой банкинг, несомненно, преодолет традиционное банковское дело во всем мире.

В последние несколько лет мир переживает бурное развитие информационных и коммуникационных технологий. Организации вынуждены реагировать на эти изменения, чтобы составить таким образом конкурентное преимущество другим. Глядя на предложения банковских организаций можно узнать, что сегодня уже практически нет банковских учреждений, которые не рассматривали бы сферу прямого банковского дела. Каждый банк может предложить клиенту любой из вариантов прямого банковского дела.

В результате проведенного исследования было установлено, что формы электронного банкинга прошли определенные этапы, результатом которых стало появление эффективных и удобных инструментов, которые соотносятся с передовыми достижениями в области информационной технология. Интернет-банкинг и мобильный банкинг создают новые тенденции в банковском секторе и становятся очевидными элементами, без которого функционирование в окружающем нас мире невозможно. Он приносит с собой целый ряд важных преимуществ не только для потенциальных клиентов, но и для самого банка. Он обеспечивает контакт клиента с банками через использование Интернета. Мобильный банкинг - это последний шаг в предоставлении банковских услуг.

Его использование возможно благодаря установленным мобильным телефонным банковским приложениям.

Благодаря интернету произошла настоящая революция в сфере обслуживания физических лиц и бизнеса. Современные технологии существенно расширили возможности банковского сервиса. На первое место вышел онлайн банкинг. Практически все банки, занимающие лидирующие позиции на рынке банковских услуг, предлагают услуги электронного банкинга, так как это позволяет клиентам, не посещая отделения банков, осуществлять широкий спектр банковских операций: управление объемом ресурсов на собственном счете; обмен валюты; осуществление платежей и переводов; оплата услуг мобильной связи, интернета, коммунальных услуг, налогов, штрафов. Поэтому дальнейшие исследования должны быть направлены на разработку эффективного электронного инструмента, который должен поглощать элементы существующих банковских продуктов. Внедрение инновационных форм дистанционного обслуживания расширит профиль деятельности компании.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Цымбалюк И. О. Налоговые альтернативы для реализации налогового потенциала интернет-деятельности в России / Цымбалюк И. О., Шматковская Т. О., Шулык Ю. В. / Финансово-кредитная деятельность: проблемы теории и практика. 2017г., №22, С.336-344
2. Кудряшев В.С., Луханин Д.В. Современные способы продвижения банковских услуг при взаимодействии с потенциальными клиентами//Juvenisscientia 2017г. №3, С.6-10
3. Кудряшев В.С., Птицын Е.Ю. Перспективы развития Интернет-банкинга как услуги коммерческого банка. Научная статья по специальности «Экономика и бизнес», 2017г.
4. Портал статистической информации.URL: <https://stat.world/biportal/>
5. Business Internet Banking Rank 2014. Официальный сайт аналитического агентства Marksw Webb Rank&Report.
URL: <http://www.markswwebb.ru/e-finance/business-internet-banking-rank-2014>
6. Рейтинги банков.URL: <http://www.banki.ru/banks/ratings>

МЕТОДЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Аннотация: В статье рассмотрены основные методы стимулирования инвестиционной деятельности Республики Башкортостан. Определена сущность данных методов, а также представлена их краткая характеристика. Сделаны выводы об эффективности существующих методов стимулирования.

Ключевые слова: Инвестиционная деятельность, методы стимулирования инвестиций.

Выступая как экономические системы, субъекты Российской Федерации для достижения максимального удовлетворения возрастающих общественных потребностей являются базой для осуществления инвестиций в реальный сектор экономики. Многообразие регионального развития в России определяет беспорядочность распределения инвестиционного потока в экономику страны, что усугубляет различие между регионами, как в социальном, так и в экономическом плане. Поэтому исследование механизма привлечения инвестиций в регионы является одной из важнейших задач современной экономической науки.

Механизм привлечения инвестиционных ресурсов Республики Башкортостан на сегодняшний день включает в себя как классические меры финансовой и имущественной поддержки, так и «широким набором» институтов развития, участвующих в привлечении инвестиций в регион.

Порядок и условия поддержки инвестиционной активности в Республике Башкортостан определяются Законом Республики Башкортостан № 339-з «Об инвестиционной деятельности в Республике Башкортостан, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 24 декабря 2010 года, в соответствии с которым предоставляются следующие виды преференций:

- 1) инвестиционный налоговый кредит [1];

2) субсидирование процентной ставки по банковским кредитам (половина ставки рефинансирования ЦБ РФ во время периода окупаемости инвестиционных проектов, однако срок преференции не более пяти лет [2]);

3) льготы по налогу на прибыль (для организаций инвесторов налоговая ставка налога на прибыль понижается на 4,5%, исходя из объемов освоения капитальных вложений) [3];

4) предоставление государственного имущества, находящегося в республиканской собственности (активы АО «Региональный фонд»), в качестве предмета залога. Срок предоставления до 61 месяца;

5) льготы по налогу на имущество (освобождение организаций инвесторов от уплаты налога на имущество от 1 до 10 налоговых периодов, исходя из объемов освоения капитальных вложений [4]);

6) возможность аренды земельных участков без проведения торгов (для земельных участков находящихся в республиканской собственности либо права собственности, на которые не разграничены) [5];

7) при расчете размера арендной платы за год, возможно применение понижающего коэффициента во время периода окупаемости инвестиционных проектов, однако срок преференции не более пяти лет;

8) субсидирование части расходов на приобретение машин и оборудования по инвестиционным проектам;

9) возмещение части затрат на приобретение лизинга;

10) предоставление дотаций на возмещение части затрат по созданию, и (или) реконструкции/модернизации объектов капитального строительства инженерной и дорожной инфраструктур для приоритетного инвестиционного проекта. Получателями дотации являются субъекты инвестиционной деятельности, реализующие проекты «капиталоемкостью» не менее одного миллиарда рублей. Размер дотации в рамках каждого объекта транспортной или инженерной инфраструктуры составляет 90% от затрат на его создание и (или) реконструкцию/модернизацию. Максимальная сумма субсидий не может превышать 500 млн. руб.

Еще одним приоритетом повышения инвестиционной привлекательности Республики Башкортостан является осуществление мер по развитию территорий с монопрофильной структурой экономики, которые реализуются по четырем направлениям (рис. 1).

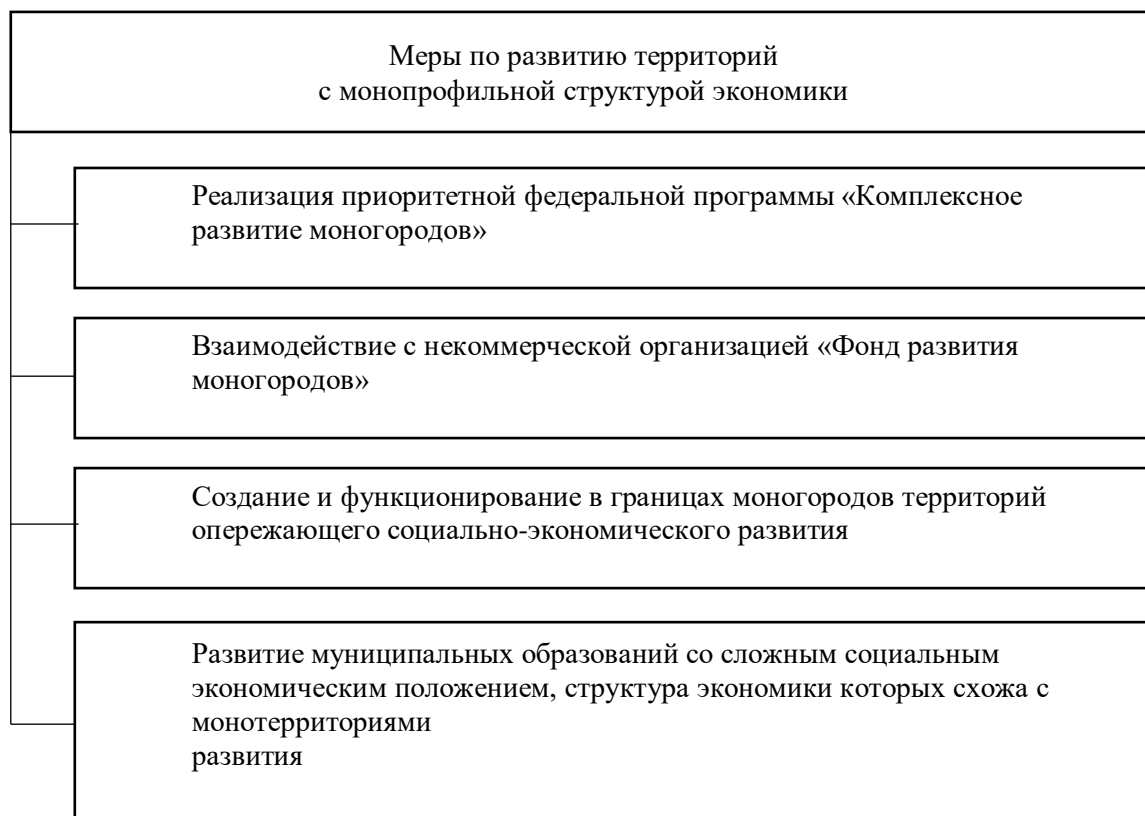


Рис.1. Меры по развитию территорий с монопрофильной структурой экономики

Еще одним механизмом внедрения, так называемых, зон экономического благоприятствования, который хоть и с запозданием в сравнении с регионами лидерами инвестиционного развития, создается в Республике Башкортостан, является особая экономическая зона «Алга».

Согласно данным Министерства экономического развития и инвестиционной политики Республики Башкортостан имеются договоренности с 7 якорными резидентами такой зоны. Общий стоимостной портфель инвестиционных проектов заявлен в объеме 26,4 млрд. рублей. Их реализация создаст чуть менее 2 тысяч рабочих мест. Бюджетный эффект в виде налоговых и таможенных поступлений обозначен в размере 15 млрд. рублей.

Для резидентов ОЭЗ «Алга» будут предоставляться следующие преференции (рис. 2): налоговые льготы. Снижение налога на прибыль организаций с 20 до 13,5% и ниже.

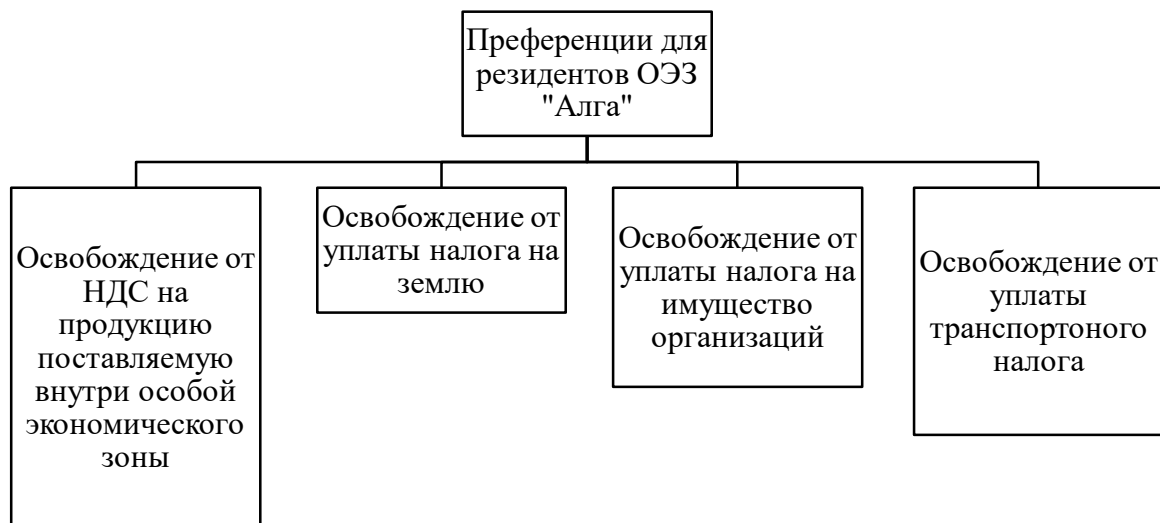


Рис.2. Преференции для резидентов ОЭЗ «Алга»

В привлечении инвестиций в экономику республики участвуют и специализированные институты развития. Приведем пару примеров таких институтов.

АО «Корпорация развития Республики Башкортостан» предоставляет инвесторам услуги по сопровождению инвестиционных проектов на всех стадиях: от подбора площадки и формирования бизнес-плана до ввода в эксплуатацию производства. Основными видами деятельности института развития являются: подбор площадок, разработка бизнес-планов, привлечение финансирования, привлечение государственной поддержки, строительный контроль, юридические услуги, разработка презентаций, аренда конференц-зала. Также АО «Корпорация развития Республики Башкортостан» уполномочено на сопровождение ГЧП – проектов, а также инвестиционных проектов, реализуемых на территориях опережающего социально-экономического развития РБ и создаваемой особой экономической зоны «Алга».

Региональный центр инжиниринга Республики Башкортостан создан в 2013 году на базе ГБУ РБ «Научно-исследовательский технологический институт гербицидов и регуляторов роста растений с опытно-экспериментальным производством Академии наук Республики Башкортостан» (далее – РЦИ РБ).

В рамках деятельности РЦИ РБ созданы следующие блоки:

– отраслевой (опорная отрасль – биотехнологии для сельского хозяйства) с наличием парка высокотехнологичного проектно-конструкторского и научно-исследовательского оборудования. Назначение – оказание услуг участникам рынка на коммерческой основе, оказание комплектных сервисных (инжиниринговых) услуг предприятиям агропромышленного комплекса;

– межотраслевой. Назначение – оказание консультационных инжиниринговых услуг.

Позиционирование мер поддержки предпринимателей и инвесторов, как единственных механизмов влияния на инвестиционную активность региона, является узконаправленным взглядом на стимулирование роста капиталовложения в развитие экономики региона. В более широком понимании этого аспекта необходимо дополнительно рассматривать улучшение инвестиционного климата в целом.

В этом направлении в Республике Башкортостан также проведен ряд улучшающих преобразований.

В 2016 году был утвержден План мероприятий по внедрению в Башкортостане лучших практик, направленных на улучшение состояния инвестиционного климата региона. Идеология этого документа была реализована в рамках федеральной проектной инициативы – Национального рейтинга состояния инвестиционного климата регионов Российской Федерации, являющимся официальным инструментом оценки работы всех субъектов России по снижению административных барьеров и обеспечении комфортных условий для деловой активности.

Для оценки результативности работы по инвестиционному развитию Республики Башкортостан, необходимо привести результаты ключевых рейтингов в данной сфере (табл. 1)

Таблица 1

Основные рейтинговые оценки Республики Башкортостан

Рейтинг	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
РА-эксперт	15 место (2в)	16 место (2в)	7 место (2а)	7 место (2а)
АСИ	20 место	13 место	23 место	16 место
Национальное рейтинговое агентство	18 место (IC3)	19 место (IC3)	17 место (IC3)	21 место (IC3)

Как видно из табл. 1, по основным рейтинговым оценкам Республика Башкортостан демонстрирует устойчивую положительную динамику. Из это можно сделать вывод, что имеющиеся механизмы поддержки инвестиционной деятельности в Республике Башкортостан являются действенными и предусматривают практически весь возможный набор инструментов создания привлекательных условий для реализации в регионе инвестиционных проектов.

СПИСОКЛИТЕРАТУРЫ

1. Приказ Министерства финансов Республики Башкортостан от 21.11.2011 №53а// СПС «Консультант Плюс»: URL:<http://www.consultant.ru>.
2. Постановление Правительства Республики Башкортостан от 08.02.2017 г. № 47 «Об утверждении Порядка предоставления субсидий из бюджета Республики Башкортостан на возмещение части процентной ставки по инвестиционным кредитам (займам) в агропромышленном комплексе» // СПС «КонсультантПлюс»: URL:<http://www.consultant.ru>.
3. Закон Республики Башкортостан от 31.10.2011 г. № 454-з «Об установлении пониженной налоговой ставки налога на прибыль организаций» // ЭПС «Система ГАРАНТ»: URL:<http://base.garant.ru/17734807/#friends> (дата обращения 01.04.2020 г.).
4. Закон Республики Башкортостан от 28.11.2003 г. № 43-з «О налоге на имущество организаций» // СПС «КонсультантПлюс»: URL:<http://www.consultant.ru>.
5. Постановление Правительства Республики Башкортостан от 29.03.2017 г. № 117 «Об утверждении Порядка определения соответствия масштабного инвестиционного проекта критериям, установленным частью 2 статьи 12.1 Закона Республики Башкортостан "О регулировании земельных отношений в Республике Башкортостан» // СПС «КонсультантПлюс»: URL:<http://www.consultant.ru>.

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЦЕССА ВЫБОРА ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ

Аннотация: В статье рассмотрены основные подходы, связанные с процессом выбора и принятия инвестиционных решений на предприятиях. Для совершенствования процесса принятия решений об инвестировании предлагается учитывать влияние показателей чистой прибыли и стоимости проектов к соответствующим показателям самого предприятия.

Ключевые слова: инвестиционные решения, инвестиционный проект, стоимость предприятия, ставка дисконтирования, инвестиционные ресурсы.

Под инвестиционными решениями понимаются «...решения по вложению инвестиций в хозяйствующие субъекты с целью получения отдачи в будущем» [1, с. 48].

Инвестиционные решения «являются одним из ведущих факторов развития и увеличения стоимости любого предприятия. Как правило, они направлены на реализацию стратегии развития хозяйствующего субъекта и предполагают решение комплексных задач, связанных с приобретением нового оборудования, внедрением прогрессивных технологий, проведением научно-исследовательских работ, разработкой маркетинговых программ, поглощением других предприятий и т.п.» [2, с. 147].

Часто процесс выбора инвестиционных решений приходится осуществлять в условиях неопределенности и нестабильности, которыми характеризуется в настоящее время российская экономика. Таким образом, при принятии инвестиционных решений на перспективу, особая роль отводится прогнозированию, основанному на максимально доступной и достоверной информации.

На процесс принятия инвестиционных решений влияют следующие факторы:

- среда принятия решений;
- информационные ограничения;
- фактор времени;

- фактор неопределенности и рисками др.» [1, с. 48].

Кроме этого, необходимо учитывать и такие факторы как ограниченность объема инвестиционных ресурсов, затраты на их привлечения и изменение стоимости денежных средств во времени. Следует оценить в какой степени отвлечение ресурсов предприятия на инвестиционные цели может повлиять на его основную операционную деятельность, для которого необходимо постоянное пополнение оборотных средств. В связи с этим, должны быть выполнены предварительные расчеты эффективности инвестиционных вложений в условиях действующего производства с формированием различных вариантов возможного развития проекта (оптимистический, пессимистический и наиболее вероятный), а также оценка возможных изменений входных параметров проекта, что наиболее целесообразно при использовании программных продуктов, в которых заложены методы количественного анализа рисков (анализ чувствительности и анализ сценариев).

При принятии решения об инвестировании рассматривают следующие показатели:

1) запланированный срок реализации проекта. При этом важно достичь наиболее ранней окупаемости вложенных инвестиций, так как после достижения момента окупаемости формируемые денежные потоки проекта (чистая прибыль и амортизационные платежи по объектам основных средств проекта), не направляются на покрытие первоначальных затрат, а «работают» уже непосредственно на сам проект. Поэтому при близких по значениям (стоимостным и процентным) критериям эффективности альтернативных проектов, наиболее целесообразен к внедрению проект с минимальным сроком окупаемости, который позволяет снизить возможные риски дальнейшего его развития из-за факторов, вероятность наступления которых сложно спрогнозировать.

2) временной интервал планирования проекта (месяц, квартал, полугодие, год);

3) денежная единица, используемая в расчетах;

4) значение ключевой ставки Банка России на текущую дату, которая определяет размер процентов по заемным средствам, который возможно отнести на себестоимость продукции, тем самым уменьшив базу налогообложения.

5) налоговое окружение проекта;

6) влияние инфляции;

7) модели выбора ставки дисконтирования проекта. Существуют различные подходы к ее выбору и обоснованию (модели ценообразования капитальных активов CAPM, средневзвешенной стоимости капитала WACC, кумулятивного построения и др.), у каждого из которых имеются свои плюсы и минусы. Для повышения достоверности расчетов и минимизации субъективных факторов представляется целесообразным использовать несколько моделей с последующим согласованием полученных результатов, как это практикуется в оценочной деятельности.

С учетом требований, предъявляемых к объекту инвестирования, критерии обоснования и выбора инвестиционных решений должны учитывать следующие факторы:

- возможность выбора наиболее выгодного инвестиционного решения;
- оценка величины риска по каждому из вариантов;
- наличие необходимого объема инвестиционных ресурсов предприятия и финансирования;
- внешняя и внутренняя среда проекта.

В общем случае результатом внедрения на предприятии выбранного проекта должен стать рост выручки и прибыли, основного и интеллектуального капитала всего предприятия а также его рыночной стоимости и, соответственно, инвестиционной привлекательности

Если на предприятии реализуются несколько инвестиционных проектов, то при проведении их мониторинга в определенные временные моменты развития, необходимо оценить следующие моменты:

- целесообразно ли далее продолжать проект? Возможен вариант, когда в силу различных наступивших обстоятельств выгоднее закрыть проект, если он перестает обеспечивать запланированные показатели.

- какие преимущества получит предприятие при внедрении нового продукта?

- нужны ли реинвестиции в осуществляемый проект?

На основе расчета экономических результатов, которые принесут инвестиции, обосновывается целесообразность их вложения для предприятия.

Наиболее широкое применение на практике получили следующие показатели эффективности инвестиционных проектов:

- срок окупаемости проекта (простой и дисконтированный);
- чистый дисконтированный доход;
- внутренняя норма доходности проекта.

Другие показатели, как правило, являются дополняющими или производными от этих основных показателей.

Зачастую на практике только этих показателей недостаточно для наиболее полного отражения всех сторон реализации проекта с точки зрения соотношения финансовых ресурсов проекта и предприятия, на котором он реализуется.

Чтобы выполнить такую оценку, формируется прогноз финансово-хозяйственной деятельности предприятия на такое же число лет, что и срок реализации проекта и определяется итоговый денежный поток путем суммирования денежных потоков проекта и предприятия.

Таким образом, как правило, прогноз развития бизнеса составляется на среднесрочный период. Для того, чтобы оценить влияние осуществляемой инвестиционной деятельности на финансовые результаты деятельности этого времени вполне достаточно, так как в пределах этого периода происходит полное освоение проектной мощности и достижение запланированных технико-экономических показателей по проекту. Естественно, этот период должен превышать срок возврата кредита и процентных платежей по нему.

Вторым показателем, определяющим влияние денежных потоков инвестиционного проекта на итоговые результаты деятельности предприятия является учет роста его стоимости при реализации проекта. Только по значению чистой прибыли и ее динамике сложно сделать однозначный вывод об эффективности деятельности предприятия, так как даже при положительной тенденции роста чистой прибыли предприятия его рыночная стоимость может снижаться.

Для тех предприятий, акции которых представлены на фондовом рынке, рыночную стоимость можно определить капитализацией его акций в различные временные периоды. Но акции многих российских предприятий не представлены и не котируются на фондовом рынке, вследствие чего их оценка в необходимых случаях проводится традиционными оценочными подходами.

Оценка стоимости предприятия (бизнеса) широко используется для решения многих вопросов между хозяйствующими субъектами в условиях рыночной экономики, так как она позволяет выявить истинную ценность тех или иных активов, определить их рыночную (а не остаточную бухгалтерскую) стоимость, вклад отдельных активов в стоимость бизнеса, стоимость залогового имущества при кредитовании предприятия в банке и др.

Аналогично вышеприведенному алгоритму расчета суммарной чистой прибыли, рассчитывается итоговая стоимость, включающая в себя стоимость реализуемого проекта и стоимость самого предприятия. Следует отметить, что в некоторых программных продуктах по инвестиционному проектированию заложен алгоритм расчета не только показателей эффективности, но и стоимости проекта как бизнеса [4].

Таким образом, с целью совершенствования процедуры выбора инвестиционных решений предложено:

- 1) учитывать влияние показателей чистой прибыли предлагаемых к реализации инвестиционных проектов на итоговые показатели чистой прибыли предприятия;

2) учитывать стоимость предлагаемых к реализации инвестиционных проектов и стоимость самого предприятия при оценке итоговой стоимости.

В результате, при грамотной оценке и интерпретации показателей, полученных при таком наложении денежных потоков, появляется важный инструментарий для разработки программы дальнейшего развития предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Инвестиционный менеджмент : учебное пособие / В.В.Мыльник, А.В.Мыльник, У.В. Зубеева. – М.: РИОР :ИНФРА-М, 2018. – 229 с.
2. Лукасевич И.Я. Инвестиции : учебник / И.Я. Лукасевич. - М. : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2020. - 413 с.
3. Плотников А.Н. Учет факторов риска и неопределенности при оценке эффективности инвестиционных проектов : учеб.пос. / А.Н. Плотников. – М. : Инфра-М; Znanium. com, 2016. – 80 с.
4. Программный продукт «Альт-Инвест». Руководство пользователя. /ООО «Альт-Инвест» - Москва, Санкт-Петербург, 2016.

Бикметов Р. Ш., Малахова Т. В., Герасимова Е. П.

Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ

Аннотация: Сегодня все отчетливее становится понятно, что в нашей стране необходим качественный рывок вперед в вопросе обеспечения высокого уровня жизни. Высокий уровень жизни – это основа развития современного общества, этой проблеме надо уделять самое пристальное внимание. В нашей стране сегодня запрос на перемены в плане улучшения образа жизни, современные россияне устали экономить, они хотят жить как в западных странах. В статье рассматриваются проблемы, мешающие существенному повышению уровня жизни в России.

Ключевые слова: уровень жизни, минимальная зарплата, жилье, проблемы, бедность

Сегодня очень важно повышать уровень жизни людей. Улучшение социально-экономического самочувствия людей приводит к появлению творчески мыслящих людей, которые создают компании и продукты мирового уровня. Совершенно не случайно основные инновационные компании сосредоточены в США, в стране с очень высоким уровнем жизни. Высокий

уровень жизни повышает человеческий потенциал, создает возможности для развития и креативных решений. Человек с низким уровнем жизни озабочен только одной проблемой – как выжить еще один день, когда едва хватает на минимальный потребительский набор. Человек с высоким уровнем жизни концентрируется на проектах дальнейшего развития, у него появляется стремление к самовыражению, согласно теориям известных исследователей А.Маслоу и К.Альдерфера.

Актуальность изучения уровня жизни населения в самых разных странах мира несомненна. Особенно важно изучать проблематику уровня жизни в России. В 1991 году бывшие советские граждане потребовали перемен, их уже не устраивало государство, которое экономило на их доходах ради внешнего величия и амбициозных проектов по созданию социалистического лагеря. Сегодня становится понятно, что сильным является только то государство, которое в силах обеспечить высокий уровень жизни своих граждан.

Безусловно, сегодня назрел вопрос о существенном повышении граждан нашей страны. Уровень жизни в России не должен быть ниже аналогичного показателя в развитых странах Запада. Сегодня отставание действительно большое, это касается как минимальной зарплаты, так и слабой обеспеченности благоустроенным жильем.

Рассмотрим денежные доходы населения РФ, которые до сих пор крайне низкие, хотя государственные структуры делают все для перелома ситуации в этой области. К сожалению, зарплаты в нашей стране остаются катастрофически низкими, а уровень минимальной зарплаты (около 12000 рублей) один из самых низких во всем мире в пересчете на доллары. 12000 рублей в месяц – это меньше одного доллара в час, что противоречит методологии Международной организации труда. При этом россияне хотят жить как на Западе, покупать автомобили, путешествовать, ведь они уже увидели уровень жизни в США и странах ЕС в фильмах, в туристических поездках, в видеосюжетах очевидцев. Сегодня уже очевидно, что необходимо

существенно повысить уровень МРОТ в стране, а потребительскую корзину пересмотреть и актуализировать. В странах ЕС, к примеру, в аналог потребительской корзины входят расходы на интернет и мобильную связь, которая, кстати, в РФ в последнее время неуклонно дорожает.

Далее исследуем показатель обеспеченности жильем. Несмотря на все усилия государства, обеспеченность жильем у россиян низкая по сравнению со странами Запада. Уровень обеспеченности жильем у россиян в 3 раза ниже аналогичного показателя у американцев (в США приходится 70 кв. м на человека, в Германии и Франции — 39, в Польше — 25). Чтобы выйти на показатель 35 кв. м на человека, России необходимо увеличить объем жилищного фонда в полтора раза. Подчеркнем, что в России значительная доля жилого фонда относится к аварийному жилью, ветхому жилью или морально устаревшему, поэтому объем необходимого строительства должен составить 70–80% имеющегося жилищного фонда. Кроме того, покупка жилья остается недостижимой мечтой для многих россиян из-за достаточно высоких ставок по ипотеке и низких доходов.

По данным Росстата, 62,8 % бедных – это работающие граждане [5]. Основная причина бедности – это катастрофически низкий уровень заработной платы. Основное количество бедных находится на селе или в небольших моногородах, где крайне низкие зарплаты и высокий уровень безработицы.

Как свидетельствуют расчеты МВФ, Россия на 73 месте по уровню дохода на душу населения. По уровню бедности Россия занимает 51 место среди других стран. Это весьма тревожные показатели. Правительству нашей страны необходимо безотлагательно заняться повышением уровня жизни российских граждан.

Что же мешает руководству страны существенно повысить уровень жизни? Важнейшая причина – нехватка денег. В этой ситуации вполне можно задуматься о введении прогрессивной шкалы налогообложения, которая работает в США, Великобритании, Швеции. Еще одно направление –

приватизация госимущества, это позволит существенно пополнить бюджет. Также нужно серьезно сократить аппарат чиновников, их функции вполне может выполнять портал «Госуслуги». В России очень талантливые люди, надо дать им возможность заработать, это можно сделать, развивая малый и средний бизнес. Необходимо освободить от налогов в первые три года работы предпринимателей, которые работают в сфере малого и среднего бизнеса. Указанные меры позволят получить средства, на которые можно, например, существенно повысить МРОТ. Представляется, что в свете последних событий (падение цен на нефть, девальвация рубля, пандемия коронавируса) необходимо существенно повысить МРОТ, до 30000 рублей. Такая сумма позволит российским гражданам перестать бояться завтрашнего дня, вернуться к нормальной стратегии потребления, начать покупать непродовольственные товары.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бикметов Р.Ш. Стратегия преобразования российских «постсоветских» градообразующих предприятий в инновационные организации. // «Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика», 2018. №3(25). – С. 81-85.
2. Бикметов Р.Ш. Эволюция принципов менеджмента в организациях, вызванная технологическим бумом. // «Креативная экономика», 2018. – №8. – С. 1135-1144.
3. Козлова О., Гладкова Т., Макарова М., Тухтарова Е. Качество жизни населения: вопросы оценки // Экономист. 2015. - № 8. - С. 80 – 87.
4. Такмакова Е.В., Фирсова О.Н. Материнский капитал как дополнительный источник доходов населения и способ улучшения жилищных условий домохозяйств // Евразийский юридический журнал.- 2016. - №8. - С. 346 - 347.
5. Сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] <http://www.gks.ru>(дата обращения 04.02.2020)

Габитова Р. Р., Шарипова Р. Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

НАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ КАК ИСТОЧНИК ФОРМИРОВАНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

Аннотация: В данной статье рассматривается влияние налоговых доходов на формирование муниципального бюджета. Выявлены основные источники, из которых состоит бюджет

муниципального образования. Проанализированы доходы в общей совокупности и налоговые доходы бюджета городского округа г. Уфа Республики Башкортостан.

Ключевые слова: бюджет, муниципальный бюджет, источники бюджета, налоговые доходы, структура доходов, налоговые платежи.

На данном этапе развития экономики государства главную роль играет государственное регулирование. Одно из направлений, позволяющее государству вести социальное и экономическое регулирование – налоговая система. В истории развития общества еще ни одно государство не смогло обойтись без налоговой системы, так как для выполнения функций государства по обеспечению жизнедеятельности населения необходим определенный объем финансовых ресурсов, собранный путем взимания налоговых платежей.

Налоговая система –совокупность разных видов налогов, при построении и исчислении которых реализуются важные принципы. С появлением государства на протяжении многих лет все финансовые ресурсы сводятся в единый бюджет. Объединение финансовых ресурсов в одно целое способствует выполнению всех функций и полномочий государственных и муниципальных органов власти. А налоговая система в свою очередь способствует осуществлению множества социальных и экономических программ в целях обеспечения жизнедеятельности общества [3].

Целью налогообложения является установленная законодательством система, где налоговым органом изымается определенная доля финансовых ресурсов населения, из которых формируется бюджет для последующего разделения в сферы экономического, социального характера и т.д.

Согласно статье 12 «Виды налогов и сборов в Российской Федерации» Налогового кодекса РФ устанавливаются следующие виды налогов и сборов:

- федеральные;
- региональные;
- местные [1].

Муниципальный бюджет формируется из трех основных источников: налоговых и неналоговых поступлений и межбюджетных трансфертов. Рассмотрим поступление налоговых доходов и проанализируем их влияние

на муниципальный бюджет на примере исполнения муниципального бюджета городского округа г. Уфа Республики Башкортостан (рис. 1).

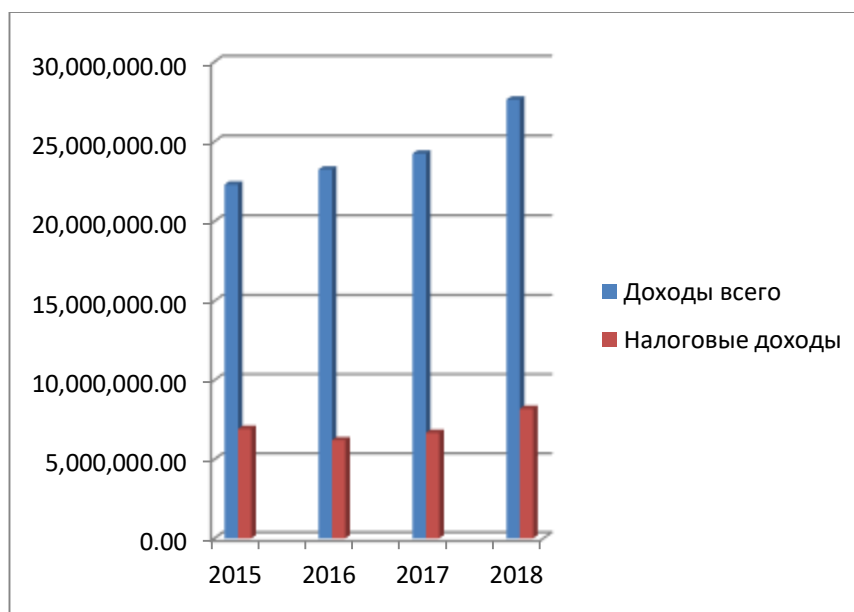


Рис. 1. Структура налоговых доходов в общем объеме поступлений [2], млн.руб.

К налоговым доходам муниципального бюджета относятся собственные налоговые доходы от местных налогов сборов, которые определены налоговым законодательством.

Рассмотрим, какую долю занимают налоги в общих доходах. На рис. 1 наблюдается прямая зависимость доходов всего от налоговых доходов: в 2015 году налоговые доходы составляли 6 913 920,28 млн. руб, а доходы всего – 22 300 663,71 млн. руб., к 2018 году налоговые доходы выросли на 1 264 150,34 млн. руб., и составили 8 178 070,62 млн. руб., вследствие этого увеличились доходы всего на 5 328 190,40 млн. руб. и к 2018 году составили 27 628 854,11 млн. руб. муниципального бюджета.

Рассмотрим структуру отдельных статей налоговых поступлений (рис. 2).

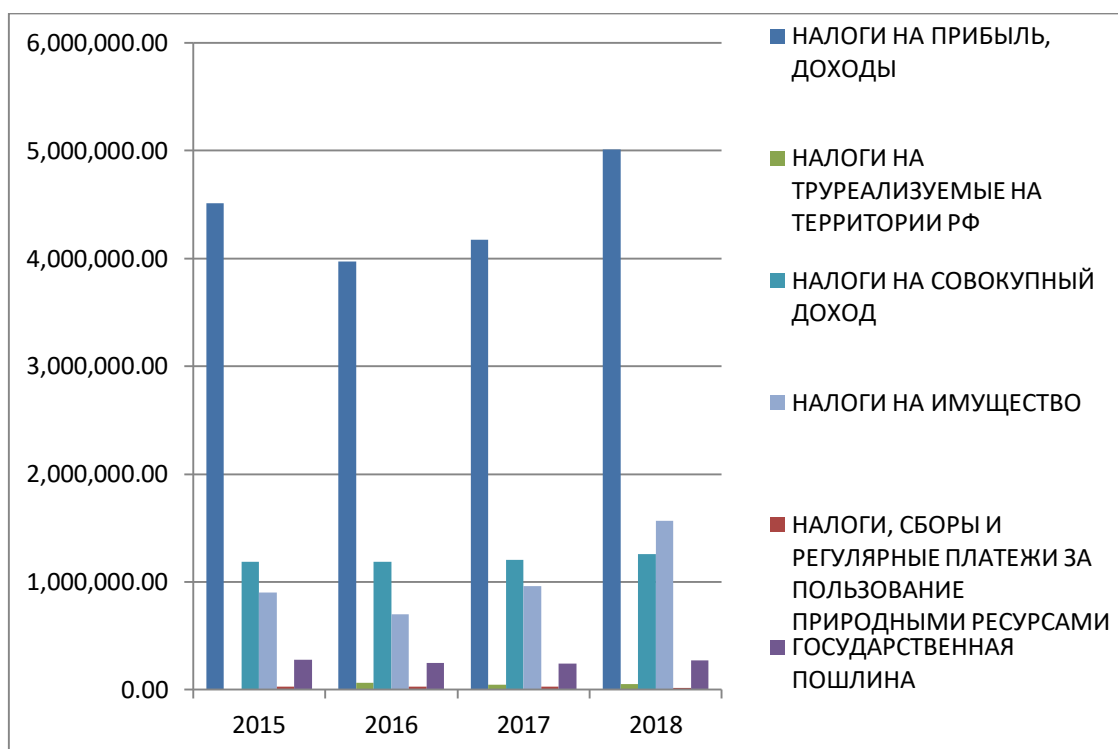


Рис.2. Структура отдельных видов налогов [2]

Анализируя структуру налоговых доходов, видно, что наибольший удельный вес занимают налоги на прибыль, доходы, в 2015 году показатель равен 65,26 % в отношении к налоговым доходам, в 2016 – 64,05%, в 2017 – 62,65%, в 2018 – 61,28%. Также мы наблюдаем рост данного показателя за период с 2015 года по 2018 на 499 356,38 млн. руб., что говорит о положительной тенденции. Это означает, что в Республике Башкортостан есть все необходимые условия для развития и улучшения бизнеса, как малых предприятий, так и крупных организаций.

Налоги на товары, работы и услуги, реализуемые на территории РФ, имеют незначительную долю в структуре налоговых доходов. Их доля составляет в 2015 году – 0,11%, к 2018 году увеличилась до 0,63% или на 43 891,11 млн. руб. Это также говорит о положительной динамике, так как происходит стремительное развитие торговли в республике, тем самым повышая уровень обеспеченности населения.

Налоги на совокупный доход составляют 17,13% от налоговых доходов всего в 2015 году, в 2016 – 19,15%, в 2017 – 18,06% и 2018 – 15,40%. Это

второй налог после налога на прибыль, доходы, который составляет основу налоговых доходов муниципального бюджета. В целом с 2015 г. по 2018 г. наблюдается незначительно увеличение данного показателя на 75 020,06 млн. руб., что говорит о положительной динамике.

Налоги на имущество занимают третье место в составе налоговых доходов муниципального бюджета. Их доля составила в 2015 году – 13,07%, в 2018 г. – выросла до 19,14%, или увеличилась на 661 883,48 млн. руб. Также наблюдается положительная тенденция, что говорит об улучшении благосостояния населения, а также развитии экономики на территории Республики Башкортостан.

Незначительную долю в структуре налоговых доходов также занимают налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами, в 2015 году их объем в процентном соотношении составил 0,41% и до 2018 года снизился до 0,23% или на 9 325,2 млн. руб. Также снижается доля государственной пошлины, в 2015 году объем данного показателя составлял 4,03% и к 2018 году снизился до 3,33% или на 6 675,49 млн. руб. Это негативная тенденция, но процент снижения невелик, что значительно не отражается на бюджете муниципального образования г. Уфы.

На рис. 3 изображена структура отдельных видов налогов [2].

На рис. 3 показаны наиболее значимые налоговые доходы: налоги на прибыль, налоги на совокупный доход и налоги на имущество. Остальные налоги приносят незначительный доход в муниципальный бюджет.

Немаловажной, по мнению Зиннатуллиной А. Р., является проблема формирования требуемого налогового потенциала как на федеральном уровне России, так и на региональном и муниципальных уровнях. Она является важной и многоаспектной задачей, которая требует системного решения, в частности, формирования экономической стабильности, совершенствования бюджетно-налогового законодательства и улучшения системы и механизма налогового администрирования [4].

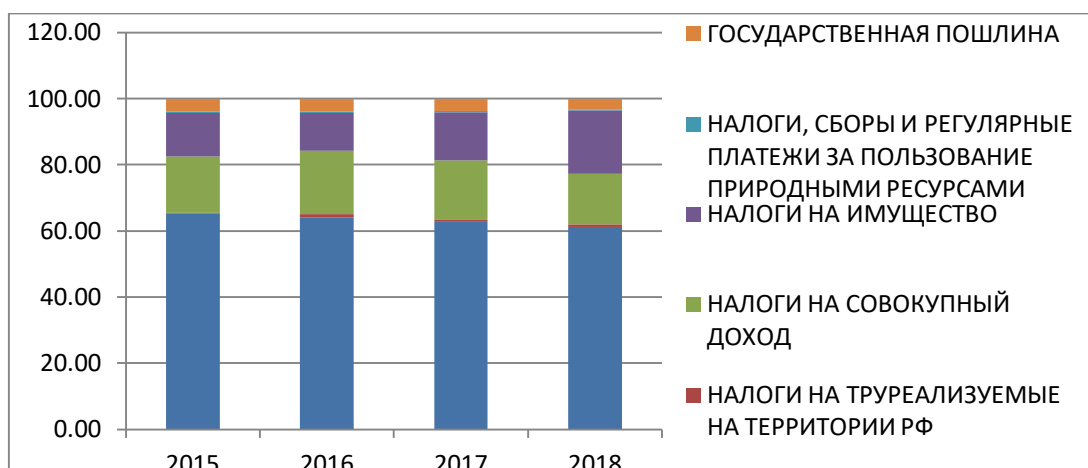


Рис. 3. Структура отдельных видов налогов

Исходя из вышеперечисленного, можно сделать вывод, что налоги являются неотъемлемой частью муниципального бюджета, т.к. существует прямая зависимость доходов бюджета от налоговых поступлений. От повышения налоговых платежей зависит увеличение доходной части бюджета. Однако в целях эффективного увеличения дохода бюджета и повышения уровня налоговых сборов необходимо разработать ряд мер по управлению и мониторингу доходов от поступления налоговых платежей.

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»:
2. Решение об исполнении бюджета ГО г. Уфа РБ / Финансовое управление Администрации Городского округа город Уфа Республики Башкортостан - URL <http://finance.ufacity.info/Page/1052/> (дата обращения: 27.01.2020).
3. Александров, И.М. Бюджетная система Российской Федерации. [Текст]: учеб.пособие для вузов / И.М. Александров. – М.: «Дашков и К», 2016. – 486 с.
4. Зиннатуллина А. Р., Шарипова Р. Н. Проблемы оценки, формирования и эффективного использования налогового потенциала территории.// сб. науч. тр. / под общ. ред. И.Р. Коцегуловой; Уфимс. гос. авиац. техн. ун-т – УФА: РИК УГАТУ, 2019. – С. 127-131.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИЙ С УЧЕТОМ ИХ СТАДИАЛЬНОЙ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ

Аннотация: В статье рассмотрены наиболее распространенные рейтинги инвестиционной привлекательности разноуровневых территориальных образований. На примере муниципальных образований Республики Башкортостан установлено наличие взаимосвязи между рейтинговыми оценками уровня инвестиционной привлекательности и стадиями жизненного цикла территорий.

Ключевые слова: инвестиции, рейтинг, разноуровневые территориальные образования, жизненный цикл территорий, стадия.

В современных условиях усиления конкуренции среди субъектов РФ и их муниципальных образований за инвестиционные ресурсы, необходимости запуска нового инвестиционного цикла [1] все более пристальное внимание получают вопросы повышения инвестиционной привлекательности территорий и формирования в них благоприятного инвестиционного климата. Инвестиционный климат (через нормативно-правовые, социально-экономические (в т.ч. их роли в природе денег [2]), институциональные и иные факторы) определяет уровень инвестиционной привлекательности территории (складывается на основе инвестиционного потенциала и инвестиционного риска), который отражается в виде инвестиционной активности субъектов инвестирования (динамики абсолютных и относительных значений инвестиций в основной капитал).

Наиболее распространенной формой сравнительного анализа инвестиционной привлекательности территорий являются оценки различных рейтинговых агентств.

На мировом уровне для сравнения инвестиционной привлекательности стран применяется индекс ведения бизнеса (Doing Business), рассчитываемый Всемирным банком, рейтинг которого по отдельным странам представлен в табл. 1.

Таблица 1

Индекс Doing Business (DB) 2009, 2019 гг. и показатели доступности услуг по подключению к электрическим сетям

Место в DB	Страна	Показатели доступности подключения к электросетям		
		Число процедур, ед.	Время, дней	Стоимость подключения, в % от дохода на душу населения
2009 г.				
1	Сингапур	5	76	34,2
2	Новая Зеландия	5	47	73,3
3	Гонконг	4	101	1,8
...
119	Бангладеш	7	109	3171,4
120	Россия	8	272	4521,6
121	Коста Рика	5	62	329,0
2019 г.				
1	Новая Зеландия	5	58	67,9
2	Сингапур	4	26	22,0
3	Гонконг	3	24	1,3
...
27	Австрия	5	23	85,8
28	Россия	2	41	5,0
29	Япония	2	81	0,0

Индекс Doing Business состоит из нескольких составляющих, по которым в 2019 г. Россия при итоговом 28 месте (в 2009 г. – 120 месте) занимала следующие позиции:

1. Благоприятность условий для начала бизнеса (starting a business) – 40 место;
2. Получение разрешений на строительство (dealing with construction permits) – 26 место;
3. Подключение к электросетям (getting electricity) – 7 место;
4. Регистрация собственности (registering property) – 12 место;
5. Условия кредитования (getting credit) – 25 место;
6. Защита миноритарных инвесторов (protecting minority investors) – 72 место;
7. Налогообложение (paying taxes) – 58 место;
8. Трансграничная торговля (trading across borders) – 99 место;

9. Качество работы судебной системы и уровень издержек при разрешении коммерческих споров (enforcing contracts) – 21 место;

10. Разрешение вопросов неплатежеспособности (resolving insolvency) – 57 место;

11. Регулирование вопросов найма работников (employing workers) – отдельно не рассчитывается, а включается непосредственно в итоговый рейтинг.

На наш взгляд, среди данных индикаторов одним из важнейших, в силу его физической ограниченности (затруднительности быстрого наращивания, перетока) и критической зависимости функционирования как производственных, так и административных объектов, является уровень доступности подключения бизнеса к электрическим мощностям [3]. За последнее десятилетие в России наблюдается значительное улучшение показателей в данной области до уровня ведущих стран.

Дальнейшему повышению позиций России в рейтинге будет способствовать нивелирование отставания от стран с лучшей практикой, прежде всего, в области:

1) сроков выдачи разрешений на строительство (со 165 дней в России до 65-70 дней);

2) повышения защиты прав миноритарных инвесторов. Утвержденный в июне 2016 г. Правительством РФ план защиты прав миноритарных инвесторов [4] был рассчитан на 2016 – 2017 гг., по результатам которого Россия поднялась в рейтинге с 66 на 51 место. В условиях прекращения срока реализации плана и отсутствия дальнейшего развития в данном направлении наметилась тенденция к отставанию – в 2018 г. – 57 место, в 2019 г. – 72 место, что свидетельствует о необходимости разработки нового плана;

3) совершенствования системы налогообложения – например, в части снижения среднего количества времени, затрачиваемого на оформление и согласование бумаг по налоговой отчетности с подразделениями федеральной налоговой службы (с 159 часов в год в 2019 г. до 100 часов и менее);

4) трансграничной торговли (снижение времени и стоимости прохождения таможенных процедур по пересечению экспортно-импортных товаров через границу).

На региональном уровне среди рейтингов инвестиционной привлекательности следует отметить национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ (Агентство стратегических инициатив – АСИ), рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России (Рейтинговое агентство «РАЭКС-Аналитика») и рейтинг инвестиционной привлекательности регионов РФ (Национальное рейтинговое агентство – НРА). Несмотря на широкий спектр инвестиционных рейтингов в качестве основного недостатка необходимо назвать низкую сопоставимость их результатов между собой. К примеру, в 2019 г. Республика Башкортостан по версии АСИ занимала 16 место, РАЭКС-Аналитика – 11 место по инвестиционному потенциалу и 20 место по инвестиционному риску (интегрального показателя нет), НРА – с 10 по 24 место (соответствует местам регионов, входящим в группу IC3, внутри которой точное место конкретного субъекта РФ не указывается). Кроме того, одни рейтинги показывают улучшение инвестиционного климата республики (рейтинг АСИ), а другие – ухудшение (рост инвестиционных рисков по рейтингу РАЭКС-Аналитика).

На муниципальном уровне оценка инвестиционной привлекательности территорий нередко проводится в рамках мониторинга данной сферы органами государственной власти субъектов РФ. В Республике Башкортостан (РБ) оценка инвестиционного климата муниципальных образований (МО) осуществляется в соответствии с положениями Постановления Правительства Республики Башкортостан от 7 сентября 2016 г. № 385 [5]. Оценка проводится по 4 показателям: прирост инвестиций в основной капитал без учета бюджетных средств, в % к предыдущему году; прирост количества субъектов малого и среднего предпринимательства (СМСП), в % к предыдущему году; объем инвестиций в основной капитал без учета бюджетных средств в расчете на душу населения, тыс. руб.; количество СМСП в расчете на душу населения,

ед.

Проведем сравнение значений рейтинга (максимальное значение – 400 баллов) с выделенными ранее в исследованиях сотрудников ИСЭИ УФИЦ РАН стадиями жизненного цикла МО РБ [6, 7, 8] (табл. 2).

Таблица 2

Рейтинг инвестиционного климата МО РБ с учетом их стадияльной принадлежности по итогам 2018 г.

Стадия (фазы) жизненного цикла МО РБ	Количество МО РБ на стадии (фазе)	Среднее значение рейтинга по стадиям
Стадия социально-экономического развития (завершающая фаза)	3	243,6
Стадия социально-экономической зрелости (начальная фаза)	2	159,9
Стадия социально-экономической зрелости (завершающая фаза)	16	157,5
Стадия социально-экономического упадка (начальная фаза)	25	149,8
Стадия социально-экономического упадка (завершающая фаза)	16	154,9 (148,5 без учета г. Агидель)

Расчеты показывают, что в целом наблюдается прямая зависимость между уровнем инвестиционной привлекательности территорий и стадией их жизненного цикла (при исключении из завершающей фазы стадии социально-экономического упадка данных по г. Агидель, где резкое (в 14 раз) увеличение объемов инвестиций существенно повлияло на значение итогового рейтинга города при сохранении наихудшего результата по инвестициям на душу населения среди городских округов РБ). Это свидетельствует об актуальности исследований стадияльной принадлежности территориальных образований для учета данного фактора при решении вопросов стратегического планирования их социально-экономического развития [9, 10], совершенствовании методического обеспечения выделения межбюджетных трансфертов на выравнивание бюджетной обеспеченности и др.

Данное исследование выполнено в рамках государственного задания УФИЦ РАН № 075-01211-20-01 на 2020 г.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

7. Послание Президента России Федеральному Собранию от 15 января 2020 г. Электронный ресурс: <http://kremlin.ru/events/president/news/62582>
8. Коцегулова И. Р. Денежная теория и институты / Вестник Уфимского государственного авиационного технического университета. 2009. Т. 12. № 3. С. 11-21. Электронный ресурс: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_12988168_30340859.pdf
9. Громова Г. А., Исмагилова Л. А. Управление производственными активами электросетевой компании в концепции жизненного цикла / Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 1. С. 37-44. Электронный ресурс: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_36837843_82681100.pdf
10. Распоряжение Правительства РФ от 25 июня 2016 г. № 1315-р «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») «Совершенствование корпоративного управления». Электронный ресурс: <http://government.ru/docs/23603/>
11. Постановление Правительства Республики Башкортостан от 7 сентября 2016 г. № 385 «О формировании рейтинга муниципальных образований Республики Башкортостан по содействию развитию конкуренции и обеспечению условий для благоприятного инвестиционного климата». Электронный ресурс: <http://base.garant.ru/44208598/>
12. Климова Н. И., Алтуфьева Т. Ю., Иванов П. А. и др. Жизненный цикл территории. Уфа: ИСЭИ УФИЦ РАН, 2018. 114 с.
13. Климова Н. И., Алтуфьева Т. Ю., Иванов П. А. и др. Финансово-инвестиционная поддержка развития территорий различной стадийной принадлежности. Уфа: ИСЭИ УФИЦ РАН, 2019. 112 с. Электронный ресурс: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_41377530_84309823.pdf
14. 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>
15. Фаттахов Р. В., Низамутдинов М. М., Орешников В. В. Инструментарий обоснования параметров стратегического развития региона на базе адаптивно-имитационного моделирования / Регион: экономика и социология. 2017. № 1 (93). С. 101-120. Электронный ресурс: <http://recis.ru/index.php/region/index/2017>
16. Красносельская Д. Х. Полицентризм пространственного развития экономики региона: анализ ключевых подходов / Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. 2017. № 3 (21). С. 59-65. Электронный ресурс: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_32809112_98280312.pdf

Каюмова С. Э., Шарипова Р. Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

СИСТЕМА ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЛИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: В статье рассмотрены особенности внедрения системы финансового контроллинга; выделены этапы алгоритма организации системы финансового контроллинга; представлена модель внедрения системы финансового контроллинга.

Ключевые слова: финансовый контроллинг, алгоритм формирования, система, механизм, предприятие.

На сегодняшний день эффективность работы предприятий зависит от используемых методов управления и технологий. Система управления предприятием зависит от нескольких факторов, влияющих на неё, таких как: быстрый рост темпов научно-технического прогресса и расширение производственных связей и др. Как отмечено в статье [2], для обеспечения необходимого уровня финансовой устойчивости предприятия, требуется построение эффективной системы финансового контроля на предприятии, которая позволит повысить эффективность контрольной деятельности и снизить издержки на его осуществление. Таким образом, одним из главных факторов обеспечения конкурентоспособности предприятия является контроллинг. Под контроллингом подразумевается стратегически выстроенная система, все силы которой направлены на контрольные действия, принятие управленческих решений по исправлению выявленных нарушений [5].

Актуальность исследования обусловлена тем, что в России недостаточно развита система финансового контроллинга, поэтому необходимо совершенствовать действующие методы воздействия, схемы финансового контроллинга, которые бы повысили результаты контрольной деятельности.

Цель исследования – это анализ информации о состоянии финансовой деятельности на предприятии и оценка эффективности использования системы на предприятии.

Для успешного развития и функционирования предприятия необходимо иметь выстроенную, единую систему финансового контроллинга (рис. 1) [1].

В условиях функционирования предприятия важную роль играет построение и внедрение модели системы финансового контроллинга, ведь многие проблемы и вопросы на предприятии решаются благодаря эффективной системе финансового контроллинга на предприятии. С помощью проведения анализа проблем управления финансами на предприятии можно понять уровень развития и состояние предприятия (табл. 1) [4].

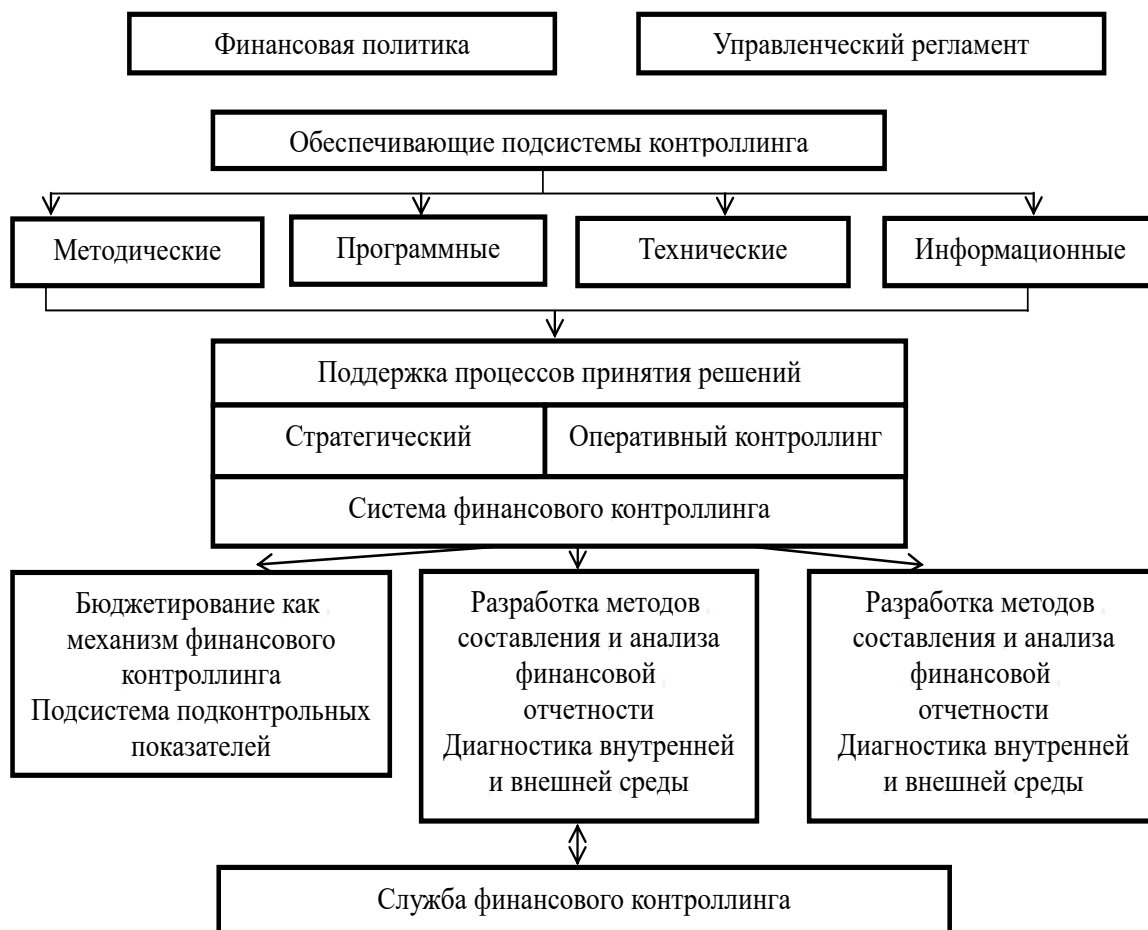


Рис. 1. Модель внедрения системы финансового контроллинга на предприятии

Таблица 1

Проблемы управления финансами на предприятии [1]

№	Описание проблем управления финансами на предприятии
1	Недостаточное количество денежных средств
2	Непродуктивное управление затратами на предприятии
3	Отсутствие системы управленческого учёта
4	Низкий уровень организации системы документооборота
5	Оплата высоких налогов в бюджет
6	Отсутствие финансового плана для решения поставленных задач

Необходимо заблаговременно определять причины, которые приводят к ухудшению финансового состояния предприятия, так как благодаря вовремя выявленным причинам происходит выбор управленческих решений, направленных на улучшение финансового состояния предприятия [3].

На предприятии система финансового контроллинга функционирует благодаря определению последовательности формирования этапов, которые представлены на рис. 2 [4].

Становление механизма финансового контроллинга на предприятии – процесс сложный и последовательный (рис. 3) [5]. Структура механизма финансового контроллинга является важной составляющей, так как от неё зависит формирование всей финансовой системы. Предприятия занимаются совершенствованием своих систем и процедур управления предприятием для достижения высоких результатов на рынке.



Рис. 2. Этапы системы финансового контроллинга на предприятии

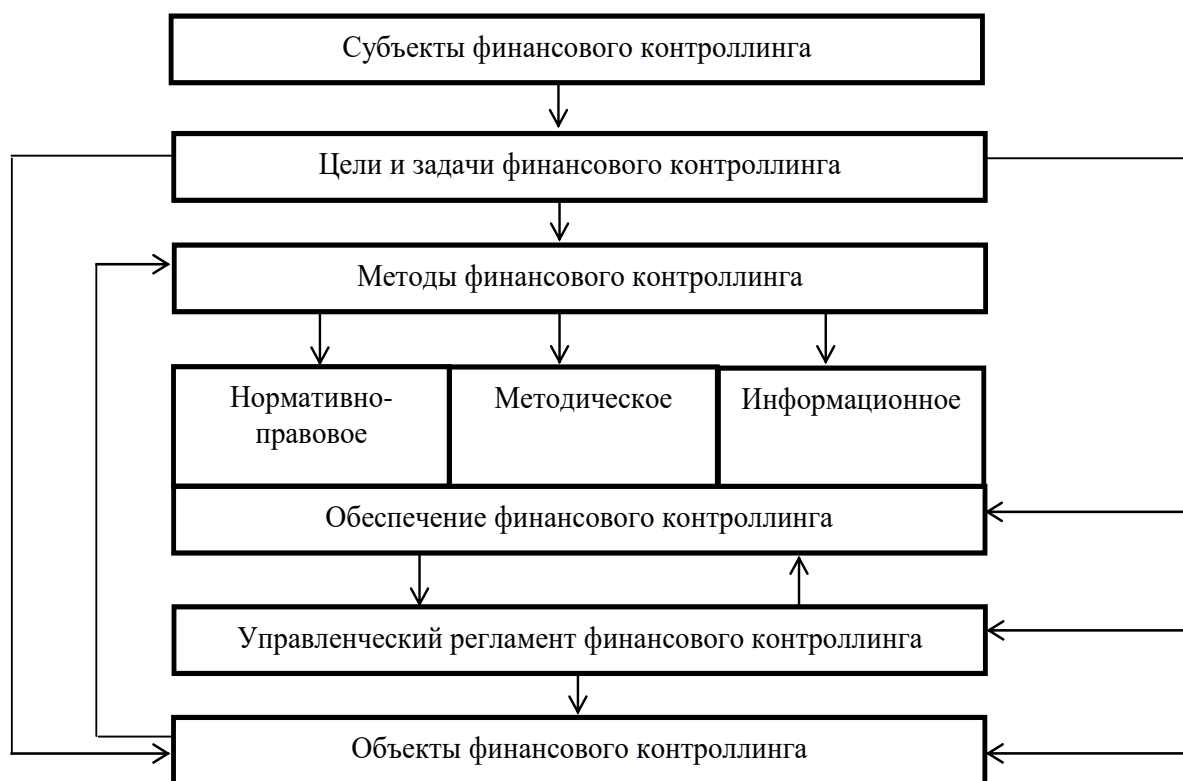


Рис. 3. Структура механизма финансового контроллинга

Основными элементами системы являются нацеленность на результат и эффективность работы предприятия.

Построение системы финансового контроллинга – процесс комплексный и сложный, который нацелен на реализацию финансовой стратегии и на перспективное развитие предприятий.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в создании и функционировании системы финансового контроллинга заинтересованы не только предприятия, но и всё общество в целом, в том числе государство, так как она сможет защитить финансовые интересы всех участников финансовых отношений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алексеев, Д. Б. Финансовый контроллинг как самостоятельная организационно-правовая форма финансовой деятельности». // Бизнес в законе. 2013. №6. – С.184-186.
2. Каюмова С. Э., Шарипова Р.Н. Финансовый контроль на предприятии.компании // сб. науч. тр. / под общ. ред. И.Р. Кошегуловой; Уфимс. гос. авиац. техн. ун-т – УФА: РИК УГАТУ, 2019. – С. 64-68.

3. Кокарев, А. И., Вопросы реформирования государственного финансового контроллинга. // Финансы и Кредит. 2014. № 11 (587) – С. 58-60.
4. Кузьмин, Г. В. Финансовый контроль в Российской Федерации. // Бухгалтерский учет. 2016. № 8. – С. 125-127.
5. Сабитова, Н.М., Ках, И.А. Государственный финансовый контроллинг: Учебник. – М.: Рид групп, 2014. – 512 с.

Коновалова Т. А., Криони О. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ВЛИЯНИЕ МИРОВЫХ КРИЗИСОВ НА БЛАГОСОСТОЯНИЕ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация: В статье предлагается анализ влияния глобальных проблем на благосостояние граждан. Рассматриваются события последних месяцев и их влияние на экономику России.

Ключевые слова: Глобальные проблемы, экономика России, цены на энергоресурсы, курс национальной валюты, пандемия.

В мировой экономике события разворачиваются стремительно. На протяжении многих лет в определенные периоды наступают глобальные кризисы, которые напрямую затрагивают определенные сектора или экономику государства в целом. Продолжительное снижение экономических возможностей государства называют мировым кризисом. Кризисы невозможно избежать, но можно снизить их влияние, принимая вовремя необходимые меры. Экономическому кризису, как правило, сопутствует резкий спад производства, банкротство предприятий, падение ВВП, рост числа безработных, а также обесценивание национальной валюты [1].

Исторический опыт противостояния мировым кризисам свидетельствует, что, несмотря на создание различных механизмов по их предотвращению, точно предсказать и предупредить их не предоставляется возможным.

Актуальность темы обусловлена тем, что необходимо найти оптимальные решения для минимизации влияния кризисов на благосостояние населения.

Обращая внимание на последние события, можно заметить, что только за первый квартал 2020 года произошло несколько крупных событий, которые уже сильно ударили и еще ударят по российской экономике.

Курс доллара к рублю в первом квартале 2020 года вырос на 26,4% рис.1. В марте национальная валюта Российской Федерации стала второй в рейтинге самых волатильных валют в мире. Влияние цен американской валюты объясняется тем, что доллары являются резервной валютой, за них весь мир продаёт и покупает энергоресурсы. Рубль падает на фоне снижения цен на нефть и металлы, составляющие огромную долю российского экспорта.



Рис. 1. Динамика курса доллара США к рублю

Ценовая война ОПЕК и, как следствие, падение цен на нефть (рис.2.) является главным риском для российской экономики: это вызовет инфляцию и новый виток падения доходов населения. Вследствие данных событий граждане не смогут удовлетворять свои потребности в достаточной мере, снизится уровень жизни. Обесценение труда приведет к маргинализации обществ и экономики.

Доходы населения и их покупательная способность выступают как один из главных факторов экономического развития. Рост доходов населения формирует платежеспособный спрос, который в свою очередь выступает как стимул развития отечественного производства. В случае снижения доходов, люди покупают некоторые товары реже, чем обычно, либо в меньшем количестве; отказываются от покупок каких-то товаров или покупают в более дешевых магазинах; а также закупают продукты питания и

непродовольственные товары повседневного спроса в больших количествах. Как, например, в России в период кризисов с полок магазинов первым делом исчезает гречка.



Рис. 2. Динамика цен на фьючерсный контракт на нефть Brent

Но не только такие частые кризисы как нестабильность национальной валюты, вследствие снижения цен на энергоресурсы, влияет на экономику страны. В этом году мир поразила пандемия вируса COVID – 19.

Распространение нового коронавируса также повлияло на обвал фондовых рынков по всему миру, рост курса доллара и евро, снижение цен на нефть на 14% — это самое большое падение с 2011 года. Все это ведет к мировому кризису, который не обойдет Россию стороной.

Конечно, экономические потери происходят не из-за самого вируса, а из-за мер, направленных на предотвращение его распространения. Китай, с которого все началось, крупнейшая в мире промышленная держава, которой Россия продает сырье и энергоносители. Сокращение производства в Китае и остановка предприятий на два месяца - сильнейший удар по российскому экспорту. Из-за сокращения спроса падают цены на энергоресурсы. Это напрямую влияет на финансовое состояние нефте- и газодобывающих компаний и как следствие на бюджет страны. Когда компании, которые

зарабатывают на экспорте, потеряют часть доходов, то они сократят расходы внутри страны — и пострадают уже те, кто сотрудничают.

Отмена авиасообщения между странами затрагивает туристический бизнес. Чем меньше туристов приезжает в страну, тем меньше доходов у населения. Также заметен эффект на поставках товаров, необходимых для производств, а где-то и конечных товаров.

Поэтому для потребителя коронавирус определенно означает рост цен. Цены на импортные товары будут расти как из-за сокращения предложения, так и из-за снижения курса национальной валюты.

В апреле правительство объявило, что весь месяц будет нерабочим [2]. Но какова цена такого решения покажет только время, скорее всего многие малые и средние предприятия просто не смогут вернуться в работу после данного кризиса. Частным компаниям такие выходные с сохранением заработной платы не выгодны. Если организация не будет работать, то у нее не будет доходов, не чем будет платить сотрудникам. Единственный способ перейти на удаленную работу, но и это не все предоставляется возможным.

Россия принимает меры по поддержке экономики, но, по мнению экспертов различных институтов их недостаточно, в особенности это касается инструментов фискальной политики. Необходимы также точечные антикризисные меры для отраслей, наиболее затронутых последствиями пандемии.

Новый мировой кризис спровоцирует рост цен, спад производства и безработицу. Вырастут цены на импортные товары и на те товары, которые производятся с их использованием. Некоторые организации малого бизнеса из кризиса не смогут выйти.

Для смягчения последствий кризиса государству необходимо помочь населению и бизнесу пережить это трудное время. Нужно снизить налоговую нагрузку, разрешить отсрочку кредитных, налоговых и страховых платежей, выделить субсидии наиболее пострадавшим компаниям в данной ситуации. Для

населения, которое потеряет работу, либо часть дохода также нужно предусмотреть меры поддержки.

Нашей стране также необходимо преодолеть зависимость от сырьевой отрасли и развивать не сырьевой экспорт (отрасли, ориентированные на высокотехнологическое производство).

Окончание эпидемии в Китае и рост деловой активности в конце марта говорит о том, что уже летом можно ожидать оживления мировой экономики, а с ним и роста спроса на российский экспорт.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Пучинин Н., Захаров А. Финансово-экономические кризисы последних десятилетий и их влияние на экономику России, 2019г., электронный ресурс: <https://1prime.ru/science/20190402/829858467.html>.
2. Указ Президента РФ от 25.03.2020 N 206 " Об объявлении в Российской Федерации нерабочих дней", электронный ресурс: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_348485/.

Сафиуллина А. И., Коцегулова И. Р.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ИННОВАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Аннотация: В статье рассматриваются основные современные инновации в маркетинге в сфере банковских услуг, их сущность. Определена необходимость внедрения инновационного маркетинга. Выявлено его влияние на деятельность коммерческих банков.
Ключевые слова: Инновационный маркетинг, банковские услуги, коммерческие банки, конкуренция, инновационные подходы.

Современная ситуация развития банковской сферы протекает в условиях постоянной конкуренции и борьбы за каждого потребителя. Мировой банковский сектор становится все более стратегически ориентированным и технологически продвинутым, реагируя на ожидания потребителей, одновременно пытаясь защитить долю рынка от растущего числа конкурентов. Большое внимание уделяется оцифровке основных бизнес-процессов и переоценке организационных структур и внутренних талантов, чтобы лучше

подготовиться к будущему банковского дела. Это преобразование иллюстрирует растущее желание банков стать «цифровыми».

Главным фактором успеха в банковской сфере является постоянное внедрение инновационных решений. Важность инноваций и разработки новых решений, использующих преимущества данных, передовой аналитики, цифровых технологий и новых платформ доставки, никогда не была так важна. Можно наблюдать, как организации внедряют инновации в области таргетинга, расширения услуг, переконфигурирования каналов доставки, предоставления упреждающих консультаций, интеграции платежей и применения технологии блокчейна.

Ключевая задача банков – это не только привлечение как можно большего количества клиентов, но и формирование лояльности этих клиентов на долгосрочной основе. Для решения поставленной задачи требуются инновационные решения в маркетинге, которые позволят продвинуть банк на рынке, привлечь новых клиентов и предложить им такие услуги, которые нужны потребителю.

Под инновациями в банковской сфере понимается создание нового инновационного продукта или услуги в банковской сфере, которые должны реализовать новое прорывное решение на банковском рынке.[1]

Такие инновации должны способствовать в получении большей прибыли для владельцев банков, сформировать их ресурсный потенциал, а также быть выгодными для потребителей и приносить им дополнительную прибыль.

Развитие инновационного маркетинга в банковской сфере связано с тремя факторами, оказывающими непосредственное влияние:

- 1) мировой финансовый кризис;
- 2) острая конкуренция среди банков;
- 3) глобализация финансовых операций по всему миру.

Современные требования потребителей побуждают банки создавать такую маркетинговую политику в их отношении, которая бы соответствовала

времени и желаниям потребителей. Поэтому важно в первую очередь определить желания потребителей.

В данный момент времени потребители ожидают от банков следующее:

- доступная информация об услугах и условиях банка;
- круглосуточная помощь сотрудников банка по всем доступным каналам связи (телефон, почта, личное посещение клиента);
- цены на услуги банка во всех видах связи должны быть одинаковыми;
- услуги банка должны быть доступны с помощью мобильных устройств;
- операции, осуществляемые с помощью гаджетов, должны быть максимально безопасными и защищенными от мошенников;
- оперативная реакция банка на проводимые операции.

Маркетинг в банковской сфере развивается в сфере digital-систем, которая подразумевает под собой удаленные сервисы, с помощью которых можно проводить банковские операции. Digital-система основывается на трёх принципах – высокой скорости осуществления банковских операций, простоте, открытости и прозрачности в получении требуемой информации и оперативного взаимодействия банка с клиентом.

Это выгодно для банков и удобно для потребителей, потому что в условиях глобальной мобильности в приоритете у клиентов - их собственное время, поэтому с помощью digital-систем не нужно тратить много времени на получение тех или иных услуг, можно их получать в любой точке мира.

Крупнейшие частные банки, такие как СМП Банк, банк «Открытие», Росбанк, Бинбанк, МДМ Банк активно внедряют digital-системы, также как и многие государственные банки, такие как Сбербанк, ВТБ-24, которые не отстают от зарубежных конкурентов и активно внедряют подобные системы, постоянно развивая и совершенствуя их, становясь, тем самым, ещё ближе к клиентам.

Большим преимуществом digital-системы является то, что общение банка с клиентами происходит с помощью онлайн-чатов. Данная система подразумевает мгновенное реагирование в формате «вопрос-ответ», ответы

даёт менеджер банка, для уточнения некоторых вопросов менеджер может попросить контактный номер клиента и непосредственно связаться с ним.

Как известно, маркетологи работают с большим количеством информации. Данная информация им нужна для того, чтобы сегментировать клиентов на группы и разработать специально для каждого сегмента определенные банковские продукты. Маркетологи создали такую технологию, которая позволяет обрабатывать большое количество информации. Она имеет название Big Data. Ее уже активно используют иностранные банки, в Россию же только входят данная технология. Данная система позволяет бороться с мошенничеством с кредитными картами.

Другой новой технологией является Блокчейн. Эта технология позволяет хранить большой объём информации в свободном доступе для определенного круга лиц. Данную информацию этот круг лиц не может изменить, но зато ей могут пользоваться более сотни тысяч людей одновременно. Математический принцип полностью защищён от мошенников. Крупнейшие банки мира, такие как Goldman Sachs, JP Morgan, Credit Suisse и Barclays уже используют данную систему [2].

Еще одной инновационной технологией на мировом рынке является мобильное банковское приложение, использующее биометрические данные в подтверждениях транзакций. Это не только позволяет клиентам платить за рубежом в иностранной валюте и оплачивать покупки в Интернете напрямую с телефона, но и обеспечивает безопасность данных операций.

Растущее число клиентов, выезжающих за границу, стало стимулом для внедрения уникального решения, обеспечивающего удобные телефонные платежи с валютных счетов без дополнительной конвертации валюты. Некоторые из более уникальных функций включают в себя:

– Утверждение переводов и снятия с банкоматов до указанного лимита с помощью отпечатка пальца и/или сканера голоса.

– Оплата по телефону за границей напрямую в местной валюте. Клиент использует телефон в терминале как карту, а приложение распознает валюту транзакции и получает деньги со счета в иностранной валюте.

– Возможность сканировать номер счета с карты, счета или электронной почты вместо перезаписи. Форма перевода с заполненным номером счета открывается автоматически.

Одной из самых ярких инновационных тенденций в 2020 году является продолжение продвижения прогнозного банковского дела. Впервые банковская индустрия может консолидировать все внутренние и внешние данные, создавая прогнозные профили клиентов и участников в режиме реального времени. Благодаря обширным, доступным и финансово жизнеспособным данным о потребителях финансовые учреждения всех размеров могут не только знать своих клиентов, но и давать советы на будущее.

Такое расширенное использование данных расширит возможности пользователей, повысив безопасность и эффективность. Переходя от перспективы наблюдения за клиентом к услугам, развертываемым робот-консультантами и чат-роботами, управляемыми искусственным интеллектом, финансовые учреждения будут предоставлять потребителям ценность посредством «следующих лучших действий» в отличие от слепой продажи продуктов. Настоящее новшество произойдет, когда финансовые учреждения интегрируют эту возможность с расширенными услугами открытого банковского обслуживания и подключенными устройствами. [2]

Сфера охвата банков и кредитных союзов может быть расширена, поскольку виртуальные агенты работают от имени потребителя, чтобы находить наилучшее сочетание решений для каждого человека в режиме реального времени. Это преобразование может также привести к исключению определенных традиционных продуктов (чеки, кредиты) с появлением универсальных решений по управлению денежными средствами, которые отвечают всем потребностям в интегрированном обслуживании.

Банкам больше не нужно собирать полезную информацию и ждать, пока кто-нибудь ее увидит. В настоящее время информация отображается с целью упреждающего изменения повседневного поведения клиентов, а также с помощью цифр и идей, полученных в контексте.

Выше перечисленные инновационные технологии только начинают применяться и развиваться в иностранных и некоторых отечественных банках, однако, большинство банков России до сих не имеют таких технологий.

Ввиду острой конкуренции банков в борьбе за каждого клиента, необходимо постоянно повышать конкурентные преимущества за счёт создания и внедрения в свою деятельность инноваций. Инновационный маркетинг является ключом к успеху каждого банка, так как именно маркетинг занимается сбором и систематизацией информации о клиентах, выявляет их потребности и предлагает решения по удовлетворению их.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Викулов В. С. Концептуальный подход к разработке инновационной стратегий коммерческого банка // Финансовый менеджмент. – 2004. – № 5. – С. 106–121.
2. Дж. Мару The Best Global Innovations in Banking for 2019// The Financial Brand/ издательство Digital Banking Report – 17.11.2019.

Научное издание

УПРАВЛЕНИЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ
ФИНАНСЫ

*Компьютерная верстка О. А. Соколова
Оформление обложки О. М. Толкачева*

Подписано в печать 31.08.2020. Формат 60×84 1/16.
Бумага офсетная. Печать плоская. Гарнитура Times New Roman.
Усл. печ. л. 13,5. Тираж 35 экз. Заказ № 44.
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.