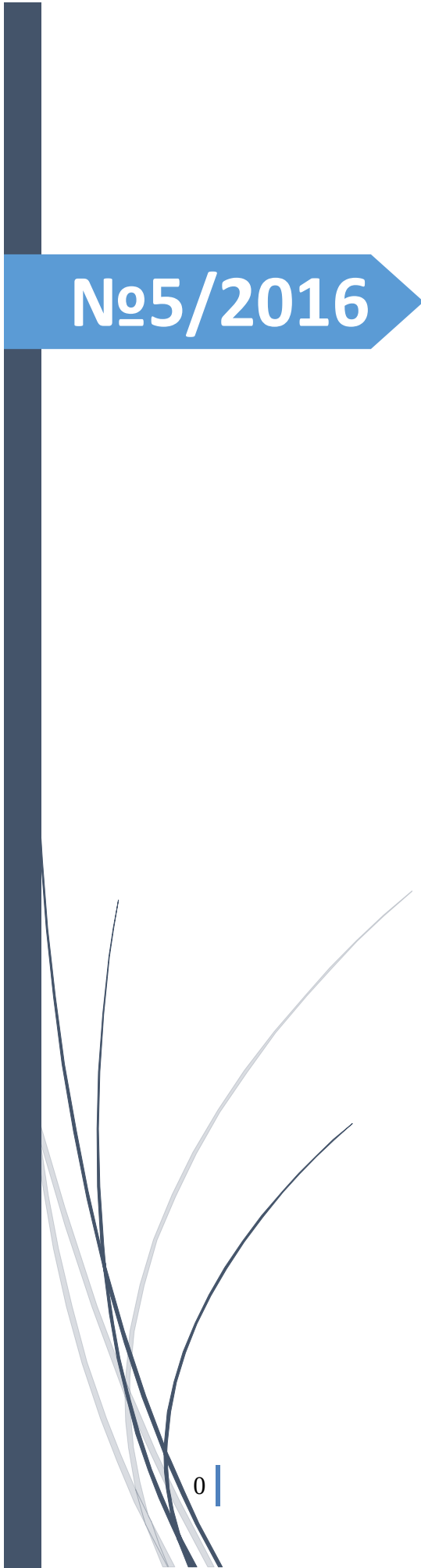




№5/2016

Экономические исследования и разработки

Электронный научно-
исследовательский журнал

НОО Профессиональная наука
www.edrj.ru

**НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ**

**НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ**

№ 5/2016

www.edrj.ru

Нижний Новгород 2016

УДК 33

ББК 65

Э 401

Экономические исследования и разработки: научно-исследовательский электронный журнал. Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука» - №5 - 2016. - 232 с.

ISSN 2542-0208

Статьи журнала содержат информацию, где обсуждаются наиболее актуальные проблемы современного экономического развития и результаты фундаментальных исследований в различных областях знаний экономики и управления.

Сборник предназначен для научных и педагогических работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Все включенные в журнал статьи прошли научное рецензирование и опубликованы в том виде, в котором они были представлены авторами. За содержание статей ответственность несут авторы.

Информация об опубликованных статьях предоставлена в систему Российского индекса научного цитирования – **РИНЦ** по договору № 685-10/2015.

Электронная версия журнала находится в свободном доступе на сайте www.edrj.ru

УДК 33

ББК 65

ISSN 2542-0208

Редакционная коллегия:

Главный редактор – **Краснова Наталья Александровна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета.(mail@nkrasnova.ru)

Балашова Раиса Ивановна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры “Экономика предприятия” Донецкого национального технического университета.

Глебова Анна Геннадьевна – доктор экономических наук, профессор экономики и управления предприятием ФГБОУ ВО «Тверской государственный технический университет», член Новой экономической ассоциации. Эксперт научных направлений – антикризисное управление и банкротство, экономика предприятия и предпринимательства, управление.

Кожин Владимир Александрович – заслуженный экономист РФ, доктор экономических наук, профессор кафедры организации и экономики строительства Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета. Эксперт научных направлений – финансы, бюджетирование, экономика предприятия, экономика строительства.

Мазин Александр Леонидович – доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории Нижегородского института управления, филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. Эксперт научных направлений: экономика труда, экономическая теория.

Бикеева Марина Викторовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры статистики, эконометрики и информационных технологий в управлении Национального исследовательского Мордовского государственного университет им. Н.П. Огарёва. Эксперт научных направлений: социальная ответственность бизнеса, эконометрика, статистика.

Лаврентьева Марина Анатольевна – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры социальной медицины и организации здравоохранения. ФГБОУ ВО “Нижегородская государственная медицинская академия” Министерства здравоохранения Российской Федерации. Эксперт научных направлений: учет, анализ, аудит, экономическая теория, экономика труда.

Тиндова Мария Геннадьевна – кандидат экономических наук; доцент кафедры прикладной математики и информатики (Саратовский социально-экономический институт (филиал) ФГБОУ ВПО РЭУ им. Плеханова). В полномочия входят организация и/или проведение экспертной оценки статей по проблемам экономико-математического моделирования.

Шагалова Татьяна Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры инновационного менеджмента Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета. Эксперт научных направлений: бюджетирование, мировая экономика, ценообразование, экономика предприятия, инновационный менеджмент.

Материалы печатаются с оригиналов, поданных в оргкомитет, ответственность за достоверность информации несут авторы статей

© НОО Профессиональная наука, 2015-2016

Содержание

ЭКОНОМИКА И ПРАВО	6
Кузнецов А.В., Резер Т.М. Историко-правовой аспект развития института муниципальной собственности	6
РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА.....	16
Макейкина С.М., Байнева М.А. Долговая политика Республики Мордовия	16
Мурыгина Л.С., Самарина А.Л. Малый и средний бизнес в УрФО	24
Рысалиева М. Ш. О специальном налоговом режиме для субъектов СЭЗ в Кыргызской Республике	34
Рысалиева М.Ш. Основные направления оптимизации налогообложения в Кыргызской Республике	43
ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ.....	50
Береговая А. Д., Никулина В. В., Уланова Н. К. Финансовая устойчивость предприятия	50
Гайсарова А.А., Филиппенкова Т.А. О формировании конкурентных статусов ведущих российских авиакомпаний	59
Горина А.А. Оценка производственного потенциала предприятия	70
Гурнович Т.Г., Ладыгина Е.И. Планирование экономического роста в сельском хозяйстве	84
Гурнович Т.Г., Чистуха Е.Г. Риск, как неотъемлемая часть предпринимательской деятельности	90
Гурнович Т.Г., Чистуха Е.Г. Факторинг, как ключевой фактор развития производства	94
Касимова А.И., Яшкина В. Н. Оценка конкурентоспособности предприятия ПАО «Саранский приборостроительный завод»	99
Контаева Е.А., Горяйнова А.Д. Методики оценки финансового состояния предприятия	106
Светошова К.С. Пути повышения рентабельности предприятия	114
Смоленко А.Н. Особенности формирования трансграничных кластеров	123
Феклистова Е. Д. Оценка платежеспособности предприятия на основе изучения потоков денежных средств	130
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ.....	138
Гурнович Т.Г., Чистуха Е.Г. Прогноз денежного потока на предприятии	138
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ	142
Амирханян В. Г., Сыркина Е. В. Возможности программы audit expert для оценки и мониторинга финансового состояния предприятия	142
Амирханян В. Г., Сыркина Е. В. Анализ деятельности финансового состояния некоммерческих организаций	152
Жадяева А.Н., Сыркина Т.А. Особенности ведения учёта в малом предпринимательстве	159
Котова К.Ю., Лукина П. И. Совершенствование процессов информационного обеспечения и автоматизации управленческого учета	166
Сабуркина Н.Е., Щипакина А.И. Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия на примере ГУП «Лисма»	182
Тараскина Ю.В., Стенникова М.С. Особенности учёта в некоммерческих организациях	191
ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	199
Корчиганова А. О. Государственная поддержка малого предпринимательства	199
Гурнович Т.Г., Ладыгина Е.И. Прогнозирование финансового состояния страховых организаций	207
ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ	214
Горкин А.И., Иконникова О.В. Подсочка в контексте устойчивого развития лесов	214
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ	220

Саенко И.И., Ладыгина Е.И., Чистуха Е.Г. Импортзамещение как способ развития сельского хозяйства России	220
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ	225
Королев О.Л., Логай Я.А. Денежно-кредитная политика центрального банка и его сценарии макроэкономического развития	225

Экономика и право

УДК 34

Кузнецов А.В., Резер Т.М. Историко-правовой аспект развития института муниципальной собственности

Historical and legal aspects of municipal property development institute

Кузнецов А.В.,

Уральский государственный экономический университет

Резер Т.М.

Уральский государственный экономический университет

Kuznetsov A.V.,

Ural State University of Economics

Reser T.M.

Ural State University of Economics

Аннотация: в настоящей статье проводится историко-правовое сравнение управления муниципальной собственностью на основе анализа двух гражданских кодексов РСФСР и РФ

Ключевые слова: муниципальная собственность, государственное и муниципальное управление

Abstract: in this article the historical and legal comparison of the management of municipal property on the basis of the analysis of two of the civil codes of the RSFSR and of the Russian Federation

Keywords: municipal property, state and municipal management

Актуальность управления муниципальной собственностью в современных условиях обусловлена тем, что несмотря на повсеместную приватизацию, муниципалитеты по-прежнему являются крупными собственниками имущества. В связи с этим, вопросы эффективного управления и распоряжения муниципальной собственностью остаются особо востребованными в условиях экономического кризиса. Продолжительное время проблемам в управлении муниципальной собственностью не уделялось должного внимания, что привело к невозможности использования ее экономического потенциала. Поэтому очевидна потребность внедрения новых механизмов, форм и методов управления собственностью на уровне местного самоуправления.

В Конституции Российской Федерации, Гражданском кодексе РФ законодательно закреплено наличие муниципальной собственности, ее равноправие с прочими формами собственности, а так же полномочия по управлению собственностью, которые закреплены за органами местного самоуправления. Рассмотрим историко-правовой аспект института муниципальной собственности.

Одним из первых законодательных актов об институте муниципальной собственности стало Постановление Верховного Совета РФ от 27.12.1991 г. № 3020-1 «О разграничении государственной собственности в Российской Федерации на федеральную собственность, государственную собственность республик в составе Российской Федерации, краев, областей, городов Москвы и Санкт-Петербурга и муниципальную собственность» [1].

Ранее в Гражданском Кодексе РСФСР, утвержденным Верховным советом РСФСР 11.06.1964 г. изложены и разъяснены упоминания о собственности в СССР. Основу экономической системы СССР составляла социалистическая собственность на средства производства, в форме государственной и колхозно-кооперативной собственности. Личная собственность гражданина предоставлялась производной от социалистической собственности, которая служила одним из средств удовлетворения потребностей граждан [2].

В статье 23 Гражданского Кодекса РСФСР было дано понятие юридического лица. Юридическими лицами признавались организации, которые обладают обособленным имуществом, могут от своего имени приобретать имущественные и личные неимущественные права и нести обязанности, быть истцами и ответчиками в суде.

В статье 33 Гражданского Кодекса РСФСР определялось разграничение ответственности государства и государственных организаций. Государство не отвечало по обязательствам государственных организаций, являющихся юридическими лицами, а эти организации не отвечали по обязательствам

государства. Условия и порядок отпуска средств на покрытие задолженности учреждений и иных государственных организаций, состоящих на государственном бюджете, если эта задолженность не может быть покрыта за счет их сметы, устанавливались законодательством СССР и РСФСР.

В главе 7 Гражданского Кодекса РСФСР было дано основное понятие в отношении социалистической собственности и ее использования, согласно которой никто не вправе использовать социалистическую собственность в целях личной наживы и в других корыстных целях. Имущество, находящееся в личной собственности граждан, *не должно служить* для извлечения нетрудовых доходов, использоваться в ущерб интересам общества, однако в главе 27 Гражданского Кодекса РСФСР «Имущественный наем» даны и проанализированы основы современного договора аренды. Так статья 275 Гражданского Кодекса РСФСР (договор имущественного найма) объясняла, что наймодатель обязуется предоставить нанимателю имущество во временное пользование за плату. Договор имущественного найма между гражданами заключается в письменной форме на срок более одного года. Далее в статье 286 Гражданского Кодекса РСФСР рассматривается плата за пользование нанятым имуществом. Наниматель обязан своевременно вносить плату за пользование имуществом, вправе требовать соответственного уменьшения наемной платы, если в силу обстоятельств, за которые наниматель не отвечает, условия пользования, предусмотренные договором, или состояние имущества существенно ухудшились. Из указанных статей Гражданского Кодекса РСФСР можно сделать вывод: все социалистическое имущество принадлежит народу, коммерческая выгода от сдачи имущества в аренду суть противозаконна и исключена.

Гражданский Кодекс РФ от 26 января 1996 г. N 14-ФЗ, действующий в настоящее время, поясняет, что в соответствии со статьей 209 ГК РФ «Содержание права собственности» собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения своим имуществом. Он вправе по своему

усмотрению совершать в отношении принадлежащего ему имущества любые действия, не противоречащие закону и иным правовым актам. То есть собственник может сдавать свое имущество в аренду, либо распоряжаться своим имуществом в любом виде [3].

В статье 212 ГК РФ рассмотрены субъекты права собственности. В частности, в Российской Федерации признаются следующие виды собственности: частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности. Имущество, принадлежащее на праве собственности городским и сельским поселениям, а также другим муниципальным образованиям, является муниципальной собственностью.

В статье 215 ГК РФ законодательно признано право муниципальной собственности, а статье 420 ГК РФ дано общее понятие договора. Договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей. В статье 425 ГК РФ рассмотрено действие договора, который вступает в силу и становится обязательным для сторон с момента его заключения.

В статье 450 ГК РФ рассмотрены основания изменения и расторжения договора. Изменение и расторжение договора возможны по соглашению сторон, если иное не предусмотрено ГК РФ, другими законами или договором. По требованию одной из сторон договор может быть изменен или расторгнут по решению суда только: при существенном нарушении договора другой стороной (например: долг по арендной плате). В статье 606 ГК РФ рассмотрены положения договора аренды. По договору аренды (имущественного найма) арендодатель (наймодатель) обязуется предоставить арендатору (нанимателю) имущество за плату во временное владение и пользование. Плоды, продукция и доходы, полученные арендатором в результате использования арендованного имущества в соответствии с договором, являются его собственностью. Например, в статье 609 ГК РФ рассмотрена государственная регистрация договора аренды. Договор

аренды на срок более года, а если хотя бы одной из сторон договора является юридическое лицо, независимо от срока, должен быть заключен в письменной форме. Договор аренды недвижимого имущества подлежит обязательной государственной регистрации. В соответствии со статьей 610 ГК РФ определен срок действия договора аренды, согласно которой договор аренды заключается на срок, определенный договором. Если срок аренды в договоре не определен, договор аренды считается заключенным на неопределенный срок.

В статье 614 ГК РФ предусмотрена обязанность арендатора об оплате. Арендную плату арендатор обязан своевременно вносить за пользование имуществом. Порядок, условия и сроки внесения арендной платы определяются договором аренды. В случае, когда договором они не определены, считается, что установлены порядок, условия и сроки, обычно применяемые при аренде аналогичного имущества при сравнимых обстоятельствах, а статьей 621 ГК РФ предоставлено преимущественное право арендатора на заключение договора аренды на новый срок. Арендатор, надлежащим образом исполнявший свои обязанности, по истечении срока договора имеет при прочих равных условиях преимущественное перед другими лицами право на заключение договора аренды на новый срок. Арендатор обязан письменно уведомить арендодателя о желании заключить такой договор в срок, указанный в договоре аренды, а если в договоре такой срок не указан, в разумный срок до окончания действия договора. При заключении договора аренды на новый срок условия договора могут быть изменены по соглашению сторон.

Арендатор и арендодатель являются сторонами договора. В роли арендодателя и арендатора могут выступать физические, юридические лица, а также иные субъекты гражданского права. Под юридическими лицами подразумевают коммерческие и некоммерческие организации, индивидуальные предприниматели, государство и муниципальные образования. Также в роли арендатора и арендодателя в некоторых видах аренды могут выступать

специальные субъекты. Согласно статье 608 ГК РФ «арендодатель – это собственник передаваемого в аренду имущества или лицо, уполномоченное законом или собственником сдавать имущество в аренду», а «арендатор – лицо, заинтересованное в получении имущества для его использования» Закон не предъявляет каких-либо специальных требований к арендатору муниципального имущества.

Арендодателями обычно выступают предприятия и учреждения, за которыми собственность закрепляется на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. В случае закрепления собственности за предприятием на праве хозяйственного ведения, объекты недвижимости могут быть переданы в аренду только с согласия собственника.

На примере типового договора аренды Департамента по управлению муниципальным имуществом Администрации города Екатеринбурга рассмотрим права и обязанности арендатора.

Арендатор обязан: принять объект по акту приема-передачи; провести государственную регистрацию договора; выплачивать своевременно и полностью арендную плату; использовать объект в соответствии с назначением, определенным договором (конторское, производственное, торговое, общественное питание); получить письменное согласие арендодателя на передачу объекта в субаренду, в случае необходимости; производить на счет собственных средств текущий ремонт; заключить договор на коммунальное обслуживание; заключить договор страхования объекта; обеспечивать представителям арендодателя беспрепятственный доступ на объект; сообщить письменно арендодателю о своей реорганизации, изменении наименования.

Арендодатель обязан: передать объект по акту приема-передачи; в случае прекращения договора, принять объект по акту приема-передачи; письменно уведомить арендатора о необходимости освобождения объекта в связи со сносом [4].

Из анализа указанных обязанностей и прав можно сделать вывод: прав больше предоставлено арендодателю, а у арендатора преобладают обязанности, соответственно арендатор обязан прислушиваться к мнению арендодателя. В тоже время можно отметить проблемы, выявленные в настоящее время при сдаче муниципальной собственности в аренду.

1. Одной из проблем сдачи муниципальной собственности в аренду является довольно большая изношенность объектов, в некоторых случаях состояние объектов однозначно неудовлетворительное. Многие объекты находятся в полуразрушенном состоянии и требуют капитального ремонта. Это приводит к сдаче объекта в аренду по очень низкой цене, или продаже по минимальной цене, что еще более усугубляет проблему. Собственник несет расходы по модернизации, эксплуатации, проведением ремонтных работ и по охране объектов. В конечном счете указанные затраты превышают стоимость аренды (некоторые объекты вовсе не используются вплоть до полного разрушения). В настоящее время, например, спрос на конторские помещения, расположенные в жилом доме крайне низок. Поэтому необходимы новые методы управления муниципальной собственностью в целях увеличения эффективности управления имуществом.

2. В соответствии с федеральным законом «Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 22.07.2008 г. N 159-ФЗ в течение восьми лет многие ликвидные объекты муниципальной собственности уже приватизированы. В результате остались лишь нежилые объекты, которые не пользовались и не пользуются спросом или требуют капитального ремонта.

3. Задолженность по арендной плате. Взыскать долги крайне затруднительно в связи с тем, что этот процесс занимает довольно большой временной срок, и, когда судебный пристав доходит до объекта должника – на объекте уже нет ничего, активы выведены, взыскивать нечего.

4. При сдаче в аренду отдельно стоящего здания арендатор обязан заключить договор аренды земельного участка. Плата за землю иногда превышает стоимость арендной платы за помещение.

5. В связи с тем, что многие муниципальные ликвидные объекты были приватизированы, реестр муниципальной собственности крайне истощен, возникает острая необходимость пополнять резерв объектов для сдачи в аренду, однако, этого не происходит.

6. Еще одной важной и острой проблемой является необходимость содержания неликвидных, аварийных помещений в жилых зданиях. Например – подвалы. Это истощает год от года бюджет города.

7. В связи с наличием в городе большого количества коммерческих, офисных и торговых площадей (торговых и офисных центров) подвальные, помещения без отдельного входа в настоящее время спросом вообще не пользуются.

Арендная плата – это неналоговый доход муниципалитета, поэтому в районах с высокой стоимостью недвижимости она составляет существенную долю муниципального бюджета. Поэтому размер арендной платы — один из существенных условий договора. При проведении расчета размера арендной платы возможны коррупционные проявления.

В настоящее время существует в Департаменте по управлению муниципальным имуществом два основных способа передачи объекта в аренду: это аукцион и муниципальная преференция.

Торги на право заключения договоров аренды объектов муниципального нежилого фонда проводятся Департаментом в соответствии с Приказом

Федеральной антимонопольной службы от 10.02.2010 № 67 «О порядке проведения конкурсов или аукционов на право заключения договоров аренды, договоров безвозмездного пользования, договоров доверительного управления имуществом, иных договоров, предусматривающих переход прав владения и (или) пользования в отношении государственного или муниципального имущества, и перечне видов имущества, в отношении которого заключение указанных договоров может осуществляться путем проведения торгов в форме конкурса».

Организатором торгов от имени Администрации города Екатеринбурга выступает Департамент по управлению муниципальным имуществом. Департамент проводит торги в форме **открытого аукциона** по составу участников и форме подачи предложений на право заключения договоров аренды на объекты муниципального нежилого фонда.

При втором способе передачи помещения в аренду коммерческой организации — путем предоставления муниципальной преференции — присутствуют коррупционные риски. Возможно вмешательство чиновнического аппарата в ход рассмотрения заявки на передачу помещения в аренду.

Во исполнение федерального закона от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» Администрация города Екатеринбурга в лице Департамента по управлению муниципальным имуществом осуществляет имущественную поддержку субъектам малого и среднего предпринимательства и организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. Распоряжение заместителя главы Администрации города Екатеринбурга — начальника Департамента по управлению муниципальным имуществом о передаче индивидуальному предпринимателю, коммерческой организации, а также некоммерческой организации, осуществляющей приносящую доход деятельность, права аренды объекта в качестве муниципальной преференции, предоставляемой в соответствии с законодательством о защите конкуренции;

Таким образом, проанализировав историко-правовой аспект развития муниципальной собственности в России можно сделать следующие выводы. Во время существования государства СССР и согласно Конституции СССР не было как таковой муниципальной собственности, а существовал административно-командный институт экономики. В новой России и до настоящего времени существует понятие муниципальной собственности, которую можно приватизировать, что было активно проведено в период (аренда с правом выкупа с 1995г. по 1999г.; с 2008 г. по настоящее время). На каждом историческом этапе на всех уровнях государственного и муниципального управления будет происходить использование собственности. И только время может показать правильность и эффективность использования института муниципальной собственности.

Библиографический список

1. Постановление Верховного Совета РФ: [портал].
URL:<http://www.zaki.ru/pagesnew.php?id=11855> (дата обращения: 22.10.2016)
2. Гражданский Кодекс РСФСР //консультант: [портал]. URL:
http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1838/ (дата обращения 23.11.2016)
3. Гражданский кодекс РФ // консультант: [портал]. URL:
[http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142 /](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/) (дата обращения: 23.11.2016)
4. Аукционы на право заключения договоров аренды объектов муниципального нежилого фонда // Екатеринбург.рф: [портал]. URL:
<http://екатеринбург.рф/официально/торги/аукционы> (дата обращения: 23.11.2016)

Региональная экономика

УДК 332.1

Макейкина С.М., Байнева М.А. Долговая политика Республики Мордовия

Debt policy of the Republic of Mordovia

Макейкина Светлана Михайловна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансы и кредит
Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева, Республика Мордовия,
г. Саранск

Байнева Марина Анатольевна

студентка экономического факультета Национального исследовательского Мордовского
государственного университета им. Н. П. Огарева, Республика Мордовия,
г. Саранск

Makeikina Svetlana

PhD, Department of Finance and Credit
National Research Mordovia State University

Bayneva Marina

Economics student
National Research Mordovia State University

Аннотация: В последние годы долговая политика субъектов РФ все больше становится актуальной, это связано с многими процессами, происходящими в Российской Федерации. Государственные заимствования используются не только в российской, но и в мировой экономике. В данной статье рассматриваются причины использования заемных средств и представлены результаты анализа долговой политики Республики Мордовия. Представлены основные задачи долговой политики региона.

Ключевые слова: долговая политика, государственные заимствования, государственный долг, бюджетные риски, дефицит бюджета

Abstract: In recent years, the debt policies of the subjects of the Russian Federation is increasingly becoming relevant, it is connected with many processes in the Russian Federation. Government borrowing is used not only in Russia but also in the global economy. This article discusses the reasons for the use of borrowed funds and the results of the analysis of debt policy of the Republic of Mordovia. Presents the objectives of the debt policy of the region.

Keywords: debt policy, public borrowing, public debt, fiscal risks, the budget deficit

Долговой понимается органов государственной по управлению долгом. политика идеологию управления заимствованиями, определяет и управления долгом и направления органов по реализации [1]. Другой автор, Болдырев Б. Г.

считает, что государственный долг — это вся сумма выпущенных, но не погашенных государственных займов с начисленными процентами, которые должны быть по ним выплачены за определенный срок или к определенной дате [6].

В современных условиях дефицита бюджетов проблема заимствований регионов особенно актуальна в свете имеющихся тенденций как в российской, так и в мировой экономике. Динамика долговой нагрузки является одним из основных факторов, влияющих на финансовую стабильность и финансовое состояние субъектов.

Долговая политика не только формирует идеологию управления государственными заимствованиями, но и определяет стратегию и тактику управления государственными заимствованиями и основные направления региональных органов власти по их реализации.

Государственный долг субъекта Российской Федерации представляет собой группировку долговых обязательств субъекта Российской Федерации по установленным бюджетным законодательством видам долговых обязательств. Проводимая долговая политика регионов исходит из объективности долговых заимствований, то есть бюджетные долги возникают в целях обеспечения дефицита бюджета.

средства довольно выступают источником дефицита, как национальном масштабе, и уровне субъектов. Кроме полученные финансовые могут для в приоритетные производства конкретного это стимулировать инновационное развитие, проекты, целевые социального промышленного Этот вопрос актуален для с выраженным характером экономики, одному из таких регионов относится республика

долговой политики комплекс

а) создание долговой

б) разработку долговой политики, ее стратегических целей, задач;

в) деятельностью государства планированию заимствований, государственных организации займов, поручительств;

г) за целевым привлекаемых а за своевременным государственного долга

Причины, из-за которых используются заемные средства правительствами всех стран, заключаются в значительно меньших негативных последствиях для национальных экономик по сравнению с монетарными приемами балансирования государственных доходов и расходов (например, дополнительной денежной эмиссией), а также в более благоприятных внутривнутриполитических последствиях по сравнению с практикой повышения налогов. Внешний долг является противоречивым и сложным понятием, он оказывает огромное влияние на финансово-экономическое положение региона-заемщика. Для дополнительных финансовых ресурсов привлекаются внешние заимствования, которые в свою очередь открывают доступ в научно-технической сфере и современному управленческому опыту.

Также необходимо отметить, что неконтролируемый и устойчивый рост государственного долга содержит угрозы в контексте экономической безопасности региона и увеличения дефицита бюджета субъекта в перспективе.

Государственный долг Республики Мордовия является одной из основных проблем, принимая очень серьезный характер. В 2018 году в Саранске будет проходить чемпионат мира по футболу, который прогнозируемо вызовет потребность в дополнительном финансировании в связи с масштабными проектами по совершенствованию транспортной и дорожной инфраструктуры, как города Саранск, так и всего региона. Стоит отметить, что экономическое развитие республики Мордовия осуществляется в условиях устойчивого дефицита бюджета, который на 2016 год составил 2383 миллионов рублей. На рисунке 1 представлено как с 2014 года государственные заимствования региона уменьшаются [2].

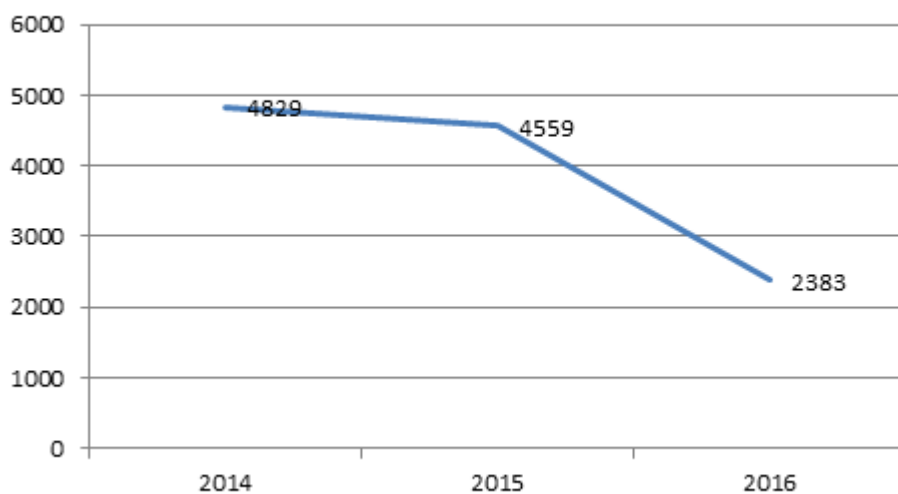


Рисунок 1. Государственного долга республики Мордовия

На данных, в рисунке можно сделать вывод том, государственный долг за исследуемый уменьшился почти в 2 раза (2446 руб. или на 49,4%).

Таблица 1

Источники финансирования бюджета [3]

	2014	2015 год	Год
кредиты		1 488	461
Облигации		400	400
кредиты	3	1 650	
Иные	-157	658	-631
остатков средств	310		

Из таблицы очевидно, источники финансирования бюджета

Сформировавшийся высокий уровень государственного долга по состоянию на 1 января 2014 г. имеет ряд объективных причин. Если проанализировать объем и структуру долга за период 2008 – 2013 годов, можно отметить, что резкий рост долга наблюдается с 2010 года. На резкий скачок роста государственного долга повлияла чрезвычайная ситуация с засухой 2010 года долг республики увеличился дополнительно на 2480,0 млн. рублей и увеличению расходов на его обслуживание, так как на ликвидацию последствий засухи из федерального центра были предоставлены бюджетные кредиты на частичное покрытие дефицита с установлением платы за пользование средствами кредита в размере одной четвертой ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации, а не беспроцентные бюджетные кредиты на ликвидацию последствий стихийных бедствий или дотации.

Таким образом, за период с 2010 по 2011 год государственный долг республики вырос на 7350,3 млн. рублей.

Высокий уровень дефицита бюджета региона-заемщика в 2012 и 2013 годах также привел к последующему наращиванию объема долга.

Особое внимание должно быть уделено возникающим рискам будущих затрат, связанных с предоставленными Правительством Республики Мордовия государственными гарантиями, срок возврата которых должен был наступить в 2015 – 2017 годах. Общий объем проблемных гарантий указанного периода составляет более 1300,0 млн. рублей. В настоящее время министерство финансов Республики Мордовия заключил соглашение о пролонгации долговых платежей республики до 2020 года.

Еще одна категория рисков обусловлена ухудшением условий обслуживания и погашения бюджетных кредитов, полученных местными бюджетами. Риски связаны с невозможностью единовременного погашения полученных бюджетных кредитов и своевременностью ежемесячного обслуживания накопленных бюджетных кредитов частью местных бюджетов.

Перечисленные бюджетные риски могут требовать при их наступлении разработки дополнительных мер по минимизации их негативных последствий.

По данным таблицы 2 государственный долг в 2014 году по сравнению с 2016 годом увеличился на 82 716 809,8 рублей [4].

Таблица 2

Государственный долг РМ на период январь 2014 – октябрь 2016 гг. [2]

	2014	Удельный вес, %	2015	Удельный вес, %	2016	Удельный вес, %
Среднегодовое значение	25 629 607,82		31 700 037,91		39 077 709,1	
Январь	26 702 654,6	8,68	28 568 183,3	7,51	36 042 833,2	9,23
Февраль	25 995 654,6	8,45	28 568 183,3	7,51	37 267 833,2	9,54
Март	26 150 481,8	8,50	29 318 183,3	7,71	38 192 963,6	9,78
Апрель	26 988 981,8	8,78	30 768 183,3	8,09	38 867 963,6	9,95
Май	21 598 424,3	7,02	30 438 733,4	8,00	38 912 585,0	9,97
Июнь	29 195 145,3	9,49	32 838 733,4	8,63	39 087 585,0	10,1
Июль	29 096 145,3	9,46	30 638 733,4	8,05	40 987 585,0	10,5
Август	20 023 022,3	6,51	33 001 871,9	8,68	40 137 585,0	10,28
<i>Окончание таблицы</i>						
	2014	Удельный вес, %	2015	Удельный вес, %	2016	Удельный вес, %
Сентябрь	24 503 022,3	7,97	32 202 412,4	8,47	39 887 585,0	10,22
Октябрь	26 374 156,5	8,58	34 377 412,4	9,04	40 887 585,0	10,47
Ноябрь	25 077 552,5	8,15	34 927 412,4	9,18		
Декабрь	25 850 052,5	8,41	34 752 412,4	9,14		
Всего	307 555 293,8	100	380 400 454,9	100	390 272 103,6	100

В середине квартала практически всех происходит значения государственного что связано повышением региона направлением части на погашение перед В же время, тенденция наблюдается конце квартала. изменения в очередь связаны периодами проведения работ и объективным фактором В остальных резких скачков государственного долга месяца месяцу наблюдается, либо связаны с колебаниями экономике повышение инвестиционных на капитальное масштабные работ, с ликвидацией природных явлений ураганы т.д.).

Основными направлениями реализации долговой политики Республики Мордовия в 2016 – 2018 гг. являются:

- 1) не превышение уровня государственного долга, установленного бюджетным законодательством;
- 2) снижение расходов на обслуживание государственного долга;
- 3) соблюдение показателей и индикаторов, установленных государственной программой повышения эффективности управления государственными финансами в Республике Мордовия на 2014 – 2018 годы.

Приоритетными задачами осуществления долговой политики за указанный период является снижение объема государственного долга до максимально возможного уровня в имеющихся экономических условиях, в том числе снижение уровня рыночного долга к концу 2018 года до уровня объема не более 50 процентов от суммы доходов бюджета субъекта Российской Федерации без учета безвозмездных поступлений [5].

По нашему мнению, основными задачами долговой политики Республики Мордовия должны выступать:

- а) эффективное использование привлеченных средств;
- б) обеспечение своевременного возврата привлеченных средств;
- в) определение приоритетов региональной политики;
- г) совершенствование мониторинга и учета государственных займствований.

Таким образом, на данный момент перспективы сокращения размера государственного долга РМ скорее носят перспективный характер, поскольку в связи с близящимся ЧМ по футболу регион будет вынужден увеличить долговую нагрузку, что объясняется неготовностью замещения за счет собственных средств. Однако, в самой ближайшей перспективе за счет высокого инновационного потенциала ситуация может измениться в лучшую сторону за счет внедрения новейших технологий в области энергоэффективности. Но данный сценарий возможен лишь в случае перестройки экономики региона на базе становления диверсифицированно направленной промышленности и переориентации локальных экономических процессов на более высокие технологические стандарты.

Библиографический список

1. Волынская О.А. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=11609911>
2. О республиканском бюджете на 2016 год [Электронный ресурс] :Закон Республики Мордовия от 22.12.2015 г. №89–З . – – Доступ из справ.-правовой системы «Консультант плюс».
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.gks.ru/>
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.minfinrm.ru/>
5. Указ главы республики Мордовия «Об Основных направлениях долговой политики Республики Мордовия на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов»
6. Финансы капитализма :учеб для студентов вузов по спец. «Финансы и кредиты» /под ред. Б. Г. Болдырева. М. : Финансы и статистика, 1990.

Мурыгина Л.С., Самарина А.Л. Малый и средний бизнес в УрФО

Small and medium business in the Urals Federal District

Мурыгина Лариса Сергеевна,
Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический университет г. Челябинск

Самарина Анна Леонидовна
Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический университет г. Челябинск

Murygina Larisa,
South Ural State Humanitarian Pedagogical University, Chelyabinsk

Samarina Anna
South Ural State Humanitarian Pedagogical University, Chelyabinsk

Аннотация: В статье анализируются проблемы малого и среднего бизнеса в Уральском федеральном округе (УрФО). Рассматривается его сущность и необходимость как экономического явления. Исследуются проблемы, существующие в малом и среднем бизнесе, также даются некоторые рекомендации по их решению

Ключевые слова: малый и средний бизнес, программа поддержки, бизнес-климат

Abstract: The article analyzes the problems of small and medium business in the Urals Federal District. The essence and value as an economic phenomenon. Examines the problems existing in the small and medium business, also provides some recommendations for their solution

Keywords: small and medium business, support program, business climate

Малый и средний бизнес считается значительной составляющей хозяйственного комплекса России и ее регионов. Более значительно воздействует данный бизнес по трем направлениям:

– территориальное (формирование предпринимательства в небольших населенных пунктах, инфраструктурное освоение территорий, применение местных природных ресурсов, близкое расположение производственных точек к рынкам, результативное применение интеллектуальных и трудовых ресурсов, удовлетворенность нужд конкретных групп населения, живущих рядом);

–экономическое (наполнение рынка товарами и услугами, активизация инновационной деятельности, формирование конкурентной среды, стимулирование экономического роста);

– социальное (повышение числа рабочих зон, увеличение доли среднего класса в обществе, реализация креативных способностей, формирование навыков предпринимательства, снижение уровня безработицы).

Значительный вклад в развитие конкурентной среды вносит малое и среднее предпринимательство. Такой бизнес является серьезным конкурентом крупным монополистическим предприятиям, так как часто занимается узкими специализациями и использует современные технологии. Можно выделить положительные стороны малого и среднего бизнеса:

— привлечение существенных финансовых и производственных ресурсов населения;

— быстрое реагирование на перемены рынка;

— рыночная апробация инноваций;

— низкие издержки в управлении и эксплуатации;

— высокий оборот денежных средств.

— организация производства наукоемких мелкосерийных изделий.

Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209 – ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» устанавливает условия отнесения юридических лиц к субъектам малого и среднего предпринимательства:

1. Численность работающих — среднее предприятие от 101 до 250 человек включительно, малое предприятие до 100 человек включительно.

2. Структура уставного капитала не должна превышать 25%.

3. Выручка от реализации товаров или услуг за предшествующий год без учета НДС – для малых предприятий – до 800 млн. рублей, для средних предприятий – до 2 млрд. рублей [8].

Роль малого и среднего бизнеса проявляется в том, что развитие такого бизнеса поддерживает здоровую конкуренцию в УрФО и способствует повышению конкурентоспособности изготавливаемых на территории УрФО товаров и услуг. Благодаря малому и среднему бизнесу экономика приобретает

необходимую гибкость, так как стремительно отвечает на возникновение новых потребностей покупателей и новых рыночных ниш. Наиболее значимую роль субъекты малого и среднего бизнеса играют в настоящее время, обеспечивая дополнительную занятость населения.

По данным Росстата число субъектов малого и среднего бизнеса за 2015 г. увеличилось до 20 тыс. ед., что на 1, 8 тыс. ед. больше, чем за аналогичный период 2014 г.

Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата работников организаций УрФО в I полугодии 2015 года составила 38 тыс. 805 руб. (по России — 33 тыс. 124 руб.) и возросла по сравнению с I полугодием 2014 года на 5,3%. При этом реальная начисленная заработная плата снизилась на 8,4% [4].

За 2014 г. предприятиями малого и среднего бизнеса отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами на сумму 572984926,3 тыс. руб., а в 2015 г. — 606212660,9 тыс. руб. Продано товаров несобственного производства в 2014 г. на 811199460,8 тыс. руб., в 2015 г. — 818320855,6 тыс. руб. [2].

Приведенная выше статистика указывает о наличии некоторых нерешенных проблем, возникающих на пути развития малого и среднего бизнеса.

К проблемам малого и среднего бизнеса в УрФО относятся:

1. Высокие кредитные ставки. Банки при выдаче кредитов должны быть уверены, что предприятие будет платежеспособным, им необходим продуманный бизнес-план, хорошая кредитная история, залог. Трудности с первоначальным накоплением капитала, невозможность получения кредитов на приемлемых условиях приводят к низкому уровню финансовой обеспеченности большинства малых предприятий.

2. Высокие налоги и взносы. Помимо налогов существует обязанность вносить платежи в различные фонды, например, уплачивать страховые взносы.

Поэтому предприниматели несут большие денежные потери, им становится невыгодно вести бизнес.

3. Низкая квалификация предпринимателей и наемных работников. Некомпетентность может выражаться в отсутствии знаний в области маркетинга, финансов, менеджмента, производства, снабжения, в отсутствии управленческого опыта или неспособности решать нестандартные задачи. Предпринимателям необходимо повышение бизнес-грамотности, в УрФО разрабатываются программы управленческой поддержки малого и среднего бизнеса, создаются «инкубаторы» мелкого бизнеса. Таким образом, увеличивается информированность предпринимателей о предоставляемых мерах поддержки их деятельности.

4. Административные барьеры. Наличие многочисленных подзаконных актов, противоречия между различными уровнями законодательства (федеральным и региональным), большой объем отчетности, большое количество контролирующих органов усложняет процесс развития малого предпринимательства.

5. Бегство мелкого капитала из производства в сферу преимущественно посреднических операций. Анализ развития предпринимательства показывает, что доля предприятий, работающих в сфере торговли общественного питания и посреднических услуг, занимает доминирующее положение. Необходимо повысить долю предприятий, занимающихся наукой, т.к. это наиболее перспективная область предпринимательской деятельности, способная принести большой объем инвестиций в бюджет.

Недолговечность большинства мелких и средних предприятий, обусловленная не только конкуренцией, нестабильностью экономической ситуации, но и отсутствием стимулов к долгосрочным инвестициям. Нехватка специализированного оборудования, неразвитость производственной инфраструктуры, высокая арендная плата за помещение и оборудование негативно

влияет на формирование малого и среднего бизнеса в сфере материального производства. Малым и средним предприятиям труднее получить кредит, наладить рекламу, так как удельные издержки выше, чем у крупных предприятий. Также средства уходят на изучение рынка, получение информации, обучение и переподготовку кадров. Все вышеперечисленные проблемы негативно влияют на малые предприятия УрФО и вызывают нестабильность в работе.

Исследования, которые проводил «МСП Банк», выявили процентное соотношение актуальных проблем развития малого и среднего бизнеса [9].

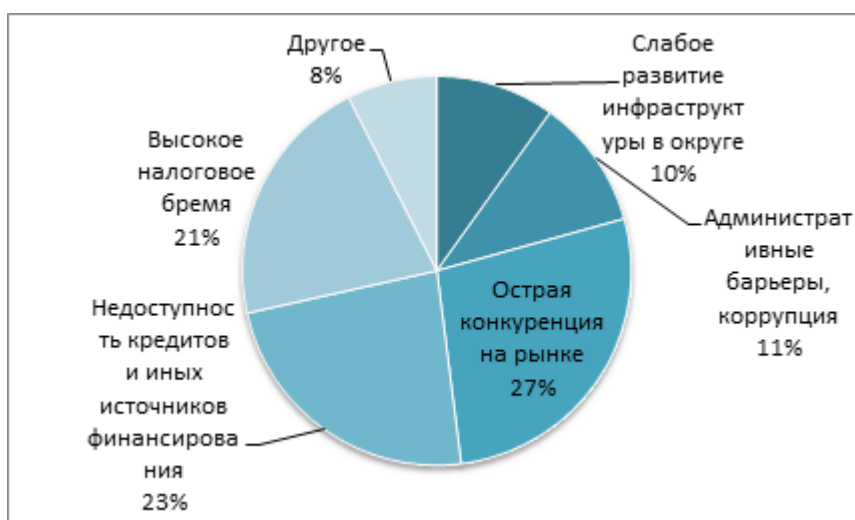


Рисунок 1. Распределение проблем, сдерживающих развитие малого и среднего бизнеса в УрФО.

В соответствии с положениями документа «Стратегия социально-экономического развития Уральского федерального округа на период до 2020 года» малому и среднему бизнесу отводится роль одного из основных инструментов по достижению стратегической цели – повышения уровня и качества жизни населения на основе эффективного использования человеческого и инновационно-инвестиционного потенциалов, обеспечивающих устойчивое развитие и конкурентоспособность УрФО [10].

Правительство УрФО целенаправленно решает вопросы по созданию благоприятных условий для субъектов малого и среднего бизнеса [3].

Таблица 1

Индекс качества условий для развития малого и среднего бизнеса

Регион	Индекс 2014 г.	Индекс 2015 г.	Характеристика группы
ХМАО	A	A	В категорию «А» попали экономически развитые регионы, которые отличаются высокой покупательной способностью населения и достаточной обеспеченностью факторами производства. Риски в регионах этой группы невелики и нивелируются значительным экономическим потенциалом
ЯНАО	A	B	Регионы попали в категорию «В» в первую очередь благодаря хорошим показателям риска при сравнительно умеренном потенциале.
Тюменская область	B	B	
Свердловская область	B	C+	Для регионов группы нельзя выделить один или два главных фактора, изменение которых может существенно улучшить их положение в краткосрочной перспективе. Регионы группы «С» сильно зависят от дотаций из федерального центра.
Челябинская область	C	C	
Курганская область	D	D	Для большинства регионов данной группы характерно достаточно слабое развитие местных рынков сбыта, невысокий уровень обеспеченности факторами производства и существенные риски.

В 2015 г. индекс качества условий для малого и среднего бизнеса снизился в двух субъектах УрФО — Свердловской области и Ямало-Ненецком автономном округе. В группе «Е» (неудовлетворительное качество условий) регионов УрФО не оказалось.

В УрФО сформирована поддержка малого и среднего бизнеса:

— Ханты-Мансийский автономный округ — финансовая поддержка благодаря Фонду поддержки предпринимательства Югры и

микрофинансирования. Имущественная поддержка осуществляется Окружным бизнес-инкубатором.

— Курганская область — создан Гарантийный фонд и Фонд микрофинансирования, нефинансовую поддержку оказывают: 4 бизнес-инкубатора, Курганский областной технопарк, Курганский региональный центр поддержки экспорта, Центр молодежного инновационного творчества, а также Центр кластерного развития Курганской области, муниципальные консультационные центры.

— Свердловская область — 43 фонда господдержки предпринимательства (региональных, муниципальных), два экспортных центра и девять бизнес-инкубаторов. В числе организаций инфраструктуры — крупнейший Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства (СОФПП), нефинансовая поддержка в виде обучающих мероприятий, консультаций, тренингов и семинаров [1].

Субъектам малого и среднего бизнеса, которые осуществляют приоритетный вид деятельности, оказывают финансовую поддержку, предоставляя субсидии. К приоритетным видам деятельности относятся: оказание автотранспортных услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом, ремонт автотранспортных средств; оптово-розничная торговля; производство продукции строительного назначения; производство и переработка сельскохозяйственной продукции; производство промышленной продукции; осуществление ремесленной деятельности.

Несмотря на задачу инновационного технологического развития округа, в УрФО существенно перевешивает число предприятий, занимающихся оптово-розничной торговлей, перевозкой пассажиров, ремонтом автомобилей, бытовых изделий (табл. 2) [7].

Виды экономической деятельности	Обработавшие производства		Строительство		Оптовая-розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования		Транспорт и связь		Операции с недвижимым имуществом; аренда и предоставление услуг		Научные исследования и разработки		Прочие виды деятельности	
Регион	2010	2013	2010	2013	2010	2013	2010	2013	2010	2013	2010	2013	2010	2013
РФ	10	10	11	12	38	39	6	7	21	20	0,7	0,8	13,3	11,2
УрФО	10	9	12	13	40	41	6	8	20	19	0,7	0,6	11,3	9,4
Курганская обл.	10	11	11	13	33	37	5	6	18	18	0,3	0,2	22,7	14,8
Свердловская обл.	10	9	10	10	44	48	6	7	20	17	0,8	0,7	9,2	8,3
ХМАО	7	7	16	17	32	31	11	11	22	21	0,3	0,4	11,7	12,6
ЯНАО	5	6	23	22	30	29	12	13	17	18	0,3	0,3	12,7	11,7
Тюменская обл.	8	9	18	17	34	34	5	6	22	22	0,7	0,8	12,3	11,2
Челябинская обл.	11	11	11	11	40	43	6	7	21	19	0,6	0,6	10,4	8,4

Рисунок 2. Доля малых и средних предприятий по видам экономической деятельности к общей численности МСП, %

Проблемы малого и среднего бизнеса в УрФО и факторы, определяющие тенденции развития, в своей основе обусловлены сложившейся системой экономических отношений в современной экономике России. Для решения проблем развития малого и среднего бизнеса требуется средства политическая воля к изменению сложившегося положения. Создание оптимального количества малых и средних предприятий как основы социально-экономического развития возможно при интенсивном развитии видов инновационной экономической деятельности данных субъектов.

Решение проблем указанными способами поможет малому и среднему бизнесу развиваться более активно, а значит, будут создаваться новые товары, услуги, новые рабочие места, тем самым будет развиваться экономика страны.

Библиографический список

1. Электронный ресурс удалённого доступа. Афанасьева Н. Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в УрФО. - Режим доступа: <https://ufirms.ru/articles/investment/gosudarstvennaya-podderzhka-malogo-i-s.html>

2. Электронный ресурс удалённого доступа. ЕМИСС: Государственная статистика/ Официальные статистические показатели. - Режим доступа: <https://www.fedstat.ru/indicators/start>

3. Индекс качества условий для малого и среднего бизнеса в 2013–2014 гг.: регио-нальные диспропорции: Брошюра. Акционерное общество «Российский Банк поддержки ма-лого и среднего предпринимательства» (АО «МСП Банк»). — М.: Аналитический центр, 2015.

4. Электронный ресурс удалённого доступа. Информационно-аналитическое агентство «УралБизнесКонсалтинг» /Новости дня. - Режим доступа: <http://urbc.ru/1068046328-v-i-polugodii-2015-goda-realnaya-nachislennaya-zarplata-v-urfo-snizilas-na-84.html>

5. Никитина Л.Н., Худилайнен М.И. Становление малого бизнеса в России // Инновации, № 9, 2014 г.

6. Электронный ресурс удалённого доступа. Основные показатели деятельности малых предприятий: Федеральная служба государственной статистики. - Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/inst-preob/tab-mal_pr.htm

7. Электронный ресурс удалённого доступа. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями). - Режим доступа:

<http://base.garant.ru/12154854>

8. Финансовое состояние и ожидания малого и среднего бизнеса в 2015 году: Брошюра. Акционерное общество «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства» (АО «МСП Банк»). — М.: Аналитический центр, 2015.

9. Электронный ресурс удалённого доступа. Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации/Стратегия социально-экономического развития Уральского федерального округа на период до 2020 года. - Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/902307636>

Рысалиева М. Ш. О специальном налоговом режиме для субъектов СЭЗ в Кыргызской Республике

About the special tax regime for subjects of FEZ in the Kyrgyz Republic

Рысалиева Мира Шаршенкуловна

к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит» Кыргызско-Российского Славянского университета
г.Бишкек, Кыргызстан

Rysalievа Mira Sharshenkulovna

Kyrgyz-Russian Slavic University, Bishkek, Kyrgyzstan

Аннотация: Данная статья посвящена актуальным вопросам развития и применения специального налогового режима для субъектов СЭЗ в Кыргызской Республике

Ключевые слова: налоги, налоговая система, специальные налоговые режимы, СЭЗ

Abstract: This article is devoted to topical issues of development and application of a special tax regime for subjects of FEZ in the Kyrgyz Republic

Keywords: taxes, tax system, special tax regimes, free economic zones

За последние годы повышается осознанный интерес к развитию инновационного сектора Кыргызской Республики. Соответственно, в определенный период возникает необходимость выделения особой льготной зоны с привлечением инвестиций, как иностранного, так и отечественного характера. Это место также требует наличия передовых технологий производства и создания дополнительных рабочих мест для высококвалифицированных работников. Создаются так называемые специальные экономические зоны (СЭЗ), т.е. территориально ограниченная часть страны, имеющая особый юридический статус и льготные экономические условия для национальных или иностранных предпринимателей. Они создаются для решения стратегических задач развития государства в целом или отдельной территории, для развития обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей экономики, развития туризма, санаторно-курортной сферы, транспортной инфраструктур, разработки технологий и коммерциализации их результатов, производства новых видов продукции.

Наряду с государством в выделении таких зон заинтересованы инвесторы. Они также получают ряд преимуществ, среди которых, например, использование более дешевой рабочей силы, снижение затрат из-за полного отсутствия (или существенного их снижения) экспортных и импортных таможенных пошлин, развитие территории, создание необходимой, удобной и приближенной к потребителю инфраструктуры и непосредственно производства, а также снижение административных барьеров.

Мировая практика свидетельствует, что создание подобных специальных экономических зон является довольно популярной мерой развития, и рассмотрение зарубежных особенностей стимулирования инновационной деятельности положительно скажется на формировании отечественного опыта.

Стоит отметить, что попытки создания СЭЗ в Кыргызской Республике были предприняты еще в период перестройки, но из-за отсутствия законодательства, должного администрирования и сложного времени для всей экономики страны в целом, это привело к повсеместному уклонению от уплаты налогов, а не к планируемому инновационному развитию.

На сегодняшний день, в Кыргызской Республике в свободных экономических зонах (СЭЗ) устанавливаются особые правовые режимы, предусматривающие льготы в области внешнеэкономической и хозяйственной деятельности.

Так, компаниям, работающим в СЭЗ, предоставляются следующие льготы и преимущества:

- частичное освобождение от всех видов налогов, пошлин, выплат и сборов в течение всего периода осуществления деятельности в СЭЗ;

- отчисления в размере 0,1-2% с выручки от реализации товаров и услуг в течение года в генеральную дирекцию СЭЗ за предоставление налоговых и иных льгот на территории СЭЗ;

экспорт товаров, произведенных в СЭЗ, импорт товаров в СЭЗ, а также товары, предназначенные для реэкспорта, полностью освобождаются от таможенных пошлин;

экспортные товары, произведенные на территории СЭЗ, освобождаются от квотирования (за исключением экспорта на таможенную территорию Кыргызской Республики, объем которого не должен превышать 30% от общего объема произведенной продукции в СЭЗ, в течение года) и лицензирования;

упрощенный режим въезда и выезда иностранных работников;

упрощенная и ускоренная регистрация хозяйствующего субъекта;

упрощенные таможенные процедуры;

прямой доступ к инфраструктуре, в том числе, телекоммуникациям, водоснабжению, электроснабжению и средствам транспортировки при ведении деятельности на территории СЭЗ.

Но, есть определенные ограничения, так компаниям, зарегистрированным в СЭЗ, запрещается: реализовывать горюче-смазочные материалы, ликероводочные и табачные изделия юридическим и физическим лицам, не являющимся субъектами СЭЗ, на территориях СЭЗ Кыргызской Республики; реализовывать товары, произведенные в СЭЗ, на внутреннем рынке Кыргызской Республики, если добавленная на территории СЭЗ стоимость товаров составляет менее 30% и менее 15% — для бытовой техники и электроники.

Компании, желающие осуществлять свою деятельность в СЭЗ, обязаны пройти регистрацию в СЭЗ. Порядок регистрации хозяйствующих субъектов с иностранными инвестициями устанавливается генеральной дирекцией СЭЗ.

В настоящее время на территории Кыргызской Республики функционируют 7 свободных экономических зон: СЭЗ «Бишкек», СЭЗ «Маймак», СЭЗ «Нарын» и СЭЗ «Каракол» и другие.

В настоящее время на территории Кыргызской Республики функционируют 7 свободных экономических зон.

Таблица 1

**Сведения о количестве зарегистрированных хозяйствующих субъектов
СЭЗ в налоговых органах Кыргызской Республики
(по состоянию на 01.11.2016 года)**

№	Наименование СЭЗ	Всего зарегистр. субъектов	Из них недейст- вующих	Предоставляющие отчеты		Кол-во работников, согласно по подходящему отчету
				Всего	в том числе по нулям	
1	г.Бишкек СЭЗ «Бишкек»	281	250	281	31	2 226
2	г.Нарын СЭЗ «Нарын»	4	0	4	3	12
3	Кочкор СЭЗ «Нарын»	2	0	2	2	2
4	г.Каракол СЭЗ «Кара Кол»	19	19	19	0	19
5	г.Балыкчи СЭЗ «Кара Кол»	14	5	9	9	9
6	Кара Буура СЭЗ «Маймак»	26	20	6	20	41
7	Лейлек СЭЗ «Лейлек»	5	0	5	5	5
Всего		351	294	326	70	2 314

Источник: Данные «Управления и контроля по специальным налоговым режимам, регистрации и розыску» Центрального аппарата Государственной Налоговой Службы при Правительстве Кыргызской Республики за 2013-2016гг.

Как мы видим из данных таблицы 1, из зарегистрированных 351 субъектов СЭЗ действующих только — 57, остальные – 294, недействующие.

Наиболее большее количество зарегистрированных субъектов в г.Бишкек СЭЗ «Бишкек» -281 (действующих — 31), в Кара Буура СЭЗ «Маймак» — 26

(действующих — 6), в г. Каракол СЭЗ «Кара Кол» -19 (действующих — 0), и в г.Балыкчи СЭЗ «Кара Кол» -14 (действующих — 9).

Так, на сегодняшний день, фирма, зарегистрированная в СЭЗ освобождается от всех видов налогов [1]. Единственные платежи — это ежегодный взнос и налог от 1 до 1,5% от объемов реализации в СЭЗ в качестве оплаты за услуги.

Таблица 2

Динамика поступления налогов и платежей от хозяйствующих субъектов СЭЗ с 2011 — 2015 годы (тыс.сом)

№	Наименование СЭЗ	Фактическое поступление налогов				
		2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.
1	г.Бишкек СЭЗ «Бишкек»	82 171,5	91 768,8	134 856,7	161 817,7	304 479,2
2	г.Нарын СЭЗ «Нарын»	2 413,3	1 130,4	3 234,8	3 929,6	2 715,7
3	р.Кочкорский СЭЗ «Нарын»	—	—	—	—	—
4	г.Каракол СЭЗ «Кара Кол»	3 459,5	4 184,9	3 013,2	3 460,2	3 431,4
5	г.Балыкчи СЭЗ «Кара Кол»	—	—	—	—	—
6	р.КараБуура СЭЗ «Маймак»	189,7	551,6	819,3	1 137,4	1 033,5
7	р.Лейлекский СЭЗ «Лейлек»	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Всего		88 234,0	97 635,7	141 924,0	170 344,9	311 659,8

Источник: Данные «Управления и контроля по специальным налоговым режимам, регистрации и розыску» Центрального аппарата Государственной Налоговой Службы при Правительстве Кыргызской Республики за 2013-2016гг.

Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что динамика поступления налогов от хозяйствующих субъектов СЭЗ в целом свидетельствует о динамичном и стабильном росте налоговых поступлений до 2011 года – 88234 тыс.сом до 311659,8 тыс.сом в 2015 году.

Следует отметить, что на протяжении всего анализируемого периода наиболее значительные суммы налогового контракта поступали от СЭЗ «Бишкек», причем поступления за последние два года увеличились почти вдвое. Так, за 2015 год поступило 304479,2 тыс.сом, а в 2014 году поступило 161817,7 тыс.сом.

С момента создания и за период деятельности СЭЗ в КР (с 1996 по 2015 год) создано 3500 новых рабочих мест, зарегистрировано 224 совместных и иностранных предприятия.

В создании этих предприятий участвовали инвесторы из 25 стран мира. По состоянию на 21.01.2016г. количество зарегистрированных субъектов с начала создания СЭЗ «Бишкек» составляет 1196 субъекта.

Необходимо отметить, за годы существования СЭЗ были привлечены инвестиции на сумму более 90 миллионов долларов, то только в 2014 году — более 31 миллиона долларов.

На данный момент в СЭЗ КР благоприятный инвестиционный климат для ведения бизнеса различного рода как для производства, предоставление услуг на местные, внешние рынки так и для торговли. За последние годы Генеральная дирекция СЭЗ накопила не малый опыт работы с межправительственными организациями в сфере налаживания контактов и привлечения инвестиций с участниками внешнеэкономической деятельностью. СЭЗ оказывает содействие развитию, расширению торгово-экономического сотрудничества, с другими странами предоставляя возможность развернуть на территории СЭЗ разные

направления производства, переработку разного вида сырья, химическую и легкую промышленность с учетом соответствия норм международных стандартов и безопасности экологии КР.

Принимаются меры по совершенствованию специальных налоговых режимов для отдельных видов деятельности, которые позволили в значительной степени снизить налоговую нагрузку на малый бизнес и сельскохозяйственных товаропроизводителей. Это в свою очередь, влечет за собой развитие производства, расширение инвестиционной деятельности, увеличение занятости населения, а упрощение налогообложения снижает не только издержки налогоплательщиков на ведение налогового и бухгалтерского учета, но и повышает эффективность налогового администрирования. Указанные меры стимулируют переход субъектов предпринимательской деятельности на специальные налоговые режимы, в том числе из сферы «теневого» бизнеса.

Одним из возможных направлений совершенствования специальных налоговых режимов может стать ограничение зоны их применения, поскольку изначально они вводились в качестве временной меры в тех сферах деятельности, где осуществлялись наличные денежные расчеты, и тем самым был затруднен налоговый учет и контроль. Для того, чтобы налоговыми преференциями пользовался именно малый бизнес, нуждающийся в государственной поддержке, необходимо установить научно обоснованные ограничения относительно сферы применения специальных налоговых режимов. При этом чрезмерно жесткие рамки делают подобные режимы непривлекательными для налогоплательщиков, сдерживают их развитие и заставляют скрывать от налоговых органов значительную часть своей деятельности.

Для развития отечественного бизнеса и создания благоприятного инвестиционного климата можно было бы разработать специальную систему, предусматривающую реальные стимулы для развития бизнеса в стране — «налоги платить выгодно и престижно». Следует упразднить излишние и сложные

процедуры уплаты налогов и таможенных платежей. Работа фискальных органов, должна базироваться на принципе – «надо помогать платить налоги, а не выбивать их». В фискальных органах на постоянной основе будет вестись работа по пресечению коррупции путем ужесточения ответственности недобропорядочных служащих.

Для наиболее благоприятного развития свободных экономических зон по стимулированию инновационной деятельности в Кыргызской Республике следует приложить усилия к устранению основных причин незаинтересованности государства и бизнеса в долгосрочных инновационных проектах. В первую очередь для государственного регулирования инновационной деятельности нужно разработать механизмы, предоставляющие государственные гарантии по привлеченным в инновационную сферу кредитам. Также необходимо разработать новые формы кредитования крупных инновационных проектов; создавать и развивать механизмы консолидации финансовых ресурсов государственного и частного секторов экономики для реализации приоритетных научно-технических задач; создавать действенную государственную систему защиты интеллектуальных прав собственности; включить инновационные задачи в основные программы экономического и социального развития на федеральном и региональном уровнях; разработать государственные программы закупки результатов НИОКР и наукоемкой продукции, выполняемых в инновационных малых предприятиях. Создание действенной национальной инфраструктуры поддержки инновационной деятельности необходимо для дальнейшего научно-технического и экономического развития страны.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс КР от 17.10.2008г.

2. Данные «Управления и контроля по специальным налоговым режимам, регистрации и розыску» Центрального аппарата Государственной Налоговой Службы при Правительстве Кыргызской Республики за 2013-2016гг.

3. Рысалиева М.Ш. Налоги и налогообложение. Учебник. Бишкек, 2010г.

4. Стратегия развития Государственной налоговой службы при Правительстве Кыргызской Республики на 2015-2017 годы

5. «Концепция фискальной политики Кыргызской Республики на 2015-2020 годы и План мероприятий по реализации Концепции фискальной политики Кыргызской Республики на 2015-2020 годы от 7 июля 2015 года № 455

6. www.ar-namys.org/party/programm

7. www.gloffs.com/Kyrgyz_offshore.htm

8. Он-лайн журнал «Открытый Кыргызстан». – www.open.kg

Рысалиева М.Ш. Основные направления оптимизации налогообложения в Кыргызской Республике

The main directions of tax optimization in the Kyrgyz Republic

Рысалиева Мира Шаршенкуловна

к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит» Кыргызско-Российского Славянского университета
г.Бишкек, Кыргызстан

Rysalieva Mira Sharshenkulovna

Kyrgyz-Russian Slavic University, Bishkek, Kyrgyzstan

Аннотация: В данной статье рассматриваются актуальные проблемы в налоговой системе Кыргызской Республики и предложены основные направления оптимизации налогообложения на современном этапе

Ключевые слова: налоги, налогообложение, налоговая система, оптимизация налогообложения

Abstract: This article discusses the current problems in the tax system of the Kyrgyz Republic and the basic directions of tax optimization at the present stage

Keywords: taxes, tax system, special tax regimes, free economic zones

На сегодняшний день, практически все проводимые в Кыргызской Республике экономические преобразования неразрывно связаны с вопросами оптимизации налогообложения, реформирования налоговой системы, совершенствования налогового законодательства.

Практически во всем мире, налоговая политика является основным и самым эффективным инструментом в руках государства по стимулированию и развитию экономического и социального прогресса в стране. Также, именно через налоги, государству удастся аккумулировать финансовые средства для обеспечения безопасности и правопорядка в стране, решать общегосударственные задачи в экономической и социальной сфере и т.д.

Как известно, государство также может активно использовать систему налогообложения, в качестве важного рычага для привлечения инвестиций в экономику страны, для стимулирования хозяйственной и предпринимательской

деятельности внутри страны и на внешнем рынке, с помощью введения или отмены отдельных видов налогов, применяя различные системы ставок, льгот и т. д.

На данном этапе, одной из наиболее актуальных проблем налоговой системы Кыргызской Республики является обеспечение достаточных доходов государственного бюджета для обеспечения расходных программ и экономического регулирования. Этим объясняется, что налоговой системе Кыргызстана присущ преимущественно фискальный характер, что в определенной степени затрудняет реализацию других, не менее важных функций налогообложения.

Конечно же, без повышения уровня налоговых сборов нельзя рассчитывать на достижение в стране стабильной макроэкономической ситуации, увеличение притока государственных и иностранных инвестиций, действенной эффективной поддержки социального сектора, но в то же время только стабильная, растущая экономика способна обеспечивать достаточно доходы для государственного бюджета.

Нестабильность экономической политики государства нашла свое отражение в налоговой системе. Кыргызская Республика в условиях отсутствия практического опыта построило налоговую систему, которая не только не создала стимулы для преодоления спада производства, но и не смогла реализовать в полной мере свою главную фискальную функцию. Это объясняется тем, что сильное влияние на формирование налоговой политики КР оказал экономический кризис, который отразился и на количестве налогов, и на их структуре и ставках. Характерным был крен в сторону гипертрофированного усиления фискальной функции налогов, так как в условиях бюджетного дефицита, резкого падения объемов производства, высокой инфляции велик был соблазн все экономические проблемы государства решать путем увеличения количества налогов и повышения их ставок. Формирование налоговой системы без надлежащей налоговой политики

помимо перекосов в налоговой системе привело к росту налогового бремени, неравномерному налоговому прессу по отдельным регионам и сферам деятельности.

К одной из важных причин сложившейся экономической ситуации в Кыргызской Республике можно отнести недостатки налоговой системы, связанные с неравномерным налогообложением разных отраслей и типов предприятий, вследствие которого, многие предприятия и граждане вынужденно ушли в «тень». Так, по оценкам Национального статистического комитета КР доля теневой экономики в ВВП составляет около 40% [1], а по неофициальным данным – около 60%. Как известно, теневая экономика негативно влияет на налоговую и социальную базу, создает несправедливую конкуренцию для зарегистрированных предприятий, ведет к порочному кругу взаимного увеличения налогового бремени и теневого сектора, искажает официальную статистику, что в конечном итоге, приводит к принятию неэффективных решений в области налоговой политики.

Одной из популярных идей вывода экономики из «тени» являлись снижение налоговых ставок, сокращение количества налогов. Так, с введением нового НК КР были снижены почти вдвое налоговые ставки подоходного налога, налога на прибыль с 20% до 10%, ставка НДС была снижена с 20% до 12% и увеличен регистрационный порог с 4 млн.сом до 8 млн.сом, вдвое сокращено количество налогов, введено всеобщее декларирование доходов и имущества; в значительной степени либерализовано налоговое администрирование по отношению к добросовестному налогоплательщику и ужесточено по отношению к налогоплательщикам, уклоняющимся от налогообложения; введены механизмы партнерства государства и бизнеса по установлению ставок; созданы основы для перехода от системы сплошных ежегодных проверок к проверкам налогоплательщиков, деятельность которых имеет признаки уклонения от налогообложения, на основе методов анализа по оценке рисков неуплаты налогов;

предусмотрена возможность предоставления налоговой отчетности в электронной форме без непосредственного контакта налогоплательщиков и представителей налоговых органов с использованием сети Интернет и т.д.

Казалось бы, эти меры должны были стимулировать расширение налогооблагаемой базы и таким образом компенсировать потери доходов бюджета от уменьшения ставок. Но, очевидно, что эффект от снижения налоговых ставок в большей мере, зависит от того, какие преимущества получают предприятия, выходящие из тени. Оказалось, что для многих предпринимателей легальный статус сам по себе не является достаточной компенсацией издержек на уплату налогов. Возможными стимулами могли бы стать получение доступа к относительно дешевым кредитным ресурсам, прекращение неофициальных платежей коррумпированным представителям органов власти, эффективная правовая защита интересов предпринимателей в суде и т.п. Без этих обстоятельств снижение ставок не позволяет рассчитывать на существенное расширение налогооблагаемой базы. Кроме того, даже если расширение базы и произойдет, это может затянуться во времени, так как многие потенциальные налогоплательщики будут присматриваться к ситуации и изучать опыт тех, кто выйдет из «тени» первыми. Из сказанного следует, что снижение ставок оправдано только тогда, когда есть основания полагать, что это не приведет к снижению доходов бюджета, или есть очень веские причины пожертвовать частью доходов бюджета (которые должны будут компенсироваться за счет других источников). В качестве одной из таких веских причин может рассматриваться устранение налоговых препон к развитию малого и среднего предпринимательства. Эта часть экономики в большой степени полностью или частично находится сейчас в «тени», но может оставаться там только при относительно небольших размерах производства. Следует учитывать и большую налоговую нагрузку на законопослушных налогоплательщиков, а также неравномерность налогового бремени по отраслям экономики. Так, наличие

налоговых льгот, а также многочисленных лазеек для сокрытия доходов и неуплаты налогов создали в стране атмосферу отсутствия честной конкуренции законопослушных и закононепослушных налогоплательщиков, что также способствуют развитию теневой экономики.

Как известно, перспективы становления рыночной экономики находятся в жесткой зависимости от успехов развития предпринимательских структур. При этом особую роль играет малое и среднее предпринимательство, которое при соответствующей поддержке государства обеспечит насыщение платежеспособного спроса и необходимые структурные сдвиги в экономике, формировании конкурентной среды, расширении налогооблагаемой базы и, следовательно, увеличения государственных доходов.

Существуют сложности и в администрировании налогов – это многочисленные возможности уклонения от уплаты налогов; разнообразные льготы, приводящие к неравенству налогоплательщиков и наносящие огромный ущерб экономике; появление на рынке множества фирм-однодневок, в то время как, права налоговой службы чрезвычайно ограничены, а профессия налогового инспектора низкооплачиваема.

Проводимые экономические преобразования в стране требуют системного решения, необходимы меры по дальнейшей оптимизации налогообложения, предусматривающие институциональные реформы в налоговой сфере, нацеленные на улучшение администрирования всей налоговой системы и стимулирование экономической деятельности в нашей республике.

На данном этапе, в ходе реализации налоговых законов в Кыргызской Республике возникает множество острейших проблем, касающихся взаимоотношений налогоплательщиков и государства, ответственности юридических и физических лиц за выполнение налогового законодательства, прав и обязанностей налоговых органов. Вносимые в курс экономической реформы уточнения и дополнения неизбежно отражаются на необходимости корректировки

отдельных элементов системы налогообложения. Этого требуют и продолжающиеся в экономике страны процессы инфляции, хронического бюджетного дефицита и эмиссии денег.

Таким образом, одной из основных целей налоговой политики государства является проведение эффективной политики для устойчивого экономического развития путем снижения общей налоговой нагрузки, создание благоприятных условий для активизации внешнеэкономической деятельности хозяйствующих субъектов Республики, стимулирование инвестиционной активности, улучшение администрирования налогов и исполнения государственных программ развития.

Ведь, именно налоги потенциально способны создавать благоприятные условия для экономического роста страны в целом, что повышает благосостояние каждого конкретного человека. Двигаясь к стабильному рыночному хозяйствованию, государство должно создавать адекватную ему налоговую систему, которая отвечала бы интересам каждого отдельного человека. Поэтому построение справедливой и эффективной налоговой системы, а также обеспечение ее ясности, предсказуемости, прозрачности и стабильности являются важным условием повышения предпринимательской и инвестиционной активности, экономического прогресса Кыргызской Республики и успешного интегрирования нашей экономики в мировую.

Библиографический список

1. Данные Национального статистического комитета Кыргызской Республики за 2015-2016 годы
2. Рысалиева М.Ш. Налоговая система КР: история, современное состояние, перспективы. Монография. Бишкек, 2009
3. Пансков В.В., Князев В.В. Налоги и налогообложение. М., 2009
4. Налоговый кодекс КР от 17.10.2008г.
5. Стратегия развития Государственной налоговой службы при

Правительстве Кыргызской Республики на 2015-2017 годы

6. «Концепция фискальной политики Кыргызской Республики на 2015-2020 годы и План мероприятий по реализации Концепции фискальной политики Кыргызской Республики на 2015-2020 годы от 7 июля 2015 года № 455

Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами

УДК 338

**Береговая А. Д., Никулина В. В., Уланова Н. К. Финансовая
устойчивость предприятия**

Financial stability of enterprise

Береговая А. Д.,

Новосибирский государственный университет экономики и управления

Никулина В. В.

Новосибирский государственный университет экономики и управления

Научный руководитель: **Уланова Н. К.**

Новосибирский государственный университет экономики и управления

Beregovaya A. D.,

Novosibirsk State University of Economics and Management

Nikulina V. V.

Novosibirsk State University of Economics and Management

Scientific editor **Ulanova N.K.**

Novosibirsk State University of Economics and Management

Аннотация: Одной из главных задач, всегда стоящей перед предприятием является содействие развитию деятельности и финансовой устойчивости. Особую актуальность вопрос оценки и улучшения финансового состояния предприятия стоит в условиях мирового экономического кризиса, так как многие организации, неверно оценивающие свою устойчивость, становятся несостоятельными. Гипотеза данной работы заключается в том, что неправильная оценка финансовой устойчивости ведет к росту кредитных обязательств и увеличению убытков.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовое состояние, анализ финансовой устойчивости

Abstract: One of the main tasks, always facing now is to promote the development of the activity and financial stability. Of particular relevance in the assessment and improvement of the financial condition of the company is the global economic crisis, as many organizations incorrectly assessing its stability, become insolvent. The hypothesis of this work lies in the fact that an incorrect assessment of financial stability leads to an increase in credit obligations and increased losses.

Keywords: financial stability, financial condition, analysis of financial stability.

Финансовая устойчивость является главной составляющей общей устойчивости компании и возникает в ходе производственно-хозяйственной деятельности.

Финансовая устойчивость предприятия — это постоянно положительное финансовое положение за счет обеспечения роста собственного капитала предприятия, а также прибыли [2].

Оценка финансовой устойчивости предприятия за определенный период позволяет установить правильность пользования финансовыми ресурсами на этапах их возникновения, распределения и потребления, так как неверное использование финансовых ресурсов приводит к неспособности компании рассчитываться по своим обязательствам, что может послужить причиной банкротства.

Главными источниками информации для оценки финансовой устойчивости являются следующие формы отчетности:

1. Отчет о прибылях и убытках предприятия;
2. Бухгалтерский баланс предприятия.

Типы финансовой устойчивости предприятия.

Различают 4 типа финансовой устойчивости, которые используются для определения финансового состояния компании [1].

1. Абсолютная финансовая устойчивость. Она означает, что предприятие платежеспособно и независимо от внешних кредиторов.
2. Нормальная финансовая устойчивость. У предприятия нормальная платежеспособность и оно целесообразно расходует заемные средства.
3. Финансовая неустойчивость. Предприятию необходимо привлечение заемных денежных средств, в следствие отсутствия нормальной платежеспособности.
4. Финансовый кризис. Полное отсутствие платежеспособности. Предприятие на грани банкротства.

Финансовая устойчивость предприятия может оцениваться с помощью совокупности финансовых коэффициентов. Оценка производится путем сравнения и изучения динамики изменения отчетных и базисных показателей.

Оценим финансовую устойчивость предприятия с помощью абсолютных и относительных показателей на примере ПАО «ЮТэйр». Показатели бухгалтерской отчетности приведены в таблице 1.

Таблица 1

Показатели бухгалтерского баланса ПАО «ЮТэйр» в тыс. р. [5]

Актив			
Оборотные активы	2015 г.	2014	2013 г.
Денежные средства	4 203 643	1 799 925	89 650
Запасы	2 843 325	2 498 409	2 806 388
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	70 141	78 066	36 900
Дебиторская задолженность	32 699 634	38 467 041	46 624 628
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	15 811 509	15 272 391	20 388 031
Прочие оборотные активы	172 140	140 842	175 527
Итого ОА:	55 800 392	58 256 674	77 992 565

Внеоборотные активы			
Основные средства	4 990 505	2 464 728	3 560 443
Нематериальные активы	257	472	703
Результаты исследований и разработок	1 190	1 369	1 547
Доходные вложения в материальные ценности	11 962	14 692	89 855
Финансовые вложения	26 983 648	22 020 721	2 876 623

Отложенные налоговые активы	5 010 295	1 356 419	202 286
Прочие внеоборотные активы	164 129	256 978	1 139 984
Итого ВА:	37 161 986	26 115 379	7 871 441
Итого активы:	92 962 378	84 372 053	77 992 565
Обязательства и капитал			
Краткосрочные обязательства			
Заемные средства	310 534	49 496 931	46 677 974
Кредиторская задолженность	19 696 029	24 527 960	14 503 147
Доходы будущих периодов	—	3 000	3 000
Оценочные обязательства	1 015 412	1 710 268	1 253 328
Прочие обязательства	3 000	3 000	3 000
Итого КО:	21 024 975	75 741 159	62 440 449
Долгосрочные обязательства			
Заемные средства	79 195 430	27 342 119	12 428 872
Отложенные налоговые обязательства	368 328	311 198	216 385
Оценочные обязательства	420 648	381 808	—
Кредиторская задолженность	4 786 548	—	—
Прочие обязательства	—	—	—
Итого ДО:	84 770 954	28 035 125	12 645 257
Капитал			
Уставный капитал	577 208	577 208	577 208
Собственные акции, выкупленные у акционеров	—	(21 952)	—
Средства по дополнительной эмиссии акций	25 000 000	—	—

Переоценка внеоборотных активов	138 006	144 928	238 769
Добавочный капитал	14 803	35 611	1 878
Резервный капитал	88 909	88 909	88 909
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	(38 652 477)	(20 228 935)	2 000 095
Итого капитал:	(12 833 551)	(19 404 231)	2 906 859
Итого обязательства и капитал:	92 962 378	84 372 053	77 992 565

Источник: Официальный сайт ЮТэйр. <https://www.utair.ru/> [Электронный ресурс].

Оценим финансовую устойчивость ПАО «ЮТэйр» с помощью относительных показателей, а именно [6]:

1. Коэффициент концентрации собственного капитала. $KCK = SK / ИБ$;
2. Коэффициент концентрации заемного капитала. $KЗК = ЗК / ИБ$;
3. Коэффициент финансовой зависимости. $KФЗ = ИБ / СК$;
4. Коэффициент финансовой устойчивости. $KФУ = (СК + ДО) / ИБ$;
5. Коэффициент отношения собственных и заемных средств. $КСЗС = ЗК / СК$;
6. Коэффициент маневренности собственного капитала. $КМСК = СОС / СК$.

Рассчитаем перечисленные коэффициенты и отразим результаты в таблице 2.

Расчёт показателей

№	Показатель	Результат			Норма показателя
		2015 год	2014 год	2013 год	
1	КСК	(0,14)	(0,23)	0,037	$\geq 0,6$
2	КЗК	1,138	1,23	0,96	$\leq 0,5$
3	КФЗ	(7,24)	(4,348)	26,83	< 2
4	КФУ	0,774	0,1023	0,2	$\geq 0,8$
5	КСЗС	(8,24)	(5,35)	25,8	≤ 1
	КМ	3,8	2,3		
	СК	9	46	(1,71)	0,2 – 0,5

На основе рассчитанных коэффициентов сделаем выводы по каждому показателю.

Коэффициент концентрации собственных средств за все три анализируемых периода показывает отрицательную динамику. В 2014 и 2015 годах ПАО «ЮТэйр» полностью потеряло возможность использовать собственные средства в общей сумме хозяйственных средств.

Коэффициент концентрации заемных средств сильно превышает допустимую норму. Данные результаты означают, что за указанные выше периоды общие финансовые ресурсы предприятия полностью состоят из заемных средств.

Коэффициент финансовой зависимости говорит о том, что в 2013 году у ПАО «ЮТэйр» была огромная необходимость привлечения заемных средств. В связи с тем, что в 2014 и 2015 годах собственный капитал предприятия перешел в отрицательное значение, можно сделать вывод, что у предприятия достаточно

большая накопленная сумма убытков и оно не имеет возможности расплачиваться по своим обязательствам.

Коэффициенты финансовой устойчивости за 2013, 2014 и 2015 года не достигают рекомендуемого значения. Это характеризует финансовое состояние предприятия как неустойчивое, что в последствии может привести к банкротству.

Коэффициент отношения собственных и заемных средств показывает огромное преобладание заемного капитала над собственным.

Коэффициенты маневренности собственного капитала за 2013, 2014 и 2015 года не попадают в интервал нормы показателя. Данная ситуация объясняется тем, что предприятия вложило свои средства в плохо реализуемые активы.

Теперь проанализируем финансовую устойчивость с помощью абсолютных показателей [6]. Для этого рассчитаем:

1. Собственные оборотные средства (СОС). $СОС = СИ - ВА$;
2. Собственные и долгосрочные заемные источники. $СД = СОС + ДП$;
3. Основные источники формирования запасов и затрат. $ОИ = СД + КЗС$.

Применяя эти показатели можно определить тип финансовой устойчивости. Для определения недостатка или излишка необходимо из результата каждого, выше перечисленных показателей, вычесть запасы. Результаты отражены в таблице 3.

Таблица 3.

№	Показатель	Результат		
		2015 год	2014 год	2013 год
1	СОС	(49 995 537)	(45 519 610)	(4 964 582)
2	СД	34 775 417	(17 484 485)	7 680 675
3	ОИ	55 800 392	58 256 674	70 121 124

Полученные показатели можно охарактеризовать так: в 2013 году ПАО «ЮТэйр» стало не хватать собственных средств на покрытие убытков, связанных с экономическим кризисом и компания была вынуждена воспользоваться краткосрочными займами, в 2014 году финансовое состояние предприятия ухудшилось, в связи с новыми краткосрочными займами, с которыми компания не смогла расплатиться и в 2015 году воспользовалась долгосрочным займом для того, чтобы рассчитаться по краткосрочным.

Также неверное решение по поводу вложения своих средств в аэропорт «Внуково» внесло свой вклад в снижении финансовой устойчивости ПАО «ЮТэйр».

Это подтверждает гипотезу о том, что некорректная оценка финансовой устойчивости ведет к росту заемного капитала, с которыми предприятие не имеет возможности расплатиться и, в последствии, к убыткам, а возможно и к банкротству.

Библиографический список

1. Гиляровская Л. Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: учеб. пособие для студентов вузов, / Л. Т. Гиляровская, А. В. Ендовицкая. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012
2. Бекренева, В. А. Финансовая устойчивость организации. Проблемы анализа и диагностики: научное издание / В. А. Бекренева. - М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2012.
3. Экономический анализ. Учебник для вузов/ под ред. Л Т Гиляровской – 2-е изд., доп. – М. ЮНИТИ-ДАНА, 2008 – 615
4. Абдукаримов И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: Учебное пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 215 с.
5. Utair [Электронный ресурс]: Финансовая отчетность. URL: https://www.utair.ru/about/corporate/investors/inform/ann_rep/
6. 30n.ru [Электронный ресурс]: Библиотека студента. URL: <http://www.30n.ru>

Гайсарова А.А., Филиппенкова Т.А. О формировании конкурентных статусов ведущих российских авиакомпаний

On the formation of the competitive status of the leading Russian airlines

Гайсарова А.А.,

к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия

Институт экономики и управления (структурное подразделение) КФУ им. В.И.Вернадского г.

Симферополь

Филиппенкова Т.А.

студентка

Институт экономики и управления (структурное подразделение) КФУ им. В.И.Вернадского г.

Симферополь

Gaysarova A.A.,

PhD, assistant professor of business economics

Economics and Management Institute (a division) CFI them. Vernadsky, Simferopol

Filippenkova T. A.

student

Economics and Management Institute (a division) CFI them. Vernadsky, Simferopol

Аннотация: В данной статье проводится анализ преимуществ и недостатков ведущих российских авиакомпаний, описываются методы, с помощью которых становится возможна оценка их конкурентоспособности. Также рассмотрены основные работы классических и современных ученых касательно конкурентного статуса авиакомпаний на рынке.

Ключевые слова: конкурентный статус, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, бенчмаркетинг, авиакомпания

Abstract: This article analyzes the strengths and weaknesses of the leading Russian airlines, describes methods by which it becomes possible to assess their competitiveness. Also, the basic works of classical and contemporary scholars regarding airline competitive status in the market.

Keywords: competitive status, competitiveness, competitive advantages, benchmarking, airline

Введение. Функционирование мирового и российского рынка невозможно представить без развитой транспортной сети и системы коммуникаций. Из всех сфер именно авиация считается базовым, стратегически важным сектором российской экономики. Воздушный транспорт представляет собой глобальную систему, которая непрерывно развивается. Его развитие тесно связано с состоянием национальной экономики и международной торговли. Потребности в перевозке пассажиров и грузов расширяются за счет роста торговли, увеличения объемов туристических ус

луг, развития и повышения уровня экономики. Эти факторы являются основными предпосылками для создания конкуренции между авиакомпаниями, следовательно, данная тема остается актуальной уже много лет.

Для получения превосходства над конкурентами любая авиакомпания должна иметь определенный ряд преимуществ. Так, целью данного исследования является выявление сильных сторон у ведущих авиакомпаний страны и способов формирования их конкурентного статуса.

Объекты и методы исследования. Объектом исследования являются ведущие авиакомпании Российской Федерации. В работе использованы такие методы исследования, как прием сравнения и графический.

Экспериментальная часть. Научные работы российских и зарубежных ученых в целом охватывают спектр проблем о развитии авиационной сферы, а также в возможной модернизации воздушного транспорта. Таким образом, проблема повышения конкурентоспособности авиакомпаний отодвигается на второй план.

Теория конкурентоспособности предприятия и ее конкурентных преимуществ представлена в работах А. Смита, Д. Рикардо, Э. Хекшера, Б. Олина и других. Современные разработки в области исследования параметров конкурентоспособности предприятия, а также методов ее повышения сформулированы в трудах М. Портера «Теория конкурентных преимуществ», А. Маршалла «Принцип экономической науки», Дж. Робинсон «Экономическая теория несовершенной конкуренции», А.А. Лазаренко «Методы оценки конкурентоспособности» и др. [9,11,12,13].

Конкурентоспособное состояние компаний трактуется как относительная характеристика, которая выражает отличительные особенности одного предприятия от другого по степени удовлетворения потребностей своих клиентов, по показателям эффективности их производственной деятельности, а также способность предприятия реализовать свой потенциал лучше конкурентов. Конкурентоспособность предприятия характеризует его возможность приспособления к меняющимся рыночным условиям. [14]

Касательно конкурентоспособности авиакомпаний можно выделить труды А. Т. Меджитовой и Е.В. Веселовой, которые оценивали конкурентные статусы и роль авиакомпаний на мировом рынке. [6,7]

Повышение конкурентоспособности это необходимое условие для успешного функционирования рынка авиации, которое напрямую зависит от конкурентного статуса (положения) предприятия. Конкурентный статус –

обязательный компонент, который помогает ориентироваться на рынке, выбирать надежных партнеров и оценивать позиции конкурентов. В России развиты все виды современного транспорта: железнодорожный, морской, речной, автомобильный, трубопроводный и т.д. Но именно авиация на данный момент является наиболее перспективной сферой экономики. Для будущего развития и для поддержания высоких темпов роста необходимо соблюдать качество авиаперевозок на том же уровне что и конкуренты.

В настоящее время для развития авиационных технологий необходимо привлечение инвестиций, которые способны обеспечить повышение конкурентоспособности отечественных авиакомпаний, что в свою очередь позволит им сотрудничать с зарубежными авиакомпаниями, расширить и завоевать новые рынки, создать новые рабочие места и повысить квалификацию рабочей силы.

Об эффективной работе ведущих авиакомпаний в России, можно судить по одному из показателей эффективной деятельности ведущих авиакомпаний — пассажирообороту (Рис. 1).

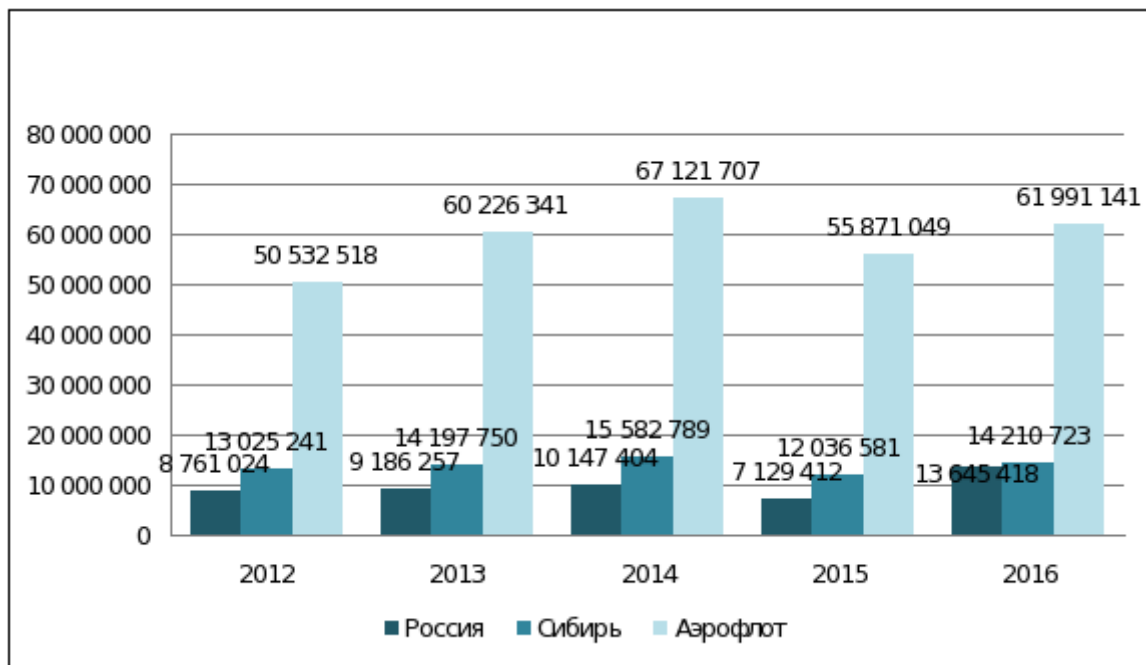


Рисунок 1. Динамика пассажирооборота ведущих авиакомпаний России за 2012-2016 гг. (международные и внутренние перевозки) [4].

Согласно практики мировых рынков пассажироперевозок такой показатель свидетельствует о высокой конкуренции в отрасли. По данным диаграммы необходимо отметить увеличение количества пассажирских перевозок за период 2012-2014 гг. Данная тенденция связана с активным развитием туристического направления, а также с упрощением визовых режимов с некоторыми странами.

Для определения параметров конкурентного статуса авиакомпаний проведем анализ конкурентоспособности ведущих авиаперевозчиков России.

Оценивая структуру рынка авиаперевозок и пассажиропоток в 2014 году, следует определить «Аэрофлот – российские авиалинии» как наиболее конкурентоспособную.

Данное предприятие владеет крупнейшим авиапарком в Европе, при этом парк самолетов постоянно пополняется новыми моделями. «Аэрофлот» состоит в международной ассоциации IATA. Имея высокий уровень обслуживания, квалифицированный персонал, бонусные программы и свой собственный Ситуационный центр

р, благодаря которому удается быстро принимать решение и действовать в критических ситуациях, услуги «Аэрофлота» пользуются высоким спросом. Безопасность перелетов компании соответствует европейским стандартам, тем самым обеспечивает надлежащую степень безопасности при перелетах и вызывает доверие. Стратегия деятельности «Аэрофлота» направлена на рост прибыльности, повышение операционной эффективности, внедрение новейших технологий и развитие инноваций. Авиакомпания стремится к лидерству на мировом и обеспечению доминирующих позиций на рынке перевозок между Европой и Азией. Сегодня ОАО «Аэрофлот» развивается как современная динамичная компания, используя передовые технологии и инновационные решения на всех этапах операционной и управленческой деятельности. Аэрофлот задает стандарты в отрасли в области управления парком, организации перевозок, обслуживания пассажиров на земле и на борту.[1]

Крупной компанией, осуществляющей большое количество грузо- и пассажироперевозок, по данным Россавиации, является перевозчик «S7 Airlines» также известный как «Сибирь». В авиапарке этой компании большое количество новых самолетов, высокий уровень сервиса и безопасности перелетов, также для постоянных клиентов действует специальная бонусная программа. «S7 Airlines» принадлежит альянсу «Oneworld» –

третий крупнейший авиационный альянс в мире. Данный перевозчик имеет маршрутную сеть, которая охватывает разные регионы страны, по этой причине пользуется спросом у жителей даже самых отдаленных уголков страны. [2]

Авиакомпания «Россия» располагается в Северо-Западном регионе и по оценке пунктуальности входит в 10-ку компаний Европы. Среди основных преимуществ этой организации следует выделить относительно низкую стоимость перелетов, профессиональный подбор кадров, соблюдение всех правил по контролю за техническим состоянием и чистотой в самолетах. Отрицательным фактором авиакомпании «Россия», по оценке экспертов, является лишь использование старых самолетов. [3]

Для успешной конкурентной борьбы предприятиям необходимо уметь оценивать имеющиеся положение на рынке, выявлять не только свои слабые стороны и возможности, но и анализировать статус конкурентов. Это становится возможным благодаря наиболее распространенным методам оценки конкурентного статуса предприятий.

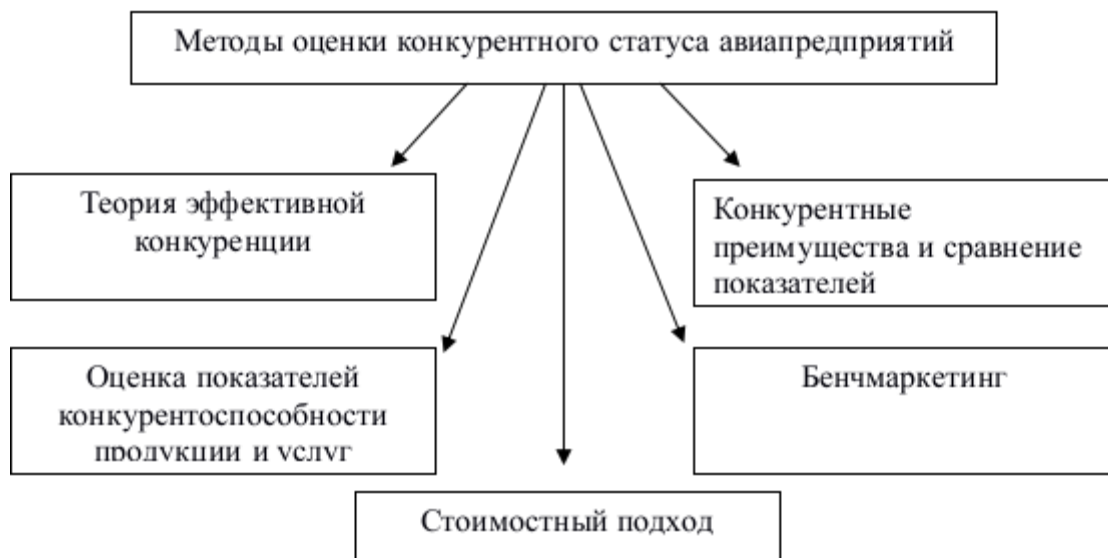


Рисунок 2. Методы оценки конкурентного статуса авиапредприятий [Составлено автором по материалам 9]

В основу теории эффективной конкуренции заложены показатели, характеризующие эффективность производственной деятельности, финансовое состояние предприятия. Согласно данной теории эффективным является то предприятие, которое сумело организовать работу всех подразделений наилучшим образом.

Оценивание показателей конкурентоспособности по уровню эффективности продукции и услуг предполагает создание высококонкурентной продукции (услуги) за счет ценовых факторов и качественных характеристик товара.

Использование техники бенчмаркетинга (маркетинговой разведки) представляет собой непрерывный процесс анализа предприятия и сравнение его с аналогичн

ыми сферами деятельности с целью поиска способов улучшения деятельности своего предприятия.

Характеризуя стоимостной метод необходимо отметить важность оценки стоимости предприятия как инструмента определения конкурентоспособности.

Метод конкурентных преимуществ осуществляется посредством сравнения по перечню выбранных параметров. Данный метод целесообразно использовать для определения конкурентных статусов российских авиакомпаний на примере параметров крупнейших авиаперевозчиков России [9]

Таблица 1

Анализ конкурентных преимуществ российских авиакомпаний

Параметры конкурентоспособности	Аэрофлот	Сибирь	Россия
Состояние авиапарка	+	±	—
Разветвленная маршрутная сеть	+	+	+
Безопасность полетов	+	+	+
Ценовые характеристики	—	—	+
Наземная инфраструктура	—	—	—
Развлекательные программы, питание на борту самолета	—	—	—
Качество обслуживания	+	+	+
Профессиональный подбор кадров	+	+	+

Рассмотрим сущность и особенности каждого из приведенных для анализа параметров. Авиапарк некоторых компаний не достаточно усовершенствован и это является одной из главных причин низкой конкурентоспособности. Эксплуатируем

ые на сегодняшний день самолеты разработаны еще в 60-70 годах и естественно подлежат списанию, дабы препятствовать снижению уровня безопасности и повышению уровня издержек. Свои парки полностью обновили еще два крупных перевозчика –

S7 Airlines (бренд авиакомпании «Сибирь») и базирующаяся в Санкт-Петербурге «Россия». Компания «Аэрофлот» в данном вопросе превосходит своих конкурентов, так как именно ее авиапарк подвергается постоянному обновлению самолетов. [10]

Одной из важных составляющих формирования конкурентного статуса является разветвленная маршрутная сеть, которая определяет количество клиентов компании.

Касательно безопасности в данной сфере ссылаются на мировые стандарты (IOSA). С каждым днем летать становится все безопаснее. Однако эта ситуация требует не малых инвестиционных вложений опять же из-за высокого износа авиапарка.

Низкотарифные авиакомпании постоянно подтверждают тот факт, что цена авиабилета для пассажира –

главное в конкурентоспособности авиакомпании. Поэтому они совершенствуют управление компаниями, чтобы сдерживать рост себестоимости и соответственно рост тарифов. [8]

Немаловажным для клиентов является и наземная инфраструктура. Авиакомпаниям должны обращать внимание на обслуживание клиентов в аэропорту под этим подразумевается своевременная выдача грузов, дорога до аэропорта, гостиница, прилегающая к нему и другое.

Организация досуга на борту не должна сводиться на нет. Пассажиры должны быть обеспечены дополнительными видами развлечений. В силу научно-технического развития при любых условиях это становится вполне возможным. Но, к сожалению, ни одна из авиакомпаний не развивает наземную инфраструктуру

и это отрицательное явление оказывает существенное влияние на конкурентоспособности. Негативно может сказаться на имидже авиакомпании также экономия на питании, российские авиапассажиры считают именно этот фактор одним из основных, по которому они судят об авиакомпании и ее услугах. [7]

Проведенный анализ параметров показал, что лучшей и наиболее конкурентоспособной является авиакомпания «Аэрофлот – российские авиалинии». Преимущества данной организации представлены обновленным авиапарком, разветвленной маршрутной сетью, безопасностью перелетов и качеством обслуживания, чего лишены другие перевозчики.

Результаты. Итак, следует отметить, что систематическая оценка конкурентного статуса авиапредприятия позволяет ему оценивать экономические возможности своего развития и роста, сконцентрировать стратегически ресурсы на наиболее перспективные направления деятельности и достичь высокого уровня среди своих конкурентов. За 2016 год, как стало известно, российские авиаперевозки сократились на 6,8%, в этом случае целесообразно направить все силы на улучшение качества обслуживания. В авиационной сфере, в целом, необходимо руководствоваться и применять на практике такие методы повышения конкурентоспособности как: снижение затрат, определение таких ресурсов, которые будут использованы эффективнее чем у конкурентов, быстрая адаптация в условиях изменяющейся внешней и внутренней среды, создание товаров и услуг, которые будут являться лидирующим и компонентами фирмы.

Заключение. Для того чтобы дать справедливую оценку конкурентоспособности авиапредприятия и его услуг на рынке, руководителю и экономистам следует использовать методики, которые бы позволили за небольшой период времени и без дополнительных поисков информации определять статус его конкурентоспособности. Универсального метода не существует и любая из существующих моделей имеет свои особенности и недостатки. Целесообразно определить комплексную методологию исследования конкурентоспособности предприятия, которая поможет об

наружить угрозы со стороны соперников и предпринять надлежащие меры по их предотвращению.

Библиографический список

1. Официальный сайт авиакомпании «Аэрофлот – российские авиалинии». Режим доступа: <http://ir.aeroflot.ru/ru/company-overview/about-aeroflot>
2. Официальный сайт авиакомпании «S7». Режим доступа: <http://www.s7.ru/about/s7-airlines>
3. Официальный сайт авиакомпании «Россия». Режим доступа: <http://www.rossiya-airlines.com>
4. Министерство транспорта Российской Федерации. Режим доступа: <http://www.mintrans.ru>
5. Беляев В. Гражданская авиация в начале XXI века: «Авиация и космонавтика» - 2004- №8. - 75с.
6. Меджитова, А. Т. Роль мировых авиаперевозок в мировой экономике [Текст] / А. Т. Меджитова // Экономика и предпринимательство. - 2015. - № 10. – 205 С.
7. Веселова Е.В. Конкурентоспособность российских авиакомпаний на мировом рынке/ Е.В. Веселова//РА Эксперт. – 2010. Режим доступа: <http://raexpert.ru/researches/avia/avia.pdf>
8. Смирнов, О. А. Мониторинг цен на авиационные билеты : разработка информационной системы [Электронный ресурс] / О. А. Смирнов // Крымский научный вестник. - 2015. - № 1. - С. 67-79. – Режим доступа: <http://krvestnik.ru/>.
9. Лазаренко А. А. Методы оценки конкурентоспособности // Молодой ученый. — 2014. — №1. — С. 374-377.
10. Копелев, И. Б. Влияние внешних факторов на риск финансовой несостоятельности компании [Электронный ресурс] / И. Б. Копелев // Экономические науки. - 2015. - № 11. - С. 100-104. – Режим доступа: <http://ecsn.ru/>.

- 11.Маршалл А. Принципы экономической науки /А. Маршалл. – Изд. «Прогресс» Универс. – 1993.т1-2. – 309 с.
- 12.Портер М. Международная конкуренция/ М. Портер. – Изд. «Альпина Паблишер» - 2016. - 946 с.
- 13.Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции [Текст]/ Дж. Робинсон - М.: Прогресс, 1986. - 184 с.
- 14.Соломенникова Е.А. Проблемы исследования конкурентоспособности предприятия [Электронный ресурс] /Е.А. Соломенникова/ Весник НГУ/ Социально-экономические науки. – 2010. – том 10 выпуск 4.

Горина А.А. Оценка производственного потенциала предприятия

Assessment of production potential of the enterprise

Горина Алёна Алексеевна

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева

Gorina Alyona Alekseevna

National Research Mordovia State University

Аннотация: В статье рассматриваются существующие подходы к определению производственного потенциала, методики оценки, также предлагается авторская методика оценки производственного потенциала предприятия, в которой с помощью оценок показателей выставляется общая оценка производственного потенциала предприятия

Ключевые слова: производственный потенциал предприятия, методика оценки производственного потенциала, оценка производственного потенциала, основные производственные фонды, оборотные фонды, трудовой потенциал

Abstract: The article considers existing approaches to the determination of the production capacity, methods of evaluation, also author offers a technique for assessing the productive capacity of the enterprise, which with the help of estimates of indicators is really productive potential

Keywords: production capacity enterprise, methods of evaluation of production capacity, assessment of production potential, the main production funds, revolving funds, employment potential

Предприятиям, в настоящее время, для того чтобы успешно развиваться и быть востребованными в условиях рыночной экономики, необходимо быть конкурентоспособными. Данная проблема существовала давно, но наиболее острую форму она приобрела именно сейчас — ведь чем быстрее меняется общество, тем быстрее предприятию необходимо перестраиваться. Проблема оценки уровня производственного потенциала предприятия и формирование стратегии управления имеющимся потенциалом, является одной из наиболее актуальных и значимых проблем, как с научно-исследовательских позиций, так и с точки зрения практической значимости для предприятия.

Объектом исследования в данной статье является ПАО СП «Мордовстрой».

Предметом исследования являются показатели производственного потенциала предприятия.

В ходе написания статьи использовались следующие научные подходы: диалектический, комплексный и системный. В процессе разработки отдельных аспектов исследования применялись такие общенаучные методы познания как наблюдение, группировка, анализ, сравнение, обобщение, обоснование причинно-следственных связей, синтез теоретического и практического материала

Оценка и определение понятия производственного потенциала являются спорными вопросами для многих ученых и экономистов, поэтому в настоящее время нет единого мнения о том, что же представляет собой производственный потенциал и какими методами эффективнее всего его исследовать.

Анализируя экономическую литературу, можно сделать вывод, что существует два основных подхода к определению производственного потенциала: ресурсный и результативный.

Первым ученым, который дал определение производственному потенциалу был А. И. Анчишкин, по его мнению, производственный потенциал представляет собой набор ресурсов, принимающих в процессе производства форму факторов производства [2].

В ресурсной концепции выделяют две точки зрения на исследуемую проблему. Сторонники первого направления (Савицкая Г.В., Абалкин Л.И., Лукинов И.В., Золотарев В.А., Волик И.Н.) под производственным потенциалом понимают совокупность ресурсов, не учитывая их взаимосвязи и взаимодействия в процессе производства. Недостатком данного подхода можно считать то, что простое наличие ресурсов еще не означает их совместимость и используемость (применимость).

В рамках «второго ресурсного подхода» имеется ввиду, что совокупность ресурсов, входящих в состав производственного потенциала, рассматривается в контексте их способности к производству материальных благ. Таким образом, как считает Гунина И.А., можно говорить не только о расширении понятия «производственный потенциал», но и его системной трактовке [3].

В рамках результативного подхода подразумевается трактовка производственного потенциала не как совокупность ресурсов, а, как считал Нгуен Тхи Тху Ханг, производственный потенциал-это «имеющиеся у предприятия потенциальные возможности по выпуску конкурентоспособной продукции при использовании совокупности технических, трудовых и материально-энергетических ресурсов» [6].

Стоит отметить, что Л.Н., Донец Ю.Ю., определил производственный потенциал как синоним производственной мощности [4]. Но это не совсем правильно, как отмечают Котлов В.А. и Авдовенко В.Н.: «... производственная мощность отражает производительную способность только вещественных факторов (орудий труда) производительных сил определённого, ... круга продукции, в то время как производственный потенциал представляет собой совокупность целого ряда элементов. Его способность к производству продукции, кроме оборудования, зависит так же от количества и качества, располагаемых трудовых и энергетических ресурсов, организации производства, труда и управления, знаний работающего персонала. Следовательно, производственная мощность является одной из характеристик производственного потенциала» [1].

Некоторые экономисты трактуют производственный потенциал как одно из слагаемых макроэкономических показателей функционирования национальной экономики. В целом интерес сводится к тому количеству продукции (работ, услуг), которое может произвести отдельная отрасль или государство при полном использовании имеющихся ресурсов [5]

Анализируя все вышеизложенное, можно определить, что производственный потенциал – это показатель, характеризующий способность предприятия к получению максимально возможного производственного результата и достижению стратегических целей, определяемый совокупностью всех имеющихся ресурсов и возможности их оптимального преобразования в конкурентоспособный продукт, при тех или иных вариантах взаимодействия с

внутренней и внешней средой предприятия. На рис. 1 представлены показатели производственного потенциала предприятия.

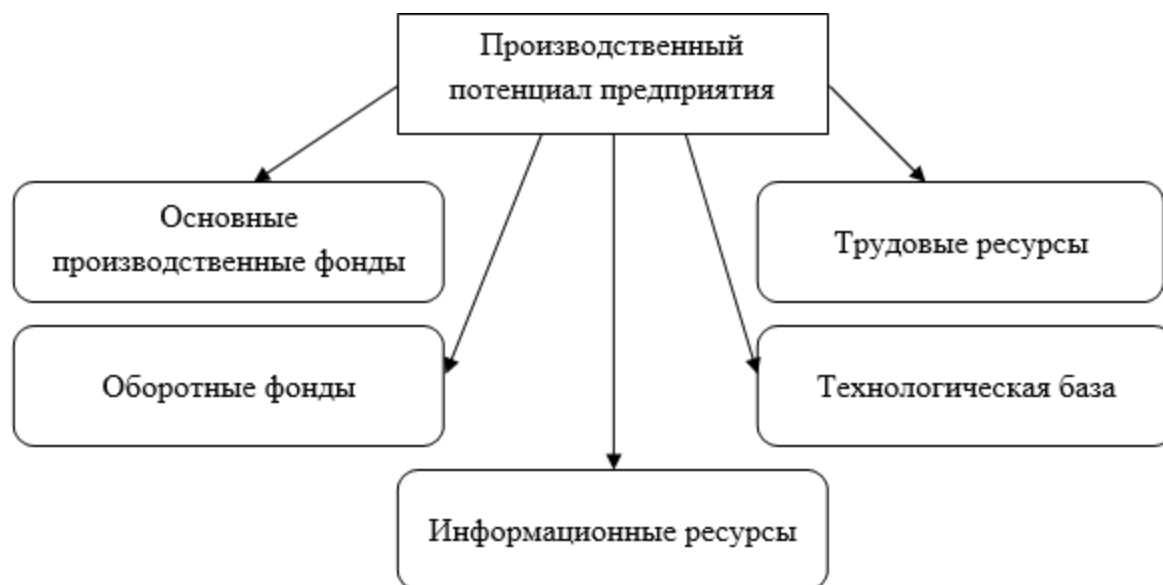


Рисунок 1. Показатели производственного потенциала предприятия

Также можно выделить следующие показатели производственного потенциала: запасы полезных ископаемых (природные ресурсы) инвестиционные ресурсы, инновационный потенциал, интеллектуальный капитал, производственная мощность предприятия, производственный аппарат, ресурсы управления и организации производства (организационные ресурсы), система коммуникаций (инженерная инфраструктура, коммуникационные ресурсы), финансовые ресурсы, энергетические ресурсы. Стоит отметить, что данные показатели не являются основными для расчета и носят больше вспомогательный характер.

Для того, чтобы разработать стратегию развития производственного потенциала предприятия, несомненно, требуется выработать методику его оценки. Можно выделить четыре принципиальных методики оценки производственного потенциала предприятия.

1. Методика, связанная с сопоставлением фактически достигнутого результата с возможным (потенциальным, эталонным, нормативным, расчётным) уровнем производственного потенциала предприятия (Шаталова

В.С., Сабирьянова Р.Г., Шаланов Н.В., Вайтаускас Ю., Крастинь О.П., Фигурнов Э.Б., Петрулите Р., Панышин И.В., Алексеева А.И., Гракульскис А., Малеева А.В., Ушвицкий Л.И. и др.);

2. Методика, связанная со сравнением элементов потенциала со средними значениями этого элемента по совокупности предприятий (Евсеева О.А., Андрейчук В.Г. и др.);

3. Методика, основанная на определении стоимостной оценки элементов производственного потенциала предприятия, а также расчёте их эффективности использования (Авдеенко В.Н., Белобородов А., Котлов В.А., Жудро М., Струмилин С.Г., Цыганов И.П., Смирнов С.В. и др.);

4. Методика, основанная на анализе производственной мощности предприятия (Ю.Ю. Донец, А.С. Паламарчук, и др.).

Несмотря на разнообразие предлагаемых группировок, на сегодняшний день отсутствует единая классификация существующих методов оценки, в связи с этим, в данной статье будет предпринята попытка выработать методику, которая в прямом смысле выставляет оценку развития производственного потенциала данному предприятию, путем присвоения определенного уровня развития производственного потенциала.

Разработанную методику оценки производственного потенциала предприятия (ППП) разделим на несколько этапов.

1 этап. Произведем разделение показателей производственного потенциала по фактическому состоянию, движению и эффективности использования элементов ПП.

**Система оценочных показателей при определении уровня производственного
потенциала предприятия**

Показатель ПП	Фактическое состояние элементов ПП	Движение элементов ПП	Эффективность использования элементов ПП
Основные производственные фонды	Коэффициент износа ОПФ; Коэффициент годности ОПФ; Коэффициенты использования парка наличного, установленного, сданного в эксплуатацию оборудования	Коэффициент поступления /ввода; Коэффициент выбытия	Фондоотдача; Фондоемкость; Фондовооруженность; Производительность труда; Рентабельность ОПФ
Оборотные фонды	Коэффициент реальной стоимости оборотных фондов в имуществе предприятия; Коэффициент обеспеченности материальными ресурсами (фактический); Коэффициент обеспеченности материальными ресурсами (плановый)	Коэффициент оборачиваемости оборотных фондов; Коэффициент оборачиваемости оборотных фондов в днях	Материалоотдача; Материалоемкость; Удельный вес материальных затрат в себестоимости товара
Трудовые ресурсы	Среднегодовая выработка	Коэффициент оборота по приёму; Коэффициент оборота по выбытию	Изменение среднего заработка работающих; Изменение среднегодовой выработки
Технологическая база	Технологическая оснащенность производства; Коэффициент использования технологических возможностей	Коэффициент обновления оборудования за счет модернизации; Коэффициент освоения новой продукции	Эффективность технологии производства; Удельный вес прогрессивных технологий в общей стоимости технологий или объеме произведенной продукции
Информационные ресурсы	Уровень автоматизации систем управления; Стоимость технико-информационных средств производства в расчете на 1 работника	Доля работников, основная деятельность связана с использованием вычислительной техники; Объем работы ПЭВМ в системе Интернет в расчете на одного ИТР и служащего	Динамика роста объема производственной информации; Показатель «информация-отдача»; Степень загрузки вычислительной техники по прямому назначению

2 этап. Проведем оценку производственного потенциала по годам на примере ПАО СП «Мордовстрой», путем выставления каждой составляющей – оценки по пятибалльной шкале, затем по данным оценкам, выявим общую оценку показателя производственного потенциала. Также сделаем маленькие выводы к полученным таблицам показателей производственного потенциала предприятия.

Таблица 2

Система оценки элементов основных производственных фондов

Основные производственные фонды	Фактическое состояние элементов ПП (%)			Критерий оценки	Оценка (балл)		
	2013	2014	2015		2013	2014	2015
Коэффициент износа ОПФ	37,01	36,5	37,8	1 балл-80-100% 2 балла -60-80% 3 балла -40-60% 4 балла -20-40% 5 баллов-0-20%	4	4	4
Коэффициент годности ОПФ	62,9	63,4	62,2	1 балл -0-20% 2 балла -20-40% 3 балла -40-60% 4 балла -60-80% 5 баллов -80-100%	4	4	4
Коэффициенты использования парка наличного, установленного, сданного в эксплуатацию оборудования	100	100	100	1 балл -0-20% 2 балла -20-40% 3 балла -40-60% 4 балла -60-80% 5 баллов -80-100%	5	5	5
Движение элементов ПП (%)							
Коэффициент обновления	3,04	8,64	0,43	1 балл - Коб<Квыб			
Коэффициент выбытия	1,2	2,3	0,12	2 балла — Коб>Квыб 3 балла -0-3%	4	5	3

				4 балла -3-10% 5 баллов ->10%			
Эффективность использования элементов ПП							
Фондоотдача	3,98	1,69	2	1 балл -<0,5 2 балла -0,5-1 3 балла -1-1,5 4 балла -1,5-3 5 баллов ->3	5	4	4
Фондоемкость	0,25	0,59	0,49	1 балл ->3 2 балла -1,5-3 3 балла -1-1,5 4 балла -0,5-1 5 баллов -<0,5	5	4	5
Фондовооруженность	237,63	280,80	264,04	1 балл -в 1,5 раза 2 балла - Пр.тр<Фв 3 балла - Пр.тр>Фв 4 балла -в 1,5 раза 5 баллов -в 2 раза и более			
Производительность труда	946,24	475,39	528,34		5	4	5
Рентабельность ОПФ	5,79%	7,25%	3,42%	1 балл -<0 2 балла -0-1 3 балла -1-3 4 балла -3-6 5 баллов->6	5	5	4
Общая оценка по основным производственным фондам					5	4	4

По проведенному анализу таблицы 2, можно сделать вывод, что элементы основных производственных фондов активно и эффективно использовались предприятием, и, соответственно, их оценки составляют 4 — 5 баллов, но в 2015 году оценка была 3 балла, так как у предприятия были проблемы с обновлением производственных фондов. И в связи с этим, можно предположить, что в 2016 году процент выбытия уже не будет держаться на нулевом уровне, как это было в 2013,2014,2015 годах.

Система оценки элементов оборотных фондов

Оборотные фонды	Фактическое состояние элементов ПП (%)			Критерий оценки	Оценка (балл)		
	2013	2014	2015		2013	2014	2015
Коэффициент реальной стоимости оборотных фондов в имуществе предприятия	27,1	24,5	24,6	1 балл -0-5% ¹ 2 балла -5-10% 3 балла -10-20% 4 балла -20-30% 5 баллов->30%	4	4	4
Коэффициент обеспеченности материальными ресурсами фактический	100	100	100	1 балл -0-20% 2 балла -20-40% 3 балла -40-60% 4 балла -60-80% 5 баллов-80-100%	5	5	5
Коэффициент обеспеченности материальными ресурсами плановый	100	100	100	1 балл -0-20% 2 балла -20-40% 3 балла -40-60% 4 балла -60-80% 5 баллов-80-100%	5	5	5
Движение элементов ПП							
Коэффициент оборачиваемости оборотных фондов	1,887	0,748	0,807	1 балл -<0 2 балла -0-0,4 3 балла -0,4-0,7 4 балла -0,7-1 5 баллов->1	5	4	4
Коэффициент оборачиваемости оборотных фондов в днях	307,1	487,9	452,3	1 балл ->911 2 балла -729-911 3 балла -547-729 4 балла -365-547 5 баллов<365	5	4	4
Эффективность использования элементов ПП							
Материалоотдача	1,492	1,123	1,152	1 балл -<0,3 2 балла -0,3-0,5	5	5	5

				3 балла -0,5-0,7 4 балла -0,7>1 5 баллов->1			
Материалоемкость	0,670	0,890	0,868	1 балл->2,8 2 балла -2,1-2,8 3 балла -1,4-2,1 4 балла -0,7-1,4 5 баллов-<0,7	5	4	4
Удельный вес материальных затрат в себестоимости товара	0,690	0,870	0,880	1 балл ->1,8 2 балла -1,4-1,8 3 балла -1-1,4 4 балла -0,6-1 5 баллов-<0,6	4	4	4
Общая оценка оборотных фондов					5	4	4

¹Оценка данного коэффициента рассчитывается на основе отрасли предприятия

Анализируя оборотные фонды (таблица 3), можно заметить, что они также, как и основные производственные фонды используются активно и эффективно, следует отметить, что коэффициент обеспеченности материальными ресурсами фактический и плановый равны 100% ,что означает, что обеспеченность потребностей в материальных ресурсах договорами на их поставку и фактическое их выполнение соответствует плану предприятия.

Система оценки элементов трудовых ресурсов

Трудовые ресурсы	Фактическое состояние элементов ПП			Критерия оценки	Оценка		
	2013	2014	2015		2013	2014	2015
Среднегодовая выработка (тыс.руб)	946 340	476 710	528 470	1 балл-<50 000 ¹ 2 балла-50 000- 200 000 3 балла -200 000-400 000 4 балла -400 000-800 000 5 баллов->800 000	5	4	4
Движение элементов ПП							
Коэффициент оборота по приёму (%)	1,2	1,4	9,2	1 балл->60-100%,а также 0% 2 балла -45-60% 3 балла -30-45% 4 балла -15-30% 5 балла -1-15%	5	5	5
Коэффициент оборота по выбытию (%)	11,3	12,1	1,1	1 балл ->50% 2 балла -40-50% 3 балла -20-30% 4 балла -10-20% 5 баллов-0-10%	4	4	5
Эффективность использования элементов ПП							
Изменение среднего заработка работающих (%)	124,6	117,4	94,8	1 балл-<40% 2 балла -40-60% 3 балла -60-80% 4 балла -80-100% 5 баллов ->100%	5	5	4
Изменение среднегодовой выработки (%)	110,8	50,37	77,12	1 балл -<10% 2 балла -10-30% 3 балла -30-50% 4 балла -50-80% 5 баллов ->80%	5	4	4
Общая оценка трудовых ресурсов					5	4	4

¹Оценка данного коэффициента рассчитывается индивидуально для каждого предприятия

Стоит отметить, что с точки зрения значимости, движение трудовых ресурсов не является таким значимым показателем, как другие составляющие, конечно, оценка ему выставляется по общим критериям, но нужно иметь в виду, что при оценке трудовых ресурсов, результат данного показателя носит больше рекомендательный характер и отражает общую ситуацию с трудовыми ресурсами.

По данным таблицы 4, можно сделать вывод о том, что кадровая составляющая предприятия эффективна, хотя среднегодовая выработка, по сравнению с 2013 в 2014 году упала почти в 2 раза, в 2015 она повысилась, что говорит о хорошей тенденции развития предприятия.

В связи с тем, что данные для расчета показателей технико-технологической базы и информационных ресурсов представляют коммерческую тайну предприятия и не находятся в открытом доступе у ПАО СП «Мордовстрой», поэтому оценка производственного потенциала будет произведена по 3 составляющим.

Таблица 5

Выявление общей оценки производственного потенциала предприятия по годам

Общая оценка показателей	Годы		
	2013	2014	2015
Основные производственные фонды	5	4	4
Оборотные средства	5	4	4
Трудовые ресурсы	5	4	4
Итоговая оценка производственного потенциала предприятия	5	4	4

Таким образом, можно сделать вывод (по таблице 5), что в 2013 году предприятие осуществляло свою работу более эффективно, получив соответственно 5 баллов. В 2014 и 2015 годах оно работало немного хуже, что доказывают найденные показатели, и получило по 4 балла. Но стоит отметить, что оценка 4 не говорит о каких-либо серьезных недочетах в деятельности предприятия, а лишь характеризует, что существуют небольшие проблемы и потенциал предприятия используется не полностью. Поэтому рекомендуется повысить производственный потенциал предприятия, путем эффективного использования основных производственных фондов, оборотных средств и трудовых ресурсов.

Приведенная в статье система оценки, основывается на основных показателях производственного потенциала предприятия, охватывая все направления его деятельности. Представление показателей в виде таблицы, с выставлением оценки каждого элементу, а в дальнейшем и общему показателю, позволяет наглядно продемонстрировать существующие проблемы и недостатки в деятельности предприятия. С помощью данной методики можно в достаточно короткие сроки выставить оценку производственному потенциалу предприятия и принять соответствующее управленческое решение по дальнейшему развитию предприятия.

Библиографический список

1. Авдеенко В.Н., Котлов В.А. Производственный потенциал промышленного предприятия. – М.: Экономика, 1989. – 240 с
2. Анчишкин А.И. Прогнозирование роста социалистической экономики. – М.: Экономика, 1973. – 128 с
3. Гунина И.А. Механизм развития экономического потенциала промышленного предприятия: теория, методы: монография. – Воронеж: Научная книга, 2005. – 238 с.

4. Донец Ю.Ю. Эффективность использования производственного потенциала.-Киев.: Знание, 1998. - 123 с.

5. Карсунцева О.В Производственный потенциал предприятия машиностроения: оценка, динамика, резервы повышения: Монография. – М: ИНФРА-М,2014. -211с

6. Нгуен Т. Т. Ханг. Производственный потенциал полиграфических предприятий и эффективность его использования в условиях рынка// автореф. дис. на соиск. уч.ст. к.э.н. - М., 2001.

Гурнович Т.Г., Ладыгина Е.И. Планирование экономического роста в сельском хозяйстве

Planning for growth in agriculture

Гурнович Татьяна Генриховна,
Профессор, д. э. н., организации производства и инновационной деятельности
Кубанский государственный аграрный университет

Ладыгина Екатерина Ивановна
студентка
Кубанский государственный аграрный университет

Gurnovich T. G.,
Professor, doctor of Economics, the organization of production and innovation
Kuban State Agrarian University
Ladygina E. I
student
Kuban State Agrarian University

Аннотация: Важнейшей задачей сельского хозяйства является обеспечение населения страны продовольствием, а перерабатывающей промышленности необходимым сельскохозяйственным сырьем. Решение этой задачи связано с дальнейшей интенсификацией отрасли, ускорением научно-технического прогресса, совершенствованием экономических отношений, развитием разнообразных форм собственности и видов хозяйствования. Основным условием повышения научного уровня хозяйствования, роста инициативы и активности в управлении производством является экономически подготовка специалистов сельского хозяйства.

Ключевые слова: сельское хозяйство, производство, планирование, экономический рост, национальное хозяйство

Abstract: The most important task of agriculture is to provide food to the population of the country, and the necessary processing industry of agricultural raw materials. The solution to this problem is associated with a further intensification of the industry, the acceleration of scientific and technical progress, improvement of economic relations, the development of various forms of ownership and management. The main condition for raising the level of scientific farming, growth initiatives and activities in the management of production is economically training in agriculture

Keywords: agriculture, manufacturing, planning, economic growth, national economy

По мере движения национального хозяйства России в сторону расширения возможностей рыночных отношений будет происходить рост так называемых неуправляемых процессов, когда различные параметры национального хозяйства будут стремиться формировать собственную траекторию, а само национальное хозяйство будет сталкиваться с ростом неопределенности. Другая сторона этого

явления состоит в том, что будет происходить затухание темпов роста, как проявление закономерности затухания роста; что находит свое выражение в концепции «нулевого роста» с последующим вырождением его в «отрицательный рост».

Традиционное объяснение данного явления, которое мы находим у классиков, нам видится недостаточным. В частности, мы не разделяем довольно распространенного в среде ортодоксальных исследователей экономического роста, мнения о том, что по мере повышения экономического уровня страны, неизбежно сужаются возможности вовлечения в производство дополнительных ресурсов. Во-первых, при этом недооцениваются периодически расширяющиеся научно-технические и социально-организационные возможности повышения отдачи использования ресурсов. А во-вторых, возможности повторного использования имеющихся ресурсов. Впрочем, как бы то не было, но то, что рост постепенно будет угасать, в этом не может быть сомнений; правда, это совершенно не означает, что будет падать эффективность такого роста. Например, рост всего на десятую часть процента американской или японской экономики в абсолютном значении кратно превосходит десять процентов роста экономики, например, Кыргызстана. Но объясняем мы его не теми причинами, которые приведены выше, а тем, что формируемые факторы и хозяйственные фрагменты имеют разную реакцию, вследствие разного возраста, на одну и ту же конъюнктуру. Поэтому по мере отдаления от данного состояния между различными хозяйственными фрагментами будет все более и более проявляться разобщенность и вместо кумулятивного эффекта[1], будет иметь место противостояние и противоречие; их частные эффекты будут не дополнять друг друга, а гасить эффект.

Очевидно, что такое развитие событий не может устраивать нас ныне ни в экономическом, ни в социальном аспектах. Достаточно было допущения тех диспропорций, которые были следствием либеральных преобразований начала 90-

х годов. Очевидно, что предел не только в социальной, но также и в хозяйственной сферах уже достигнут и постепенно общество начинает переходить на организационные начала. В этих условиях важное значение приобретают проблемы обоснования перспективных стратегий хозяйственного развития отдельных отраслей и разработки траекторий оптимального экономического роста. Решение проблемы, на наш взгляд, заключается в планировании экономического роста.

Однако, данное положение применимо тогда, когда существует другое условие – управляемость экономического роста; что, в свою очередь, предполагает признание управляемости экономического развития национального хозяйства.

Мы исходим из того, что экономическое развитие национальных хозяйств представляет собой управляемый процесс. То есть можно не просто наблюдать, описывать состояние экономического роста, но также и управлять им, а стало быть, прогнозировать, контролировать, сопоставлять полученные модели и обобщения с фактическими, а главное, планировать,

т.е. разработать систему мероприятий, которая учитывала бы установление пропорций между различными ресурсами; их расположенность по времени, источникам, исполнителям и результатам.

Переход на стратегию конкурентного преимущества в национальном хозяйстве обязывает разработать соответствующие мероприятия также и по различным секторам и отраслям национального хозяйства.

Среди важнейших отраслей требующих разработки своей стратегии экономического роста является сельское хозяйство [2]. Потребность в такой стратегии для сельского хозяйства связана, во-первых, с концентрацией в данном секторе национального хозяйства ресурсных возможностей развития (основных фондов, трудовых ресурсов, земельных ресурсов и т.д.), которые могут иметь различную степень реализации, во-вторых, снижение поступления инвестиционных ресурсов в данный сектор национального хозяйства (предельный

уровень инвестиций за последние пять лет не превышал 2,9% от общего уровня инвестиций, поступивших в национальное хозяйство), в-третьих, состоянием продовольственной безопасности страны (по оценкам отдельных экспертов страна в настоящее время балансирует на грани «продовольственной зависимости» от развитых стран запада), в-четвертых, необходимостью динамизации ресурсного потенциала отрасли (дело в том, что, находясь в таком состоянии, сельское хозяйство не только не поставляет дополнительные импульсы национальному хозяйству, но даже сдерживает, оттягивает на себя большие ресурсы, притормаживая поступательное развитие (рост) национального хозяйства в целом).

Очевидно, что исходя даже из названных причин, следует разработать систему мероприятий, которая способствовала бы динамизму сельского хозяйства. И ее не просто требуется разработать, но также определить механизм реализации. Данная задача может быть решена в контексте проблемы планирования экономического роста.

Планирование роста следует разбить на несколько этапов, в каждом из которых ставится своя задача, выбираются свои методы и достигаются свои решения. Представляется верным всю систему планирования экономического роста разбить на следующие этапы:

- этап формулировки проблемы и выработки гипотезы;
- этап разработки модели, подборки эмпирического материала и выработки алгоритма;
- этап выявления факторов и условий и их компоновки в соответствие с целью и задачами модели роста;
- этап поиска ресурсов обеспечивающих заданный рост;
- этап контроля за выполнением мероприятий и корректировки принятых решений;
- этап снятия проблемы и переход к новым задачам.

Формулировка проблемы экономического роста, на наш взгляд, является одной из наиболее важных задач планирования данного процесса. Дело в том, что как показывает практика, довольно часто при решении проблемы экономического роста наибольшие сложности возникают с выработкой проблемы. Всю совокупность проблем роста можно сгруппировать в несколько групп: проблемы удержания траектории роста, проблемы ускорения роста (или перевода на новую траекторию), проблемы причин неустойчивости роста [3], проблемы низкой вариации и амплитуды роста, проблемы продолжительности роста, проблемы источников роста, проблемы расширяющегося хозяйственного основания роста и т.п. Это и есть реальные проблемы экономического роста. Однако, в литературе довольно часто можно столкнуться с такими проблемами как социальные последствия экономического роста (при этом никто не задумывается над тем, что речь идет не о проблеме экономического роста и ее взаимосвязи с социальным развитием, а с тем, к чему приводит данный уровень роста в социальной области)[4]. Стало быть, здесь имеет место подмена содержательной стороны роста формальной. То же самое следует сказать также и относительно взаимосвязи экономического роста и состояния экологии; которые наиболее активными стали в последнее время в связи с обострением экологической ситуации.

Однако, как социальная, так и экологическая, а равно и многие другие проблемы современного общества имеют слабое отношение к проблемам экономического роста [5]. Тем более роста сельского хозяйства. Они имеют отношение к проблеме неравномерности (и не только внутренней, т.е. структурной, но и динамической) развития роста. Экономический рост сам по себе не создает ни социальной, ни экологической, ни демографической и т.д. проблем, т.к. они все оказываются если не детерминированными, то коррелируемыми. Другое дело, что всякое неравномерное развитие роста оказывает негативное (а иногда и позитивное) влияние на нормальное протекание процессов в данных сферах общества.

Библиографический список

1.Баккуев, Э.С. Регион как открытая система. Роль агроэкономического роста в развитии региональных территориальных образований /Э.С. Баккуев//TERRA ECONOMICUS. -2013. -№ 1. –Т. 11. –Ч.

2.Баккуев, Э. С. Прогнозный сценарий агроэкономического роста (вопросы методологии и теории): монография. -Нальчик, 2012.

3.Ахмедова, Ж.А. Роль и место сельского хозяйства в общественном разделении труда // Экономические науки. № 4. 2011. С. 67.

4. Современные проблемы управления финансами и кредитом: учебно-методическое пособие / Агаркова Л.В. и др. // Ставрополь, Ставролит, 2013 – 136 с.

5. Агаркова, Л.В. Корпоративные финансы: оценка состояния и управление. Учебное пособие для студентов бакалавриата / Л.В. Агаркова, В.В. Агарков // Ставрополь, Ставролит, 2013 – 100 с.

Гурнович Т.Г., Чистуха Е.Г. Риск, как неотъемлемая часть предпринимательской деятельности

Risk as an integral part of business

Гурнович Татьяна Генриховна,

Профессор, д.э.н., организации производства и инновационной деятельности, профессор ВАК
Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина

Чистуха Елена Геннадьевна

Студентка

Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина

Gurnovich T.G.,

1Professor, Doctor of Economics, the organization of production and innovation, professor WAC
Kuban state agrarian University named after I. T. Trubilin

Chistuha E.G.

Student

Kuban state agrarian University named after I. T. Trubilin

Аннотация: раскрывается понятие предпринимательского риска как неотъемлемого элемента системы предпринимательства. Дается классификация рисков, а также способы их снижения и предлагаются рекомендации по их использованию. Проблема риска в предпринимательской деятельности особо актуальна, так как в условиях современной российской экономики в предпринимательскую деятельность вносятся дополнительные элементы неопределенности, что расширяет зоны рискованных ситуаций. В этих условиях возникают неясность и неуверенность в получении ожидаемого конечного результата, а, следовательно, возрастает и степень предпринимательского риска

Ключевые слова: предпринимательский риск, экономическая устойчивость, предпринимательство, организация, функции рисков

Abstract: the article deals with the notion of entrepreneurial risk as an integral part of business system. We give a classification of risks and ways to reduce them and makes recommendations on their use. The risk of a problem in business is especially relevant, as in the conditions of modern Russian economy in the business made additional elements of uncertainty that extends the zone of risky situations. In these circumstances, there confusion and uncertainty in obtaining the expected outcome, and, consequently, increases the degree of entrepreneurial risk

Keywords: business risk, economic sustainability, business, organization, risk function

Любая финансовая, производственная, коммерческая деятельность всегда связана с каким-либо риском, то есть вероятностью непредвиденного изменения результатов, как ухудшающих, так и улучшающих положение организации. Для обеспечения эффективного функционирования организации, предпринимательские структуры должны постоянно контролировать и оценивать

свою экономическую устойчивость. Основной задачей прогнозирования рисков является достижение целей для экономического роста предприятия и недопущения ее банкротства. [3]

Даже в самых благоприятных экономических условиях для любой организации всегда присутствует возможность появления кризисных ситуаций. Риск присущ любой сфере человеческой деятельности, что связано с множеством факторов, влияющих на положительный или отрицательный исход принимаемых решений. [2]

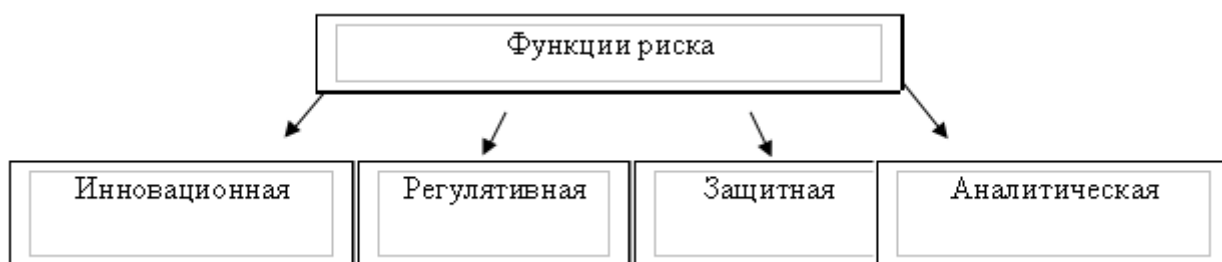


Рисунок 1. Функции риска

Рассматривая данные функции, которые осуществляет риск в предпринимательской деятельности, следует отметить, что, несмотря на значительный потенциал потерь, который несет в себе риск, он является и источником возможной прибыли. Как гласит одно из закономерностей предпринимательской деятельности, чем больше риск, тем больше вероятная полученная прибыль. [4]

С риском предприниматель сталкивается на разных этапах своей деятельности, и, соответственно, причин появления рискованной ситуации может быть очень много. Исходя из этого, следует различать:

- риск, связанный с личностью предпринимателя;
- риск, связанный с хозяйственной деятельностью;

риск, связанный с недостатком информации о состоянии внешней среды. [1]

Трудность классификации предпринимательских рисков заключается в их многообразии. Видовое разнообразие рисков очень велико — от пожаров и стихийных бедствий до изменений в законодательстве и инфляционных колебаний. Несмотря на это, следует выделить основные виды рисков:

Политический риск — это возможность появления убытков или снижение объемов прибыли, являющихся следствием государственной политики;

Технический риск, речь идет о случаях, когда внедрение новой технологии ведет к опасности техногенных катастроф, причиняющих значительный ущерб людям, природе, производству;

Производственный риск связан с производством продукции, в случае, когда предприниматели сталкиваются с проблемами нерационального использования сырья, использования новых методов производства [6];

Коммерческий риск — это риск, возникающий в процессе реализации товаров и услуг, произведенных предпринимателем.

Финансовый риск — возникает при осуществлении финансового предпринимательства или финансовых сделок;

Отраслевой риск — это вероятность потерь в результате изменений в экономическом состоянии отрасли и степенью этих изменений как внутри отрасли, так и по сравнению с другими отраслями;

Инновационный риск — это возможность потерь, возникающих при вложении предпринимательской фирмой средств в производство новых товаров и услуг, которые, возможно, не будут пользоваться спросом на рынке. [5]

По сфере возникновения риски можно подразделить на внешние и внутренние. Причиной возникновения внешних рисков является внешняя среда и ее влияние на организацию (риски, не связанные с деятельностью предпринимателя: неустойчивая политика государства, инфляционные изменения). К источнику внутреннего риска относится сама фирма, это кадровые

ошибки, неэффективный менеджмент, неверная маркетинговая стратегия. Как правило, причиной всего этого является непрофессиональное управление предприятием.

Итак, в условиях неопределенности выживают те организации, которые являются наиболее мобильными в изменяющейся рыночной ситуации. Изучив сущность и тонкости предпринимательского риска, можно сделать вывод о том, что риск является неотъемлемой частью предпринимательской деятельности. Главным правилом является не избежание рисков, а умение их предвидеть и предотвратить, что поможет избежать возможных убытков и потерь. Таким образом, только грамотное и квалифицированное управление поможет соблюсти данное правило, избегая неприятных последствий для организации.

Библиографический список

1. Авдошин, С.М. Информатизация бизнеса. Управление рисками / С.М. Авдошин, Е.Ю. Песоцкая. - М.: ДМК Пресс, 2011. – 45-48с.
2. Балдин, К.В. Управление рисками в инновационно-инвестиционной деятельности предприятия: Учебное пособие / К.В. Балдин. - М.: Дашков и К, 2013. – 25с.
3. Волков, А.А. Управление рисками в коммерческом банке: Практическое руководство / А.А. Волков. - М.: Омега-Л, 2013. - 156 с.
4. Р.М. Качалов Управление хозяйственным риском. Введение - М.: Наука, 2007. – 192-194с.
5. Бизнес – online: Предпринимательство: понятие и сущность // [Электронный ресурс]. – www.biz-online.ru
6. Предпринимательская деятельность // Предпринимательство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ereport.ru

Гурнович Т.Г., Чистуха Е.Г. Факторинг, как ключевой фактор развития производства

Factoring as a key factor in the development of production

Гурнович Татьяна Генриховна,
Профессор, д.э.н., организации производства и инновационной деятельности, профессор ВАК
Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина

Чистуха Елена Геннадьевна
Студентка

Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина

Gurnovich T.G.,

1Professor, Doctor of Economics, the organization of production and innovation, professor WAC
Kuban state agrarian University named after I. T. Trubilin

Chistuha E.G.

Student

Kuban state agrarian University named after I. T. Trubilin

Аннотация: в статье раскрывается сущность факторинга, его достоинства, преимущества в сравнении с банковским продуктом, а также эффективность факторинга, как ключевого элемента в развитии производства. Рассматриваются виды факторинга, а также схема осуществления факторинговой операции.

Ключевые слова: факторинг, финансирование, банковский продукт, эффективность факторинга, виды факторинга

Abstract: The article reveals the essence of factoring, its advantages, advantages in comparison with the banking product and the efficiency of factoring, as a key element in the development of production. Consider the types of factoring, as well as the implementation of the scheme of factoring operations

Keywords: factoring, financing, banking product, the effectiveness of factoring, types of factoring

В современных условиях ведения бизнеса все чаще используется новый инструмент краткосрочного финансирования оборотного капитала малых и средних организаций – факторинг, комплекс финансовых услуг для производителей и поставщиков, ведущих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа. Факторинг включает в себя:

- финансирование под уступку денежного требования оптовых поставок без залога, которые осуществляются на условиях отсрочки платежей;

- управление дебиторской задолженностью предприятия;
- страхование рисков неплатежей со стороны покупателей;
- проведение анализа и оценки покупателей, передаваемых на факторинговое обслуживание.

В операции, как правило, участвуют три лица: фактор — покупатель требования, поставщик товара (кредитор) и покупатель товара (дебитор). Услуги факторинга подходят организациям, работающим со своими клиентами на условиях отсрочки платежей. Такой вид услуг является одной из главных способов поддержать среднее и малое предпринимательство, так как в этом сегменте бизнесмены не всегда могут прибегнуть к традиционным кредитным методам финансирования, предлагаемым банками. Факторинг требуется тем компаниям, которые хотят быстро получить денежные средства для закрытия долгов, решения текущих бизнес-задач, увеличения оборота и др. [1]

Существует огромное количество разновидностей факторинговых услуг, которые отличаются друг от друга степенью риска, которые берет на себя факторинговая компания, но основными видами являются: — факторинг с регрессом — вид факторинга, при котором фактор получает от клиента право на все суммы, полагающиеся от должника, но в случае невозможности взыскания с должника сумм в полном объеме, клиент, переуступивший долг, обязан возместить фактору недостающие денежные средства;

— факторинг без регресса — вид факторинга, при котором фактор получает от клиента право на все суммы, полагающиеся от должника. При невозможности взыскания с должника сумм в полном объеме факторинговая компания понесет потери. [4].

Также существуют такие виды факторинга как открытый, закрытый; реальный, консенсуальный; при участии одного фактора – прямой, при наличии двух – взаимный; внутренний, международный.

Гарантированное финансирование при факторинге в сумме с правильным управлением дебиторской задолженностью позволяет поставщику увеличивать высокими темпами товарооборот компании. То есть, получив деньги сразу после отгрузки продукции, организация может вовремя закупить оборудование и сырье, усовершенствовать производство и пр. Предприниматель приобретает возможность сосредоточиться на важнейших вопросах развития бизнеса, в то время как фактор берет на себя всю рутину взаимодействия с дебитором. [6]



Рисунок 1. Преимущества факторинга

Очень часто факторинг сопоставляют с банковским кредитом, хотя данные финансовые продукты направлены на удовлетворение разных потребностей поставщиков. Так, досрочные платежи, получаемые в рамках факторингового обслуживания, как правило, используют для финансирования текущей деятельности, а кредитные ресурсы – в качестве инновационных или инвестиционных средств. [5] Перед кредитом факторинг имеет свои достоинства. При факторинговом обслуживании не требуется оформление большого количества документов. Возвратность кредита закладывается в полном объёме, это требует вывода из оборота нужного объёма денежных средств поставщиком. Организации,

которые используют факторинг, приобретают возможность повышения ликвидности дебиторской задолженности, расширение своей клиентской базы. [2]

Рассматривая схему факторинга, видно, что сначала осуществляется поставка товара, на условиях отсрочки платежа, затем, уступают право требования долга по поставке банку, сразу после поставки, финансирование, следовательно, далее производится оплата за товар и в конце выплачивается остаток. [3]



Рисунок 2. Схема операции факторинга

Факторинг по сей день успешно применяется в работе поставщиков продуктов питания, бытовой химии, продукции алкогольного ряда, товаров канцелярии, медикаментов, и многого другого. Стоит отметить, что факторинг может применяться в той отрасли, где существует практика отсрочки платежа, присутствуют торговые связи и имеет место безналичный расчёт. Таким образом, оценка эффективности использования факторинга в деятельности компаний показывает все достоинства этого финансового инструмента, тем самым доказывая свою значимость и необходимость в развитии производства.

Библиографический список

1. И.И. Иваш - Факторинговые операции: сущность и особенности проведения. - Минск: Изд-во БГУ. 2005г.;
2. А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова – Факторинг // Москва, КноРус, 2011 г.;
3. Сущность факторинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www. dkb-fin.ru](http://www.dkb-fin.ru);
4. Копина А. А. Разумная деловая цель договора факторинга // Коммерсант. - 2008. - 20 июля. - с. 11 — 16;
5. Лопатина Д. А. Международный факторинг как инструмент финансирования: основы правовой регламентации // Банковское право. - 2009. - 17 января. - с. 4 - 8;
6. Макаркина О. Факторинг: о чем молчит Налоговый кодекс, но должен знать бухгалтер // Семинар для бухгалтера. - 2008. - 29 октября. - с. 8 — 18.

Касимова А.И., Яшкина В. Н. Оценка конкурентоспособности предприятия ПАО «Саранский приборостроительный завод»

Evaluation of competitiveness of the enterprise PJSC «Saransk Instrument Making Plant»

Касимова А.И.,
Мордовский государственный университет
Яшкина В. Н.
Мордовский государственный университет
Kasimova A.I.,
Mordovia State University
Yashkina V.N.
Mordovia State University

Аннотация: В статье рассматривается сущность конкуренции и конкурентоспособности, дана оценка конкурентоспособности ПАО «Саранский приборостроительный завод». На основе SWOT-анализа рассматриваются возможности и угрозы, сильные и слабые стороны предприятия по отношению к другим в данной отрасли, внутри страны и за ее пределами. Объектом исследования выступает конкурентоспособность ПАО «Саранский приборостроительный завод»
Методы исследования – изучение специализации и реализации продукции, SWOT-анализ, сравнение, синтез.

Ключевые слова: конкуренция, SWOT-анализ, качество, перспектива, эффективность, стоимость

Abstract: The article deals with the essence of competition and competitiveness, assesses the competitiveness of PJSC «Saransk Instrument Making Plant". On the basis of the SWOT-analysis examined the opportunities and threats, strengths and weaknesses of the enterprise in relation to others in the industry, at home and abroad.

The object of research is the competitiveness of PJSC «Saransk Instrument Making Plant"
Methods of research - the study of specialization and product sales, SWOT-analysis, comparison, synthesis.

Keywords: competition, SWOT-analysis, quality perspective, the effectiveness, cost.

Введение

Дух соперничества – это главный фактор в рыночной экономике, который, по большому счёту, и определяет формы хозяйственной деятельности людей и особо эффективно выражается в такой экономической категории, как конкуренция.

Конкуренция зарождается, когда на одном и том же рынке реализуется значительное количество товаров, схожих по своим потребительским свойствам.

Сущность конкурентной борьбы заключается в совершенствовании или

сохранении положения предприятия на рынке, что обретаётся вследствие различия предоставляемых предприятием товаров от товаров-конкурентов как по степени достаточности конкурентной потребности покупателя, так и по соответствующим издержкам на её удовлетворение. Реальность рыночной экономики такова, что только благодаря высокой конкурентоспособности предприятие может выжить и получить необходимую прибыль.

Промышленная политика России и Республики Мордовия нацелена на обеспечение динамичного развития страны, роста благосостояния ее граждан и конкурентоспособности отечественных производителей. Для этого необходимо эффективное производство товаров и услуг российскими производителями в нужном количестве и должного качества и занятие российскими производителями существенных позиций на внешних рынках.[1]

В Республике Мордовия одним из ведущих промышленных предприятий является ПАО «Саранский приборостроительный завод». Это предприятие специализируется на производстве приборов для нефтегазового комплекса, химической, металлургической, машиностроительной, пищевой промышленности и коммунального хозяйства. На сегодняшний день предприятие изготавливает свыше 100 видов продукции. Кроме того, производится обслуживание в сфере производства штампов, пресс-форм и другого технологического оборудования.

Центральными видами продукции, изготавливаемой предприятием, являются:

- приборы коммерческого учета энергоресурсов (теплосчетчики, счетчики жидкости, трехфазные и однофазные счетчики электрической энергии);
- приборы промышленной группы (приборы для фиксирования и регулирования давления, разрежения, регулирующие и исполнительные устройства, приборы для измерения параметров движения, вторичные показывающие и регистрирующие приборы);
- упругие чувствительные элементы (мембраны, коробки и блоки мембранные измерительные, сильфонные компенсаторы);

- медицинская техника (тонометры);
- товары народного потребления (ионизаторы воздуха) [2].

Потребителями продукции ПАО «СПЗ» являются крупные и широко известные предприятия, не только на территории России, но и за границей. Крупными потребителями продукции ПАО «СПЗ» являются предприятия РАО ЕЭС России, ОАО «Газпром», ООО «Сургутгазпром» г. Сургут, ООО «Оренбурггазпром» г. Оренбург, ЗАО «Ангарская нефтехимическая компания» г. Ангарск и многие другие. Это, безусловно, характеризует деятельность ПАО «СПЗ» только с положительной стороны. Сотрудничество с такими крупными потребителями предоставляет возможность прогнозировать, что в будущем будут поступать заявки на продукцию завода.

Основные конкуренты предприятия по приборной продукции: ОАО «Монотомь» г. Томск, ОАО «Теплоконтроль» г. Казань, ЗАО «Метран» г. Челябинск, ОАО «Промприбор» г. Калуга, ОАО «МЗЭП» г. Москва, ОАО «СЭТО» г. Ульяновск, ОАО «Тогсистема» г. Москва, ОАО «Диод» г. Москва и другие. По товарной группе ПАО «СПЗ» это ЗАО «Forum-Group» г. Москва, ЗАО «Стелс МК» г. Москва, ЗАО «АВВА+» г. Москва и другие. Следует отметить, что по отдельным видам продукции значительную конкуренцию могут составить предприятия г. Саранска. Среди них: ЗАО «Цветлит» и ОАО «Электровыпрямитель». Непосредственно к списку конкурентов следует причислить и предприятия, специализирующиеся на изготовлении товаров-заменителей.

В условиях введения экономических санкций в отношении российских юридических и физических лиц принципиально изменяется подход к созданию обеспечения конкурентоспособности продукции предприятий. [3]

Экспериментальная часть

Бесприоритетным средством, предоставляющим возможность распознать и структурировать сильные и слабые стороны ПАО «Саранский

приборостроительный завод», параллельно оценить образующиеся одновременно возможности и угрозы, служит практикуемый в зарубежных странах SWOT-анализ, посредством которого предприятие имеет возможность систематически обнаруживать, давать оценку и контролировать потенциалы, совершенствовать свою деятельность в целях сокращения возможных опасностей и угроз.

Таблица 1

**Матрица SWOT-анализа факторов деятельности ПАО «Саранский
приборостроительный завод»**

Благоприятные возможности (Opportunities)	Угрозы и риски (Threats)
1) допустимость применения современных технологий;	1) сокращение рынка сбыта по некоторым типам продукции;
2) поиск преимущественно выгодных поставщиков;	2) появление товар иностранных конкурентов с наиболее низкой стоимостью;
3) допустимость осуществления партнёрских отношений с ведущими конкурентами относительно ценовой и рыночной политики;	3) ужесточение антимонопольного законодательства;
4) перспектива выхода на новые рынки или сегменты рынка;	4) более строгие условия работы с поставщиками;
5) увеличение производства посредством господдержки отрасли в пределах участия в программах поддержки предпринимательств;	5) неэффективное рыночное состояние товаров народного использования;
6) увеличение рынков сбыта и рост спроса посредством усовершенствования отрасли машиностроения и строительства;	6) возрастание цен на энергоресурсы и металлургическую продукцию;
7) благоприятная экономическая, политическая и социальная ситуация в регионе;	7) значительные преграды выхода на некоторые сегменты рынка;
8) экономический рост благоприятствует к повышению общего уровня спроса;	8) конкуренция современных технологий мировых производителей на территории Российской Федерации и Республики Мордовии;

9) достижимость услуг по возрастанию квалификации персонала;	9) модернизация финансовой и налоговой политики государства;
10) достигаемость ресурсов	10) сбои в снабжении комплектующих
Сильные стороны (Strengths)	Слабые стороны (Weaknesses)
1) существование крупной инструментальной базы (оборудование и импортные станки)	1) примитивная дилерская сеть;
2) благоприятное географическое размещение;	2) неконкурентоспособность продукции народного использования;
3) длительные и устойчивые отношения с поставщиками, обеспечивающими комплектующие на уместных кредитных требованиях;	3) дефицит денежных средств;
4) безусловный опыт деятельности на российском рынке свыше 50 лет;	4) текучесть кадров низшего и среднего звена;
5) продукция промышленного предназначения более конкурентоспособна по техническим характеристикам и качеству в сравнении с китайскими производителями;	5) угроза невостребованности продукции;
6) наличие торговой марки;	6) высокая себестоимость продукции;
7) гарантийное обслуживание;	7) неполная загруженность производственных мощностей;
8) непрерывный процесс разработки современных видов продукции;	8) затруднения в сбыте большого количества продукции;
9) отдельная часть видов оборудования соответствует передовому показателю;	9) нехватка информации о новых потребителях;
10) повышение средней заработной платы за последние 5 лет;	10) значительно высокая стоимость приборостроительной продукции в сравнении с аналогичной;

11) налаживается возрастной состав персонала;	11) текучесть высококвалифицированных кадров;
12) перспектива разработки новых изделий;	12) незначительный уровень дизайна продукции;
13) допустимость доработки изделия под индивидуальные требования заказчика	13) высокая степень износа оборудования по отдельным группам;
	14) неэффективная деятельность маркетинговой службы

Результаты

Анализируя данные SWOT-матрицы, положение бизнеса ПАО «Саранский приборостроительный завод» можно рассматривать как рискованное, поскольку имеется комбинирование благоприятных возможностей при высоких угрозах, существенное воздействие внешних угроз, сильные области балансируются слабыми, что сокращает вероятность допустимого использования благоприятных возможностей. К примеру, регулярное снижение выручки от реализации продукции доказывает реальность имеющегося риска невостребованности продукции.

Высокое качество, несомненно, является сильной стороной продукции завода, а слабой – высокая себестоимость продукции. Экономическая позиция отраслей разнообразная, однако, объем производства центральных видов продукции ПАО «СПЗ» увеличивается, благодаря этому увеличивается и потенциальный спрос, что, безусловно, определяет благоприятный шанс в будущем и сильную сторону предприятия в настоящем. За годы работы ПАО «СПЗ» сформировался постоянный круг определённых потребителей продукции. Однако не зависимо от этого, осуществляется непрерывный поиск покупателей, например посредством участия в региональных и всероссийских выставках. Это необходимо не только для расширения рынка сбыта своей продукции, но и досконального исследования конкурентов, их текущих разработок, технических параметров, изменения в ценовой политике.

ПАО «СПЗ» имеет возможность формирования партнёрских отношений со своими основными конкурентами, так как реализует свою деятельность на олигополистическом рынке, соответственно на рынке продукцию приборостроения предлагают несколько крупных производителей, согласованность с которыми даст возможность установить цены на конкретном уровне или продавать товары при оптимальных условиях, удовлетворяющих всех производителей. Но при этом необходимо учитывать существующее антимонопольное законодательство.

Вывод

Таким образом, ПАО СПЗ обеспечивает максимальную отдачу от имеющихся ресурсов. Разработка и выпуск конкурентоспособных на рынке приборов происходит за счет достижения более высокого качества продукции и более низкой цены относительно конкурентов.

Библиографический список

1. Матта Р.Э., Яшкин А.В. Региональная промышленная политика на современном этапе // Актуальные проблемы реализации государственной промышленной политики в России и за рубежом (сборник тезисов, докладов и статей). 2015. С. 118-121.
2. <http://www.saranskpribor.ru/>
3. Потапов С.В., Яшкина В.Н. Повышение конкурентоспособности предприятий АПК Республики Мордовия // Менеджмент качества и устойчивое развитие в изменяющемся мире (материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием). ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева». 2016. С. 120-123.

Контаева Е.А., Горяйнова А.Д. Методики оценки финансового состояния предприятия

Methods for assessing the financial condition of the company

Контаева Екатерина Александровна,

Новосибирский государственный университет экономики и управления

Горяйнова Анастасия Дмитриевна

Новосибирский государственный университет экономики и управления

Kontaeva Ekaterina Aleksandrovna,

Novosibirsk State University of Economics and Management

Goryaynova Anastasiya Dmitrievna

Novosibirsk State University of Economics and Management

Аннотация: Невозможно определить экономическое состояние предприятия на текущее время без использования специальных схем оценки предприятия. В данной исследовательской работе перечислим и охарактеризуем следующие методы финансово-экономического анализа

Ключевые слова: методы, финансовое состояние, анализ, предприятие

Abstract: Unable to determine the economic condition of the company at the current time without the use of special schemes enterprise evaluation. This research will list and describe the following methods for financial and economic analysis

Keywords: methods, financial condition, analysis, enterprise

За последние годы повысился уровень проведения анализа финансового состояния предприятия. Все чаще встречается грамотно подготовленная аналитическая записка, которая характеризует деятельность предприятия и определяет основные его проблемы и всяческие способы их решения. Большинство методик анализа деятельности предприятия, которые существуют в настоящее время повторяют и дополняют друг друга, они могут быть использованы как вместе, так или отдельно в зависимости от поставленных целей и задач, информационной базы, имеющейся в распоряжении аналитика.

Финансовый анализ, используя специфические методы и приемы, позволяет определить параметры, дающие возможность объективно оценивать финансовое состояние предприятия. Результаты анализа позволяют заинтересованным лицам и предприятиям принимать управленческие решения на основе оценки текущего финансового положения, деятельности предприятия за предшествующие годы и

проекции финансового состояния на перспективу, то есть ожидаемые параметры финансового положения.

В начале 90-х годов широко использовалась методика, предлагаемая В.Ф. Палием. Однако на сегодняшний день эта методика не удовлетворяет всем требованиям, предъявляемым к анализу.

Во-первых, с 1992 года, существенно изменилась информационная основа анализа, так как изменена форма баланса.

Во-вторых, нормативная база, заложенная в методике В.Ф. Палия, уже не удовлетворяет новым экономическим условиям и, прежде всего высоким темпам инфляции.

В-третьих, она слабо формализована и в недостаточной степени удобна для компьютерной обработки, имеет негибкий характер [1, с. 189–205].

В настоящий момент широкое распространение получили методики: Шеремета А.Д., Ковалева В.В., Сайфулина Р.С., Негашева Е.В., Савицкой Г.В, Ефимовой О.В. и другие. Они представляют собой последующее развитие предыдущих методик:

1) имеют более формализованный, алгоритмизированный, структурированный характер и в большей степени приспособлены к компьютеризации всех расчетов;

2) в них применяется несколько иная нормативная база при оценке платежеспособности (ликвидности) предприятия;

3) ориентирована на широкий круг пользователей;

4) частично применяется зарубежный опыт оценки финансового состояния;

5) используется модель взаимосвязанных различных финансовых коэффициентов, что позволяет при наличии динамики различных финансовых показателей (факторов) исследовать характер изменения результирующего показателя;

6) более подробно рассмотрен анализ балансовой прибыли, и прибыли от реализации продукции;

7) кроме анализа финансового состояния рассматривается методика анализа деловой активности [5, с. 258–273].

Анализ финансового состояния предприятия по данным бухгалтерской отчетности может быть выполнен с различной степенью детализации, которая зависит от поставленных целей, а также различных факторов информационного, временного, методического и технического обеспечения. Логика аналитической работы предполагает проведение анализа финансового состояния предприятия в виде:

- экспресс – анализ финансового состояния;
- детализированный анализ финансового состояния.

Целью первого этапа является принятие решения о целесообразности анализа финансовой отчетности. Здесь проводится визуальная и простейшая счетная проверка отчетности по формальным признакам и существу: определяется наличие всех необходимых форм и приложений, реквизитов и подписей, проверяется правильность и ясность всех отчетных форм; проверяются валюта баланса и все промежуточные итоги.

Целью второго этапа является ознакомление с пояснительной запиской к балансу. Это нужно той целью, чтобы оценить условия работы в отчетном периоде, определить тенденции основных показателей деятельности, а также качественные изменения в имущественном и финансовом положении хозяйствующего субъекта.

Третий этап является основным в экспресс-анализе; его цель – обобщенная оценка результатов хозяйственной деятельности и финансового состояния объекта. Такой анализ проводится с той или иной степенью детализации в интересах различных пользователей.

В.В. Ковалев предлагает проводить экспресс – анализ финансового состояния согласно методике которая представлена выше. Экспресс-анализ может завершаться выводом о целесообразности или необходимости более углубленного и детального анализа финансовых результатов и финансового положения [2, с. 238–255].

Цель детализированного анализа финансового состояния – более подробная характеристика имущественного и финансового положения хозяйствующего субъекта, результатов его деятельности в истекающем отчётном периоде, а также возможностей развития субъекта на перспективу. В.В. Ковалев предлагает следующую программу углубленного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия:

1. Предварительный обзор экономического и финансового положения субъекта хозяйствования:

- характеристика общей направленности финансово-хозяйственной деятельности;
- выявление «больных» статей отчётности.

2. Оценка и анализ экономического потенциала субъекта хозяйствования:

- оценка имущественного положения;
- построение аналитического баланса-нетто;
- вертикальный анализ баланса;
- горизонтальный анализ баланса;
- анализ качественных сдвигов в имущественном положении;
- оценка финансового положения;
- оценка ликвидности;
- оценка финансовой устойчивости.

3. Оценка и анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования: оценка основной деятельности [2, с. 372–390].

Методика проведения анализа финансового состояния, предлагаемая Шереметом А.Д., Сайфулиным Р.С., Негашиным Е.В. предназначена для обеспечения управления финансовым состоянием предприятия и оценки финансовой устойчивости его деловых партнеров в условиях рыночной экономики.

Методика включает в себя такие блоки анализа: общая оценка финансового состояния и его изменения за отчетный период, анализ финансовой устойчивости предприятия, анализ ликвидности баланса, анализ деловой активности и платежеспособности предприятия. Оценка финансового состояния и его изменений за период по сравнительному аналитическому балансу в совокупности с анализом показателей финансовой устойчивости составляют исходный пункт, из которого должен развиваться заключительный блок анализа финансового состояния [6, с. 73–96].

А.Д. Шеремет предлагает проводить комплексную рейтинговую оценку предприятий в рамках анализа финансового состояния предприятия. Составными элементами методики комплексной сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния предприятия являются:

- сбор и аналитическая обработка исходной информации за оцениваемый период;
- обоснование системы показателей, используемых для рейтинговой оценки финансового состояния, рентабельности и деловой активности предприятия, расчет итогового показателя рейтинговой оценки;
- классификация (ранжирование) предприятия по рейтингу.

Исходные показатели для рейтинговой оценки объединены в 4 группы.

В первую группу включены наиболее обобщенные и важные показатели оценки рентабельности хозяйственной деятельности предприятия. В общем случае показатели рентабельности предприятия это отношение прибыли к тем или иным средствам (имуществу) предприятия, участвующим в получении прибыли. Значит, что наиболее важным для сравнительной оценки являются показатели рентабельности.

Во вторую группу включены показатели оценки эффективности управления предприятием. Эффективность определяется отношением прибыли ко всему обороту (всей реализации) предприятия или только к выручке от реализации продукции (работ, услуг) без налога на добавленную стоимость.

В третью группу включены показатели оценки деловой активности предприятия. К ним относятся:

- отдача всех активов предприятия;
- отдача основных фондов;
- оборачиваемость основных фондов;
- оборачиваемость оборотных фондов;
- оборачиваемость запасов и затрат;
- оборачиваемость дебиторской задолженности;
- показатели оборачиваемости наиболее ликвидных активов и собственного капитала.

В четвертую группу включены показатели оценки ликвидности и рыночной устойчивости предприятия. К ним относятся:

- коэффициент покрытия и ликвидности;
- индекс постоянного актива;
- коэффициент автономии;
- обеспеченность запасов и затрат собственными оборотными средствами [5, с. 366–394].

Савицкая Г.В., Ковалев В.В. делают акцент на расчете порога рентабельности и запаса финансовой устойчивости. Порог рентабельности – эта такая выручка от реализации, при которой предприятие уже не имеет убытков, но ее не имеет прибыли. Когда порог рентабельности будет вычислен, получаются пороговые (критические) значения объема производства – ниже этого количества предприятию производить не выгодно: обойдется себе дороже. Пройдя порог рентабельности, фирма имеет дополнительную сумму валовой маржи на каждую очередную единицу товара. Нарастивается и масса прибыли [3, с. 127–140].

Разница, которая получится в результате реализации порога рентабельности между достигнутой фактической выручкой составляет запас финансовой прочности.

Савицкая Г.В. также рассматривает методику анализа прибыли по системе директ-костинга. Эта методика наиболее известна в странах с развитыми рыночными отношениями. С помощью этой методики можно изучить зависимость прибыли от небольшого круга наиболее важных факторов и на основе этого управлять процессом формирования ее величины. В отличие от методики анализа прибыли, которая применяется на отечественных предприятиях, она позволяет более полно учесть взаимосвязи между показателями и точнее изменить влияние факторов. В зарубежных странах для обеспечения системного подхода при изучении факторов изменения прибыли, и прогнозирования ее величины используют маржинальный анализ, в основе которого лежит маржинальный доход (это прибыль в сумме с постоянными затратами). Данный анализ позволяет определить изменение суммы прибыли за счет изменения: количества реализованной продукции, цены, уровня удельных переменных и сумму постоянных затрат [4, с. 40–55].

В целях обеспечения единого методического подхода при проведении финансового состояния организаций в федеральные службы по финансовому

оздоровлению и банкротству утверждены методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций (Приказ от 23.02.2001 года №16).

Библиографический список

- 1 Богатко А.Н. Основы экономического анализа хозяйствующего субъекта. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 322 с.
- 2 Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2008. – 368 с.
- 3 Сергеев И.В., Веретенникова И.И. Экономика организаций (предприятий): учеб./ И.В. Сергеев. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2009. – 560 с.
- 4 Стоянова Е.М. Финансовый менеджмент. Российская практика. – М.: Перспектива, 2008. – 453 с.
- 5 Юркова Т.И. Экономика предприятия / Т.И. Юркова, С.В. Юрков. – Красноярск: КГАЦМиЗ, 2008. – 119 с.
- 6 Экономический анализ. Учебник для вузов/ под ред. Л Т Гиляровской – 2-е изд., доп. – М. ЮНИТИ-ДАНА, 2008 – 615

Светошова К.С. Пути повышения рентабельности предприятия

Ways to improve the profitability of the enterprise

Светошова Ксения Сергеевна

Кубанский Государственный Аграрный Университет

Svetoshova Ksenia Sergeevna

Kuban State Agrarian University

Аннотация: Статья посвящена вопросам оценки и путям повышения рентабельности. В работе проанализированы различные подходы к определению рентабельности, показателям и методам оценки. Рассмотрены основные пути увеличения рентабельности, в частности финансовый контроллинг

Ключевые слова: : предприятие, прибыль, рентабельность, себестоимость, финансовый контроллинг

Abstract: Article is devoted to the evaluation and ways to improve profitability. This paper analyzes the different approaches to determining the profitability indicators and evaluation methods. The main ways to increase profitability, in particular, financial controlling

Keywords: company, profit, profitability, costs, financial controlling

Итоговым, важным признаком общей отдачи от производства в условиях экономики свободного рынка выступают доходность и рентабельность. Управление рентабельностью (планирование, обоснование и анализ-контроль) является одной из главных задач предприятия. Данный показатель позволяет обнаружить ошибки в хозяйственной деятельности, указать руководству на пути дальнейшего развития и выявить резервы максимального увеличения прибыли [2]. Актуальность данной темы определена тем, что в современных условиях без качественного анализа рентабельности деятельности предприятия и выявления факторов, которые влияют на этот показатель, невозможно повысить уровень получаемых доходов.

В научной литературе для определения рентабельности сложилось два основных подхода.

Первая группа экономистов объединяет рентабельность с категорией прибыли. «Непосредственно с категорией прибыли, — отмечает Атлас М.С., — связано использование в социалистическом обществе другой стоимостной категории – рентабельности».

Основной вопрос заключается в невозможности существования без прибыли понятия рентабельности как финансового соотношения.

Цаголова Н.А., Черковца В.Н., Медведева В.А, Дзарасова С.С и многие другие ученые-экономисты сузили понятие рентабельности, определив его системой ведения хозяйства и доходностью предприятия. Но, на сегодняшний день не достаточно проводится исследований по вопросам путей повышения рентабельности предприятий в современных российских условиях.

Согласно официальным данным Федеральной службы государственной статистики, средняя величина рентабельности проданных товаров российских предприятий за период 2011-2015 гг. (продукции, работ, услуг), рассчитанные как соотношение между величиной сальдированного финансового результата (прибыль минус убыток) от продажи товаров (продукции, работ, услуг) и себестоимостью проданных товаров (продукции, работ, услуг) с учетом коммерческих и управленческих расходов. Наблюдается снижение средней величины рентабельности проданных товаров (продукции, работ, услуг) предприятий РФ за 2011-2015 гг. Так, за рассматриваемый период рентабельность предприятий РФ снизилась на 2,8% и в 2015 г. данный показатель составил 8,6%, хотя значение рентабельности предприятий в 2011 г. составляло в среднем 11,4%, это свидетельствует о существующей проблеме снижения показателя и необходимости поиска путей его повышения на российских предприятиях.

Рентабельность помогает оценить эффективность управления предприятием, следовательно, высокая прибыль и доходность предприятия во многом обусловлено рациональностью управленческих решений, принимаемых на

предприятия. Отсюда, о рентабельности можно говорить как об одном из критериев качества управления.

Рентабельность — понятие произошло от немецкого слова «RENTABEL», что трактуется как «оправдывающее расходы, целесообразное с хозяйственной точки зрения». Данный показатель означает, что средства, полученные предприятием от реализации своей продукции, возмещают себестоимость и обеспечивают сверх того получение дохода. Рентабельность характеризует экономическую эффективность работы предприятия за определенный период времени. Наряду с рентабельностью отдельных предприятий и отраслей производства, в социалистическом хозяйстве достигается высшая, недоступная для капитализма рентабельность в масштабе всего народного хозяйства. Это означает, что рентабельность определяется не с точки зрения отдельных предприятий или отраслей производства и не в разрезе одного года, а с точки зрения всего народного хозяйства и в разрезе длительного периода времени. Рентабельность отдельных отраслей и предприятий имеет подчиненное значение по отношению к народнохозяйственной рентабельности. Повышение рентабельности отдельных предприятий и целых отраслей хозяйства способствует ускорению темпов развития всего народного хозяйства».

Как отмечают авторы Володин А. А. и Самсонов Н. Ф., показатель рентабельности можно использовать в процессе прогнозирования прибыли, устанавливая связь между суммой прибыли и величиной вложенного капитала. Предполагаемая прибыль оценивается на основе уровня доходности в предыдущие периоды, принимая во внимание прогнозируемые изменения [3, с. 110]. По мнению Эпштейн Д. рентабельность является сложной категорией. Она показывает, насколько прибыльна деятельность компании, и, следовательно, чем выше показатели рентабельности, тем успешнее деятельность. По этой причине предприятию необходимо находить новые пути повышения рентабельности с целью обеспечения наиболее высочайших характеристик [4, с.35]. Г. В. Савицкая

дает следующее определение в своих трудах, что «рентабельность — это относительный показатель, который определяет уровень доходности бизнеса». Так, показатели рентабельности определяют эффективность деятельности организации в целом, доходность по различным сферам деятельности (производственная, коммерческая, инвестиционная и другие), которые более подробно, чем прибыль организации, характеризуют итоговые результаты деятельности, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами [8, с. 229].

Таким образом, рентабельность является не только расчетной величиной и статическим показателем, но и критерием, используемым для комплексной оценки социально-экономического положения организации на рынке. Полученная прибыль для различных предприятий может быть и одинаковой, но полученной в различных условиях. Таким образом, это и служит причиной применения показателей рентабельности, так как они помогают оценить экономический субъект, не опираясь на размер и характер деятельности.

Бухгалтерским учетом рентабельность рассмотрена как двухкомпонентная составляющая [6]:

- рентабельность хозяйственной деятельности, представляющая собой результат от операционной деятельности (на рентабельность оказывает влияние учетная политика);

- потенциальная рентабельность, представленная в виде дохода от владения ценными бумагами, долгосрочными обязательствами и товароматериальными ценностями.

Поэтому, предприятие является рентабельным в том случае, если выручка от реализации продукции больше издержек производства, а также формируется необходимая масса прибыли для непрерывной деятельности организации. Показатели рентабельности подвержены менее искажающему влиянию инфляции,

чем показатели прибыли, так как рентабельность представляет собой отношение результата и ресурсов.

Анализ рентабельности продаж в рамках комплексной оценки эффективности результатов предприятия дает возможность рассмотреть прибыль в нескольких ее видах. Соотношение валовой прибыли и выручки показывает, какую сумму от продажи продукции организация может использовать, что покрыть коммерческие и управленческие расходы. Если рассматривать прибыль от продаж выручке, то получим «чистоту аналитического эксперимента», то есть этот показатель не подвержен влиянию таких статей как прочие доходы и расходы.

Данный показатель помогает оценить эффективность управления продажами продукции. В случае соотношения прибыли до налогообложения и выручки учитывается влияние прочих факторов, в том числе налогового. Также будет снижаться «качество» прибыли при усиливающемся влиянии прочих расходов. Используя сумму чистой прибыли в расчете, получаем завершающий показатель в системе показателей рентабельности продаж, отражающий влияние всей совокупности доходов и расходов.

В связи с этим, повышение рентабельности организации будет ключевым направлением деятельности в современных условиях, связанным с оптимизацией имеющихся расходов и повышению предполагаемых доходов.

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

Проведя определенный анализ среднего уровня рентабельности, появляется возможность определить, какая именно продукция и какие конкретно подразделения предприятия создают необходимый уровень доходности, а какие приводят к убыткам. Подобная информация в условиях особо конкурентной рыночной экономики является наиболее важной, так как финансовые показатели напрямую будут зависеть от специализации и концентрации производства.

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

В каждой организации должны иметь место подразделения, которые анализируют себестоимость выпускаемых изделий и проводят при этом крупномасштабную программу мероприятий по ее снижению. Данная работа требует комплексного подхода, то есть необходимо учитывать все возможные факторы, которые влияют на формирование производимых затрат на производство и реализацию готовой продукции.

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

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

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

Одним из подобных путей увеличения рентабельности на предприятии является финансовый контроллинг. Данная система обеспечивает сосредоточение решающих действий по главным направлениям финансовой системы предприятия, которая позволяет выявить отклонения фактических результатов от нормативных, и использование грамотного менеджмента с целью повышения эффективности деятельности предприятия. Именно контроллинг снабжает руководство организации нужными информационными данными. На любом предприятии контроллинг включает такие элементы как планирование, постановка целей, контроль за исполнением, а также принятие решений [9]. Поддержка ликвидности – главная задача финансового контроллинга, обозначающая готовность предприятия погасить задолженности в любой момент. Устойчивая платежеспособность достигается вместе с необходимым уровнем рентабельности.

Финансовый контроллинг позволяет измерить предельное отклонение фактических результатов финансовой деятельности от запланированных, наблюдать за реализацией финансовых заданий, установленных системой нормативов и показателей, разработать управленческие решения по совершенствованию финансовой деятельности, корректировать отдельные показатели и цели финансового развития в соответствии со сложившейся конъюнктурой рынка и внешней средой, спрогнозировать по размерам отклонений возможные ухудшения финансового состояния и значительное снижение темпов развития.

Следовательно, финансовый контроллинг помимо внутреннего контроля финансовых операций, осуществляет координацию взаимосвязи между созданием информационной базы, финансовым планированием, финансовым анализом и внутренним финансовым контролем [7].

Наряду с этим, повышению рентабельности работы организации может способствовать привлечение руководством компании аудиторских фирм, способных оценить бизнес-процессы, которые выстроены на предприятии, а также

помочь оценить движение финансовых средств. Бывает, что низкая рентабельность предприятия связана с недобросовестным выполнением менеджерами предприятия своих функций.

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

Таким образом, повышение рентабельности предприятий в современных условиях приобретает первостепенную роль, и руководству организаций необходимо использовать все возможные пути повышения данного показателя, с целью увеличения прибыли, что в итоге отразится на улучшении эффективности деятельности самого хозяйственного субъекта в целом.

Библиографический список

1. Федеральная служба государственной статистики. Официальная статистика. Финансы России. [Электронный ресурс]: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138717651859 (дата обращения: 01.03.2016).

2. Рябцева К. А. Необходимость и проблемы повышения уровня рентабельности российских предприятий // Молодой ученый. — 2015. — №24. — С. 580-582.

3. Володин А. А., Самсонов Н. Ф., Бурмистрова Л. А. Управление финансами (Финансы предприятий) [Текст]: учеб.пособие. — М.: Инфра-М, 2011. — 504 с.

4. Эпштейн Д. Рентабельность сельскохозяйственных предприятий России // АПК: Экономика и управление. — 2012. — № 8. — С. 35–38.

5. Голубева А.А. Пути повышения рентабельности предприятия // Материалы VII Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум» URL: www.scienceforum.ru/2015/1183/11212 (дата обращения: 10.03.2016).

6. Крылов Э. И., Власова В. М., Журавкова И. В. Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости продукции [Текст]: учеб.пособие. 2014. № 38. с. 36–44.

7. Фатеева И. А. Контроллинг как эффективный способ повышения рентабельности предприятия // Молодой ученый. — 2012. — №12. — С. 283-285.

8. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2014. — 425 с.

9. Бердников А. А. Анализ прибыли и рентабельности организации: теоретический аспект // Молодой ученый. — 2013. — №2. — С. 111-113

Смоленко А.Н. Особенности формирования трансграничных кластеров

Features of formation transboundary clusters

Смоленко Анастасия Николаевна

Институт экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО «КФУ имени В.И. Вернадского»

Smolenko Anastasia Nikolaevna

Institute of Economics and Management of the Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education «V.I. Vernadsky Crimean Federal University»

Аннотация: В статье рассмотрены особенности формирования и специфика функционирования трансграничных кластеров в зарубежных странах. Изучены перспективы создания кластеров в приграничных регионах России

Ключевые слова: кластер, трансграничный регион, трансграничный кластер, сотрудничество

Abstract: The article discusses features of the formation and specificity of functioning transboundary clusters in foreign countries. Studied the prospects for the creation of clusters in the border regions of Russia

Keywords: cluster, transboundary region, transboundary cluster, cooperation

В современных условиях, в условиях глобализации, особенным признаком развитости государственной региональной и внешнеэкономической политики является трансграничное сотрудничество, нацеленное на укрепление отношений и создание условий для более тесной координации действий в сфере интеграции экономик соседних стран. Трансграничное сотрудничество в наиболее интегрированной форме реализуется путем создания трансграничных кластеров, которые выступают инновационным элементом сотрудничества, обеспечивающим динамическое и устойчивое развитие трансграничных регионов.

Трансграничный кластер — объединение независимых компаний, общественных организаций, других субъектов трансграничного сотрудничества, которые географически сосредоточены в трансграничном регионе (пространстве).

Трансграничные кластеры охватывают смежные приграничные территории соседних государств, в состав которых входят институты, размещенные по обе стороны границы. Реализация кластерного подхода в рамках приграничного сотрудничества создает большой потенциал экономического роста приграничных территорий [1, с. 29].

Трансграничное сотрудничество с формированием трансграничных кластеров широко представлено в Европе. Среди наиболее развитых трансграничных кластеров стран ЕС можно выделить: кластер биотехнологий, регион Орезунд (Дания-Швеция), немецко-голландский трансграничный кластер (производство пластмасс, металлообработка) португальско-испанский автомобильный кластер, текстильный кластер (Нижняя Австрия и Богемия) трансграничный кластер по производству стекла (Верхняя Австрия, Бавария, Богемия) и др.

Наиболее известный в Европе трансграничный кластер — биофармацевтический кластер «Биодолина» (1996г., Франция, Швейцария, Германия). В данном регионе сосредоточились 4 университета, многочисленные исследовательские центры, штаб-квартиры таких мировых фармацевтических гигантов, как Новартис, Рош, Сиба, филиалы крупных фармацевтических предприятий (Джонсон и Джонсон, Файзер, Санофи-Авентис), центры передачи технологий, на момент возникновения кластера находились в стадии создания, привлечены высококвалифицированные человеческие ресурсы (примерно 250 тыс. человек, или 10% от общего населения этого региона).

Еще одним примером успешной трансграничной кластеризации является недавно созданное трансграничное объединение вокруг залива Эресунн (регионы Дании и Швеции), включая «Долину Медикон» («Medicon Valley»), которое состоит из 26 больниц, 12 университетов. Кластер «Долина Медикон» способствует росту экономики, повышению и усилению развития его как стратегически важного центра в Североевропейском регионе, а именно в таких направлениях, как строительство местных и глобальных платформ для совместной

сети бизнеса и академического секторов, организация мероприятий и семинаров, способствующих росту информированности населения трансграничного кластера, проведения аналитико-прогностических разработок в социально-экономической сфере кластерного объединения. Все инициативные меры трансграничного кластера базируются на том, что, будучи активно лидирующим звеном глобализационных процессов, а также обладая уникальным привилегированным доступом к важнейшим сферам жизни, научный трансграничный кластер предоставляет широкие полномочия собственникам бизнес- и учебно-научных структур самостоятельно проводить свои исследования и передавать результаты на местные предприятия. В «Долине Медикон» проживает 3,5 млн. чел., из них 40 тыс. заняты в сфере услуг, в частности, в научном секторе. Трансграничный кластер «Долина медикон» отличается высокой концентрацией научных учреждений. В частности, с 2009 г. в трансграничном научном кластере успешно функционирует 32 больницы, 11 из которых университетского подчинения, 12 университетов, в которых обучается свыше 150 тыс. студентов, из них 45 тыс. занимается научной деятельностью; в регионе работает более 10 тыс. научных исследователей, из которых 2600 студентов Копенгагенского и Лундского университетов [2, с.70].

«В России трансграничное сотрудничество как форма взаимодействия на сегодняшний день не получила официального признания в качестве приоритетной стратегической концепции. Под трансграничным сотрудничеством в России понимают приграничные контакты и приграничные торговые связи, а в официальных документах термин «трансграничное сотрудничество» заменяют «приграничным сотрудничеством»» [3, с. 223]. В международном правовом поле «разница между приграничным и трансграничным регионами основывается не столько на географическом положении, сколько на институционально-правовом факторе, связанном с административным статусом территории и предполагающем

создание особой социально-экономической, политической и социокультурной общности»[4, с. 54].

Проекты формирования трансграничных кластеров появились во многих приграничных регионах России. Дагестан имеет устойчивые связи с Азербайджаном, в регионе ведется подготовка к созданию нескольких кластеров, в т.ч. туристского и вино-коньячного, их успех может привести к формированию в будущем трансграничных кластеров. Экономика приграничных регионов Казахстана и России имеет несколько секторов, в которых возможно создание трансграничных кластеров – ТЭК, электроэнергетика, металлургия, угольная, аграрный и машиностроение. Конкретные планы есть лишь по формированию «Кремниевых кластеров» (создание цепочки кремниевых производств по выпуску сырья для солнечной энергетики, микроэлектроники и сверхточной оптики), связывающий предприятия Омской области и Казахстана и кластеров в Алтайском крае и Восточно-Казахстанской области со специализацией в машиностроении и биофармацевтике.

Особая ситуация возникла при сотрудничестве российских и китайских приграничных регионов. Для периферийных северных регионов Китая были созданы пояса открытости вдоль границы с РФ, получившие льготы для инвесторов и дополнительные права по созданию особых зон. Подписанная Программа сотрудничества между регионами Дальнего Востока и Восточной Сибири РФ и северо-востока Китая на 2009-2018 годы закрепляет сложившиеся взаимоотношения. Формой организации такого сотрудничества должны стать трансграничные производственные кластеры. Ведутся переговоры по горно-металлургическому кластеру в Приамурье и лесному в Забайкалье [5].

Стремление России и Норвегии сотрудничать в области рыболовства создало предпосылки для формирования трансграничного кластера. Механизм создания трансграничного российско-норвежского рыбопромышленного кластера включает совместное участие и финансирование правительств и деловых кругов двух стран

данного кластера, а также создание комитета содействия кластеру и некоммерческой организации, представляющей интересы кластера в государственных структурах и координирующих действия участников. В результате проект данного кластера объединяет специализированные научно-исследовательские и образовательные учреждения, рыбопромысловые флоты и портовую инфраструктуру обеих стран.

Финляндия является страной успешно реализовавшей кластерный подход в государственной промышленной политике и одновременно долгие годы сотрудничающей с российскими регионами, а в 2000 г. был создан первый на границах России Еврорегион «Карелия», включающий три приграничные провинции Финляндии (Кайнуу, Северная Карелия и Северная Остроботния) и Республику Карелия. Финские фирмы способствовали быстрому техническому перевооружению лесозаготовительной промышленности Карелии. Российские приграничные лесоперерабатывающие предприятия, в том числе и из-за технического отставания, оказались не готовы к конкурентной борьбе и были вынуждены переключаться на сырьё из других российских регионов. Можно сказать, что к концу 90-х годов сформировался трансграничный финско-карельский лесной кластер, в котором западной части Карелии отводилась роль сырьевого придатка финских лесоперерабатывающих предприятий [6].

Таким образом, приоритетными направлениями формирования трансграничных кластеров, ориентированных на инновационное развитие приграничных регионов, сформированных с участием приграничных территорий России и соседних с ними административно-территориальных единиц зарубежных стран, является реализация трансграничных кластерных инициатив в сферах рыболовства, лесного хозяйства и деревообработки, а также туризма и рекреации. Именно в этих направлениях возможно достичь максимально эффективного использования имеющихся природных, трудовых и производственных ресурсов в

пределах трансграничных регионов на ближайшую перспективу и в стратегическом измерении.

«В Российской Федерации продолжается процесс развития механизмов трансграничного (приграничного и межрегионального) взаимодействия. Эти преобразования демонстрируют непростой путь адаптации страны к новым условиям и вызовам системы мирохозяйственных связей. Новый механизм трансграничного сотрудничества должен исходить из понимания нового уровня сотрудничества и аргументировано доводить до российских партнеров озабоченность по ключевым вопросам двусторонних отношений и международной повестки дня» [3, с. 226].

Библиографический список

1. Николаев М. В. Кластерная концепция эффективной интеграции регионов в глобальную экономику // Проблемы современной экономики. Евразийский международный научно-аналитический журнал. - 2007. - № 1. - С. 28–35.
2. Поболь А.И. Экономический потенциал инновационного развития стран в интеграционных процессах СНГ, ЕврАзЭС и ЕЭП // Евразийская экономическая интеграция. – 2012. – №1(14) – С.59-76.
3. Шутаева Е.А., Побирченко В.В. К вопросу о трансграничном сотрудничестве: зарубежный опыт, российская практика //Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - 2016. - № 7-1. - С. 222-226.
4. Черная И.П. Приграничный регион в условиях глобализации: теоретико-концептуальные подходы // Пространственная экономика. - 2005. - № 2. - С. 54.
5. Горочная В.В. Развитие экономических кластеров как самоорганизующийся процесс в региональной экономике. - Ростов н/Д, 2014.
6. Грибова С.Н. Развитие приграничных регионов России: методология и практика : автореферат дис. ... доктора экономических наук : 08.00.05 / Грибова

Светлана Николаевна; [Место защиты: Вост.-Сиб. гос. технол. ун-т].- Улан-Удэ, 2011.- 39 с.

Феклистова Е. Д. Оценка платежеспособности предприятия на основе изучения потоков денежных средств

Evaluation of solvency of the enterprise based on the study of cash flows

Феклистова Екатерина Дмитриевна

Новосибирский государственный университет экономики и управления

Feklistova Ekaterina Dmitrievna

Novosibirsk State University of Economics and Management

Аннотация: В данной исследовательской работе проведена оценка платёжеспособности предприятия на основе изучения потока денежных средств на примере СПК «Белояр».

Ключевые слова: платёжеспособность, чистый денежный поток, прибыль, оборотный капитал

Abstract: This research evaluated the solvency of the enterprise based on the study of cash flow on an example of the SEC "Belojar"

Keywords: solvency, net cash flow, earnings, working capital

Низкий уровень платежеспособности, т.е. недостаток денежных средств и наличие просроченных платежей, может быть случайным (временным) и хроническим (длительным). Поэтому, анализируя состояние платежеспособности предприятия, нужно рассматривать причины финансовых затруднений, частоту их образования и продолжительность просроченных долгов.

В случае с оценкой платежеспособности действующих организаций посредством традиционной методики расчета коэффициентов ликвидности нарушается допущение непрерывности деятельности, не принимаются в расчет особенности оценки активов, характерные для российской системы бухгалтерского учета. Отсюда выводы по результатам анализа ошибочны и неинформативны.

В подтверждении выводов о некорректности традиционных подходов, есть мнение ученого-экономиста О.В. Ефимовой: «В нормальной ситуации оценка платежеспособности предприятия должна проводиться на основании изучения источников притока и оттока денежных средств в краткосрочной и долгосрочной

перспективе и способности предприятия стабильно обеспечивать превышение первых над вторыми» [1].

Наиболее непротиворечивым способом оценки платежеспособности, или мониторинга достаточности денежных средств, для покрытия краткосрочных обязательств является анализ денежных потоков (cash-flow), которому в настоящее время не уделяется достаточного внимания.

Степень платежеспособности зависит от наполнения финансово-результативных показателей реальными денежными средствами.

В первую очередь, следует сравнивать чистый денежный поток от текущей деятельности с прибылью от продаж. Отрицательная величина чистого денежного потока при наличии прибыли от продаж будет свидетельствовать о том, что формирование оборотного капитала требует больших финансовых вливаний. Причины этого кроются в низкой рентабельности продаж, больших затрат на формирование оборотного капитала. Данная ситуация может привести к несостоятельности. Сравним чистый денежный поток от текущей деятельности с прибылью от продаж в СПК «Белояр».

Таблица 1

Соотношение чистого денежного потока от текущей деятельности с
прибылью от продаж

Показатель	Год		
	2013	2014	2015
Чистый денежный поток от текущей деятельности	270	178	-469
Прибыль от продаж	1631	2107	3259
Коэффициент соотношения чистого денежного потока от текущей деятельности и прибыли от продаж	0,17	0,08	-0,14

На основании данных полученного коэффициента можно сделать вывод, что для формирования оборотного капитала в СПК «Белояр» необходимы большие финансовые вливания.

Чистый денежный поток от текущей деятельности в СПК «Белояр» отрицателен, однако, детально не достаточность денежных поступлений для финансирования оборотного капитала рассмотрим в факторном анализе (формула 1):

$$K_{\text{дост}_1} = \frac{\text{Дптд}}{\text{ОК}} = \frac{\text{Дптд}}{\text{Дотд}} \times \frac{\text{Дотд}}{\text{ОК}}, \quad (1)$$

Дптд – денежный поток по текущей деятельности, тыс. р.

ОК – оборотный капитал, тыс. р.

Дотд – отток средств по текущей деятельности, тыс. р.

Результативный показатель ($K_{\text{дост}}$) в заданной зависимости характеризует способность предприятия финансировать оборотный капитал, показывает достаточность денежных притоков для покрытия расходов, связанных с финансированием оборотного капитала. Рекомендуемое значение показателя должно быть не менее 1. [2]

$$K_{\text{дост}_1 2013} = \frac{13799}{14022} = 0,98,$$
$$K_{\text{дост}_1 2014} = \frac{14320}{17184} = 0,83, K_{\text{дост}_1 2015} = \frac{22328}{18108} = 1,23.$$

Полученные данные свидетельствуют о наличии у СПК «Белояр» только в отчетном году достаточное количество денежных средств, для покрытия расходов, связанных с финансированием оборотного капитала, так как данный показатель превышает 1.

Проведем факторный анализ достаточности денежных поступлений по текущей деятельности в СПК «Белояр» для финансирования оборотного капитала, используя исходные данные, представленные в таблице 2.

1. Влияние коэффициента чистого денежного потока по текущей деятельности:

$$\Delta K_{\text{дост}_x} = \Delta x * y_0 = -0,04 * 0,96 = -0,038, \quad (2)$$

2. Влияние изменения оттока денежных средств, приходящихся на 1 руб. оборотного капитала:

$$\Delta K_{\text{дост}_y} = \Delta y * x_1 = 0,3 * 0,98 = 0,294, \quad (3)$$

Таким образом, положительное изменение коэффициента достаточности денежных поступлений за анализируемый период (+0,256) обусловлено увеличением оттока денежных средств по текущей деятельности на покрытие оборотного капитала.

Степень достаточности чистого денежного потока, определяемого путем суммирования разностей притоков и оттоков по всем видам деятельности, для покрытия краткосрочных обязательств может показать коэффициент достаточности чистого денежного потока, рассчитанный по формуле:

$$K_{\text{дост}_2} = \frac{\text{ЧДП}}{\text{КО}}, \quad (4)$$

ЧДП – чистый денежный поток по всем видам деятельности, тыс. р.

КО – краткосрочные обязательства, тыс. р.[3]

Таблица 2

Данные для факторного анализа коэффициента достаточности денежных поступлений для финансирования оборотного капитала, тыс. р.

Показатель	Год			Отклонения (+,-)
	2013	2014	2015	
Оборотный капитал, тыс. р.	14022	17184	18108	4086
Денежный приток по текущей деятельности, тыс. р.	13799	14320	22328	8529

Отток по текущей деятельности, тыс. р.	13529	14142	22797	9268
Общий отток денежных средств по всем видам деятельности, тыс. р.	270	178	469	199
Коэффициент достаточности денежных поступлений для финансирования оборотного капитала	0,98	0,83	1,23	0,25
Коэффициент чистого денежного потока по текущей деятельности	1,02	1,02	0,98	-0,04
Доля оттока денежных средств по текущей деятельности к общему оттоку денежных средств по всем видам деятельности, тыс. р.	50,11	79,45	48,61	-1,5
Отток денежных средств по текущей деятельности, приходящийся на 1 руб. оборотного капитала	0,96	0,83	1,26	0,3
Чистый денежный поток от всех видов деятельности, тыс. р.	270	178	469	199
Выручка от продаж, тыс. р.	11494	15174	18172	-6678
Денежные средства по балансу, тыс. р.	365	543	74	-291
Коэффициент достаточности чистого денежного потока для покрытия краткосрочных обязательств	0,19	0,21	0,56	0,37
Краткосрочные обязательства, тыс. р.	1433	834	832	-601
Чистый денежный поток на 1 руб. выручки	0,02	0,01	0,03	0,01
Выручка от продаж на 1 руб. краткосрочных обязательств, р.	8,02	18,19	21,84	13,82
Дебиторская задолженность, тыс. р.	1121	2032	2873	1752

Чистая прибыль, тыс. р.	1307	4206	3908	2601
Отношение чистого денежного потока к величине чистой прибыли	0,21	0,04	0,12	-0,09
Коэффициент соотношения темпов роста дебиторской задолженности и объема продаж	0,1	0,13	0,16	0,06

Коэффициент характеризует способность предприятия погасить свои краткосрочные обязательства чистым денежным потоком. Рост этого показателя интерпретируется как положительная ситуация для кредиторов (уменьшает риск невозвратности денежных средств). Рекомендуемое значение показателя должно быть больше 1.[4]

$$K_{\text{дост}_2 2013} = \frac{270}{1433} = 0,19,$$

$$K_{\text{дост}_2 2014} = \frac{178}{834} = 0,21,$$

$$K_{\text{дост}_2 2015} = \frac{469}{832} = 0,56.$$

Из полученных значений данного коэффициента можно сделать вывод о том, что СПК «Белояр» не способно погашать свои краткосрочные обязательства при помощи чистого денежного потока. Это обусловлено тем, что анализируемое предприятие является сельскохозяйственным и поступление денежных средств не является постоянным, точнее сказать носит сезонный характер.

Следующим этапом следует оценить качество прибыли (формула):

$$K_{\text{соот}} = \frac{\text{ЧДП}}{\text{ЧП}}, \quad (5)$$

ЧП – чистая прибыль, тыс. р.

Если по результатам деятельности предприятие имеет устойчивый отрицательный чистый денежный поток, это может привести к финансовой несостоятельности, вызванной фактическим уменьшением ресурсов и снижением

экономического потенциала предприятия. В анализируемой ситуации, как видно из таблицы, предприятием получена чистая прибыль, при этом на каждый рубль прибыли 2015 года приходится 12 копеек чистого денежного потока.

Анализируя платежеспособность предприятия, особое внимание следует уделять дебиторской задолженности. Спад в экономике может спровоцировать замедление её погашения. Снижение экономической активности приводит к недополучению желаемой величины прибыли и снижению ликвидности предприятия. [5]

Возникает цепная реакция неплатежей, поскольку предприятие с текущим дефицитом средств задерживает расчеты со своими кредиторами.

При замедлении процесса превращения дебиторской задолженности в наличность сокращается поступление финансовых ресурсов в оборот, что увеличивает риск несостоятельности предприятия.

При быстром росте дебиторской задолженности следует рассчитывать коэффициент соотношения темпов роста дебиторской задолженности и объема продаж (формула):

$$K_{соот_2} = \frac{ТР_{дз}}{ТР_{дв}}, \quad (6)$$

ТР дз – темп роста дебиторской задолженности, тыс. р.

ТРдв – темп роста выручки от продаж, тыс. р.

Указанный коэффициент должен быть меньше 1, в противном случае возникает существенный риск неплатежеспособности, так как дебиторская задолженность – это иммобилизированные денежные средства из оборота, подрывающие ликвидность предприятия.[6]

В СПК «Белояр» показатель в отчетном периоде составляет 0,16, значит, темп роста дебиторской задолженности и темп роста выручки практически одинаковы.

Исходя из проведенного анализа платежеспособности, следует, что:

- анализируемому предприятию для формирования оборотного капитала необходимы большие финансовые вливания;
- у предприятия достаточно денежных средств для покрытия расходов, связанных с финансированием оборотного капитала;
- наблюдается уменьшение коэффициента чистого денежного потока по текущей деятельности;
- темп роста дебиторской задолженности и темп роста выручки практически одинаковы;
- из оценки качества прибыли выявлено, что на каждый рубль прибыли 2015 года приходится 12 копеек чистого денежного потока.

Библиографический список

1. Ефимова О.В. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / О.В. Ефимова, М.В. Мельник. М.: Омега-Л, 2012. – 408 с.
2. Ефимова О.В. Финансовый анализ: учеб. пособие / О.В. Ефимова. М.: «Бухгалтерский учет». 2011, - 356 с.
3. Глазунов М.И. Оценка финансовой устойчивости коммерческой организации на основе данных бухгалтерского баланса // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. - № 21. с. 12-15
4. Любушин Н.П. Анализ методов и моделей оценки финансовой устойчивости организации / Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева, А.И. Галушкина, Л.В. Козлова // Экономический анализ: теория и практика. - 2014. - № 1. с. 3-11.
5. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебник / Г.В. Савицкая. -11-е изд., испр. и доп. – М.: Новое знание, 2005. – 651 с.
6. Экономический анализ: учеб. пособие / Л.Е. Басовский, А.М. Лунева. М.: КНОРУС, 2011. – 222 с.

Математические и инструментальные методы в экономике

УДК 338

Гурнович Т.Г., Чистуха Е.Г. Прогноз денежного потока на предприятии

Forecast of cash flow for the enterprise

Гурнович Татьяна Генриховна,
Профессор, д.э.н., организации производства и инновационной деятельности, профессор ВАК
Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина

Чистуха Елена Геннадьевна
Студентка

Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина

Gurnovich T.G.,

1Professor, Doctor of Economics, the organization of production and innovation, professor WAC
Kuban state agrarian University named after I. T. Trubilin

Chistuha E.G.

Student

Kuban state agrarian University named after I. T. Trubilin

Аннотация: в статье рассматривается метод оптимизации денежных потоков, также раскрывается план денежных поступлений и выплат. Производится прогнозирование денежного потока по трендовому методу

Ключевые слова: оптимизация, финансовое прогнозирование, банкротство, оптимальная методика

Abstract: The article considers the method for optimizing the cash flow, as disclosed cash receipts and payment plan. Predicting the cash flow of labor method

Keywords: optimization, financial forecasting, bankruptcy, the optimal technique

Важным в оптимизации денежных является их прогнозирование как просчитывания различных сравнение полученных и выбора оптимального. Для необходима методика, позволила бы определить потоки и чистый результат под влиянием внешней и внутренней Разработку данной необходимо строить в со следующими этапами:

1. взаимосвязей между характеризующими денежные предприятия и факторами, под которых формируются эти

2. Математическое описание между показателями, характеризуют денежные предприятия, и факторами, которых вызывается или иными мероприятиями или

3. Выбор оптимальных исследуемых показателей в

Результаты оптимизации потоков предприятия свое отражение в планов формирования и денежных средств в периоде. Планированием потоков обычно финансовая служба во главе с финансовым Достаточность средств – одна из проблем на любом Наличии денежных позволяет предприятию:

- банкротства;
- самому платеж финансовых
- проводить анализ и денежных средств с установления финансовой
- поддерживать свою платежеспособность.

Таким предприятие должно синхронность поступления и денежных средств на Разработку плана поступлений и выплат:

- влияние на прогнозируемые платежей по отношению к институтам;
- позволяет ликвидность, избежать или чрезмерной ликвидности;
- разработку организационно – — экономических мероприятий по платежных средств. финансовое планирование в себя следующие

- расчет денежных на основе запаса средств на начало
- поддержание текущего денежных поступлений и путем планирования по месяцам;

- расчет внешнего финансирования и ;
- расчет резервов для определения желаемого платежных средств на периода. Разработка на предприятии должна конкретные финансовые предприятия. Для этого

- определить конкретно: денег поступит и оплачено по счетам для нормальной деятельности
- поможет оптимально кредиты или вкладывать денежные средства;

- установить источники и поступления денег на счета и в кассу.

В финансовом прогнозировании для финансовых показателей такие специфические как математическое моделирование, прогнозирование, экспертные построение трендов и сценариев, стохастические

Трендовый метод, зависимость некоторых денежных поступлений и лишь от фактора исходит из постоянных изменений (тренд темпов роста) или абсолютных изменений временной тренд). данного метода игнорирование экономических, и других факторов. классической задачей при экономических временных является выявление и оценка основной развития изучаемого Одним из наиболее способов моделирования временного ряда является построение функции, характеризующей уровней ряда от Построение аддитивной временного ряда:

Где T – составляющая,

S – сезонная

E – случайная составляющая.

аддитивной моделей к расчету значений T , S и E для уровня ряда. построения модели в себя следующие

1. Выравнивание исходного методом скользящей
2. Расчет значений компоненты S .
3. Устранение компоненты из исходных ряда и получение данных $(T + E)$.
4. Аналитическое уровней $(T + E)$ с использованием уравнения тренда.
5. полученных по модели $(T + E)$.
6. Расчет абсолютных и/или относительных ошибок. Если полученные значения ошибок не содержат автокорреляции, ими можно заменить исходные уровни ряда и в дальнейшем использовать временной ряд ошибок E для анализа взаимосвязи исходного ряда и других временных рядов.

Библиографический список

1. Молчанова Н.П., Новикова А.А. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие. – М.: Приор, 2010. – 171 с.
2. Багриновский К.А., Рубцов В.А. Модели и методы прогнозирования и долгосрочного планирования: Учебное пособие. – М., 2010.
3. Голодная Н.Ю. Элементы теории корреляции: Учебное пособие. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2008.
4. Жеребин В.М., Романов А.Н. Уровень жизни населения. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 592 с.
5. Морозова Э.Г., Дикулькин А.В. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 317 с

Бухгалтерский учет, анализ, аудит

УДК 338

Амирханян В. Г., Сыркина Е. В. Возможности программы audit expert для оценки и мониторинга финансового состояния предприятия

Features of the program audit expert to assess and monitor the financial condition of the company

Амирханян Виктория Геворковна,
Мордовский государственный университет
Сыркина Елена Владимировна
Мордовский государственный университет
Amirkhanyan Victoria,
Mordovia State University
Syrkina Elena
Mordovia State University

Аннотация: В статье отражены возможности программы Audit Expert.

Ключевые слова: Audit Expert, программа, возможности

Abstract: the article describes the features of the program Audit Expert.

Keywords: Audit Expert, program, opportunity

Функциональной вероятностью «Audit Expert» представляется тестирование и анализ данных, благодаря заложенным математическим программным пакетам. Программа на основе данных бухгалтерской отчетности допускает формирование текстового отчета о финансовом состоянии организации.

«Audit Expert» является аналитической системой, которая предопределена для оценки, мониторинга и диагностики финансового состояния предприятия.

Система «Audit Expert» дает шанс менеджерам предприятия взглянуть на себя со стороны, то есть с позиции контролирующих ведомств, бюджета, кредиторов и акционеров, а также выполнять внутренний финансовый анализ. Основной информацией во время осуществления анализа предназначаются отчёты организации, а именно отчет о финансовых результатах, а также бухгалтерский

баланс. Что бы осуществить углубленный анализ, «Audit Expert» предоставляет возможность воспользоваться и дополнительную информацию, а именно сведения об имуществе и задолженности, пользовании прибыли, и другие данные бухгалтерской и управленческой отчетности, содержание и формат таблиц ввода их можно определить независимо.

Особым принципом работы программы «Audit Expert» принято приведение отчетности (бухгалтерской) за определенное количество периодов к сопоставимому единому виду, который будет подходить нуждам международных стандартов финансовой отчетности (IAS). Этот подход данной программы предоставляет результаты работы понятными во всем мире, а самое важное, он допускает предоставление оценки состоянию организации на базе полученных финансовых данных.

Естественно «Audit Expert» модернизирует приобретенные данные отчета о финансовых результатах, бухгалтерского баланса, в аналитические таблицы. Эта система дает шанс произвести переоценку статей активов и пассивов, и переместить данные в другую наиболее устойчивую валюту. По приобретенным данным из аналитических таблиц проводится факторный анализ рентабельности собственного капитала, производится оценка рисков потери ликвидности, банкротства, проводится расчет стандартных финансовых коэффициентов, производится анализ безубыточности, а также оценивается структура баланса и стоимость чистых активов .

Помимо решения стандартных задач «Audit Expert» наряду с этим представляет возможность для исполнения собственных методик при решении любых задач мониторинга, диагностики и анализа финансового состояния. Полагаясь на данные, приобретенные из аналитических таблиц, допускается возможность просто производить дополнительные методики для оценки финансовой деятельности предприятия.

По результатам произведенного анализа программный продукт допускает автоматически приобретать определенные экспертные заключения о финансовом состоянии организации. По результатам анализа «Audit Expert» дает возможность создать отчеты с нужными графиками и диаграммами, показывающих динамику главных показателей.

Существует следующие возможности системы «Audit Expert» для решения задач финансового анализа организации:

- провести экспресс-анализ финансового состояния – в короткие сроки, произвести расчет показателей деловой активности, финансовой устойчивости, ликвидности, а также рентабельности деятельности;
- дать оценку времени достижения финансовыми показателями критических значений: построить прогноз;
- дать оценку рискам потери ликвидности, качества активов своей организации, банкротства путем анализа структуры баланса;
- дать оценку кредитоспособности: как кредитоспособность контрагента при предоставлении товарного кредита, так же и собственную с позиции банка;
- производить регламентируемый анализ в соответствии с нормативными актами ведомств, которые проводят контроль;
- производить углубленный анализ на основе данных синтетических счетов из оборотно-сальдовой ведомости;
- найти возможные сценарии дальнейшего развития организации путем формирования матрицы финансовых стратегий;
- произвести собственные методики анализа, характеризуя исходные формы и конечные аналитические таблицы, создавая и подсчитывая дополнительные финансовые показатели;
- приобретать автоматические экспертные заключения, а также сформировывать отчеты по итогам анализа;

- дать оценку надежности группы ваших контрагентов: покупателей или поставщиков;
- сравнивать значения показателей с нормативами и показателями организаций отрасли;
- производить трендовый, динамический (горизонтальный), а также структурный (вертикальный) анализ финансовых данных

На практике обязательно осуществить задания, начинающиеся с создания проекта. Для этого в левом верхнем углу программы AuditExpert выбрать «Проект-Создать-Новый проект-Ок». Откроется окно, в котором надобно заполнить вкладку «Основное». В данной вкладке обязательно отобразить информацию о названии предприятия, а также наименовании нашего проекта. Вдобавок отметить авторов работы.

Затем, надобно заполнить вкладку «Реквизиты», в которой указать полное юридическое название предприятия, ее телефон, юридический адрес, почтовый адрес, факс, E-Mail, а также заполнить реквизиты организации (ИНН, ОГРН, КПП, ОКВЭД, ОКФС). Во вкладке «Должность» надо указать отрасль, а во вкладке «Персонал» перечислить ФИО работников организации и занимаемые ими должности.

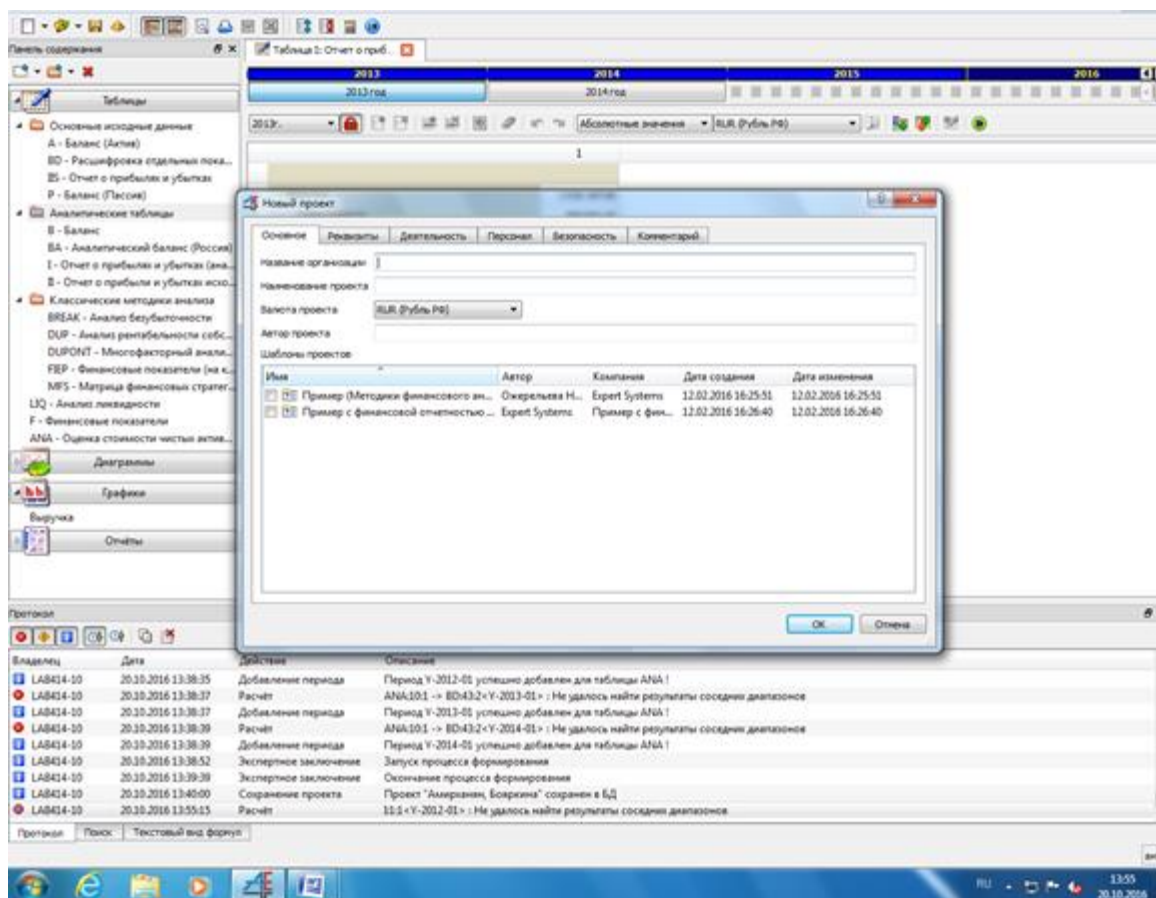


Рисунок 1. Новый проект

После этого, в левом верхнем углу программы выбираем действие: «Настройки-Репозиторий моделей», в котором исходя из условий задания выбрать и добавить в проект все нужные нам папки с аналитическими таблицами и исходными данными. Папка с классическими методиками анализа также была добавлена нами в проект, потому что без нее общее заключение проекта получится неправильным.

На основе данных, которые мы имеем, бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах нами были заполнены аналитический баланс и отчет о финансовых результатах с добавлением периодов. После этого стоит произвести перерасчет таблиц, которые заранее были сформированы в сводные таблицы.

	2012г.	2013г.	2014г.
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	6 654.00	4 989.00	3 430.00
1 Нематериальные активы			
2 Результаты исследований и разработок			
3 Основные средства	6 652.00	4 989.00	3 430.00
4 Незавершенное строительство	0.00	0.00	0.00
5 Долгосрочные финансовые вложения			
6 Дебиторская задолженность (более чем 12 мес.)	0.00	0.00	0.00
7 поставщики и заказчики	0.00	0.00	0.00
8 векселя к получению	0.00	0.00	0.00
9 задолженность дочерних и зависимых обществ	0.00	0.00	0.00
10 авансы выданные	0.00	0.00	0.00
11 прочие дебиторы	0.00	0.00	0.00
12 Прочие внеоборотные активы	2.00		
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	298 094.00	326 859.00	327 839.00
13 Запасы	5 066.00	2 135.00	2 638.00
14 ИДС по приобретенным ценностям	253.00		
15 Дебиторская задолженность (в течение 12 мес.), в	293 913.00	295 908.00	323 943.00
16 поставщики и заказчики	0.00	0.00	0.00
17 товары отгруженные	0.00	0.00	0.00
18 векселя к получению	0.00	0.00	0.00
19 задолженность дочерних и зависимых обществ	0.00	0.00	0.00
20 авансы выданные	0.00	0.00	0.00

Рисунок 2. Аналитический баланс

На данном рисунке видны показатели, как оборотных, так и внеоборотных активов за 2012-2014 гг. В внеоборотных активах наибольший показатель получился за 2012 год, он составил 6654, в оборотных активах наибольший получился за 2014, который составил 327839.

После всех произведенных действий, нужно сформировать общее заключение, в котором будет отражен отчет о прибылях и убытках. Данное заключение формируется следующим образом: «Результаты-Экспертное заключение-Общее заключение».

Отчет о прибылях и убытках

Наименование показателей	2013г., руб.	2014г., руб.	Прирост, руб.	Прирост, %
Выручка	1 010 197,00	1 052 072,00	41 875,00	4,15
Себестоимость	908 902,00	975 188,00	66 286,00	7,29
Валовая прибыль	101 295,00	76 884,00	-24 411,00	-24,10
Коммерческие расходы	0,00	0,00	0,00	
Управленческие расходы	94 226,00	81 327,00	-12 899,00	-13,69
Прибыль (убыток) от продаж	7 069,00	-4 443,00	-11 512,00	-162,85
Проценты к получению	0,00	0,00	0,00	
Проценты к уплате	0,00	0,00	0,00	
Доходы от участия в других организациях	0,00	0,00	0,00	
Прочие доходы	122 351,00	17 258,00	-105 093,00	-85,89
Прочие расходы	127 161,00	13 610,00	-113 551,00	-89,30
Прибыль до уплаты налога на прибыль	2 259,00	-795,00	-3 054,00	-135,19
Налог на прибыль	1 009,00	10,00	-999,00	-99,01
ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК) ОТЧЕТНОГО ПЕРИОДА	238,00	80,00	-158,00	-66,39

Рисунок 3. Отчет о прибылях и убытках

Из полученных данных будут видны показатели, такие как, управленческие расходы, прирост выручки в рублях, себестоимость, валовая прибыль, и т.д

Ещё в системе Audit Expert существует возможность предоставления финансовых отчетов в двух валютах. Данная возможность допускает изображения отчетность в твердой валюте, в наименьшей степени подверженной процессам инфляции. Для исполнения данной возможности в программе есть справочник курсов валют. Мы можем дополнять этот справочник историческими данными.

Любая аналитическая таблица в Audit Expert обеспечена специальным комментарием. В комментарии заключаются небольшие сведения об используемой методике, допустимые значения показателей, а также другая информация. Текст комментария позволено редактировать, а также включать вместе с аналитическими таблицами в итоговый отчет.

Таким образом, мы пользуемся комментарием как записной книжкой, заносим свои заметки по итогам анализа, а следом дополняем ими отчет.

Таблица: Аналитическая

	2012г.	2013г.	2014г.
1. Нематериальные активы			
2. Результаты исследований и разработок			
3. Основные средства	8 652.00	4 989.00	3 430.00
4. Незавершенное строительство			
5. Доходные вложения в материальные ценности			
6. Долгосрочные и краткосрочные финансовые			
7. Прочие внеоборотные активы	2.00		
8. Запасы	5 056.00	2 135.00	2 638.00
9. НДС по приобретенным ценностям	253.00		
10. Дебиторская задолженность	283 915.00	295 908.00	323 943.00
11. Денежные средства	8 747.00	266.00	1 258.00
12. Прочие оборотные активы	113.00	28 530.00	
13. ИТОГО АКТИВЫ, применяемые к расчету	304 848.00	331 848.00	331 269.00
14. Долгосрочные обязательства по займам и кредитам			
15. Резервы под условные обязательства			
16. Прочие долгосрочные обязательства	158.00	1 614.00	144.00
17. Краткосрочные обязательства по займам и кредитам			
18. Кредиторская задолженность	298 449.00	324 376.00	355 769.00
19. Задолженность участникам (учредителям) по			
20. Резервы предстоящих расходов	2 043.00	2 842.00	819.00
21. Прочие краткосрочные обязательства	31.00	21.00	
22. ИТОГО ПАСОБЫ, применяемые к расчету	300 681.00	328 653.00	356 732.00
23. СТОИМОСТЬ ЧАСТЫХ АКТИВОВ (ИТОГО активы -	4 367.00	3 195.00	-25 463.00

Протокол

Владелец	Дата	Действие	Описание
LAB414-00	20.10.2016 13:38:35	Добавление периода	Период Y-2012-01 успешно добавлен для таблицы ANA!
LAB414-00	20.10.2016 13:38:37	Расчет	ANA101 -> BD432-Y-2013-01 -> Не удалось найти результаты соседних диапазонов
LAB414-00	20.10.2016 13:38:37	Добавление периода	Период Y-2013-01 успешно добавлен для таблицы ANA!
LAB414-00	20.10.2016 13:38:39	Расчет	ANA101 -> BD432-Y-2014-01 -> Не удалось найти результаты соседних диапазонов
LAB414-00	20.10.2016 13:38:39	Добавление периода	Период Y-2014-01 успешно добавлен для таблицы ANA!
LAB414-00	20.10.2016 13:38:52	Экспертное заключение	Запуск процесса формирования
LAB414-00	20.10.2016 13:39:39	Экспертное заключение	Осуществление процесса формирования
LAB414-00	20.10.2016 13:40:00	Сохранение проекта	Проект "Анализирование, балансировка" сохранен в БД
LAB414-00	20.10.2016 13:55:55	Расчет	11.1-Y-2012-01 -> Не удалось найти результаты соседних диапазонов

Рисунок 4. Оценка стоимости чистых активов

По данным, предоставленным в таблицах Audit Expert, у нас есть возможность приобретать автоматически стандартные встроенные графики или диаграммы, а также подготовить дополнительные. Каждые графики или диаграммы допускаются быть входящими в итоговый отчет, а также распечатаны или переданы в MS Word.

Система Audit Expert обеспечена генератором отчетов, допускающая подготавливать все нужные отчеты произвольной структуры, и добавлять в них рисунки таблицы, графики, текстовую информацию.

Audit Expert имеет возможность быть использованным как самостоятельная аналитическая система, а также как составная часть информационно-аналитической системы организации.

Программа создана на современных подходах по анализу подсчету инвестиционных проектов. Основой данных проектов являются принципы международного стандарта бухгалтерского учета. Расчеты показателей результативности инвестиций происходят на основе имитационной модели денежных потоков.

Библиографический список

1. Брага, В.В. Компьютеризация бухгалтерского учета. – М.: Вершина, 2010. – С. 63-65.
2. Королев, Ю.Д. Развитие автоматизированной формы учета. - Бухгалтер и компьютер, № 3. – 2011. – 15 с.
3. Культин Н. Инструменты управления проектами: Project Expert и Microsoft Project/М.: Юристъ, 2008. – 480с.
4. Харитонов, С.А. Компьютерная бухгалтерия в системе гибкой автоматизации бухгалтерского учета. – М.: ЕАОИ, 2010. – С. 112-113.
5. Челмакина Л.А. Анализ портфеля инвестиционных проектов предприятий РМ / Л.А. Челмакина // Вестник НИИ гуманитарных наук при правительстве РМ.– 2014.– Т.2.–№1.–С. 81-89.
6. Челмакина Л.А. Использование компьютерных программ по оценке эффективности инвестиционных проектов как элемент подготовки специалистов /Л.А. Челмакина // Вестник Мордовского университета.– 2007. –Т.17.– №1.– С. 23-27
7. Челмакина Л.А. Оценка качества активов коммерческого банка на примере АККСБ «КС БАНК» /Л.А. Челмакина // Системное управление.– 2012.–№1.– С.38.

8. Челмакина Л.А. Диссертация «Формирование системы отбора и оценки эффективности инвестиционных проектов промышленных предприятий»
9. Челмакина Л.А. Анализ деловой активности предприятия / Мирончева А.С., Челмакина Л.А. // Огарёв-Online.– 2014. – № 21 (35). –С. 4.

Амирханян В. Г., Сыркина Е. В. Анализ деятельности финансового состояния некоммерческих организаций

Analysis of the financial condition of non-profit organizations

Амирханян Виктория Геворковна,
Мордовский государственный университет

Сыркина Елена Владимировна
Мордовский государственный университет

Amirkhanyan Victoria,
Mordovia State University

Syrkina Elena
Mordovia State University

Аннотация: В статье отражено, по каким конкретным направлениям финансового анализа нужно проводить анализ финансового состояния некоммерческой организации.

Ключевые слова: Финансовый анализ, финансовое состояние, некоммерческая организация

Abstract: The article reflects on how specific aspects of the financial analysis is necessary to analyze the financial condition of the non-profit organization.

Keywords: Financial analysis, financial condition, non-profit organization

Финансовое состояние – это совокупность показателей, отражающих наличие, использование и размещение финансовых ресурсов.

Намерением анализа финансового состояния считается получение ключевых параметров, дающих всестороннюю и объективную оценку финансового состояния некоммерческой организации, вдобавок определение на этой основе конкретных путей улучшения организации финансов.

Некоммерческая организация (НКО) — организация, которая не обладает в качестве своей основной цели работы добывание прибыли и не распределяющая полученную выгоду между участниками. Некоммерческие организации могут производиться для достижения социальных, культурных, благотворительных, образовательных, научных политических, и управленческих целей, в сферах охраны здоровья граждан, развития спорта и физической культуры, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав, законных интересов организаций и граждан, разрешения конфликтов и

споров, оказания юридической поддержки, а также в иных целях, которые направлены на достижение социальных благ. Некоммерческие организации имеют право заниматься предпринимательской деятельностью, лишь если данная деятельность направлена на свершение целей организации.

Анализ финансового состояния некоммерческой организации демонстрируют, по каким конкретным направлениям нужно вести эту работу, предоставляет возможность проявить наиболее существенные аспекты и более низкие позиции в финансовом состоянии организации.

Оценка финансового состояния может быть воплощена с различной степенью детализации в зависимости от намерения анализа, имеющейся информации, кадрового, технического и программного обеспечения.

Более соответствующим считается выделение процедуры углубленного анализа и экспресс-анализа финансового состояния.

Задачи анализа финансового состояния НКО:

- показывание эффективности использования финансовых ресурсов;
- исследование финансовой стойкости некоммерческой организации;
- оценка положения НКО на финансовом рынке и количественная оценка конкурентоспособности разрозненных проектов и предприятия в целом;
- оценка целевого применения средств;
- определение и оценка мер, которые направлены на исключение недостатков и повышение экономической отдачи финансовых ресурсов;
- изучение эффективности использования имущества некоммерческой организации;
- исследование и объективная оценка платежеспособности, финансовой устойчивости и стабильности НКО;
- определение обеспеченности организации принадлежащими средствами и анализ их использования;

– исследование эффективности применения финансовых ресурсов по предназначению, выявление конкретных способов повышения их результативности.

Заблаговременную оценку финансового состояния некоммерческой организации разрешено сделать на основе вертикального и горизонтального анализа баланса реализации сметы расходов и доходов. Как правило, существенными формами бухгалтерской отчетности некоммерческой организации значится отчет о прибылях и убытках, бухгалтерский баланс, отчет о целевом использовании полученных средств и пояснительная записка.

Отличительной особенностью баланса некоммерческой организации значится то, что даже при действенной деятельности возможен «пустой баланс». К примеру, в случае, когда целевые средства, которые получены независимо от их величины полностью израсходованы в течение прошедшего года или основные средства не получены, материалы полностью списаны на выполнение целевых мероприятий, заработная плата или не начислялась, потому что в организации трудились волонтеры, или начислена и выплачена до конца финансового года, перечислены в бюджет налоги. Следовательно, для удачного анализа деятельности некоммерческой организации надобно рассмотреть такой документ, как отчет о целевом применении полученных средств.

Таким образом, выводы, которые можно произвести при анализе статей баланса и отчета о целевом применении полученных средств, возможно противоположны анализу коммерческой фирмы. К примеру, увеличение валюты баланса возможно говорить не только о наращении стоимости собственности некоммерческой организации, но и о безурочном или неполном растрачивании целевых средств. Повышение оборотов в отчете о целевом пользовании полученных средств не допускает делать прогнозов на следующие периоды, потому что организация в последующем году, возможно, просто не сумеет получить никакого целевого финансирования.

Факторы, которые определяют финансовую стабильность некоммерческих организаций, позволено разделить на внутренние и внешние.

Внешние факторы, которые причиняют существенное влияние на работу некоммерческой организации, дозволено разделить: на политико-правовые, социокультурные, экономические и технико-технологические. В каждой из данных четырех групп в качестве основных факторов, оказывающих большее влияние, надлежит выделить:

политическую деятельность региональных , федеральных и местных органов власти, налоговую политику (среди политико-правовых факторов), законодательное регулирование деятельности НКО в РФ;

качество и уровень жизни населения, традиции, обычаи, социальную дифференциацию населения, социальную активность и привычки населения (среди социокультурных);

компьютерную грамотность, возможность подключения к Интернету и другим средствам связи, уровень развития соответствующей технологии и техники(среди технико-технологических факторов);

официальный прожиточный минимум, развитость рыночной инфраструктуры, уровень конкуренции и направления инвестиционной политики (среди экономических факторов).

К внутренним факторам, которые оказывают существенное влияние на работу некоммерческой организации, надобно отнести:

структуру и объем деятельности некоммерческой организации;

конкурентоспособность и качество услуг;

потенциал, ресурсы коммерческой организации;

результаты предпринимательской работы.

Вдобавок одним из главных показателей устойчивости некоммерческой организации считается динамика количества проектов во времени: к какой мере они выполняются, количество поданных заявок (насколько организация активна в

фандрайзинге), единовременно ли начинаются целиком проекты или же постепенно, т. е. взвешивает ли некоммерческая организация изменение своего притока, развития средств. Так, при реализации только одного проекта положение будет считаться изменчивым, ввиду по окончании проекта может не остаться средств не только на какую-то деятельность, но и на то, чтобы наполнять свой административный бюджет и поддерживать предприятие на плаву. Фундамент информационного обеспечения анализа финансового состояния подобает составить бухгалтерской отчетности, считающейся единой для организаций всех отраслей и форм собственности.

НКО предоставляют отчетность, устанавливаемой нормативными актами и законодательством для юридических лиц, в налоговые органы, в органы статистики, государственные внебюджетные фонды.

Некоммерческим организациям необходимо составлять на основе сведений аналитического и синтетического учета бухгалтерскую отчетность (п.1 ст.13 ФЗ № 129 ФЗ) и выдать ее в органы статистики и налоговые органы . Годовая бухгалтерская отчетность включает:

- отчет о прибылях и убытках;
- бухгалтерский баланс;
- отчет о движении капитала;
- отчет о движении денежных средств;
- приложение к бухгалтерскому балансу;
- отчет о целевом использовании полученных средств;
- пояснительную записку.

В составе налоговой декларации по налогу на прибыль предоставляется лист 10 «Отчет о целевом использовании имущества (в том числе, денежных средств), полученный в рамках благотворительной деятельности»

Некоммерческие организации владеют правом не выдавать формы № 3, 4 и № 5 при отсутствии подходящих сведений.

Сложившийся опыт реализации анализа финансового состояния организации уже выработала некие методы и приемы исполнения такого анализа. Методологию и методику анализа основывает использование, методов и приемов анализа для ясных целей изучения финансового состояния предприятия.

Существуют три типа главных показателей, которые применяются в процессе анализа финансового состояния предприятия: основные, нормативные, прогнозные.

Основные модели возводятся на пользовании информации бухгалтерской отчетности.

Прогнозные модели – это модели, которые имеют предсказательный характер. Они используются для предсказания расходов и доходов предприятий, будущего финансового состояния НКО.

Нормативные модели – это модели, которые позволяют сравнивать фактические результаты работы организаций с нормативными, рассчитанными на основе норматива. Они применяются в основном во внутреннем финансовом анализе.

В течение анализа финансового состояния организации возможно пользование самых различных моделей, методов и приемов. Их количество и широта пользования зависят от верных целей анализа и устанавливаются его задачами в каждом определенном случае.

Таким образом, образование результативной системы управления финансовыми ресурсами в некоммерческой организации возможно наречь одной из составляющих результата ее деятельности, которая функционирует в современных экономических условиях рыночной экономики и конкуренции. В связи с этим в данное время в экономической практике нашего государства все наибольшее внимание уделяется проблемам и вопросам управления финансовыми ресурсами в протекании стратегического управления некоммерческими организациями. Большую сложность представляют вопросы объединения

имеющихся элементов управления финансовыми ресурсами в единую комплексную систему, которая направлена на обеспечение результативности финансового управления, вдобавок проблемы методического, информационного, технологического и организационного обеспечения функций управления финансовыми ресурсами.

Библиографический список

1. Гусарова Л. В. Анализ деятельности некоммерческих организаций //Бухгалтерский учет. — 2010. — № 1.
2. Ефимова О.В. Как анализировать финансовое положение предприятия (практическое пособие). — Бизнес-школа, 2001.
3. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. — М.: Центр экономики и маркетинга, 2000.
4. Лоханина И.М., Золкина З.К. Основы анализа финансового состояния предприятия: учеб. — Ярославль, 2002.
5. Шегурова В. П., Горбункова А. О. Оценка финансового положения на промышленных предприятиях республики Мордовия в условиях финансовой нестабильности [Текст] // Инновационная экономика: материалы междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). — Казань: Бук, 2014. — С. 89-92.
6. Шеремет А.Д. Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. М., 1999.

Жадяева А.Н., Сыркина Т.А. Особенности ведения учёта в малом предпринимательстве

Features of accounting in the small business

Жадяева Анна Николаевна,

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарёва

Сыркина Татьяна Анатольевна

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарёва

Zhadyaeva Anna,

National Research Mordovia State University

Syrkina Talyana

National Research Mordovia State University

Аннотация: Бухгалтерский учет и отчётность помогает инвесторам сделать выводы о финансовом положении организации, её платежеспособности и кредитоспособности

Ключевые слова: учет, малое предприятие

Abstract: Accounting and reporting helps investors to draw conclusions about the financial position of the organization, its solvency and creditworthiness

Keywords: accounting, small business

Малое предпринимательство – один из ведущих секторов, который во многом определяет темпы экономического роста, состояния занятости населения, структуру и качество валового национального продукта. Развитие малого бизнеса следует мировым тенденциям к формированию гибкой смешанной экономики. Смешанная экономика это сочетание различных видов собственности и ясной модели хозяйства, в которой протекают сложные процессы рыночного механизма и государственного регулирования крупного, среднего и мелкого производства. Основа современной экономики это малый бизнес. Он включает в себя все многообразие мелкого и среднего предпринимательства – мышцы, живая ткань хозяйственного организма. Малое предпринимательство это не только существенное звено и массовая субъектная база цивилизованного рыночного хозяйства, но и неразделимый элемент конкурентного механизма. По сути это максимально гибкая, эффективная и понятная в силу своих размеров форма

хозяйственной деятельности. Эта предпринимательская система хороша тем, что привлекает финансовые и производственные ресурсы населения.

Вовремя полученная информации о производственно-хозяйственной деятельности предприятия позволяет её руководству эффективно воздействовать на производственный процесс, принимать соответствующие управленческие решения для повышения экономических показателей. Бухгалтерская отчётность помогает инвесторам сделать выводы о финансовом положении организации, её платежеспособности и кредитоспособности. После этого они уже определяют степень рентабельности инвестиций в данный бизнес. Поэтому от правильной организации бухгалтерского учета зависит дальнейшая продуктивность организации.

При организации бухгалтерского учета, субъекты малого предпринимательства, являющиеся юридическими лицами, должны придерживаться единых методологических правил, установленных Федеральным законом «О бухгалтерском учете», положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, положениями (стандартами) по бухгалтерскому учету (ПБУ), Федеральным законом «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации», планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкцией по его применению, типовыми рекомендациями по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства.

Индивидуальные предприниматели ведут учет доходов и расходов в определённой последовательности, которую устанавливает налоговое законодательство.

Организации, освобождаются от обязанности ведения бухгалтерского учета, если переходят на упрощённую систему налогообложения. Организации и индивидуальные предприниматели, применяющие УСН, ведут учет доходов и расходов в порядке, установленном главой 26.2 НК РФ. Учёт основных средств и

нематериальных активов введут в порядке, предусмотренном законодательством о бухгалтерском учете.

Следует отметить, на сколько важна упрощённая система налогообложения для малого бизнеса. Упрощенная система налогообложения применяется вместе с общей системой налогообложения, предусмотренной законодательством Российской Федерации о налогах и сборах. В соответствии с п. 1 ст. 346.11 Налогового кодекса РФ переход на упрощенную систему налогообложения или возврат к общей системе малые предприятия и индивидуальные предприниматели осуществляют добровольно в порядке, предусмотренном гл. 26.2 Налогового кодекса РФ.

Так же в рабочем плане счетов на малых предприятиях не используют счета 04 и 12.

Учет нематериальных активов видется на счете 01 «Основные средства» на специальном субсчете.

Амортизация нематериальных активов учитывается отдельно на счете 02 «Износ основных средств».

Особенностью упрощенной формы учета на малом предприятии является то, что выбытие основных средств отражается без использования счета «Реализация и прочее выбытие основных средств». Расходы, связанные с выбытием основных средств, списываются в дебет счета 80 «Прибыли и убытки». Если же осуществляется продажа объекта основных средств, то выручка от реализации будет относиться в кредит счета 80.

МБП учитываются в составе производственных запасов на счете 10 «Материалы». Стоимость МБП списывается на затраты по производству продукции в полном размере. Обычно это делается на дату их передачи в эксплуатацию. Для сохранности МБП, переданных в эксплуатацию, на малом предприятии осуществляется оперативный учет и контроль за их перемещением.

В случае возврата МБП из эксплуатации на склад их оприходуют по цене возможного использования. Затем МБП приходуются по дебету 10 и по кредиту 20.

Затраты, связанные с производством и реализацией продукции включая общепроизводственные и общехозяйственные расходы, будут учитываться на счете 20 «Основное производство»; учет готовой продукции и товаров на счете 41 «Товары». Оценку выбывающих материально-производственных запасов, включая материалы и товары, будут производить по методу средней себестоимости. Учет реализации продукции и другого имущества будет осуществляться на счете 46.

Учет задолженности, дебиторской и кредиторской, включая расчеты с покупателями и подрядчиками, расчеты с подотчетными лицами, а так же расчеты по авансам выданным и полученным необходимо вести на активно-пассивном счете 76 — «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Сальдо по данному счету вносится в регистры бухгалтерского учета развернуто: по дебету — сумма дебиторской задолженности, по кредиту, соответственно, сумма кредиторской задолженности.

Использование прибыли субъектами малого предпринимательства учитывается на активно-пассивном счете 80 — «Прибыли и убытки».

Так же к счету 80 необходимо открыть субсчет «Использование прибыли». В учетных регистрах сальдо по этому счету указывается более раскрыто: по дебету — 80 использование прибыли, по кредиту — 80 сумма прибыли.

В учет финансовых результатов были внесены существенные корректировки.

Одним из главных условий отражения в учете того или иного события хозяйственной деятельности субъекта малого предпринимательства является фактическое совершение данного события. Условием отражения в учете выручки от продажи продукции является отгрузка продукции покупателям.

Затраты предприятия на создание новой продукции отражаются в бухгалтерском учете в момент их осуществления, непосредственно, в том отчетном периоде, в котором они фактически были произведены.

Субъектам малого предпринимательства могут использовать один из самых эффективных методов, а именно кассовый метод учета доходов и расходов. Сущность данного метода состоит в том, что выручка от реализации продукции отражается в учете по мере оплаты покупателем поступившей продукции, т.е. непосредственно в момент фактического поступления денег за отгрузку продукции на расчетный счет или же в кассу.

Исходя из рекомендаций Минфина Российской Федерации, если субъект малого предпринимательства выбрал кассовый метод учета доходов и расходов, значит затраты, связанные с созданием и реализацией продукции, отражаются на активном счете 20 — «Основное производство» непосредственно в части фактически оплаченной покупателем продукции, выплаченной оплаты труда.

Исходя из изложенного, можно сделать вывод что , при кассовом методе , данные показатели отражаются в учете только если произведена их фактическая оплата.

Не оплаченная покупателем ,но отгруженная продукция , указывается при кассовом методе на счете 41- «Товары» до момента поступления денег в кассу, на расчетный счет . Для этого к счету 41 необходимо применить отдельный субсчет, к примеру, субсчет 3 «Продукция отгруженная, но не оплаченная покупателем».

Отгрузка продукции отражается в учете по дебету счета 41/ 3 с кредитом 41/ 1

Непосредственно после поступления денег от покупателя субъекты малое предпринимательства ,которые используют кассовый метод учета доходов и расходов делают записи по счетам:

-дебет счета 51 (50) в корреспонденции с кредитом счета 46

-дебет счета 46 в корреспонденции с кредитом счета 41/ 3

Так же субъекты малого предпринимательства могут самостоятельно спроектировать «Ведомость оказанных, но неоплаченных услуг», в которой будет один из важнейших показателей, а именно стоимость услуг, фактически оказанных малым предприятиям, но не оплаченных покупателем поставщику.

Развитие малого предпринимательства отвечает потребностям всех сфер экономики России и тенденциям мировых экономических процессов. Малое предпринимательство является только рыночной структурой и дает свободу предпринимательского выбора, а так же стимулирует эффективную организацию производственного процесса. Во многих государствах функционирует большое количество малых предприятий разного профиля. Влияние малых предприятий на ВВП (валовой внутренний продукт) в развитых странах более 50%.

Так же существует воздействие многих факторов, напрямую связанных с малым предпринимательством, которые создают благоприятные условия для улучшения экономики во многих сферах ,а именно :

- 1)возрастает конкуренция;
- 2)происходит активное насыщение рынка товарами и услугами ;
- 3) заполняются рыночные ниши на областном уровне и в более широких масштабах;
- 4) создаются дополнительные рабочие места и условия труда, при которых заработная плата рабочих напрямую связана с результатами труда . А этот фактор повышает интерес всего трудового коллектива;
- 5) увеличивается и динамично развивается потребительский сектор;
- 6)более эффективно используются материальные, трудовые, производственные ресурсы субъекта малого предпринимательства.

Библиографический список

- 1) Черкасов Д. О. Роль малого предпринимательства в экономике России // Молодой ученый. — 2016. — №2. — С. 626-629.

2) <http://nalog-nalog.ru> // Налог-Налог. РУ Налоговые новости и статьи

3) <http://center-yf.ru> // Центр Управления Финансами

4) <https://www.nalog.ru> // Федеральная Налоговая Служба

5) УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДЛЯ СУБЪЕКТОВ
МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА С. Пыхтин научная статья

6) Федеральный закон "Об упрощенной системе налогообложения, учета и
отчетности для субъектов малого предпринимательства" от 29.12.1995 N 222-ФЗ
(действующая редакция, 2016)

Котова К.Ю., Лукина П. И. Совершенствование процессов информационного обеспечения и автоматизации управленческого учета

Improvement of processes of information support and automation of management accounting.

Котова Ксения Юрьевна,

Пермский государственный национальный исследовательский университет

Лукина Полина Игоревна

Пермский государственный национальный исследовательский университет

Kotova Ksenia Yuryevna,

Perm State University

Lukina Polina Igorevna

Perm State University

Аннотация: В статье раскрываются понятия «информационное обеспечение» и «автоматизация» процессов управления. Представлена методика, которая позволяет сделать взвешенный и обоснованный выбор программного продукта для автоматизации учета, учитывающая цели, задачи управления на конкретном предприятии, а также его организационную форму, размеры, характер деятельности и другие особенности. Применение методики позволит повысить эффективность управления предприятием.

Ключевые слова: управленческий учет, автоматизация, информационное обеспечение, методика, программный продукт

Abstract: The article reveals the concepts "information management" and "automation" of control processes. Presents a methodology that allows you to make a balanced and informed choice of the software for automation of accounting, taking into account the objectives, tasks management in a particular company and also its organizational form, size, nature of operation and other features. Application of this technique will improve the efficiency of enterprise management.

Keywords: management accounting, automation, information security, methodology, software product

Актуальность

В условиях рыночной экономики информационные технологии определяют способность предприятия гибко реагировать на изменения внешней среды, повышать управляемость бизнес – процессами. Поэтому, актуальной задачей для любого предприятия становится формирование информационного обеспечения и автоматизации управления документами и деловыми процессами.

Информационное обеспечение – это сбор, обработка и передача финансовой и нефинансовой информации, используемой менеджерами для планирования и

контроля за ходом деятельности вверенных им подразделений, измерения и оценки полученных результатов.

Под автоматизацией управления предприятием понимается способ технической систематизации информации в единую базу первичных данных, которая могла бы использоваться для составления как бухгалтерской, так и управленческой отчетности. Он подразумевает:

1) создание общей информационной среды и пространства для накопления и обмена знаниями;

2) управление бизнес-процессами с помощью специализированных приложений. Бизнес-процесс – это совокупность взаимосвязанных мероприятий или задач, направленных на создание определенного продукта или услуги для потребителей.

Спектр предприятий широк, но всем им требуется программная поддержка для автоматизации управленческого учета. Классификация предприятий представлена в таблице 1:

Классификация предприятий

№	Признак классификации	Примеры
1	<i>По формам собственности</i>	Частные; Государственные; Смешанные.
2	<i>По размерам исходя из численности занятых и объема производства (продаж)</i>	Малые; Средние; Крупные.
3	<i>По характеру деятельности</i>	Производящие материальные блага (потребительские или инвестиционные товары); Производящие услуги.
4	<i>По отраслевой принадлежности</i>	Производственной сферы; Непроизводственной сферы;
5	<i>По признаку доминирующего фактора производства</i>	Трудоемкие; Капиталоемкие; Материалоемкие; Наукоемкие.
6	<i>По правовому статусу</i>	Индивидуальные предприниматели Хозяйственные товарищества и общества; Производственные кооперативы; Государственные и муниципальные унитарные предприятия; Некоммерческие организации.

В зависимости от типа предприятия необходимо разработать методику выбора программного продукта для целей управленческого учета. Правильный выбор программной базы позволит:

- 1) эффективно управлять бизнес-процессами с помощью специализированных приложений;
- 2) создать общую информационную среду и пространство для накопления и обмена знаниями для каждого предприятия индивидуально.

Анализ исследований

Проанализируем научные исследования управленческого учета, направленные на решение проблем автоматизации учетных процессов и выбора программного продукта на предприятии.

В. М. Трегубова, А. Ф. Мяскина, Т. А. Оводкова[13] считают, что перед началом проекта по автоматизации управленческого учета рекомендуется провести аудит управленческого учета на предприятии. Анализируется существующий на предприятии финансовый и управленческий учет в части методологии, в том числе на предмет корректного отражения финансово-хозяйственных операций и формирования финансовой отчетности.

Васильев А.А. [14] выявляет базовые программные средства при создании программного обеспечения автоматизированного рабочего места аналитика — программные средства для подготовки текстов, табличных документов, по созданию и ведению баз данных, поиску требуемых сведений для подготовки различных документов.

По мнению Н.Н. Илышевой и Л.В. Юрьевой[15], внедрение методологии управленческого учета на предприятии должно носить характер документально оформленной технологии управления и предполагать наличие работоспособных процедур анализа для своевременного принятия решений. Такая технология должна охватывать все подразделения предприятия и детализироваться по актуальным ракурсам, предметным областям и уровням управления.

С.А. Козырев и М.А. Попович [16] считают: «Для того чтобы проект автоматизации стал успешным, необходимы два условия: поддержка новации со стороны топ-менеджмента компании и привлечение сотрудников отдела информационных технологий компании к его реализации уже на ранних стадиях.»

Н.А. Никифорова и Е.Б. Самарская [17] пришли к выводу, что все бизнес-процессы предприятия можно представить с помощью CASE-технологий, с помощью программного обеспечения BPwin, которое наглядно изображает процессы деятельности в их взаимосвязи. Это позволит правильно организовать и

скоординировать работу всех подразделений, посмотреть на деятельность предприятия комплексно, «сверху», при этом разбивая на этапы операции и действия каждого сегмента и участка организации, расположить необходимые ресурсы, исполнителей, нормативы, ограничения и соответствующие результаты деятельности.

По мнению Е.Б. Вокиной [17], четкое определение состава центров ответственности позволяет более результативно внедрить сквозную систему управленческого учета на предприятии.

Д.А. Вольф [19] изучает организацию системы управленческого учета с ориентацией на психологические аспекты в принятии решений. Это имеет актуальность и важность для дальнейшего развития бухгалтерской науки.

Таким образом, по мнению ученых — экономистов, за процессом подготовки учета к автоматизации (проведение аудита) следует выбор базовых программных средств, внедрение документально оформленной методики технологии управления, представление бизнес-процессов посредством CASE — технологий, определение состава центров ответственности, принятие решений на основе психологических аспектов. Эффективность работы предприятия зависит не только от функционирования отдельных сегментов ее бизнеса, но и от единства всех происходящих бизнес-процессов на предприятии, которое можно обеспечить путем автоматизации управленческого учета. В современной экономике невозможно эффективно вести учет, не используя автоматизацию. Возможности автоматизированных систем в настоящее время разнообразны, а их выбор зависит от множества факторов, например:

- размера предприятия и сложности его структуры;
- отраслевой принадлежности;
- уже имеющихся на предприятии программных продуктов.

Анализ проблемы поиска информационного обеспечения и выбора автоматизированного программного продукта, позволяющего вести все виды

учета на предприятии, обеспечивать решение поставленных задач и отвечать заданным целям управления, ставит задачу поиска алгоритма выбора программного продукта.

Изложение основного материала

Проведенный анализ исследований показал, что процесс автоматизации управленческого учета можно реализовать в 3 этапа: постановка целей и управленческого учета, внедрение управленческого учета, автоматизация управленческого учета.

1этап. Постановка управленческого учета. Постановка управленческого учета на предприятии – это комплекс работ по определению целей, задач, формированию информационных потребностей управления, разработке и внедрению в использование набора процедур и правил ведения управленческого учета. Данный процесс можно представить в виде последовательных шагов, состоящих из трех крупных блоков (таблица 2):

Таблица 2

Последовательность процедуры постановки управленческого учета[21]

№	Этапы	Подэтапы	Характеристика
1	Анализ существующей системы	Построение бизнес-процесса	Основой постановки системы управленческого учета является производственный бизнес-процесс предприятия. Управленческий учет, не базирующийся на физическом бизнес-процессе деятельности предприятия, функционирует некорректно и не может служить базой для принятия управленческих решений.
		Прорисовка документооборота	Анализируется только документооборот, относящийся к учету затрат и доходов. Такими являются все документы первичного учета на производстве, все сводные документы и отчеты, созданные на основании первичных данных. Документами наиболее высокого уровня являются формы финансовой отчетности: баланса, отчета о прибылях и убытках и отчета о движении денежных средств.

		Изучение методики учета затрат и внутренней отчетности	Изучение методики расчета затрат базируется на анализе бухгалтерских (или управленческих) проводок, отвечающих за распределение затрат между местами возникновения затрат и расчет себестоимости отдельных видов продукции. Основными необходимыми сведениями являются данные о структуре мест возникновения затрат, а также полный перечень объектов калькулирования. В конечном счете, определяется порядок формирования фактической себестоимости единицы продукции.
2	Постановка требований к системе управленческого учета		Список требований управленческого учета: *степень детализации учета затрат по видам продукции; *порядок перераспределения затрат вспомогательных подразделений; *определение учетного периода; *степень автоматизации учета и точки ввода информации; *точное определение статей затрат, списываемых на счета 23, 91, 92, 93, 94; *определение структуры трех основных финансовых документов (баланса, отчета о прибылях и убытках и отчета о движении денежных средств); *определение плана счетов; *определение главных пользователей системы и их требований к предоставляемой информации; *прочие.
3	Построение системы управленческого учета	Доработка первичных документов	Доработка первичных документов сводится к настройке документооборота таким образом, чтобы обеспечить автоматизированную систему управленческого учета всей необходимой первичной информацией для осуществления расчетов. Документооборот анализируется с точки зрения следующих характеристик: достаточности вносимых данных, работников, вносящих информацию в документы, периодичности составления бланка документа.
		Создание методики расчета затрат	Методика расчета затрат описывает действия, которые осуществляются с накопленными на затратных счетах данными. Описывается алгоритм распределения затрат вспомогательных подразделений на основные подразделения,

			методика распределения накладных затрат по видам продукции с использованием базовых показателей, а также методика формирования себестоимости единицы продукции.
		Создание системы отчетности	После определения пользователейавтоматизированной системы управленческого учета, необходимо понять, какая требуется информация и определить периодичность ее предоставления.

Все три компонента взаимосвязаны, так как без обеспечения требуемой детализации вносимых в первичные документы данных не будет возможности применить корректный алгоритм расчета затрат, а без указания формы определенного отчета содержащиеся в системе данные не попадут к пользователю. Поэтому, при постановке управленческого учета очень важно обеспечивать взаимосвязь между формами первичных документов, методикой расчета затрат, а также системой управленческих отчетов.

2 этап. Внедрение управленческого учета. На этом этапе происходит разграничение ответственности за ввод учетной информации, как правило, между сотрудниками финансового отдела, бухгалтерии и склада, а также их инструктаж. Внедрение программного продукта – важный процесс в технологической цепочке автоматизации управленческого учета.

Отсутствие на предприятиях четкой организационной структуры затрудняет разработку системы управленческого учета. Правильное выделение внутри предприятия центров ответственности и центров затрат – основа создания системы управленческого учета. Поэтому необходимо предварительное рассмотрение и совершенствование организационной структуры предприятия. Следует обратить особое внимание на методы учета затрат и требования к управленческой отчетности. На выбор метода учета затрат влияют факторы: организационная структура предприятия, разнообразие и характер видов продукции, услуг, проектов, производственная структура, тип производства, и

другие индивидуальные особенности предприятия. От этого зависит выбор базы распределения конкретных видов издержек. Определяем, какой метод учета больше всего соответствует специфике предприятия, проведя исследование величины влияния различных факторов на поведение затрат. С внедрением управленческого учета появляются новые требования к системе документооборота. Методы управления, базирующиеся на анализе бумажных отчетов, техника сбора и представления информации для менеджеров, сам процесс принятия решений, основанный на том, что все необходимые сведения получаются из нескольких десятков отчетных форм, вошли в противоречие с быстро меняющимся рынком, резко усилившейся конкуренцией и возросшей требовательностью клиентов. Использование управленческого учета позволяет анализировать данные наиболее подробно при условии, что они правильно организованы. Возможно, понадобится интеграция или дезинтеграция отдельных форм отчетности, введение дополнительных регистров учета, повышение степени систематизации и концентрации информации. То есть должна быть проведена работа по повышению информативности документов и регистров учета.

3 этап. Автоматизация управленческого учета. Этап заключается в создании системы управления базами данных, которая позволяет систематизировать введенную информацию и на основании ее создавать необходимые финансовые отчеты.

Процесс управления нуждается в предоставлении своевременной, достоверной и полной информации, т. е. в информационном обеспечении.

Значительная часть информации, используемой в управленческой деятельности, существует в форме документов. Документационное обеспечение управленческой деятельности играет важнейшую роль в современных процессах управления, так как подавляющее число управленческих решений фиксируются на бумаге.

Внедрение компьютерной техники и кардинальное изменение на этой основе информационно-коммуникационных процессов непосредственно влияют на принятие управленческих решений. Постоянно возрастающий объем информации и относительно низкая производительность труда людей, занятых ее обработкой, потребовали перехода на новые информационные технологии (НИТ).

Это целостные технологические системы по принятию управленческих решений, для которых характерны:

- новые технологии коммуникационных сетей ЭВМ (на основе локальных и распределительных);
- новые технологии обработки информации на базе персональных компьютеров и автоматизированных рабочих мест (ПЭВМ и АРМ);
- безбумажная технология;
- технология использования искусственного интеллекта в процессе принятия решений на базе моделируемых систем с различными формами представления ситуации, экспертных систем, знаний и т.п.

Практика показывает, что чаще всего решения по сложным проблемам принимаются в условиях диалога компьютера и человека. Одно из достоинств НИТ состоит в возможности коллективного действия (за счет участия в обсуждении разных специалистов) на базе локальных и распределительных сетей ЭВМ, средств передачи данных, АРМ.

Первые два этапа, как правило, не вызывают трудностей у управленцев. На третьем этапе – автоматизации управленческого учета – начинаются проблемы с выбором программного продукта, на основе которого будет строиться деятельность всего управленческого механизма предприятия. Программы, которая вела бы учет всех сфер деятельности, нет, поэтому необходимо учитывать исторические особенности предприятия: его организационно — правовую форму, размер, характер деятельности, форму собственности, отраслевую принадлежность, правовой статус (таблица 3).

Классификация программных продуктов по сферам применения

Сфера применения	Программы	Особенности
Бухгалтерские программы	<u>Инфо-Предприятие:</u> <u>Бухгалтерия+Торговый</u> <u>Склад</u>	Комплексная конфигурация. Главное преимущество — автоматизация всех видов учета на предприятии: складского, производственного налогового и бухгалтерского в рамках единой системы.
	<u>Турбо Бухгалтер.</u> <u>Автоматизация учета</u>	Турбо Бухгалтер — программа комплексной автоматизации учета.
	1С	Конфигурация предназначена для ведения базы данных по компьютерам и оргтехнике на предприятии. Программа построена интуитивно понятно и начать вести учет в ней очень просто. Предназначена для использования в небольших и средних предприятиях.
Клиентские базы	Клиенты 3.0.3	Программа предназначена для ведения <u>клиентской</u> базы предприятия.
	<u>База Клиентов 2.0</u>	Компания «СТК» выпустила бесплатную программу для учета клиентов организации. Программа «База Клиентов 2.0» позволяет организовать работу нескольких менеджеров с единой клиентской базой предприятия по локальной сети.
Логистика. Складской учет	<u>«DOORS 2.18.2»</u>	Бесплатная локальная торгово-складская программа с продвинутым блоком графического анализа продаж и расчета закупок. Генерирует все формы первичных документов.
	Программы серии «Аналитик»	Программы серии «Аналитик» предназначены для анализа финансового состояния, финансово-экономической деятельности, мониторинга и сравнения, планирования и план — фактного контроля предприятий и организаций различных видов деятельности.
<u>Управленческий</u> <u>учет</u>	<u>Система автоматизации</u> <u>управленческого учета</u>	«Капитал» это целый комплекс программных и методических решений по быстрому

	<u>«Капитал»</u>	внедрению управленческого учета на малых и средних предприятиях.
	<u>1С:Экономист</u>	Программа для ведения управленческого учета и бюджетирования.
	<u>AuditExpert — анализ финансового состояния</u>	AuditExpert — система анализа финансового состояния, предназначенная для диагностики, оценки и мониторинга финансового состояния предприятия / группы предприятий на основе данных финансовой и управленческой отчетности.
	<u>FABO FREE & PRO — Финансовый анализ бухгалтерской отчетности</u>	Программа позволяет определить финансовое состояние предприятие в динамике, провести анализ форм бухгалтерской отчетности: Баланса предприятия (форма № 1), Отчета о прибылях и убытках (Форма № 2), Отчета об изменениях капитал (Форма № 3), Отчета о движении денежных средств (Форма № 4), Приложения к бухгалтерскому балансу (Форма № 5).
<u>Управление финансами</u>		
<u>Управление персоналом</u>	<u>Сотрудники предприятия 2.7.6</u>	Программа для отделов кадров.
	<u>OutlookNewTaskAddin</u>	Плагин для многофункционального органайзера MicrosoftOutlook, предназначен для обеспечения совместной работы пользователей над задачами без необходимости использования специализированных Groupware-серверов.
<u>Учет в торговле</u>	<u>GESTORI</u>	Программный комплекс управления товародвижением в магазинах, на складах и в ресторанах. GESTORI занимает одно из первых мест по соотношению функциональности, надежности и стоимости, и лидирует в рейтинге систем автоматизации для продовольственных сетей.
	<u>«Лайт-учет»</u>	Мощная и простая программа складского учета «Лайт-учёт» — складской, финансовый, бухгалтерский учет товаров в оптовой и розничной торговле. Может быть использована на всех предприятиях торговли, от простого продуктового магазина до оптовой базы.

<u>Налоговый и бухгалтерский учет</u>	<u>KeepCalc</u>	Программа для подготовки, автоматической проверки по методике ИФНС и сдачи отчетности в налоговые органы на дискете.
	<u>Баланс-2W</u>	Калькулятор для тех, кто много и часто вынужден считать — для бухгалтеров, кассиров и прочих граждан, сидящих за компьютером, но не отвыкших от настольного калькулятора. Запоминает абсолютно всё, что было введено.
<u>Домашняя бухгалтерия</u>	<u>«Матрица: Старт»</u>	Простая и удобная программа для автоматизации складского и бухгалтерского учета. «Матрица: Старт» включает в себя модули автоматизации складского учета, закупок, продаж и бухгалтерского и налогового учета. С программой очень легко и приятно работать.
	<u>ФОЛИО-Купец — Автоматизация розничной и оптовой торговли.</u>	Программный комплекс ФОЛИО-Купец. Полная автоматизация розничной и оптовой торговли. Описание функциональных возможностей.

Таблица 3 составлена автором по данным источникам [12, 15, 17].

Управленческий аппарат, учитывая особенности конкретного предприятия, может выбрать информационную базу для целей автоматизации управленческого учета по данной классификации. Необходимо объединить особенности предприятия и соответствующие программные продукты. Предложенная методика является универсальной при принятии управленческих решений по выбору программного продукта.

Выводы и предложения

Таким образом, вопрос автоматизации управленческого учета может быть решен комплексно на конкретном предприятии с учетом особенностей целей и задач управления, анализа широкого выбора имеющихся узкоспециализированных программных продуктов и решения вопросов их совместимости. Предложенная методика организации управленческого процесса и выбора автоматизированного программного продукта для управленческого учета основана на выявлении

потребностей управления разных предприятий, учитывает классификацию программных продуктов по сферам применения. Универсальность данной методики заключается в возможности поэтапного решения задач организации управленческого учета на предприятии любой отрасли, характера и масштаба деятельности, правового статуса и организационной формы. Заинтересованное лицо, соотнеся сферу деятельности и особенности конкретного предприятия может выбрать из предложенного перечня программу для автоматизации управленческого учета без лишних материальных (консультация специалиста программиста) и временных затрат (самостоятельный поиск подходящей программной поддержки). Еще не разработано такое программное обеспечение, которое может быть адаптировано для ведения бухгалтерского, налогового и управленческого учета одновременно. Это вынуждает предприятия пользоваться целым набором программ, что не всегда удобно ввиду несовместимости баз данных, повышает затраты на ведение учета и снижает эффективность деятельности предприятия.

Библиографический список

1. Проблемы автоматизации управленческого учета в госсекторе. Левитанская И.Г. Ежегодник "Виттевские чтения". 2012. № 1. С. 358-360.
2. Автоматизация учета претензий в системе управленческого учета производственного предприятия. Мамутов А.Э., Савинская Д.Н. В сборнике: Информационное общество: современное состояние и перспективы развития. Сборник материалов VII международного форума. ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т.Трубилина». Краснодар, 2016. С. 24-25
3. Формирование системы автоматизации управленческого учета. Козырев С.А., Попович А.М. Вестник Омского университета. Серия: Экономика. 2012. № 4. С. 10-14

4. Методика разработки и внедрения унифицированного стандарта управленческого учета компании в условиях автоматизации учетного процесса. Зырянова Т.В., Тарновская Ю.С. Международный бухгалтерский учет. 2012. № 34. С. 2-13
5. Автоматизация системы бюджетирования и управленческого учета. Шароватова Е.А.Н., Самарская А.В. Учет и статистика. 2013. № 9. С. 54-59
6. Автоматизация управленческого учета на предприятии: практические советы системного интегратора. Колесов А. Телекоммуникации и транспорт. 2012. Т. 1. № 7-8. С. 19-20
7. Автоматизация управленческого учета и бюджетирования. Драгунова А.С., Кацуба О.Б. Успехи современного естествознания. 2014. № 5. С. 51.
8. Разработка концепции и выбор программы по автоматизации управленческого учета. Гуленок Т.Б., Лебеденко Т.А., Ильина Т.А. Актуальные вопросы экономических наук. 2012. № 4-2. С. 116-119
9. Проблема постановки и автоматизации бухгалтерского управленческого учета. Роот Р.В., Вересова А.С. Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. № 10. С. 195-198
10. Автоматизация управленческого учета. Подсистема управления затратами и планирование. Козлов С.В. Электронные средства и системы управления. 2012. № 2. С. 235-237
11. Автоматизация управленческого учета. Бадайкин К.Н., Печникова А.Г., Грузинцева Н.А. В сборнике: Молодежь и XXI век - 2015 материалы V Международной молодежной научной конференции в 3-х томах. Ответственный редактор: Горохов А.А.. 2015. С. 38-41
12. Ключевые вопросы при выборе программы автоматизации управленческого учета. Зайцева Е.А. В сборнике: Наука и образование в жизни современного общества сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 30 апреля 2015 г.: в 14 томах. 2015. С. 64-65.

13. Вопросы автоматизации управленческого учета. В. М. Трегубова, А. Ф. Мяскина, Т. А. Оводкова. Социально-экономические явления и процессы. 2014. Т. 9. № 10. С. 72-79
14. Совершенствование информационного обеспечения управленческого анализа. Васильев А.А. Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти. Актуальные вопросы экономических наук. 2013. № 31. С. 208-212
15. Процессы информационного обеспечения системы управленческого учета предприятия Н.Н. Илышева, Л.В. Юрьева. Уральский государственный технический университет. Все для бухгалтера. 2012. № 11. С. 31-35.
16. Формирование системы автоматизации управленческого учета. С.А. Козырев ООО. «Алкогольная Сибирская группа», Омск. А.М. Попович. Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского. Вестник Омского университета. Серия: Экономика. 2012. № 4. С. 10-14.
17. Организация информационного обеспечения управленческого учёта и анализа. Н.А. Никифорова, Е.Б. Самарская. Инициативы XXI века. 2012. № 2. С. 76-79.
18. Основные составляющие информационно-аналитического обеспечения управления аудита. Е.Б. Вокина
19. Информационно-аналитическое обеспечение управленческого учета. Д.А. Вольф. Сибирский государственный аэрокосмический университет. Учет, анализ и аудит: проблемы теории и практики. 2014. № 13. С. 37-40
20. Концептуальные подходы к автоматизации управленческого учета на предприятии. Рыжова Л.И. Экономические науки. 2015. № 130. С. 115-117
21. Постановка управленческого учета: шаг за шагом. Н. А. Самусева. Журнал «Планово-экономический отдел» № 2, 2013.

Сабуркина Н.Е., Щипакина А.И. Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия на примере ГУП «Лисма»

The liquidity analysis and solvency analysis of the company on an example of state unitary enterprise “Lisma”

Сабуркина Наталья Евгеньевна,
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарёва
Щипакина Анастасия Игоревна
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарёва
Saburkina Natalya Evgenyevna,
N. P. Ogarev’s Mordovian State University
Shchipakina Anastasia Igorevna
N. P. Ogarev’s Mordovian State University

Аннотация: Статья посвящена анализу ликвидности и платежеспособности ГУП «Лисма». Рассчитан ряд показателей, отражающих возможность предприятия погасить краткосрочную задолженность за счет элементов оборотных средств. В статье предложены варианты повышения платежеспособности предприятия.

Ключевые слова: анализ, баланс, ликвидность, платежеспособность, коэффициенты платежеспособности

Abstract: Article is devoted to the liquidity analysis and solvency analysis of state unitary enterprise “Lisma”. A number of the indicators reflecting a possibility of the entity to repay a short-term debt at the expense of elements of current assets is calculated. In the article are offered options of increase in solvency of the entity.

Keywords: analysis, balance, liquidity, solvency, solvency coefficients

Ликвидность является одним из важнейших показателей эффективности деятельности предприятия. Анализа ликвидности баланса проводят с целью дачи оценки кредитоспособности организации, т.е. ее способности своевременно и полностью рассчитываться по своим обязательствам.

В данной статье проведен анализ ликвидности на примере государственного унитарного предприятия «Лисма».

Таблица 1

Анализ ликвидности баланса, тыс. руб.

АКТИВ	2014 г.	2015 г.	ПАССИВ	2014 г.	2015 г.	Платежный излишек (недостаток), тыс. р.	
						2014 г.	2015 г.
Наиболее ликвидные активы	4022	56235	Наиболее срочные обязательства	182849	204673	-178827	-148438
Быстро реализуемые активы	35699	69951	Краткосрочные пассивы	111028	48204	-75329	21747
Медленно реализуемые активы	479251	358952	Долгосрочные пассивы	384930	499112	94321	-140160
Трудно реализуемые активы	354983	390920	Постоянные пассивы	195148	124069	159835	266851
БАЛАНС	873955	876058	БАЛАНС	873955	876058	0	0

Ликвидность баланса – это степень покрытия обязательств предприятия активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность предприятия. Основным признаком ликвидности – формальное превышение стоимости оборотных активов над краткосрочными пассивами. И чем больше это превышение, тем более благоприятное финансовое состояние имеет предприятие с позиции ликвидности.

Для проведения анализа ликвидности баланса предприятия статьи активов группируют по степени ликвидности – от наиболее быстро превращаемых в деньги к наименее. Пассивы же группируют по срочности оплаты обязательств.

Наиболее ликвидные активы включают денежные средства и краткосрочные финансовые вложения. Быстро реализуемые активы включают дебиторскую задолженность. Медленно реализуемые активы включают производственные

запасы, налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, а также прочие оборотные активы. Трудно реализуемые активы включают все внеоборотные активы предприятия.

Наиболее срочные обязательства включают кредиторскую задолженность. Краткосрочные пассивы представляют собой сумму краткосрочных заемных средств, оценочных обязательств и прочих краткосрочных обязательств. Долгосрочные пассивы включают все долгосрочные обязательства предприятия. Постоянные пассивы представляют собой совокупность собственного капитала и доходов будущих периодов.

Для оценки ликвидности баланса с учетом фактора времени необходимо провести сопоставление каждой группы актива с соответствующей группой пассива.

Бухгалтерский баланс является ликвидным, если показатели А1, А2, А3 больше или равны, соответственно, показателям П1, П2, П3, и показатель А4 меньше или равен показателю П4.

Исходя из данной таблицы, можно сказать, что невыполнение первого сопоставления свидетельствует о неплатежеспособности организации на момент составления баланса. У организации недостаточно для покрытия наиболее срочных обязательств абсолютно и наиболее ликвидных активов. В 2014 г. быстрореализуемые активы были больше, чем краткосрочные пассивы, что говорит о том, что организация не была платежеспособной в недалеком будущем с учетом своевременных расчетов с кредиторами, получения средств от продажи продукции в кредит. Однако в 2015 г. предприятию удалось увеличить показатель быстрореализуемых активов и платежный излишек составил 21747 тыс. руб. В 2014 г. медленно реализуемых активов было на 94321 тыс. руб. больше, чем долгосрочных пассивов, что свидетельствовало о платежеспособности предприятия в будущем при своевременном поступлении денежных средств от продаж и платежей, однако в 2015 г. данное сопоставление не было выполнено, и

платёжный недостаток составил 140160 тыс. руб. Труднореализуемые активы за оба рассматриваемых периода оказались выше, чем постоянные пассивы, что также не соответствует нужному сопоставлению. В целом можно сказать, что баланс предприятия является неликвидным.

Наиболее важным показателем, в котором в полной мере проявляется финансовое состояние предприятия, является платежеспособность организации, т.е. ее способность своевременно удовлетворять платежные требования поставщиков, возвращать кредиты, производить расчеты с персоналом по оплате труда, а также отчисления в бюджеты и внебюджетные фонды.

Таблица 2

Оценка платежеспособности

Показатель	Формула расчета	Оптимальное значение	2014 г.	2015 г.	Отклонение
Величина собственных оборотных средств (функционирующий капитал), тыс. р.	Собственный капитал + долгосрочные обязательства — внеоборотные активы	Положительное значение, возрастающее в динамике	225087	232242	7155,00
Маневренность собственных оборотных средств	Денежные средства / Собственные оборотные средства	>0	0,02	0,24	0,22
Коэффициент покрытия (общей ликвидности)	Оборотные активы / Текущие обязательства	>1,5 — 2,5	1,77	1,92	0,15

Коэффициент промежуточной ликвидности	(Краткосрочная дебиторская задолженность + Краткосрочные финансовые вложения + Денежные средства) / Текущие обязательства	0,7 — 1	0,14	0,50	0,36
Коэффициент абсолютной ликвидности	(Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения) / Краткосрочные обязательства	$\geq 0,2 — 0,7$	0,01	0,22	0,21
Доля оборотных средств в активах, %	Оборотные средства / Активы предприятия *100	—	59,38	55,38	-4,00
Доля производственных запасов в текущих активах %	Затраты и запасы / Текущие активы*100	—	89,98	69,01	-20,97
Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов, %	Собственные оборотные средства / Запасы и затраты*100	>50	48,20	69,37	21,17
Коэффициент покрытия запасов	(Собственные оборотные средства + Краткосрочные обязательства) / Запасы	>1	1,11	1,45	0,34

Оценка платежеспособности предприятия производится с помощью коэффициентов платежеспособности, которые отражают возможность

предприятия погасить краткосрочную задолженность за счет тех или иных элементов оборотных средств.

Собственные оборотные средства предприятия увеличились за рассматриваемый период на 7155 тыс. руб.

Маневренность собственных оборотных средств говорит о том, какую долю собственных оборотных средств составляют деньги и их эквиваленты. Маневренность собственных оборотных средств показывает соотношение между денежными средствами и собственными оборотными средствами. За год маневренность собственных оборотных средств выросла на 0,22 и составила 0,24, а, значит, организация способна финансировать часть своего оборотного капитала. Для увеличения значения показателя целесообразно работать в направлении увеличения суммы собственного капитала и оптимизации структуры активов. Это позволит снизить зависимость от кредиторов в вопросах формирования оборотного капитала. Коэффициент маневренности указывает на степень мобильности (гибкости) использования собственных средств, т.е. какая часть собственного капитала не закреплена в ценностях иммобильного характера и даст возможность маневрировать средствами предприятия.

Коэффициент покрытия показывает платежные возможности предприятия, оцениваемые при условии не только своевременных расчетов с дебиторами и благоприятной реализации готовой продукции, но и продажи в случае необходимости прочих статей оборотных средств. Этот коэффициент дает наиболее общую оценку ликвидности активов. В 2015 г. значение данного коэффициента составило 1,92, что на 0,15 выше, чем в 2014 г. Так как значение коэффициента превышает 1, то можно сделать вывод о том, что предприятие обладает значительным объемом свободных ресурсов, которые сформировались благодаря собственным источникам. С позиции кредиторов предприятия такой вариант формирования оборотных средств является наиболее приемлемым. Одновременно, с точки зрения менеджера, значительное накопление запасов на

предприятия, отвлечение средств в дебиторскую задолженность может быть связано с неэффективным управлением активами. В то же время предприятие, возможно, не полностью использует свои возможности по получению кредитов.

Коэффициент промежуточной ликвидности характеризует прогнозируемые платежные возможности при условии своевременного расчета с дебиторами. Он характеризует ожидаемую платежеспособность на период, равный средней продолжительности одного оборота дебиторской задолженности. В нашем случае, несмотря на увеличение на 0,36 в 2015 г., значение данного коэффициента ниже оптимального.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть краткосрочных обязательств организация способна погасить в срочном порядке, т. е. немедленно. Предприятию удалось достичь оптимального значения данного показателя только в 2015 г., что говорит о способности предприятия погасить краткосрочную задолженность в ближайшее время.

Доля оборотных средств в активах характеризует наличие оборотных средств во всех активах предприятия в процентах. В 2015 г. она составила 55,38%, что на 4% меньше, чем в 2014 г.

Доля производственных запасов в текущих активах предприятия составила в 2015 г. 69,01%, что на 20,97% ниже, чем в 2014 г. Слишком высокая их доля может быть признаком затоваривания, либо пониженным спросом на продукцию.

Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов характеризует ту часть стоимости запасов, которая покрывается собственными оборотными средствами, а также традиционно имеет большое значение в анализе финансового состояния. Значение данного показателя должно быть выше 50%, что и наблюдается в 2015 г. (69,37%).

Коэффициент покрытия запасов – индикатор финансовой устойчивости, который демонстрирует достаточность источников финансирования для создания производственных и прочих запасов. Значение данного коэффициента в 2015 г.

составило 1,45, а значит, на каждый рубль запасов приходится 1,45 рубль доступных финансовых ресурсов.

Исходя из состояния платёжеспособности ГУП «Лисма» можно сделать вывод о том, что организация имеет низкие показатели платёжеспособности и ликвидности. Такое состояние объясняется значительным превышением заемного капитала предприятия над собственным, что говорит о малой возможности предприятия для маневра в случае непредвиденных обстоятельств, таких, как падение спроса на продукцию, значительное изменение процентных ставок, рост затрат, сезонные колебания.

Повысить платёжеспособность предприятия можно путем изменения структуры активов организации. Одним из вариантов такого изменения является снижение величины запасов в общей структуре активов. Для этого необходимо провести инвентаризацию запасов в целях выявления среди них неликвидных, то есть не нужных предприятию, но отягощающих баланс. Исходя из того, что доля запасов в активах организации составляет 38,22%, данная мера может оказать существенное влияние на платёжеспособность.

Эффективное управление ассортиментом продукции позволит предприятию увеличить прибыль и поток денежных средств.

В целях максимизации потока денежных средств, предприятию следует разработать системы договоров с гибкими условиями относительно сроков и форм оплаты с покупателями/

Библиографический список

1 Когденко В.Г. Экономический анализ. - 2-е изд., перераб. и доп. / В. Г. Когденко. - М.: 2011. — 399 с.

2 Маркин Ю. П. Экономический анализ : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению «Экономика» и другим эконом. специальностям / Ю. П. Маркин. — 3-е изд., стер. — М. : Издательство «Омега-Л», 2011. — 450 с.

3 Романова Л. Е. Экономический анализ: Учебное пособие. / Л. Е. Романова, Л. В. Давыдова, Г. В. Коршунова — СПб.: Питер, 2011. — 336 с.

4 Чечевицына Л. Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник / Л. Н. Чечевицына, К. В. Чечевицын. — Изд. 6-е, перераб. — Ростов н/Д: Феникс, 2013. — 368 с.

5 Шеремет А. Д. Теория экономического анализа: Учебник. — 3-е изд., доп. — М. : ИНФРА-М, 2011. — 352 с.

6 Шегурова В. П. Оценка финансового положения на промышленных предприятиях Республики Мордовия в условиях финансовой нестабильности / В. П. Шегурова, А. О. Горбункова - Инновационная экономика: материалы междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). — Казань: Бук, 2014. — С. 89-92.

Тараскина Ю.В., Стенникова М.С. Особенности учёта в некоммерческих организациях

Features of accounting in non-profit organizations

Тараскина Юлия Владиславовна,
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарёва

Стенникова Малена Сергеевна
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарёва

Taraskina Yulia Vladislavovna,
N. P. Ogarev's Mordovian State University

Stennikova Malena Sergeyevna
N. P. Ogarev's Mordovian State University

Аннотация: В данной статье, в связи со спецификой деятельности некоммерческих организаций, главным образом, рассматривается учёт поступления целевых средств. Приводятся типовые проводки по счёту 86 «Целевое финансирование», а также предлагаются к открытию указанные аналитические субсчета. Кроме того отмечается ежегодный рост данных организаций в РФ и их важность в социальной сфере, а также приводится сравнение с коммерческими организациями.

Ключевые слова: некоммерческая организация, особенности, бухгалтерский учёт, целевое финансирование

Abstract: In this article, in connection with specifics of activities of non-profit organizations, mainly, accounting of receipt of target means is considered. Standard postings on account 86 "Target financing" are given, and also the specified analytical sub-accounts are offered to opening. Besides annual growth of data of the organizations to the Russian Federation and their importance in the social sphere is noted, and also comparison with the commercial organizations is given.

Keywords: non-profit organization, features, financial accounting, target financing.

Некоммерческой организацией (НКО) в соответствии с Гражданским кодексом РФ признаётся юридическое лицо, не имеющие в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли и не распределяющие между участниками полученную прибыль. Кроме того НКО, если это предусмотрено их уставами, могут осуществлять деятельность приносящую доход, лишь на основании, что это служит достижению целей, ради которых они созданы, и если это соответствует данным целям.

Важность НКО в РФ прослеживается непосредственно участием в социальной сфере, а также в сотрудничестве с коммерческими организациями, что

наблюдается довольно часто в Российской практике. К примеру, НКО «Республиканский фонд капитального ремонта» систематически осуществляет поиск подрядных организаций при помощи Единой электронной торговой площадки. Дополнительной мотивацией для коммерческой организации в данном случае является и то, что участники, прошедшие предварительный отбор будут включены в реестр квалифицированных подрядных организаций, формируемый Министерством Жилищно-коммунального хозяйства.

Развитие некоммерческого сектора уже происходит в достаточно динамичном темпе, о чём, в частности, свидетельствуют данные Росстата, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1

Изменение численности некоммерческих организаций в России.

	2012	2013	2014	2015
Некоммерческие организации — всего	85 185	87 028	89 617	90 155
Из них:				
Фонды	15 710	15 916	16 425	16 637
Некоммерческие партнёрства	23 070	23 011	23 170	22 158
Автономные некоммерческие организации	16 224	17 055	18 152	19 008
Объединения юридических лиц (ассоциации, союзы)	5 178	4 948	4 871	5 067
Учреждения	15 931	16 559	17 071	16 900
Территориальные общественные самоуправления	2 033	2 056	2 119	2 218
Коллегии адвокатов	2 272	2 347	2 402	2 490
Общины малочисленных народов	1 172	1 196	1 261	1 288
Казачьи общества	1 675	1 981	2 201	2 410

Тем ни менее, в связи с ростом таких организаций, их социальной, а также экономической роли, в нормативных документах по бухгалтерскому учёту многие вопросы применительно к деятельности НКО остаются открытыми, потому хотелось бы остановиться на особенностях организации бухгалтерского учёта в НКО.

В связи со спецификой деятельности НКО хотелось бы остановиться на учёте поступления целевых средств. И так, целевое финансирование – это выделение финансовых ресурсов, денежных средств целевым назначением для использования в качестве средства достижения определённой цели, решения социально-экономической проблемы, создания определённого объекта.

Согласно Плану счетов учёт поступления и расходования средств целевого финансирования осуществляется на счёте 86 «Целевое финансирование». Следует отметить, что учёт поступления средств целевого финансирования необходимо вести в порядке, определенном для коммерческих организаций (по поступлению достоверной информации о том, что необходимые средства будут выделены и получены организацией). В таком случае дебетуется счёт 76 и кредитуются 86, затем с кредита 76 счёта активы списываются в дебет счетов учёта актива.

Предлагается открыть к данному счёту в соответствии с классификацией доходов следующие субсчета:

86-1 «Вступительные членские взносы»;

86-2 «Добровольные взносы и пожертвования от юридических и физических лиц»;

86-3 «Целевые поступления от юридических и физических лиц»;

86-4 «Ассигнования из бюджета»;

86-5 «Доходы от внереализационных операций»;

86-6 «Средства от собственной предпринимательской деятельности».

Субсчета третьего порядка открываются в этом случае к субсчетам второго порядка и необходимы для формирования информации об использовании источников финансирования отдельных программ.

Так как в большинстве НКО не присутствуют, к примеру, два последних субсчёта, они и вовсе могут не использоваться. Однако, во многих предприятиях вступительные членские взносы отсутствуют, хотя существуют членские взносы на постоянной основе.

Устав НКО или решение руководящих органов НКО определяет порядок поступления вступительных и членских взносов. К примеру в НКО «Республиканский фонд капитального ремонта многоквартирных домов» устав предусматривает следующие функции организации по аккумулированию взносов на счетах организации или на счёте, открытом собственниками на свое имя:

1) аккумулирование взносов на капитальный ремонт, уплачиваемых собственниками помещений в многоквартирных домах, в отношении которых фонды капитального ремонта формируются на счёте, счетах Фонда;

2) открытие на свое имя специальных счетов и совершение операций по данным счетам в случае, когда на общем собрании собственников помещений в многоквартирном доме собственники помещений в многоквартирном доме выбрали Фонд в качестве владельца специального счёта. В открытии на своё имя такого счёта собственникам помещений в многоквартирном доме Фонд отказать не вправе.

Здесь наиболее ярко прослеживается, что в каждой организации учёт, да и деятельность организации в целом, зависит от возложенных на НКО функций. Вступительные и членские взносы в НКО учитываются по дебету счетов учёта денежных средств (50 «Касса», 51 «Расчётные счета», 52 «Валютные счета», 55 «Специальные счета в банках», 57 «Переводы в пути») по кредиту 86 счёта «Целевое финансирование».

Кроме членских взносов в НКО часто поступают добровольные взносы и пожертвования. Они в основном производятся в безналичной форме, это частично связано с указанием Центрального банка РФ от 20.06.2007 №1843-У «О предельном размере расчётов наличными деньгами и расходовании наличных денег, поступивших в кассу юридического лица или в кассу индивидуального предпринимателя». Предельный размер в соответствии с данным указом составляет 100 тыс. руб. по одному договору.

Если имущество безвозмездно передается НКО, то оно принимается на учёт на соответствующих счетах в корреспонденции со счётом 86 «Целевое финансирование».

Пассивный счёт 86 «Целевое финансирование» предназначен для обобщения информации о движении средств, которые предназначены для осуществления мероприятий целевого назначения средств, поступающих от других организаций и лиц, бюджетных средств и др.

По кредиту счёта 86 «Целевое финансирование» в корреспонденции со счётом 76 «Расчёты с разными дебиторами и кредиторами» отражаются средства целевого назначения, полученные в виде источников финансирования каких-либо мероприятий.

Использование средств целевого финансирования отражается такими бухгалтерскими записями как: дебет счёта 86 «Целевое финансирование» и кредит счетов: 20 «Основное производство» или 26 «Общехозяйственные расходы» — при направлении средств целевого финансирования на содержание НКО; 98 «Доходы будущих периодов» — при направлении бюджетных средств на финансирование расходов коммерческой организацией и т.п. Так государственная помощь, предназначенная на финансирование капитальных расходов, признается как доходы будущих периодов по дебету счёта 86 «Целевое финансирование» и кредиту счёта 98 «Доходы будущих периодов». Государственная помощь, предназначенная для финансирования текущих расходов — как доходы будущих

периодов в периоды признания расходов, на которые предоставлено финансирование. В бухгалтерском учёте списание сумм целевого финансирования отражается записью: дебет счёта 86 «Целевое финансирование» и кредит счёта 98 «Доходы будущих периодов». Доходы будущих периодов признаются как доходы периода по дебету счёта 98 «Доходы будущих периодов» и кредиту счёта 91 «Прочие доходы и расходы».

Аналитический учёт по счёту 86 «Целевое финансирование» ведут по назначению целевых средств и в разрезе источников их поступления.

И так, приведем типовые проводки со счётом 86 «Целевое финансирование» в НКО:

По дебету счёта 86 «Целевое финансирование»:

Таблица 2

Типовые проводки со счётом 86 по дебету счета

Дебет	Кредит	Содержание хозяйственной операции
86	20	Использование средств целевого финансирования на осуществление мероприятий целевого назначения
86	26	Использование средств целевого финансирования на осуществление мероприятий целевого назначения
86	83	Фактическое использование целевых инвестиционных средств, включенных в состав добавочного капитала
86	98	В состав доходов будущих периодов включены средства целевого финансирования

Т

Типовые проводки со счётом 86 по кредиту счёта:

Дебет	Кредит	Содержание хозяйственной операции
07	86	Оприходовано оборудование для осуществления мероприятий целевого назначения
08	86	В качестве инвестиций получены вложения во внеоборотные активы
10	86	Оприходованы для осуществления мероприятий целевого финансирования материалы
11	86	Оприходованы в качестве целевого финансирования животные
15	86	Оприходованы для осуществления мероприятий целевого назначения материально-производственные запасы (при использовании счёта 15)
20	86	В качестве целевого финансирования получен объект незавершенного производства
41	86	Оприходованы в качестве целевого финансирования товары
50	86	Средства целевого финансирования поступили в кассу
51	86	Средства целевого финансирования Поступили на расчётный счёт
52	86	Средства целевого финансирования поступили на валютный счёт
55	86	Средства целевого финансирования поступили на специальный счёт в банке
76	86	Начислено целевое финансирование (принято решение о выделении организации средств целевого финансирования)

Можно отметить одну особенность: при направлении целевых средств НКО, к примеру, на финансирование капитальных вложений учёт таких операций производится в общеустановленном порядке. При этом в НКО (в отличие от коммерческих организаций, не отражающих в учёте источник финансирования капитальных вложений) использование целевых средств на эти цели в бухгалтерском учёте отражается следующей записью: Дебет счёта 86 Кредит счёта 83 — израсходованы целевые средства на

финансирование капитальных вложений. Таким образом, в НКО всегда выделяется источник финансирования.

В целом, специфика учёта НКО проявляется в соответствии с функциями организации, а также, самое главное, её организационно-правовой формы, однако при формировании учётной политики и ведения БУ в целом, следует обращать внимание не только на специфику деятельности организации, но и проводить аналогии с коммерческими организациями.

Библиографический список

1. Официальный сайт Росстата // [Электронный ресурс] - [Саранск, 2016]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>;
2. Сайт НО «Республиканский фонд капитального ремонта многоквартирных домов республики Мордовия»: [сайт организации] – [Саранск, 2016]. – Режим доступа: <http://kaprm.ru/>.
3. Ягудина Г.Г. Учёт имущества в некоммерческих организациях. // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. — 2012. — №7. — С. 30-37.;
4. Титова Е.П., Монако О.В. Отдельные вопросы бухгалтерского учёта в некоммерческих организациях. // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. — 2011. — №18. — С. 35-37.;
5. Белоусова М.В. Особенности организации бухгалтерского и налогового учета в некоммерческих организациях, не занимающихся предпринимательской деятельностью. // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. — 2008. — №2. — С. 7-14;
6. Шегурова В. П., Скворцова Ю. Н. Проблемы учёта движения денежных средств в бухгалтерском и налоговом учёте предприятия. // Системное управление. — 2013. — №4. С.129-132.

Экономика предпринимательства

УДК 33

Корчиганова А. О. Государственная поддержка малого предпринимательства

State support for small business

Корчиганова Анна Олеговна

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Korchiganova Anna

Mordovia State University

Аннотация: Государственная политика играет решающую роль в стимулировании развития малого и среднего бизнеса. Ориентация на малый бизнес в настоящее время является важнейшим элементом государственной экономической стратегии. В данной статье рассматриваются актуальные проблемы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в России. В стране сформировались основные общепринятые в странах с развитой рыночной экономикой элементы системы государственной поддержки малого предпринимательства. Дополнительные субсидии, венчурные фонды, бизнес инкубаторы и различные государственные программы позволяют добиться эффективного развития малого бизнеса и преодолеть такие проблемы, как недостаток финансирования, жесткие административные барьеры, отсутствие доступа к государственным заказам и продвижения новых продуктов на рынке. Между тем, сложные экономические условия хозяйствования и существующие проблемы развития малого предпринимательства, выявили не эффективность мер государственной поддержки. В этой связи дальнейшее развитие и совершенствование всей системы государственной поддержки малого предпринимательства становится необходимым для успешного развития малого предпринимательства в Российской Федерации.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, государственная поддержка, государственная политика, государственные программы, предпринимательство, кредит, субсидии, экономика, экономический рост, финансы, государственные фонды

Abstract: Public policy plays a crucial role in stimulating the development of small and medium-sized businesses. Orientation to small business currently is the most important element of government economic strategy. This article discusses actual problems of state support of small and average business in Russia. In the country formed the main common in countries with developed market economy elements of the system of state support of small business. Additional grants, venture capital funds, business incubators and various state programs provide for effective small business development and overcome such challenges as lack of funding, severe administrative barriers, lack of access to public orders and promote new products on the market. Meanwhile, difficult economic conditions and existing problems of development of small business, revealed not the efficiency of state support measures. In this regard, further development and improvement of the system of state support of small entrepreneurship becomes necessary for the successful development of small entrepreneurship in the Russian Federation.

Keywords: small and medium business, state support, government policies, government programs, entrepreneurship, credit, subsidies, Economics, economic growth, Finance, public funds

На сегодняшний день малое предпринимательство играет особо важную роль в жизнедеятельности населения и государства в целом. Это неотъемлемая часть экономики страны, способствующая реализации талантов и способностей граждан. Это важное экономическое звено, которому присуща мобильность, гибкость и высокая эффективность, что очень важно в нынешних условиях нестабильности.

Государственная поддержка предпринимательства представляет собой сознательное создание экономических и правовых условий, стимулов для развития бизнеса, а также вложение в него материальных и финансовых ресурсов на льготных условиях.

Регулирование и поддержка малого бизнеса заключается в стимулировании предпринимательской активности общества со стороны государства в соответствии с определенными целями и направлениями осуществления поддержки. Определение целевых ориентиров поддержки и развития малого предпринимательства исходит из необходимости сочетания интересов государства и малого бизнеса с учетом текущего состояния экономики страны/Основными целями государственной политики в области развития российского малого бизнеса являются:

- создание благоприятных условий для осуществления эффективной предпринимательской деятельности;
- устойчивое развитие малого бизнеса как фактора формирования конкурентной среды и среднего класса российского общества;
- расширение самозанятости населения;
- увеличение доли участия малого бизнеса в формировании валового внутреннего и валового регионального продукта, в налоговых доходах федерального, регионального и местного бюджетов [4].

В «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года» отмечается, что содействие развитию малых и средних компаний является основным элементом экономической политики государства, способствующей поддержанию здоровой конкуренции и решению долгосрочных социальных задач. Оно включает реализацию комплекса мер, направленных как на стимулирование роста общего числа субъектов предпринимательской деятельности (по инновационному сценарию оно должно достигнуть 6 млн. чел. к 2020 году), так и на изменение отраслевой структуры малых и средних компаний, в том числе:

- сокращение относительного числа малых предприятий, занятых в сфере торговли – до 20%;
- рост числа предприятий, занятых в таких сферах, как здравоохранение, ЖКХ, информационные услуги, наука – до 50%;
- рост компаний, занятых в строительстве и обрабатывающей промышленности, – в 4-5 раз (от 130 тысяч до 500 тысяч компаний) [1].

Данные задачи предполагается достичь посредством:

- упрощения административных процедур и снижения связанных с ними издержек малых и средних предприятий при регистрации бизнеса и начале предпринимательской деятельности;
- устранения неэффективного и избыточного государственного регулирования в сфере лицензирования, контроля (надзора) за предпринимательской деятельностью;
- значительного сокращения количества сертифицируемой продукции за счет расширения декларирования, пересмотра технических норм и правил;
- совершенствования налогообложения малых предприятий;
- расширения доступа к недвижимости и инфраструктуре электросетевого и газового хозяйства;

- обеспечения доступности различных форм финансирования предпринимательской деятельности;

- поддержки программ развития малого бизнеса, реализуемых общественными организациями предпринимателей.

Использование обозначенных выше направлений развития малого предпринимательства должно способствовать реализации стратегической цели диверсификации экономики Российской Федерации, что приведет к достижению следующих целевых показателей к 2020 году:

- доля малого бизнеса в ВВП – 30%

- доля малого бизнеса в занятости – 30%

- доля малого бизнеса в общем количестве действующих субъектов предпринимательства – 80%

Согласно данным Министерства экономического развития РФ по состоянию на начало 2015 года, две из пяти российских компаний – малые. Каждый пятый, занятый в экономике – это работник малого или среднего предприятия. Отраслевое распределение малых и средних предприятий характеризуется следующими показателями: предприятия оптовой и розничной торговли составляют более 40% от всех малых и средних предприятий. 18% предприятий заняты в сфере услуг, 12% – строительные компании, 11 % предприятий составляют обрабатывающие производства. Индивидуальные предприниматели работают в основном в сфере торговли и бытовых услуг. 96% предприятий, осуществляющих технологические инновации, заняты в сфере обрабатывающих производств [10].

Малый и средний бизнес в нашей стране производит пятую часть валового внутреннего продукта [3]. Вклад малого и среднего предпринимательства в развитие экономики России определяется его гибкостью и мобильностью реагирования на изменение рыночного спроса. Малый бизнес быстрее апробирует инновации. Именно с его развитием связаны надежды на увеличение в

социальной структуре нашей страны среднего класса – фундамента социальной стабильности и модернизации. Малое предпринимательство помогает гражданам, оставшимся без работы, найти новое рабочее место и сохранить уровень доходов.

В настоящее время происходит снижение объема предоставления субсидий, выделенных из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства бюджетам РФ и на начало 01.01.2015 г. составляет 19815042 рублей по сравнению с 01.01.2014г. – 20800000 рублей. [9]. Снижение объема субсидий субъектам РФ происходит в связи с окончанием реализации отдельных федеральных целевых программ, в том числе по проведению крупных международных спортивных мероприятий. Уже в текущем году в рамках подготовки проекта федерального бюджета на 2017 год ответственные исполнители и соисполнители государственных программ планируют конкретные предложения по консолидации субсидий.

В последние годы возрос интерес регионов и муниципальных образований к созданию бизнес-инкубаторов, как структур, специализирующихся на поддержке малого бизнеса, реализуемых Министерством экономического развития Российской Федерации. (Таблица 1)

Таблица 1

Деятельность бизнес-инкубаторов, созданных в рамках мероприятий по поддержке малого и среднего предпринимательства

Год	Количество бизнес-инкубаторов, единиц	Общая площадь бизнес-инкубаторов, м²	Количество субъектов малого предпринимательства — резидентов бизнес-инкубатора единиц	Общее количество работников субъектов малого предпринимательства - резидентов бизнес-инкубатора, человек
2015	133	280922,1	2140	10624

Так же инкубаторы сотрудничают с государственными плановыми органами, отслеживая динамику роста предпринимательства в регионах, отлаживая механизм создания успешных предприятий, оценивая эффективность инструментов содействия и воздействия на развитие малого предпринимательства.

То стратегическая задача России в развитии малого и среднего предпринимательства до 2020 года состоит в том, чтобы приблизиться по основным показателям к экономическим развитым странам мира. Поэтому одна из основных задач в ближайшее время – это увеличение числа субъектов малого и среднего предпринимательства и их вклада в развитие экономики.

Обобщая направления государственной политики в отношении малого и среднего бизнеса, отметим следующее:

1. Модернизация российской экономики напрямую связана с увеличением числа субъектов малого и среднего предпринимательства и их вклада в развитие экономики.

2. Перспективы развития малого и среднего предпринимательства в России связаны с государственной политикой содействия развитию предпринимательства, с совершенствованием законодательства по защите интересов малых и средних компаний, с поддержкой общественных организаций предпринимателей.

3. Государственная поддержка осуществляется по нескольким направлениям: повышение доступности для субъектов малого и среднего предпринимательства производственной, технологической, офисной инфраструктуры, а также государственного (муниципального) заказа через электронные аукционы, поддержка инновационных компаний и экспортно-ориентированных малых и средних предприятий, которые производят конкурентоспособную продукцию, развитие бизнес-инкубаторов, микрофинансирование, гранты, обучающие программы.

В этой связи дальнейшее развитие и совершенствование всей системы государственной поддержки малого предпринимательства становится

необходимым для успешного развития малого предпринимательства в Российской Федерации.

Библиографический список

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года. // Официальный сайт Министерства экономического развития РФ. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/minec/press/news/doc1222938529037>
2. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса. — 2014. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.reghelp.ru/podderjka_malogo_i_srednego_biznesa.shtml
3. Перспективы развития малого и среднего предпринимательства в России. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://zakupki-tendery.ru/articles/item/4-perspektivy-razvitiya-malogo-i-srednego>
4. Лымарь Е.Н. Эффективность государственной поддержки малого и среднего бизнеса как участника рынков с монополистической конкуренцией. // Вестник Челябинского государственного университета. — 2012. — № 10 (264), — с. 95—101.
5. Разработаны дополнительные меры поддержки малого и среднего предпринимательства. — 2014. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.garant.ru/news/536028/>
6. Крылова Д.В. Малое и среднее предпринимательство в России. Высшая школа экономики. — Москва 2013. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.hse.ru/>
7. Н. Юсупова — Поддержка малого предпринимательства в России // Мировая экономика и международные отношения. — 2009. — №5 . — С. 87.
8. Малое и среднее предпринимательство в России 2014. Статистический сборник). [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:

http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139841601359

9. О текущей ситуации в экономике Российской Федерации по итогам I квартала 2015 года [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/3249a21e-5185-42da-bd46-d226cc50048e/Mon_j_m.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=3249a21e-5185-42da-bd46-d226cc50048e

Гурнович Т.Г., Ладыгина Е.И. Прогнозирование финансового состояния страховых организаций

Prediction of the financial condition of insurance companies

Гурнович Татьяна Генриховна,

Профессор, д. э. н., организации производства и инновационной деятельности

Кубанский государственный аграрный университет

Ладыгина Екатерина Ивановна

студентка

Кубанский государственный аграрный университет

Gurnovich T. G.,

Professor, doctor of Economics, the organization of production and innovation

Kuban State Agrarian University

Ladygina E. I

student

Kuban State Agrarian University

Аннотация: Статья посвящена изучению сложности процесса планирования в страховых компаниях и необходимость бизнес-планирования для более успешной оптимизации проведения страховой деятельности. Рассмотрены основные элементы системы планирования, а также дана характеристика ключевым разделам и стадиям бизнес-планирования. Наглядно представлен процесс формирования финансовой стратегии страховой организации. Охарактеризованы методы прогнозирования и планирования финансового состояния страховых организаций.

Ключевые слова: бизнес-планирование, финансовая стратегия, финансовый план страховой компании, прогноз финансового состояния

Abstract: Article is devoted to studying of complexity of planning process in insurance companies and need of business planning for more successful optimization of carrying out an insurance activity. Basic elements of a planning system are considered, and also the characteristic is this to key sections and stages of business planning. Process of forming of financial strategy of an insurance company is visually provided. Forecasting methods and planning of a financial condition of insurance companies are characterized

Keywords: business planning, financial strategy, financial plan of an insurance company, forecast of a financial condition

На сегодняшний день главной целью деятельности страховых компаний является получение максимальной прибыли. Если же страховая компания несет убытки, это значит, что акционеры не получают дивиденды, персонал останется без премии, а значительная часть клиентов пойдет искать другую, более надежную компанию. Данная тема является актуальной, как для страховщиков, так и для

страхователей, поэтому особого внимания требует проблема оптимизации проведения страховой деятельности, за счет построения эффективного процесса бизнес-планирования.

Следовательно, важное внимание необходимо обратить на вопросы определения особенностей бизнес — планирования в страховых компаниях и не просто планирования, а стратегического планирования.

Создание бизнес-плана – это поэтапный процесс развертывания стратегии до конкретных инициатив и мероприятий. Стратегическое планирование, бизнес-планирование и бюджетирование являются этапами при определении и обосновании целей деятельности компании и способов ее достижения. Главным преимуществом бизнес-плана является то, что он имеет комплексный и системный характер, что позволяет согласовывать факторы внешней среды бизнеса с внутренними функциональными сферами деятельности самой компании. Основными элементами системы планирования в страховой компании выступают:

- информационная система, что функционирует в страховой компании и обеспечивает информацией процесс планирования;
- методологический аппарат, который используется для проведения планово-аналитической работы;
- планово-аналитическая служба, которая производит аналитическую обработку данных, определяет плановые (целевые) показатели за период.

Бизнес-план страховой компании – это программа деятельности компании, план конкретных мер для достижения определенных целей ее деятельности, включая финансовую стратегию компании.

Цель бизнес-планирования – обоснование размера будущих доходов страховой компании.

Страховая компания, которая успешно управляет своей прибыльностью, может предоставлять качественные финансовые услуги при низких расходах.

Бизнес-планирование в страховой компании именно состоит в том, что бы научиться получать дополнительную прибыль из существующих видов бизнеса. Процесс формирования выполнения финансовой стратегии организации представлен ниже:

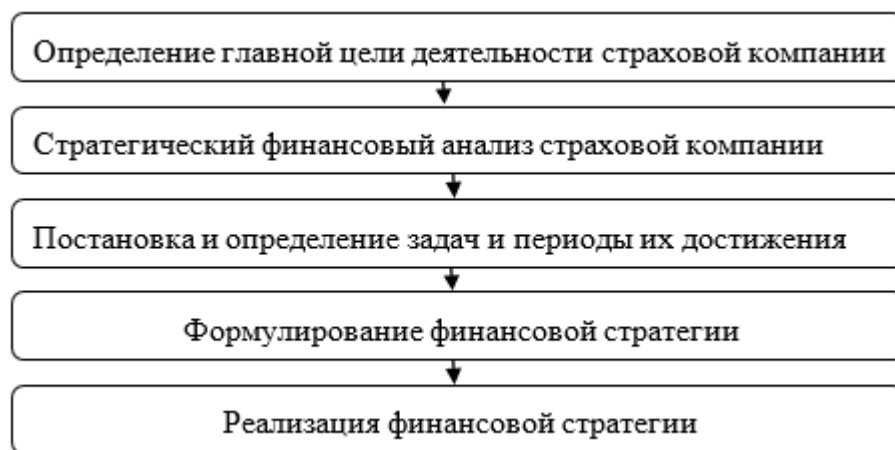


Рисунок 1. Основные этапы формирования и реализации финансовой стратегии страховой компании.

Стратегический финансовый анализ исследует влияние финансовой среды страховщика на его финансовую деятельность с целью повышения эффективности управления компанией в долгосрочном периоде. Предметом стратегического финансового анализа страховщика является его финансовая среда, а конечным результатом — определение стратегической финансовой позиции компании.

Финансовая среда страховой компании включает систему условий, возможностей и факторов влияния в сферу формирования, распределения и использования финансовых ресурсов страховщика. Формирование финансового плана страховой компании, как правило, состоит из:

- бюджета доходов и расходов компании (БДР);
- сметы расходов на составляемый период;
- прогнозный баланс;
- расчет денежного потока (РДП);
- расчет операционной рентабельности;

- пояснительная записка к смете расходов;
- бюджет заработной платы;
- план мероприятий по снижению уровня убыточности.

Все показатели БДР, сметы, операционной рентабельности и прогнозного баланса формируются методом начисления.

Метод начисления — это метод оценки и учета доходной и расходной части компании, при которой суммы хозяйственных операций берутся в расчет на момент их осуществления не взирая на дату и время их зачисления и оплату денежных операций.

В процессе налогообложения методом начисления доходная часть учитывается в отчетном периоде, в котором эти доходы должны были поступить, а не в том, в котором они поступили в действительности. Расходы, в процессе налогообложения, принимаются в том отчетном периоде, к которому они относятся, а не на момент их фактического проведения.

Основная цель бюджета доходов и расходов – наглядно показать руководству организации продуктивность хозяйственной деятельности каждого отдельно взятого структурного подразделения и компании в целом в предстоящий период, установить лимиты (нормативы) основных видов расходов, прибыли, проанализировать и определить резервы формирования и увеличения прибыли, оптимизации налоговых и других отчислений в бюджет, формирования фондов накопления и потребления и т. п.

Учитывая инфляционные процессы, что происходят в Российской Федерации в последнее время, построение динамичного ряда доходов предполагает изменение денежных потоков. Разработка прогноза на основе финансовой отчетности не запрещает оценку прогноза данных, с точки зрения ожидаемого изменения экономико-правовой среды.

Методика прогнозирования основных показателей отчета о доходах и убытках детально описан Ю.Ф. Бригхемом. Используя эту методику с

соответствующими корректировками, обусловленными особенностями формирования прибылей страховых компаний, содержанием и структурой отечественной отчетности, можно получить прогнозированный отчет о доходах и расходах.

Создание бюджета денежных средств является наиболее сложным в бюджетировании. Бюджет денежных средств отражает планируемое поступление денег и их списание. Исходя из классического подхода, бюджет денежных средств должен содержать отдельно три вида деятельности предприятия: основную, инвестиционную и финансовую.

Создание бюджета планируемых потоков денежных средств может быть создано на основе прямого или косвенного метода. Косвенный метод основан на анализе статей баланса и отчета о финансовых результатах и позволяет показать взаимосвязь между разными видами деятельности предприятия, а также устанавливает взаимосвязь между чистой прибылью и изменениями в активах предприятия.

Прямой метод основан на анализе движения денежных средств по банковским счетам предприятия за предыдущие периоды и дополнительной информации, предоставляемой различными службами предприятия.

Создание бюджета движения денежных средств по прямому методу более реалистично и требует от специалиста не только умения составить его по предоставленным данным, но и аналитического подхода к этим данным, знания менеджмента предприятия и сложившейся внутренней атмосферы, анализа окружающей среды и интуиции.

Эти, на первый взгляд, несущественные детали могут оказать сильное влияние на фактическое выполнение запланированного бюджета.

Последним пунктом финансового плана страховой компании составляется план мероприятий по снижению уровня убыточности.

Таблица 1

Мероприятия по снижению убыточности страховых компаний на 2016 г.

Описание мероприятия	Срок выполнения	Ожидаемый эффект снижения убыточности.	Ответственное должностное лицо
Селекция ОСАГО – полное исключение страхования ТАКСИ, уменьшение продаж ОСАГО других регионов.	I квартал 2016 г.	20 %	Директор филиала/ Заместитель директора по продажам
Страхование КАСКО по калькулятору с повышающими коэффициентами. Для водителей с небольшим стажем, и исключения страхования водителей со стажем до 2-х лет.	I квартал 2016 г.	25 %	Директор филиала/ Заместитель директора по продажам
Наращивание объема страхования КАСКО иностранных автомобилей отечественного	I-II квартал	25 %	Директор филиала/ Начальник отдела партнерских
производства путем применения повышающих коэффициентов	2016 г.		продаж
Увеличение продаж по не моторным видам: страхование имущества физических, юридических лиц, страхование всех видов ответственности, наращивание объемов продаж по ДМС.	I и II квартал 2016 г. Полученный результат сохранить в III – IV квартале	30 %	Директор филиала / Начальник отдела агентских продаж

Данный план является предписанием для руководителей отделений или филиалом, что бы они начинали работу нового бюджетного года с целенаправленными действиями на снижения убыточности своего филиала, что повысит рентабельность филиала в целом.

В целом, использование, рассмотренных методов прогнозирования финансовых показателей деятельности страховой компании дает возможность существенно повысить информационный уровень его финансового управления.

Важно заметить, что задача проведения прогнозного финансового состояния компании должна быть направлена не только на увеличение страховых взносов, расширение клиентской базы, сохранение существующих клиентов компании, использование широкого спектра номенклатуры страховых продуктов, но и проведение профилактических мер от наступления страхового случая, во избежание увеличения страховых выплат.

Библиографический список

1. Болдырев, М.М. Повышение конкурентоспособности страховых организаций на основе централизованных бизнес-процессов. / М.М Болдырев, А.В., Дячкова, А.А. Цыганов // Сб.науч.тр. – Москва. Русайнс- 2015. – С.73
2. Бригхем, Ю.Ф. Финансовый вестник / Ю.Ф. Бригхем, М. Эрхардт// Сб. Науч.жур. –Москва, 2011г. – С. 170 – 226.
3. Мамедова, Э.А. Анализ финансовой устойчивости страховщика и оценка страховых операций / Э.А Мамедова., З.Т. Шахвердиева // Проблемы современной экономики. – 2015. - №1. – С. 137
4. Рейтинг страховых компаний: [Электронный ресурс]- Режим доступа- www.inguru.ru

Экономика природопользования

УДК 338

Горкин А.И., Иконникова О.В. Подсочка в контексте устойчивого развития лесов

Tapping in the context of sustainable development of forests

Горкин Александр Ильич,

Северный (Арктический) федеральный университет имени М.В. Ломоносова

Иконникова Ольга Владимировна

Северный (Арктический) федеральный университет имени М.В. Ломоносова

Ikonnikova Olga Vladimirovna

Northern (Arctic) Federal University named after M.V. Lomonosov

Gorkin Alexander Ilyich

Northern (Arctic) Federal University named after M.V. Lomonosov

Аннотация: Прижизненное лесопользование на протяжении длительного периода занимало важное место в использовании лесных ресурсов и по стоимости продукции, получаемой с одного гектара древостоя, сопоставимо со стоимостью получаемых при лесозаготовках лесоматериалов. Одним из важнейших видов прижизненного лесопользования является подсочка (заготовка живицы), которая обеспечивает промышленность канифолью и скипидаром, являющихся сырьём для производства ряда важных народнохозяйственных товаров. Уникальность свойств этих продуктов и, в частности, высокая реакционная способность, делает их незаменимыми для синтеза ряда химических соединений, используемых в народном хозяйстве

Ключевые слова: : подсочка, живица, устойчивое развитие лесов

Abstract: Lifetime use of forest over a long period occupied an important place in the use of forest resources and the cost of the products obtained from one hectare of the stand, is comparable with the value obtained by harvesting timber. One of the most important types of intravital forest management is tapping (harvesting of resin), which provides the industry with rosin and turpentine, which are the raw material for the production of a number of important economic goods. The unique properties of these products and, in particular, high reactivity, making them indispensable for the synthesis of a number of chemical compounds used in the national economy

Keywords: tapping, sap, sustainable development of forests

Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ и Правительства Архангельской области «Русский Север: история, современность, перспективы» в рамках научного проекта № 16-12-29003 «Экономическое обоснование восстановления заготовки живицы в объемах промышленной подсочки в контексте обеспечения устойчивого развития лесов Архангельской области»

Одной из главных целей каждого отдельно взятого государства и мировой экономики в целом на протяжении многих десятилетий и даже столетий являлось достижение стабильного экономического роста. При этом забота об окружающей среде, а зачастую и забота о населении, отходили на второй план, что едва не привело к глобальному коллапсу. Осознание того, что природа не в состоянии удовлетворить растущие потребности человечества, пришло во второй половине прошлого века.

В 1983 году под эгидой ООН была создана Всемирная комиссия по окружающей среде и развитию, которую возглавила Гру Харлем Брундтланд, с именем которой теперь ассоциируется доминирующая ныне трактовка термина «устойчивое развитие». В 1987 году комиссия опубликовала доклад «Наше общее будущее», в котором устойчивое развитие определялось как развитие, при котором удовлетворение потребностей нынешнего поколения не подрывает способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности.

«Впервые на необходимость устойчивого развития леса и лесного хозяйства было обращено внимание на Конференции ООН по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро (1992). Согласно «Лесным принципам», разработанным на этой конференции, «лесные ресурсы и лесные земли следует использовать так, чтобы удовлетворять социальные, экономические, экологические, культурные и духовные потребности современного и будущих поколений». [1, С. 172]

«Устойчивость управления лесами должно обеспечивать государство, через эффективное их использование, охрану, защиту и воспроизводство, обеспечивая баланс между развитием экономики и улучшением состояния окружающей природной среды, рациональное, непрерывное и неистощительное использование лесов». [2, С. 181]

«Лесной комплекс Российской Федерации, включающий в свой состав лесное хозяйство и лесопромышленные отрасли по заготовке и переработке древесины,

занимает важное место в экономике страны. Леса России — один из важнейших возобновляемых природных ресурсов, составляют более четверти мировых запасов древесной биомассы и выполняют важнейшие средообразующие и средозащитные функции. Они являются одним из возобновляемых природных ресурсов, которые удовлетворяют множественные потребности индустрии, общества и выполняют важнейшие средообразующие и средозащитные функции. На всех этапах развития лесного хозяйства организация устойчивого управления лесами, их многоцелевое, непрерывное и неистощительное использование являлись стратегически важной задачей». [3]

Подсочка является одним из распространённых и эффективных способов прижизненного использования сосновых древостоев.

В соответствии с Лесным кодексом РФ [4, п. 1 ст. 18] «подсочкой лесных насаждений является процесс нанесения на стволы деревьев хвойных пород, отдельных лиственных пород надрезов, а также процесс сбора живицы, древесных соков».

В натуральном виде сосновая живица имеет ограниченное применение. В основном, используются продукты ее переработки: канифоль (в бумажной, электротехнической, лакокрасочной, резинотехнической и мыловаренной промышленности) и скипидар (в медицине, парфюмерии). Лесохимические продукты также являются перспективным источником для создания биоцидных препаратов.

Заготовка живицы рассматривается как предпринимательская деятельность, связанная с изъятием лесного ресурса. Использование лесов для подсочки осуществляется в соответствии с Правилами заготовки живицы [5].

До 1990 года подсочка леса успешно осуществлялась на всей территории страны, но в период становления рыночных отношений данная отрасль так называемой «малой лесохимии» почти полностью прекратила своё существование

по причине наплыва на российский рынок китайской канифоли, а также замещения живичной канифоли канифолью таловой.

Тем не менее, данный вид лесопользования следует возрождать, так как:

1) качество китайской канифоли по некоторым показателям значительно уступает российским аналогам (что объясняется качеством и составом самой живицы сосновой);

2) подсочное производство (и переработка живицы) обеспечит рабочими местами население тех мест, где оно будет осуществляться (то есть, оно будет выполнять социальную функцию);

3) при грамотной организации подсочного производства оно может быть экономически эффективным, правда, для этого необходимо обеспечить сбыт соответствующей продукции, что требует участия государства и местных органов власти.

Для того, что подсочное производство было эффективным и рентабельным, необходимо улучшение природы самого объекта, на эксплуатации которого базируется подсочка, то есть улучшение биологической естественной смолопродуктивности сосновых древостоев, что возможно с применением следующих методов:

- закладка лесных культур и плантаций из семян и черенков, получаемых от деревьев высокой смолопродуктивности;
- селекционные рубки ухода;
- гидролесомелиорация (осушение заболоченных сосновых лесов позволяет вовлечь их в подсочку).

«Применение лесоводственных методов повышения смолопродуктивности сосновых древостоев, рациональное использование подсочкой высокосмолопродуктивных сосновых древостоев позволяет не только получить больше живицы и улучшить экономические показатели подсочки, но и повысить эффективность ведения лесного хозяйства». [6]

Итак, основными действиями для возрождения данной отрасли производства являются:

- создание опытно-производственного оборудования по переработке живицы сосновой и его испытания в промышленных условиях;
- решение вопросов, связанных со сбытом больших объёмов продуктов переработки живицы сосновой, а именно канифоли и скипидара;
- принятие решений по вопросам сырьевой базы подсочки, в частности предоставления для целей подсочки лесных участков, переданных в аренду для других видов лесопользования;
- повышение эффективности самого процесса подсочки.

Решение выявленных проблем позволит возродить объём заготовки живицы сосновой в многолесных районах Российской Федерации, что будет способствовать более рациональному использованию лесов, социальному и экономическому развитию территорий.

Библиографический список

1. Очирова Е.Л., Сангадиева И.Г. Основы устойчивого развития лесного хозяйства // Символ науки. 2015. № 9-1. С. 172-174;
2. Мусаликин В. Развитие системы устойчивого управления в лесном хозяйстве // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2015. № 2. С. 181-185
3. Государственная программа Российской Федерации «Развитие лесного хозяйства на 2013-2020 годы», утв. Постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 318
Лесной кодекс Российской Федерации от 04.12.2006 № 200-ФЗ (ред. от 03.07.2016)
4. Правила заготовки живицы, утв. Приказом Рослесхоза от 24 января 2012 года № 123

5. Петрик В.В. Лесоводственные методы повышения смолопродуктивности сосняков: дис... д-ра сельскохозяйственных наук. – С-Пб.: ЛТА им. С.М. Кирова, 2002.

Экономическая безопасность

УДК 33

Саенко И.И., Ладыгина Е.И., Чистуха Е.Г. Импортозамещение как способ развития сельского хозяйства России

Import substitution as a way of development of agriculture of Russia

Саенко Ирина Ивановна,

Доцент, к. э. н., управления и маркетинга

Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина

Ладыгина Екатерина Ивановна,

студентка, Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина

Чистуха Елена Геннадьевна

студентка, Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина

Saenko I. I.,

Associate Professor, candidate of economic Sciences, management and marketing

Kuban state agrarian University named after I. T. Trubilin

Ladygina E. I.,

student Kuban state agrarian University named after I. T. Trubilin

Chistuha E. G.

student Kuban state agrarian University named after I. T. Trubilin

Аннотация: Рассмотрены возможности и перспективы импортозамещения сельскохозяйственной продукции в России и её регионах при сложившейся нестабильной экономической ситуации в условиях зарубежных санкций. Импортозамещение является одним из механизмов стимулирования отечественного производства. При грамотном использовании этот механизм может стать действенной мерой развития национальной экономики. Целые отрасли российской экономики, находящиеся сегодня в зачаточном состоянии, при должных мерах поддержки могут стать источником отечественных товаров, востребованных не только на российском рынке, но и по крайней мере в ближнем зарубежье. Но для этого такая поддержка должна быть комплексной, не сводящейся лишь к запрету на доступ иностранных товаров. Кроме того, поддержка отечественных производителей не должна исключать по крайней мере внутренней конкуренции между ними, иначе они так и не смогут подготовиться к конкуренции внешней. В статье произведен анализ импортозамещающей продукции в России.

Ключевые слова: импортозамещение, санкции, сельское хозяйство, продукция, производство, рынок, предпринимательство, сегмент.

Abstract: The paper discusses the possibilities and prospects of import substitution of agricultural products in Russia and its regions in the current unstable economic situation in terms of foreign sanctions. Import substitution is one of the mechanisms to stimulate domestic production. With proper use of this mechanism can be an effective measure of development of the national economy. Whole sectors of the Russian economy, which is today in its infancy, with the proper support measures can become a source of domestic goods demanded not only on the Russian market, but at least in the near abroad. But that such support should be comprehensive, not limited only to the prohibition of foreign goods. In addition, support of domestic producers should not exclude at least the internal

competition between them, otherwise they will not be able to prepare for foreign competition. In the article the analysis of import-substituting production in Russia.

Keywords: import substitution, sanctions, agriculture, production, trade, market, business segment.

Проблема импортозамещения в России является одной из ключевых и не теряет своей актуальности на протяжении долгого времени. На сегодняшний день усиление данной проблемы происходит за счет введения некоторыми странами жёстких санкций в отношении российской экономики. [1] В первую очередь западные эмбарго находят свое отражение в сельскохозяйственной сфере. В связи с этим процесс импортозамещения в РФ стал рассматриваться как наиболее приоритетное направление развития сельского хозяйства.[6]

Импортозамещение – это процесс снижения доли импортной продукции в товарообороте страны и замена ее отечественными товарами или услугами, то есть произведенными внутри страны.

Импортозамещение приобрело особое значение вследствие того, как в 2014 году Россия в ответ на ряд торгово-экономических санкций европейских стран, США, Канады, Австралии и Японии запретила импорт ряда продуктов (мясо, рыба, ракообразные, молоко и молочная продукция, овощи, фрукты и орехи). Эмбарго на данную продукцию открыло возможности для заполнения ниши в данном сегменте для российских производителей. [2] Так, в таблице 1 представлена динамика производства основных видов импортозамещающих пищевых продуктов в период с 2013 по 2016 гг. [5]

Таблица 1

**Производство основных видов импортозамещающих пищевых продуктов в
Российской Федерации, тыс. тонн**

				2016	
				Январь-октябрь	в % к соответствующему периоду 2015 г.
Мясо крупного рогатого	199	183	203	170	104,9
Свинина парная, остывшая, охлажденная	1232	1438	1655	1525	113,5
Мясо и субпродукты пищевые домашней птицы	3610	3979	4340	3683	103,1
Изделия колбасные	2502	2476	2445	1994	97,1
Рыба живая, свежая или охлажденная	1461	1167	1175	755	79,2
Ракообразные немороженные; устрицы	52,7	55,3	67,9	43,7	76,2
Филе рыбное, мясо рыбы	18,6	21,1	18,8	13,0	93,2
Рыба (кроме сельди)	2434	2347	2502	2240	100,6
Фруктоовощная продукция замороженная	45	46	55,4	52,0	111,7
Фрукты, ягоды и орехи сушеные	10	12	12,2	9,7	91,4
Молоко жидкое обработанное	5386	5348	5447	4556	101,0
Творог	371	387	416	340	99,7
Масло сливочное	225	250	256	209	94,4
Сыры	435	499	589	502	101,9

По данным таблицы можно сделать вывод о том, что наибольший удельный вес в производстве импортозамещающей продукции в 2016 году в период с января по октябрь занимает молочная продукция, ее объемы составляют 4556 тыс. тонн, что на 1 % больше, чем в 2015 году за этот же период. А наименьшая доля продукции приходится на фрукты, ягоды и сушеные орехи, которые составляют 9,7 тыс. тонн, при этом относительный прирост в 2016 г. по сравнению с 2015 г. снизился на 8,6 %.

Как правило, импортозамещение происходит за счет увеличения объема собственного производства и тарифного таможенного регулирования импортных закупок.[3] Так, уже в 2015 году в России была начата реализация процесса по созданию пакета нормативных актов по поддержке отечественного производителя со стороны государства правительственной комиссией по импортозамещению.

Следует отметить, что задача минимизации импорта в аграрном секторе была поставлена еще в 2010 год. Но введение санкционных списков дало возможность отечественным производителям заполнить образовавшуюся брешь на рынке при законодательной и финансовой поддержке государства.[4]

Примером импортозамещения в данный момент могут служить уже следующие достижения в различных регионах России:

1. Нижегородская область по результатам за 11 месяцев 2016 года лидирует в Приволжском федеральном округе по мясному производству. В регионе значительно увеличилось производство мяса птицы и скота более, чем на 17% и составляют в натуральном выражении 124,2 тыс. тонн.

2. В Краснодарском крае запущено производство биоразлагаемой мульчирующей пленки. Продукт будет использоваться для покрытия почвы с целью ее защиты в сельском хозяйстве при выращивании овощей, винограда, бахчевых культур, в садоводствах и питомниках. Данный продукт разлагается в почве без вреда для окружающей среды и не требует затрат на утилизацию.

3. В Крыму возводят два животноводческих комплекса и комбикормовый завод. Комплекс будет вмещать в себя до 400 голов дойных коров, также будет оборудована молочно-товарная ферма.

На самом деле, примеров таких достижений сельского хозяйства в регионах России огромное количество. Государство дает поддержку малому и среднему предпринимательству, фермерским и другим хозяйствам в виде различных субсидий, дотаций, льготного кредитования.

По итогам программы импортозамещения к 2020 году Россия должна будет обеспечивать себя продовольствием на 90 %. В заключение можно сделать вывод о том, что реализация этой программы дает первые положительные результаты.

Библиографический список

1. Найденов А. А., Гришин Е. В. Импортозамещение как важное условие стимулирования отечественной экономики // Молодой ученый. — 2016. — №8.8. — С. 19-21.

2. Алтухов А. И. Импортозамещение в агропродовольственном комплексе страны: проблемы и пути их решения // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. — 2015. — № 3. — С. 2–6.

3. Саенко И. И. /Актуальные вопросы государственного регулирования регионального аграрного сектора.// Армавир, 2015 – 100 с.

4. Саенко И. И. Условия успешного развития межхозяйственных связей на рынке сельскохозяйственной продукции // Вестник Университета российской академии, 2016. № 1. С. 109.

5. Федеральная служба государственной статистики, 2016.

6. Постникова Л.В. Проблемы импортозамещения продукции сельского хозяйства в России. - Тверь: Вестник ТвГУ. Серия «Экономика и управление». 2015. № 1, т.2. С. 44-48.

Финансы, денежное обращение и кредит

УДК 330

Королев О.Л., Логай Я.А. Денежно-кредитная политика центрального банка и его сценарии макроэкономического развития

Monetary policy of the central bank and its macroeconomic development scenarios

Королев О.Л.,

Крымский федеральный университет

Логай Я.А.

Крымский федеральный университет

Korolev O.,

Crimean Federal University

Logay Ya.

Crimean Federal University

Аннотация: В данной статье рассмотрена проблема проведения денежно-кредитной политики Центрального Банка России как основного регулирующего института в формировании благоприятных условий для организаций и предприятий абсолютно всех отраслей экономики. Из-за неустойчивого развития экономики России возникают вопросы об эффективном проведении денежно-кредитной политики органами государственного надзора и регулирования. В связи с этим актуально становится оценивание деятельности Центрального Банка России как основного регулирующего института финансовой системы страны и определение направлений для максимизации роли Центрального Банка в финансово-кредитной системе. На сегодняшний день в экономике происходит замедление темпов роста экономики и уменьшается активность в промышленном секторе. Одной из причин замедления темпов роста является введенные против России экономические санкции, которые усилили уже существующие в реальном и финансовом секторах трудности. На основании проделанного анализа изданных Центробанком сценариев о макроэкономическом развитии подготовлена оценка эффективности реализации каждого из них и направления их модернизации.

Ключевые слова: Денежно-кредитная политика, Центральный Банк России, прогноз, макроэкономическое развитие, сценарии монетарного развития, санкции.

Abstract: This article deals with the problem of the monetary policy of the Central Bank of Russia as a major regulatory institution in the formation of favorable conditions for organizations and enterprises of absolutely all sectors of the economy. Due to the unsustainable development of the Russian economy raises questions about the effective conduct of monetary policy of the state supervision and control bodies. In this context it becomes relevant estimation of the Central Bank of Russia as a major regulatory institution of the financial system and the definition of areas to maximize the role of the Central Bank in the financial and credit system. Today the economy is slowing down economic growth and reduced activity in the industrial sector. One reason for the slowdown is imposed on Russian economic sanctions, which have strengthened the existing real and financial sector difficulties. On the basis of this analysis issued by the Central Bank of macroeconomic development

scenarios prepared by the evaluation of the implementation of each of these areas and their modernization.

Keywords: Monetary Policy, Central Bank of Russia, forecast, macroeconomic development scenario, monetary development, sanctions

Прогнозируемые результаты российской экономики до 2018 года будут обусловлены достаточно неопределенными. Конечно, прежде всего, это связано с внешними факторами, которые влияют на российскую экономику, такие как введенные экономические санкции против России, которые усугубили ситуацию на российском рынке. Кроме этого, существует неопределенность по отношению значимым для России ценам на нефть и другие энергоресурсы и будущая валютная политика крупных и развитых стран, которая определяет внешние финансовые условия для России.

Важный вклад в формирование устойчивого роста внесет восстановление инвестиционной деятельности и приток иностранных инвестиций на российский рынок. Это будет способствовать повышению производительности экономики и производительности на отдельных отраслях и рынках. Стоит рассмотреть проработку и внедрение мер по улучшению привлечения иностранных вложений в российскую экономику, которые будут непосредственно направлены на создание благоприятного инвестиционного климата и вовлечению в орбиту новых партнеров, что в свою очередь будет способствовать увеличению иностранных инвестиций в Российскую Федерацию и росту уровня ее конкурентоспособности [5].

В данных условиях Центральный Банк России будет стремиться к смягчению кризисных колебаний и обеспечению финансовой стабильности, что приведет к экономическому росту. По поводу режима таргетирования инфляции Центробанк старается определить четкие цели для экономики по поводу уровня инфляции.

Центробанк рассматривает пять возможных сценариев о макроэкономическом развитии в период 2016-2018 годов [2]. В сценариях указаны

возможные события, которые будут происходить, а также принимаются во внимание внешнеэкономические изменения 2014-2015 годов, например, последствия санкций и цен на мировом рынке энергоносителей.

В I сценарии ожидается возвращение прежней цены на нефть марки «Юралс» к уровню первой половины 2014 года и ее незначительный последовательный упадок. В этом сценарии также ожидается отмена введенных против России экономических санкций в III квартале 2016 года. Этот сценарий был наиболее близок к осуществлению, так как был весьма близок к изменениям макроэкономическим показателям ранее предусмотренных в базовом прогнозе Минэкономразвития России.

Банк России также рассмотрел еще четыре сценария, которые отличаются разными комбинациями цен на нефть и различной длительностью санкций [2]. В II и III сценариях предполагается умеренный рост цен на нефть марки «Юралс» к середине 2016 года и их постепенным снижением. В IV и V сценариях ожидается падение цены на нефть до 80 долларов США за баррель и удержится на этом уровне до конца 2018 года. В II и IV предполагается, что экономические санкции против России будут отменены в III квартале 2016 года, в III и V – санкции все еще будут действовать до конца 2018 года.

В рамках III сценария предполагается рост цены на нефть марки «Юралс» до 94-96 долларов США за баррель и ее снижением до 90 долларов США за баррель к концу 2018 года. Последующая траектория снижения цен на нефть будет обусловлена вялым восстановлением мирового спроса на фоне замедления экономического роста в странах – крупнейших импортерах энергоресурсов (в первую очередь, в Китае), внедрения энергосберегающих технологий и переориентации на другие источники энергии. Также предполагается сохранение уровня инфляции на повышенном уровне к концу I квартала 2016 года и только потом уровень инфляции начнет снижаться. С учетом влияния внешних факторов со стороны предложения, а также воздействие на динамику цен со стороны

денежно-кредитных условий ожидается снижение уровня инфляции до 6,2% — 6,4% во II квартале 2016 года, и постепенное снижение до желаемого уровня инфляции 4% — 4,6%.

IV и V сценарии характеризуются удержанием в 2016 году цен на нефть в диапазоне 84 – 86 долларов США за баррель и постепенным снижением до 80 долларов США за баррель в 2017 – 2018 годах. Для достижения среднесрочной цели по инфляции Центральному Банку понадобится больше времени, чем предусмотрено в I сценарии (базовом), и поэтому потребуются проведение более жесткой денежно-кредитной политики со стороны Банка России [3]. Центробанк стремиться постепенно уменьшать уровень инфляции, не создавая угрозы чрезмерного охлаждения экономической активности, что может привести к высокому уровню безработицы.

Однако, I или же базовый сценарий, который является наиболее вероятным, предполагает, что геополитические риски будут сохраняться на высоком уровне [1]. Введенные уже санкции, а также неблагоприятная ситуация на финансовом рынке страны будет иметь пролонгированное действие. Это окажется сдерживающим фактором экономического роста в 2016 году, который направлен прежде всего на инвестиционную активность [5].

Во всех рассмотренных сценариях не исключена реализация дополнительных рисков, которые имеют возможность повлиять на инфляционную динамику и условия реализации монетарной политики. В частности, такими рисками могут являться скачки цен на продовольственные товары отличающихся высокой волатильностью. Их краткосрочное влияние может быть результатом со стороны предложения на внутреннем или мировом рынках в зависимости от результатов сельскохозяйственного года. Также значительное влияние могут оказать изменения в налоговой и государственно тарифной политике.

В рассмотренных выше сценариях о макроэкономическом развитии Банк России будет направлять свою деятельность на обеспечение финансовой и

ценовой стабильности. Все пять сценария в среднесрочной перспективе предполагают инерционный характер развития экономики РФ. Поэтому решения, которые Банк России и Правительство РФ будут принимать в рамках реализации того или иного сценария развития, могут только усиливать сырьевую направленность развития российской экономики и ее зависимость от цен на энергоресурсы. Постепенно Российская Федерация улучшает макроэкономические показатели экономики, деятельность Центробанка, которая сейчас направлена на снижение инфляции в 2017 году до 4 %, эффективно показывает себя и поэтому можно сделать вывод, что те результаты, которые прогнозировал Центробанк, он в состоянии осуществить [6]. В целях обеспечения финансовой стабильности системы и также сохранения доверия к ней, Центральный Банк будет использовать широкий спектр инструментов, не исключая операции на внутреннем валютном рынке. Направление монетарной политики будет осуществляться исходя из оценки характера замедления российской экономики, состояния самой финансовой системы и влияния уменьшения деловой активности на динамику потребительских цен. Если политика будет следовать инфляционному таргетированию и при этом повысит доверие к возможностям Банка России осуществлять достижение целевых ориентиров, то при других равных условиях будет возможно поддержание более мягкой направленности монетарной политики.

Библиографический список

1. Аболихина, Г. А. Инструменты денежно-кредитной политики Банка России в условиях реализации геополитических рисков [Электронный ресурс] / Г. А. Аболихина // Экономика. Налоги. Право. - 2015. - N 1. - С. 37-42. – Режим доступа: <http://www.fa.ru/projects/enp/Pages/archive.aspx>

2. Андрюшин, С. А. Денежно-кредитная политика Банка России в 2016-2018 гг. [Текст] / С. А. Андрюшин, В. К. Булачков, В. В. Кузнецова // Банковское дело. - 2015. - N 11. - С. 4-11.

3. Горюнов, Е. Денежно-кредитная политика Банка России: стратегия и тактика [Текст] / Е. Горюнов, С. Дробышевский, П. Трунин // Вопросы экономики. - 2015. - N 4. - С. 53-85.

4. Кроливецкая, В. Э. Денежно-кредитная политика Банка России в условиях финансовых санкций [Электронный ресурс] / В. Э. Кроливецкая. - Электрон. текстовые дан. - // Журнал правовых и экономических исследований. - 2015. - N 1. - С. 19-25. – Режим доступа: <http://giefjournal.ru/node/98>

5. Семилов, Н. М. Оценка влияния инструментов денежно-кредитной политики Центрального банка Российской Федерации на инвестиционные процессы в российской экономике / Н. М. Семилов, Ю. Г. Макаренко // Экономика и предпринимательство. - 2015г. - N 10. - С.146-149

6. <http://www.cbr.ru>

Электронное научное издание

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ

НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ

№ 4/2016

По вопросам и замечаниям к изданию, а также предложениям к сотрудничеству обращаться по электронной почте mail@scipro.ru

Подготовлено с авторских оригиналов

ISSN 2542-0208

Формат 60x84/16. Усл. печ. л. 7,4. Тираж 100 экз.

Издательство Индивидуальный предприниматель Краснова Наталья Александровна

Адрес редакции: Россия, 603186, г. Нижний Новгород, ул. Бекетова 53.