

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Ивановский государственный энергетический университет имени
В.И. Ленина»

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

*Материалы Всероссийской молодежной
научно-практической конференции*

25 мая 2017 года



Иваново 2017

УДК 338.242
ББК 65.05

**АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИКИ РОССИИ (АСПРЭК-2017) // Материалы Всероссийской молодежной научно-практической конференции. – Иваново, 25 мая 2017 года. – В 2-х томах. – Том 1. – Иваново: Иван. гос. энерг. ун-т, 2017. – 176 с.**

**ISBN 978-5-00062-251-3
ISBN 978-5-00062-254-4 (Т.1)**

Рассматриваются проблемы и перспективы менеджмента, маркетинга и финансов хозяйствующих экономических субъектов, развития инноваций, технологий и экономики в современном мире (перспективные направления развития отраслей и комплексов промышленности, актуальные аспекты экономики, финансов и бизнеса).

Материалы Всероссийской молодежной научно-практической конференции представляют интерес для научных работников, докторантов и аспирантов, студентов и специалистов в области менеджмента, маркетинга, финансов, инноваций и экономики в РФ и за рубежом.

УДК 338.242
ББК 65.05

**ISBN 978-5-00062-251-3
ISBN 978-5-00062-254-4 (Т.1)**

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ – УЧАСТНИКИ КОНФЕРЕНЦИИ!

Оргкомитет Всероссийской молодежной научно-практической конференции «Анализ состояния и перспективы развития экономики России» (АСПРЭК-2017), организованной на кафедре менеджмента и маркетинга Ивановского государственного энергетического университета им. В.И. Ленина, благодарит всех участников конференции за проявленный интерес к рассматриваемой проблематике вопросов.

Цель конференции – обсуждение проблем, тенденций и перспектив функционирования экономики и промышленности России на основе применения результатов практической деятельности современных коммерческих компаний, финансовых структур, инновационно-технологических предприятий, научных и общественных организаций, вузов в условиях динамичной рыночной среды.

В конференции принимают участие молодые ученые, аспиранты, магистранты и студенты высших учебных заведений г. Иванова (ИГЭУ, ИГХТУ, ИвГУ), Кострома (КГУ), Москва (МГУ, ФУ при Правительстве РФ), Нижний Новгород (ННГАСУ, НГУ), Норильск (ЗФ ЛГУ), Санкт-Петербург (СПбГЭУ), Тверь (ТвГУ), Тольятти (ТГУ), Ярославль (ЯрГУ, ЯГТУ, ЯФ ФУ).

Участие в конференции большого числа молодых ученых из разных уголков России свидетельствует о ее актуальности, позволят им поделиться своими достижениями, а также предоставляет возможность получения ими богатого методического и информационного материала.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ КОМИТЕТ ВМНПК «АСПРЭК-2017»

Председатель Оргкомитета:

Тютиков В.В., проректор по научной работе ИГЭУ, д.т.н., проф.

Зам. председателя Оргкомитета:

Карякин А.М., декан факультета экономики и управления ИГЭУ, д.э.н., проф.

Ответственный секретарь Оргкомитета:

Иванова О.Е., заместитель декана факультета экономики и управления по НИРС, к.э.н., доц.

Члены Оргкомитета:

Макашина О.В. – заведующая кафедрой менеджмента и маркетинга ИГЭУ, д.э.н., профессор

Клочкова Н.В. – д.э.н., профессор

Терехова Н.Р. – д.э.н., профессор

Битеряков Ю.Ф. – к.э.н., профессор

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЯХ

Председатель: д.э.н., проф. Клочкова Н.В.

Секретарь: к.э.н., доц. Иванова О.Е.

*Агеева Т.Н., студ.; рук. С.В. Беляева, к.э.н., доц.
(ИГХТУ, г. Иваново)*

СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ: НЕЙРОСЕТЕВОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ

С течением времени люди стали понимать ценность технологий, стремясь сделать труд человека и саму жизнь проще. Благодаря научно-техническому прогрессу, человечество теперь знает о новой сфере деятельности, называемой информационными технологиями, или IT-сферой, и активно пользуется ее ресурсами. Многие предприятия уже перешли на новый этап развития, а именно – внедрили информационные технологии во все сферы деятельности. На рынке есть множество IT-компаний, выпускающих различные средства для поддержания бизнеса, например, программы для бухгалтерского учета, электронные справочники, информационные средства планирования деятельности фирмы. Каждая компания использует полученные информационные средства в решении различных проектных задач. При этом эти информационные продукты должны использоваться не только для разработки проекта, но и для принятия решений по выбору альтернатив из вариантов проектов.

Обычно при принятии решения лицо, принимающее решение (ЛПР) наилучшим способом считает прибегнуть к помощи своей команды (например, в рамках планерки, собрания), которая различными методами предлагает альтернативы на выбор управляющему, касательно развития проектной деятельности и решения поставленных задач. Но, что делать в тех случаях, когда мы не можем просто обратиться к команде по каким-либо причинам? В таких ситуациях на помощь приходят системы поддержки принятия решений (СППР).

Но, даже при наличии СППР на предприятии (разнообразие которых сейчас довольно велико), мы не можем не учитывать наличие ошибок в работе таких систем. Кто даст нам гарантию того, что выбор альтернатив или решение принятое системой, основываясь на введенных данных, будет корректным и наиболее правильным в данной ситуации?

В таких случаях на смену обычным СППР (например, Касатка, *Project Expert* и т.д.) могут прийти системы, основанные на использовании нейронных сетей. Только представьте, что система может самостоятельно обучать-

ся, выбирать альтернативы и отсеивать, на ее взгляд, неподходящие решения поставленных задач. Однако сейчас учеными еще не изобретены роботы, способные мыслить «по-человечески», но системы, которые могут решать стандартные задачи уже были придуманы. Далее речь пойдет именно о них.

В качестве примера возьмем такие системы, как *Matlab*, *GNU Octave*, *Genius*, *Sage* (или *Sagemath*), *Scilab*, *FreeMat*.

Проанализировав информацию по данной теме, можно заключить, что применение искусственного интеллекта (ИИ) для управления проектом является целесообразным. Оно подходит для решения, как самых простых задач, так и более сложных. Например: «на электростанции план продаж электроэнергии не выполняется, остаточная энергия тратится впустую. Для решения этой проблемы был введен проект оценки энергопотребления. Для решения проектной задачи можно обучить нейронную сеть, основываясь на данных статистики за прошедший период (месяц, год), и таким образом предположить, сколько ресурса будет потреблено в дальнейшем».

Для решения поставленных задач можем использовать такие системы:

1. *MATLAB* – это высокоуровневый язык и интерактивная среда для программирования, численных расчетов и визуализации результатов. С помощью *MATLAB* можно анализировать данные, разрабатывать алгоритмы, создавать модели и приложения [1]. *MATLAB* предоставляет множество методов для анализа данных, разработки алгоритмов и создания моделей [2]. *MATLAB* умеет работать с большим набором данных, при этом, не проигрывая в скорости своим конкурентам, а также имеет большой набор функций.

2. *GNU Octave* – это высокоуровневый интерпретируемый язык, в основном предназначенный для численных вычислений. Он содержит средства для численного решения линейных и нелинейных уравнений, и выполнения других численных экспериментов [1]. Работа с *Octave* в-основном ведется через терминал, отсутствие графического интерфейса отсеивает определенное количество пользователей.

3. *Genius* – это программа для вычислений, в определенных аспектах похожая на *Matlab*. Ее можно использовать как обычный калькулятор, либо для исследований и образовательных целей [1].

4. *Sage* (*Sagemath*) – это бесплатный математический пакет с открытым исходным кодом. Его можно использовать для элементарных и продвинутых математических расчетов, включая алгебру, теорию чисел, криптографию, численные расчеты, коммутативную алгебру, теорию групп и многое другое [1]. Можно обрабатывать большие наборы данных, но работа ведется через терминал.

5. *Scilab* – это научный программный пакет для численных расчетов с использованием матриц. *Scilab* включает сотни встроенных математических функций, богатые структуры данных и набор специфических тулбоксов для обработки сигналов, моделирования и т.д. [1]. Эта программа является стабильным и эффективным решением для промышленного и академического применения, предлагает функциональность для моделирования механиче-

ских (автомобильная промышленность, авиастроение), гидравлических систем, а также систем управления.

6. *FreeMat* – это бесплатное окружение для быстрого инженерного и научного прототипирования и обработки данных. *FreeMat* поддерживает около 95% возможностей *MATLAB* [1].

Так какую же систему лучше использовать лицу принимающему решение в рамках управления проектом?

MATLAB наиболее совершенная система с точки зрения функциональности и простоты использования. Она очень удобна для моделирования и исследования различных задач. Однако ее недостаток в том, что для работы нужна платная подписка. Остальные системы, представленные здесь, являются бесплатными. Если нужно произвести простые расчеты, например калькулятор для бухгалтерских расходов, то лучше будет воспользоваться программой *Genius*. Если удобнее работать через терминал, то отлично подойдут *GNU Octave* или *Sage*. В случае решения в пользу open-source-приложений для сложных задач, лучше установить *Scilab* или *FreeMat*.

Таким образом, менеджер по проектам должен уметь производить сравнение нейросетевых систем поддержки принятия решений, уметь выбрать, подходящую для проекта, разрабатываемого в данный момент и реализовать проект в рамках этой системы.

Библиографический список

1. Umair Riaz. Альтернативы Matlab для Linux / пер. А. Кривошей // Виртуальная энциклопедия «Linux по-русски». 1999-2016 гг. [Электронный ресурс]. URL: <http://rus-linux.net/MyLDP/soft/Matlab-Alternative-For-Linux.html>
2. *MATLAB* // Центр компетенций MathWorks. 1993-2017 гг. [Электронный ресурс]. URL: <http://matlab.ru/products/matlab>

***Ананьина Т.М., маг. (ЯрГУ, г. Ярославль)
рук. Н.В. Клочкова, д.э.н., проф. (ИГЭУ, г. Иваново)***

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ КАК СПОСОБ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

В настоящее время перед Российской Федерацией встает много нерешенных вопросов из разных сфер жизни общества: социальной, экономической, политической. Одним из путей решения данных проблем являются инфраструктурные проекты, финансируемые за счет средств Фонда национального благосостояния Российской Федерации (далее – ФНБ РФ).

Одной из глобальных проблем в РФ является неразвитость отдаленных частей нашей огромной страны и отсутствие транспортной поддержки таких областей. Важно отметить, что именно такие районы богаты важными для поддержания экономики России природными ресурсами, как уголь, нефть, газ [1].

Для решения этой проблемы был разработан и принят инвестиционный проект «Строительство железной дороги Элегест – Кызыл – Курагино и угольного портового терминала на Дальнем Востоке в увязке с освоением минерально-сырьевой базы Республики Тыва», который финансируется за счет ФНБ РФ, федерального и регионального бюджетов (табл. 1).

Таблица 1. Финансирование инвестиционного проекта в РФ, млрд руб.

<i>N</i> <i>n/n</i>	<i>Наименование инфраструктурного проекта</i>	<i>За счет средств ФНБ РФ</i>	<i>Из федераль- ного бюджета</i>	<i>Из региональ- ных бюджетов</i>
1	Строительство железной дороги Элегест – Кызыл – Курагино и угольного портового терминала на Дальнем Востоке в увязке с освоением минерально-сырьевой базы Республики Тыва	86	10	1

Его основная задача – комплексное развитие Республики Тыва с учетом освоения Элегестского угольного месторождения, а также строительство необходимой инфраструктуры для транспортировки угля в порт отгрузки (Ванино) в целях последующей продажи в Республику Корея, Китайскую Народную Республику и Японию [2].

Важно при изучении любого проекта уделить внимание его целям и ориентирам [3] (табл. 2).

Таблица 2. Цели и целевые социальные и экономические ориентиры проекта

<i>Цели</i>	<i>Целевые социальные и экономические ориентиры</i>
<ul style="list-style-type: none"> • строительство железнодорожной линии Элегест – Кызыл – Курагино протяженностью 410 км; • строительство горно-обогатительного комплекса на Элегестском месторождении; • строительство тепловой электростанции в Республике Тыва; • развитие минерально-сырьевой базы Республики Тыва 	<ul style="list-style-type: none"> • мобильность населения; • доступность транспортных услуг; • предоставление транспортной отрасли в полном объеме высококачественных транспортных услуг; • развитие современной и эффективной транспортной инфраструктуры

В ходе реализации проекта будут рассмотрены такие показатели как бюджетная эффективность проекта, анализ слабых и сильных сторон, возможностей и угроз проекта, показатели финансовой эффективности проекта

для частных инвесторов. Так же важно предусмотреть и изучить все возможные риски, которые могут возникнуть в ходе реализации данного проекта. Среди них: технические риски, связанные с реализацией и последующей эксплуатацией проекта; конкурентоспособность проекта; подверженность проекта рыночным рискам; правовая структура проекта; риски контрактной схемы; риск инициатора проекта [4].

Реализация инфраструктурного проекта, как и любого крупного проекта, имеет выраженное влияние на экономическую, социальную и экологическую ситуацию, что обуславливает необходимость участия государства для определения условий реализации проекта. Безусловно, существуют особенности проекта, накладываемые отраслью. К особенностям такого проекта, которые необходимо учитывать при управлении им, относят технологическую сложность, масштабность, уникальность, инновационность, организационную сложность, долгосрочность, повышенный риск.

Библиографический список

1. Поручение Президента Российской Федерации от 13.10.2015 №Пр-2124 проект «Строительство железной дороги Элегест – Кызыл – Курагино и угольного портового терминала на Дальнем Востоке в увязке с освоением минерально-сырьевой базы Республики Тыва» [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/499055011>
2. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации / Фонд национального благосостояния [Электронный ресурс]. URL: <http://info.minfin.ru/fbp.php>
3. Постановление Правительства РФ «О порядке управления средствами Фонда национального благосостояния» №18 от 19.01.2008 г. (ред. от 30.12.2015 г.).
4. Распоряжение Правительства РФ «О внесении изменений в перечень самокупаемых инфраструктурных проектов» №2044-р от 5.11.2014 г.

*Бабак Д.А., маг.; рук. А.С. Кутузова, к.э.н., доц.
(ИГХТУ, г. Иваново)*

АНАЛИЗ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Выявление и оценка рисков в любом инвестиционном проекте, в том числе, реализуемом в рамках проектного финансирования, является очень важным этапом в процессе подготовки и реализации проекта. Несмотря на то, что каждый проект отличается своей комплексностью и сферой применения, а также обладает индивидуальными видами и степенями рисков, все же можно выделить спектр рисков, которые необходимо принимать во внимание в процессе планирования и воплощения любого проекта, и для которых стоит разрабатывать методы нивелирования.

Большинство ученых делят методы оценки рисков на количественные и качественные. И поскольку первые, в свою очередь, подкрепляются реальными статистическими данными, данными отчетности и математическим

аппаратом, их использование может гарантировать большую обоснованность и реальность полученных результатов.

В процессе исследования нами были использованы количественные методы оценки рисков, основанные на данных бухгалтерской и финансовой отчетности, статистической информации, опубликованной в Интернет-ресурсах, а также программы *Microsoft Excel*.

Процесс оценки рисков инвестиционного проекта должен состоять из следующих этапов:

1. Обзор проекта (описание основных параметров, этапов проекта, контрактно-правовой схемы, структуры финансирования).
2. Метод анализа сценариев (обоснование выбора такого метода).
3. Алгоритм сценарного анализа:
 - используя анализ чувствительности, определяются ключевые факторы проекта;
 - рассматриваются возможные ситуации и сочетания ситуаций, обусловленные колебаниями этих факторов;
 - с помощью метода экспертных оценок определяются вероятности каждого сценария;
 - по каждому заявленному сценарию с учетом его вероятности рассчитывается NPV (чистая дисконтированная стоимость), в результате чего получается массив значений NPV;
 - на основе данных массива рассчитываются критерии риска проекта.

Поскольку в целях реконструкции проекта «Пулково» было заявлено, в первую очередь, увеличение пассажиропотока с 10 млн чел. в год (по данным на 2010 г.) до 35-40 млн чел., делая аэропорт одним из ведущих авиаузлов Европы к 2040 г., для данного примера, осуществленного в рамках такой формы проектного финансирования как государственно-частное партнерство, закономерным было проведение следующих действий.

1. Исследование динамики пассажиропотока аэропортов Европы и Азии за 2016 г.
2. Выбор 3-х сценариев (оптимистичного, пессимистичного и вероятного), а также генерация 3-х случайных чисел на основании статистического распределения выдачи из выборки в 500 значений, что помогло спрогнозировать пассажиропоток на 30 лет для каждого из сценариев.
3. Прогнозирование объемов прибыли для каждого сценария на заданный период на основании опубликованной отчетности за 2011-2016 гг.
4. Выделение ключевых факторов проекта (изменение пассажиропотока, прибыли, размер инвестиций, процентная ставка по предоставленным кредитам).
5. Расчет чистой дисконтированной стоимости NPV для всех сценариев путем дисконтирования инвестиций и дисконтирования потоков прибыли с учетом процентной ставки.

6. Экономико-статистический анализ данных метода сценариев по схеме, представленной в табл. 1.

Чистая дисконтированная стоимость была рассчитана для каждого сценария, среднее значение NPV было найдено по формуле средней арифметической величины. Коэффициент вариации рассчитывается как отношение среднеквадратического отклонения к среднему NPV проекта и служит относительной мерой. Его значение показывает, сколько копеек возможных потерь приходится на 1 руб. среднего дохода от инвестиционного проекта. Результаты проведенного анализа проекта аэропорта Пулково показали, что он относится к группе с высоким уровнем проектного риска (41,9%), что обычно характерно для специфики венчурного бизнеса.

Таблица 1. Экономико-статистический анализ данных метода сценариев на примере аэропорта «Пулково»

Показатель	Сценарий		
	оптимистичный	вероятный	пессимистичный
Вероятности	0,1	0,6	0,3
NPV, млн руб.	242 682,81	142 016,98	61 997,38
Ср. значение NPV, млн руб.	148 899,06		
Среднеквадратическое отклонение, млн руб.	65 522,50		
Коэффициент вариации, %	41,98		
Цена риска, млн руб.	187 567,51		
Уровень риска, млн руб.	78 759,33		
Относительный показатель уровня инвестиционного риска, %	52,89		
IRR, %	13	11	8
PP, лет	9	10	11

Показатель цены риска определяется по правилу «трех сигм», т.е. равен трем среднеквадратическим отклонениям, и, в свою очередь, характеризует размер вероятных финансовых потерь в случае реализации инвестиционного риска. Между показателем цены риска и коэффициентом вариации существует зависимость: при реализации данного инвестиционного проекта существует риск потери средств в размере 187 567,51 млн руб. с вероятностью в 41,9%.

Обобщающим показателем анализа инвестиционного риска методом сценариев выступает уровень инвестиционного риска, являющийся произведением вероятности возникновения риска и размера возможных финансовых потерь при его реализации. Таким образом, уровень инвестиционного риска равен произведению коэффициента вариации и цены риска [1].

Также в целях анализа были рассчитаны показатели внутренней нормы доходности (IRR) и срока окупаемости проекта (PP). Полученные значения говорят о том, что в данном случае полученные заемные средства принесут добавочную стоимость вне зависимости от реализованного сценария. Срок окупаемости для всех трех сценариев оказался близким по значению. Учи-

тывая, что срок проекта изначально был заявлен как 30 лет, полученные сроки окупаемости можно оценить как достаточно позитивные.

На основе проведенного количественного анализа методом сценариев можно сделать выводы, что, несмотря на достаточно большой риск, все три рассмотренных сценария можно оценить как весьма состоятельные, что подтверждают и средние показатели. Количество проанализированных сценариев является оптимальным, охватывая как крайние варианты развития событий, так и наиболее вероятный.

Библиографический список

1. Байбуртян М.А., Мамий Е.А. Подходы к совершенствованию методики анализа рисков [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cfin.ru/finanalysis/risk/innovative.shtml>

*Барышева К.А., студ.; рук. Ф.С. Жафьярова, к.т.н., доц.
(ИвГУ, г. Иваново)*

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ МОДЕРНИЗАЦИИ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Сейчас трудно представить себе предприятие, которое бы не использовало информационные технологии. Периодически перед каждым встает вопрос о модернизации существующих информационных систем или создании новых. Это связано с тем, что появляются новые требования законодательства (например, выгрузка данных в электронном виде в систему ЕГАИС, установка онлайн-касс), возникают новые возможности (интернет-магазин, система ЭДО, облачные технологии, IP-телефония), требуется новый функционал (штрихкодирование продукции, адресное складское хранение), повышается скорость и увеличивается объем работы (расширяется производство, создаются филиалы), система учета перестает удовлетворять требованиям пользователей. Производители ПО выпускают новые версии своих продуктов, появляются новые программные продукты, улучшается функционал.

Предприятию приходится, в большинстве случаев экстренно, внедрять новую или обновлять существующую информационную систему. Бурное развитие информационных технологий, аппаратного и программного обеспечения, средств коммуникации привело к тому, что проекты по внедрению информационных систем становятся все крупнее, сложнее и, следовательно, дороже. Чтобы принять решение о внедрении требуется оценить экономическую целесообразность [2]. Классический подход к оценке экономического эффекта, когда мы, внедрив программу, высвободили человеческие или сэкономили материальные ресурсы, уже не работает.

Напротив, при модернизации информационной системы предприятие помимо затрат на проектирование, разработку и внедрение несет дополнительные затраты:

Во-первых, затраты на аппаратное обеспечение. В большинстве случаев необходима модернизация или покупка компьютеров, принтеров, сетевого оборудования.

Во-вторых, затраты на программное обеспечение. Обновление и легализация операционных систем, СУБД, средств шифрования, антивирусов.

В-третьих, затраты на средства разработки. Например, покупка платформы или новых версий программ 1С, Битрикс, приобретение дополнительных лицензий. Если меняем платформу разработки, прежние затраты теряются.

В-четвертых, затраты на обеспечение безопасности и конфиденциальности информации, резервное копирование. Разработка регламента. Приобретение системы хранения данных.

В-пятых, затраты на интернет и средства коммуникации. Требуется обеспечение более надежного и скоростного доступа в интернет.

В-шестых, затраты на персонал. Увеличивается количество пользователей системы. Требуется более квалифицированный и, следовательно, более дорогой персонал. Необходимо проводить обучение сотрудников.

В-седьмых, дополнительные затраты на параллельную работу в старой и новой версиях информационной системы во время переходного периода.

Рассмотрим на примере внедрения логистической информационной системы, какие экономические выгоды может получить предприятие. Во-первых, снижение запасов в результате снижения рисков. Актуальная и надежная информация уменьшает риски, связанные с созданием запасов. Запасы сырья, материалов, полуфабрикатов и готовых изделий можно частично заменить информацией о запасах, находящихся на складе или на пути к нему.

Во-вторых, сокращение времени прохождения процесса. За счет опережающего информационного потока можно заранее оптимизировать ход последующих транспортных, складских, погрузочно-разгрузочных и производственных процессов и уменьшить время их прохождения.

В-третьих, рациональное использование ресурсов. Актуальная информация о ходе выполнения процессов в логистических каналах и о состоянии логистических инфраструктур позволяет реализовать более разумное использование таких производственных факторов, как транспортные пути, транспортные средства, погрузочно-разгрузочные мощности или персонал. Сходно этому можно удовлетворить спрос более экономным использованием этих факторов, что соответствует идее «стройного производства» (экономного производства).

В-четвертых, сокращение ошибок. При использовании электронного обмена данными между информационными системами партнеров, затраты на актуализацию данных можно ограничить только одним местом ввода данных.

В-пятых, повышение качества логистического процесса. Информационная прозрачность хода реализации процессов в частях логистической цепи является важнейшим фактором обеспечения качества в логистическом канале. Таким образом, можно обеспечить и лучше организовать соблюдение согласованных сроков и быстрее реагировать на обнаруженные сбои.

В-шестых, сокращение затрат на актуализацию данных. Единожды зарегистрированные в системе данные можно использовать как для расчета, так и для создания документов. При повторном рассмотрении могут быть выявлены и другие возможности для дальнейшей рационализации.

В-седьмых, сокращение потребления бумаги. При сквозном прохождении данных от одной информационной системы к другой отпадает необходимость в многократной регистрации данных. Таким образом, можно сократить потребление бумаги и избежать источников ошибок как это бывает при многократной регистрации данных [1].

Итак, вывод о целесообразности внедрения информационной системы можно сделать, тщательно рассчитав все затраты и оценив экономические выгоды. Следует отметить, что чем больше средств и времени потрачено на внедрение, тем выше экономический эффект.

Библиографический список

1. Гаджинский А.М. Логистика: учебник. 21-е изд. М.: ИТК «Дашков и К», 2014.
2. Расчет экономического эффекта от внедрения системы автоматизации [Электронный ресурс]. URL: http://antegra.ru/news/experts/_det-experts/4/

***Бойцова Ю.А., маг.; рук. О.В. Макашина, д.э.н., проф.
(ИГЭУ, г. Иваново)***

БИЗНЕС-ИНКУБАТОР КАК ИНСТРУМЕНТ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Для роста и развития экономики государство должно оказывать всяческую поддержку малому и среднему предпринимательству. Существует несколько различных методов и форм поддержки бизнеса, одна из которых – имущественная – играет очень важную роль.

Российские эксперты дают следующее определение бизнес-инкубатора: «Бизнес-инкубатор – это организация, занимающаяся поддержкой малого предпринимательства путем создания благоприятных условий и предоставления производственных, информационных, финансовых и других ресурсов для частных предпринимателей и малых предприятий на этапах становления и развития бизнеса» [1]. Бизнес-инкубатор – это тот механизм, который призван помогать преодолеть начинающим бизнесменам пропасть между стартапом и крупной процветающей компанией. Для достижения этой цели предлагается ряд услуг: аренда площадей (включая производственную инфраструктуру) по сниженным ставкам, информационная поддержка, содействие в получении инвестиций, помощь в решении производственных задач,

реклама, поддержка в рамках участия в тендерах, конкурсах, с получением грантов, учебно-методическая помощь, вовлечение в бизнес-среду, а также бизнес-услуги.

Однако воспользоваться перечисленными услугами могут не все предприниматели. Для того чтобы претендовать на помощь от бизнес-инкубатора и уже собирать документы на конкурсное предоставление места, необходимо сначала узнать, какие отрасли конкретно он поддерживает. Вероятнее всего это могут быть компьютерные технологии, интернет, биология, беспроводные технологии, нано-технологии. Попасть под инкубирование могут и проекты, связанные с туризмом, энергетикой, творческой деятельностью, искусством: какие-то бизнес-инкубаторы берут под свое крыло всех из перечисленных сфер, какие-то специализируются на отдельных отраслях, но резидентов объединяет инновационность, социальная эффективность и значимость проекта.

Компании, подходящие под названные критерии и желающие воспользоваться такой формой государственной поддержки, должны после мониторинга существующих вариантов обратиться в администрацию бизнес-инкубатора за сведениями о времени и процедуре проведения ближайших конкурсов. После получения информации необходимо собрать пакет документов (анкета, описание предпринимательской концепции, в том числе характеристика производимого продукта, копии учредительных документов, бизнес-план) и отправить его на экспертизу, проводимую администрацией с привлечением сторонних экспертов.

В случае положительного решения заключается договор, по истечении срока которого производится выход компании из бизнес-инкубатора. Предполагается, что фирме за данный период предстоит или развиться, с последующей самостоятельной работой, или закрыться. Необходимо периодическое подтверждение договора аренды сторонами, возможно его расторжение по желанию одной из них. Администрация часто помогает созревшему клиенту найти новое помещение, содействуя переезду. Фирмы свои помещения освобождают добровольно при досрочном достижении необходимой рыночной эффективности, либо в случае потребности в другом помещении [2].

Стоит заметить, что не все компании остаются довольны работой бизнес-инкубаторов. Один из минусов, по мнению предпринимателей, заключается в том, что нельзя выбрать класс и площадь офиса. Но если с этим еще как-то можно смириться, то недостаточный опыт консультационных служб во многом замедляет развитие данного механизма государственной поддержки в России. Также невозможность вести двойную бухгалтерию часто приводит к потерям прибыли для многих компаний. Омрачает ситуацию еще и недостаточная проработанность юридической защиты прав бизнесмена на идею. Возможны ситуации, что сотрудники бизнес-инкубаторов могут использовать идеи в своих интересах. Все перечисленные минусы исправимы, и все-таки таких учреждений, по нашему мнению, должно становиться больше.

Таким образом, бизнес-инкубаторы не только помогают начинающим предпринимателям перейти от хорошей идеи к приносящей прибыль и социальную значимость компании, но и поддерживают экономику государства и территории в целом, создают рабочие места, укрепляют сотрудничество и связи между крупными предприятиями и организациями малого бизнеса, а также развивают новые технологии в стране.

Библиографический список

1. Бизнес-инкубатор. Лаборатория предпринимательского мастерства [Электронный ресурс]. URL: http://biszao.ru/about_business_incubator#_ftn3
2. Персональный журнал руководителя «Генеральный директор» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gd.ru/articles/4335-biznes-inkubator?ustp=W>

***Борисова В.С., студ.; рук. Э.Н. Карницкая, к.э.н., доц.
(ННГАСУ, г. Нижний Новгород)***

ПРОЕКТНЫЙ АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИЙ

В последней редакции Федерального закона «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» №39-ФЗ от 25.02.1999 г. под «инвестициями» стали понимать денежные средства, банковские вклады, оборудование, лицензии, различные ценности, которые вкладывают в разные виды деятельности в целях получения прибыли.

Инвестиции могут производиться на территории России или зарубежной страны на долгий срок, а инвестиционная деятельность может рассматриваться как любая форма вложения капитала. Актуальность данной темы заключается в том, что инвестиционные проекты составляют одну из наиболее важных особенностей ведения хозяйственной деятельности любого экономического субъекта. Инвестирование – это обоснованный шаг управленца для денежного поддержания предпринимательских проектов, социальной программы и т.п. Решение должно быть обдуманно заранее, ведь инвестиции дают отдачу (результат) только спустя значительный срок от даты вложения.

Во всем мире инвестиционный проект для любой организации составляется в том случае, если проект связан с привлечением инвестиций для решения конкретных задач. Задача реализуется только через составление инвестиционного проекта (бизнес-плана). Этот проект представляет собой оформленное по стандартам составления бизнес-планов предложение об изменении, корректировке хозяйственной деятельности того или иного предприятия, развитию организации, приобретению большей прибыли или более выгодных иных интересов компании.

Инвестиционный проект состоит из упорядоченных этапов [1]:

1. Идентификация проекта (бизнес-идея), т.е. описание текущего экономического, юридического состояния организации. По итогам формулировки производится анализ дальнейшего перспективного развития данной компании и выбирается наиболее приоритетная отрасль, направление развития.

2. Подготовка проекта. Данный этап включает в себя поиск, сбор и обработку информации по основным вопросам проекта, после чего принимается уверенное, взвешенное решение по дальнейшему действию и развитию организации, от которого зависит успех реализации данной бизнес-идеи.

3. Далее по инициативе самого вкладчика капитала (инвестора) проводится консультация специалистов в области консалтинга. Цель консалтинга – помочь управляющему в достижении заявленной задачи. Проводится анализ, обсуждаются перспективы разработанного направления развития организации, т.е. проводится внешняя проверка и помощь в решении проекта.

4. Осуществление проекта. Данный этап заключается в том, что проверяется соответствие финансовых потоков и обеспечение желанного результата на вложенные средства; проект начинает воплощаться в жизнь.

5. Конечным этапом считается анализ результатов от проведенной работы. Заключается вывод о соотношении между заложенными в проект идеями, финансами и степенью их действительной реализации.

Инвестиции бывают материальными, нематериальными и финансовыми. Под материальными вложениями понимают инвестиции, которые вкладывают в имущество (здания, запасы, оборудование). Денежные или финансовые инвестиции – это приобретение ценных бумаг компаний, т.е. покупка деловых прав и обязанностей других фирм. И, наконец, нематериальные инвестиции – это вклад в рекламу, маркетинг компании, в исследования и разработку каких-либо проектов.

Так же денежные вложения (инвестиции) можно разделить на основе объекта приложения на два типа: портфельные и реальные. Портфельные предполагают вложения с последующим получением прав на участие в управлении хозяйствующей организацией, также получение доли от дохода компании в размере, утвержденном советом директоров данной фирмы (дивиденды). Данный тип произошел от слова портфель, что в данном смысле понимается, как сбор и хранение инвестиционных ценностей вкладчика, служащих инструментом для решения конкретной цели. Реальные инвестиции (прямые) – это вклад частной или государственной компании в основной и оборотный капитал производства какой-либо продукции. Вклад в основной капитал означает приобретение оборудования, компьютеров, здания производственного назначения, а в оборотный – инвестирование в товарно-материальные запасы.

Видов инвестирования существует большое множество, в современном мире вложения имеют достаточно широкий спектр применения, но цель у всех одна – это помощь в развитии и новой, только вступившей на рынок компании, так и освоившейся фирме и получение выгоды для самого инвестора.

Государственные и негосударственные компании РФ стремятся привлечь в свою хозяйственную деятельность зарубежных инвесторов. И популярность положительных иностранных вложений имеют такие виды деятельности, как добыча полезных ископаемых и разработка новых месторождений, торговля (оптовая и розничная), деятельность в сфере переработки и обработки сырья. Я считаю, что активный интерес так же нужно проявлять к сельскому хозяйству России: развивать, инвестировать аграрный сектор экономики. Эти узконаправленные отрасли производства экономики играют огромную роль в развитии страны [2].

Актуальной проблемой развития инвестирования в нашей стране является коррупция. Правительство борется с нечестностью своих чиновников; Уголовным кодексом РФ предусматривается уголовная ответственность как за дачу взятки, так и ее получение, но, к сожалению, от этого коррупция в стране не уменьшается. Решением может послужить усиление контроля за госслужащими, предложить ужесточение наказаний, а также поднять уровень дохода должностных лиц, чтобы брать взятки у них просто не было смысла. Замечательным практическим примером может послужить ситуация в стране Сингапур в момент обретения независимости в 1965 году. Благодаря приведенным выше указаниям, страна стала лидером по отсутствию коррупции, свободы экономики и уровню жизни населения.

Большинство иностранцев входили на российский рынок с целью обанкротить предприятие, в которые вложены финансы. В последнее время наблюдается рост прямых инвестиций в экономику России, современная инвестиционная политика сейчас больше продумана и прагматична. Это помогает соблюдать баланс между привлечением свежих иностранных инвесторов и соблюдением защищенности, финансовой стойкости и обороноспособности государства.

Библиографический список

1. Чернов В.А. Инвестиционный анализ: учеб. пособие / под ред. М. И. Баканова. 2-е изд., перераб и доп. М. ЮНИТИ-ДАНА, 2013.
2. Дмитриева А.Г., Карницкая Э.Н. Меры государственной поддержки развития сельского хозяйства региона (на примере Чувашской республики) // Казанский социально-гуманитарный вестник. 2011. №3-4.

***Брычкина А.В., маг.; рук. Л.Н. Назарова, к.э.н., доц.
(ЯрГУ, г. Ярославль)***

ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТОРСКИХ ПРОВЕРОК МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Будущее российской экономики во многом зависит от развития малого предпринимательства (МП). Для государства развитие этого сегмента становится приоритетом с учетом сложной ситуации в экономике [8]. Функционированию малого бизнеса в зарубежных странах придается большое зна-

чение во многом объясняемое необходимостью ускорения развития рыночных отношений (доля МСП в США и Германии более 50% ВВП страны, в России – 21%) [6]. Правительством РФ в стратегии социально-экономического развития до 2030 г. отмечается, что данный показатель будет расти и к 2030 г. достигнет уровня развитых стран [7].

Проанализировав мнения экспертов по поводу затруднения развития данного сектора в российской экономике [1-5], мы пришли к выводу, что на первый план выдвигаются такие проблемы, как налоговое бремя, недостаточность законодательной базы, административные барьеры, сложность в ведении бухгалтерского учета и отчетности. Аудит субъектов малого предпринимательства способен проявить все недостатки в этом направлении экономики, найти «подводные камни» на стадии становления и развития МП и предложить пути решения возникших проблем. Однако субъектам малого предпринимательства, в силу ряда причин, нет необходимости осуществлять аудиторские проверки, поэтому низкий процент предпринимателей прибегают к специализированным аудиторским организациям или к индивидуальным аудиторам по объективной причине – высокой стоимости услуги.

Цель исследования – доказательство необходимости проведения аудиторских проверок субъектам малого предпринимательства для эффективного решения возникших в ходе финансово-хозяйственной деятельности проблем на примере малого предприятия ООО «Пламя» (оказание автотранспортных услуг по перевозке грузов на территории Ярославской области).

Аудит проводился на сплошной основе и включал в себя: проверку соответствия отнесения исследуемого предприятия к малому предпринимательству; проверку ведения операций по расчетам; проверка кассовых операций и расчетных счетов.

Проведенный аудит представил достаточные основания для выражения мнения о достоверности бухгалтерской отчетности и соответствия порядка ведения бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации. Однако в результате проведенного аудита были установлены некоторые нарушения действующего порядка составления бухгалтерской отчетности и ведения бухгалтерского учета (исправления в кассовых документах, недочеты в налоговых декларациях), которые не повлияли на результат проверки, но помогли выявить проблемные зоны в деятельности бухгалтерии. Таким образом, мы подтвердили необходимость проведения аудиторских проверок на малых предприятиях с целью своевременного выявления ошибок, устранение их и решения ряд проблем, касающихся законодательного регулирования деятельности МП.

Библиографический список

1. Долгов С.Г. Некоторые проблемы малого и среднего предпринимательства // Юрист. 2014. №9.
2. Ерёмин С.Л., Большанина Ю.С. Международный опыт регулирования малый и средних предприятий // ЭКО. 2014. №8.
3. Зиядин С.Т. Некоторые проблемы развития малого предпринимательства в Казахстане // Деньги и кредит. 2014. №6.

4. Карманова Н.Е. Малый бизнес – немалая проблема // ЭКО. 2014. №1.
5. Крюков С.П. «Миссия МСП Банка – финансовая поддержка малого и среднего предпринимательства» // Деньги и Кредит. 2014. №4.
6. Наровлянская Т.Н., Карташева В.К. Специфика административных барьеров как особых институтов и их влияние на развитие малого и среднего бизнеса // Экономические науки. 2015. №7(128).
7. Министерство экономического развития Российской Федерации. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2013 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://government.ru/media/files/41d457592e04b76338b7.pdf>
8. Перспективы малого и среднего бизнеса в 2016 году [Электронный ресурс]. URL: <http://www.iecp.ru/articles/item/401602>

***Волкова Л.А., студ.; рук Э.Н. Карницкая, к.э.н., доц.
(ННГАСУ, г. Нижний Новгород)***

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Развитие, восстановление и промышленное техническое перевооружение производства, введение новых типов продукта в обстоятельствах рыночной экономики считаются основными вопросами предприятия. Они осуществляются вследствие ведения предприятием инвестиционных проектов, от которых в значительной зависимости находится эффективность работы и финансовое состояние субъекта. Инвестиционный проект разрабатывается, базируясь на расчетах текущих затрат, объеме реализации продукции, прогнозируемой прибыли и временных рамках. Даже при очень тщательной разработке нельзя определить однозначно будущее проекта [2].

Начальные ожидания от проекта не всегда оправдываются, а это приводит к его срывам и провалам. Причиной этого может быть как некорректно определенный объем проекта, так и неспособность определить основные допущения и другие проблемы. На разных этапах присутствует сложность разработки проектов, т.к. методика исследования и оценка эффективности инвестиционных проектов не всегда адаптирована к современным условиям отечественных компаний, особенно на начальном этапе, на нем очень сложно определить и оценить эффективность вложений. Все это дает особую актуальность исследованиям в сфере инвестиционного проектирования и свидетельствует о потребности подробного анализа и прогноза эффективности инвестиционных проектов предприятия.

Осуществление инвестиционных проектов в Российской Федерации исполняется в условиях высокой неопределенности из-за неустойчивой финансовой обстановки и особенностей российской экономики. Там много факторов, которые затрудняют прогнозирование и оценку эффективности инвестиций. Удачное разрешение данной проблемы предполагает система-

тический подход к оценке инвестиционных проектов и отбор более выгодных.

Суть установления экономической эффективности заключается в измерении расходов и итогов в абсолютном и относительном выражении [5]. Итоги отображают установленные в инвестиционном проекте цели и считаются теми вопросами, которые должны быть разрешены в процессе осуществления плана. Результат итогов невозможен без реализации расходов (единовременных и текущих). Разница итогов и расходов создает эффект, который дает возможность сделать вывод о доходах (убытках). Соотношение итогов и расходов создает эффективность и дает возможность оценить получение результата. Все эти данные определения лежат в основе методов оценки финансовой эффективности инвестиционных проектов.

Выделяют 3 группы методов, используемых для оценки эффективности:

- 1) статистические – учетная норма доходности, срок окупаемости;
- 2) динамические – чистый дисконтированный доход; внутренняя норма доходности; индекс доходности; срок окупаемости;
- 3) альтернативные – скорректированная приведенная стоимость; экономическая добавленная стоимость; реальные опционы.

Любой из этих способов имеет свои плюсы и минусы. К плюсам статических методов относятся легкость и очевидность расчетов. К минусам можно отнести то, что выбор основы сравнения нормативного срока окупаемости – субъективен. Динамические способы, базирующиеся на дисконтировании денежных потоков, считаются более популярными и общепризнанными. Эта модель дает возможность учитывать необходимую норму прибыльности, стоимость средств во времени и угрозы проекта. Альтернативные методики оценки эффективности инвестиционных проектов приобрели обширное использование в практике. К ним можно отнести метод скорректированной приведенной стоимости, метод добавленной стоимости и метод реальных опционов.

Способ оценки опционов считается более оптимальным, однако затруднен с точки зрения определения стоимости опциона и использования в практике. Статические методы и методы добавленной стоимости не привлекают во внимание многочисленных значимых критериев при оценке эффективности, по этой причине не могут являться базой при анализе инвестиционных проектов.

Модель дисконтирования денежных потоков считается более популярной, однако не всегда способна предоставить конкретные решения при прогнозе эффективности проектов. Необходимо принять, то, что все без исключения модели не считаются оптимальными и не обеспечивают принятия результативных инвестиционных решений. В инвестиционном анализе большая часть рассмотренных способов используют абсолютные и относительные характеристики для оценки эффективности инвестиционных проектов (чистый дисконтированный доход (ЧДД), внутренняя норма доходности, индекс доходности, срок окупаемости.)

Установление чистого дисконтированного заработка, считающегося абсолютным признаком эффективности – обычное правило во всех моделях.

Плюсами этого показателя считается то, что он содержит конкретные критерии принятия решений (если ЧДД > 0, то проект эффективный, если ЧДД < 0, то проект отклоняется), предусматривает стоимость денег во времени, а так же риск. К минусам можно отнести вероятность неправильной оценки, потому что выбор ставки дисконтирования субъективен. Кроме того этот показатель не предоставляет сведений о сумме настоящего заработка. Плюсы признака внутренней формы доходности более конкретно дает возможность установить: эффективность вложений; максимально возможный уровень расходов; дает возможность сопоставлять разномасштабные проекты. Минусы – способен вступать в противоречие с чистым дисконтированным доходом; сложность расчетов; нередко подбор того или иного плана составляет трудность.

Исследования демонстрируют то, что каждый аспект в отдельности определяет ту или иную сторону инвестиционного проекта, и применять с целью оценки эффективности тот или иной из выше перечисленных характеристик неправильно. Таким образом, можно сделать вывод, что существующие технологии и аспекты оценки эффективности инвестиционных проектов в определенном случае имеют все шансы предоставить спорные результаты.

Библиографический список

1. Бобылева А.З. Финансовые управленческие технологии: учебник. М.: ИНФРА-М, 2007.
2. Кузнецов Б.Т. Инвестиции: учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.
3. Лукасевич И.Я. Инвестиции: учебник. М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2011.
4. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов № ВК-477 от 20.06.1999 г.
5. Экономическая оценка инвестиций: учебник для вузов. 4-е изд., перераб. и доп. / под ред. М. Римера. СПб.: Питер, 2011.

*Гриценко Ю.В., студ.; рук. Ф.С. Жафярова, к.т.н., доц.
(ИвГУ, г. Иваново)*

ОБОСНОВАНИЕ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ «1С: УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЛЕЙ 8» НА ПРЕДПРИЯТИИ ОАО «ИВЭНЕРГОМАШ»

Предприятие ОАО «Ивэнергомаш», основанное в 1858 г., занимается производством и продажей подъемно-транспортного оборудования. Конечной целью предприятия является увеличение дохода и получение возможностей для дальнейшего развития производства. Для достижения этих целей необходимо повысить эффективность производства, что целесообразно сделать путем применения сформированного механизма повышения эффективности производства в условиях применения новых информационных технологий.

На предприятии ОАО «Ивэнергомаш» в данный момент активно применяется пакет *MS Office 2010*, программный продукт «1С: Бухгалтерия 8», а также программный продукт «СБИС» для сдачи электронной отчетности.

В ОАО «Ивэнергомаш» существует проблемный бизнес-процесс в отделе сбыта и снабжения. Данный отдел для составления счетов, счет-фактур и накладных использует Microsoft Word. Это доставляет большие неудобства и требует много времени. Microsoft Word имеет недостаточный функционал: приходится каждый раз номенклатуру вводить в ручную, а также документы в отдел бухгалтерии передаются по серверу, а чаще всего вручную. Что приводит к замедлению работы предприятия и потери клиентов и прибыли. Изучив рынок и проведя анализ систем, для решения этих проблем предлагаем внедрить программное обеспечение «1С: Управление торговлей 8», которое обеспечивает автоматический подбор данных, а также передачу этих данных в бухгалтерию.

«1С: Управление торговлей 8» – это современный инструмент для повышения эффективности бизнеса торгового предприятия, который позволяет в комплексе автоматизировать задачи оперативного и управленческого учета, анализа и планирования торговых операций, обеспечивая тем самым эффективное управление современным торговым предприятием.

«1С: Управление торговлей 8» автоматизирует следующие направления хозяйственной деятельности: управление отношениями с клиентами; управление правилами продаж; управление процессами продаж; управление запасами; управление закупками; управление складом; управление доставкой товаров; управление финансами; контроль и анализ целевых показателей деятельности предприятия.

Стоит отметить, что конфигурация «1С: Управление торговлей 8» обеспечивает автоматический подбор данных, необходимых для ведения бухгалтерского учета, и передачу этих данных в «1С: Бухгалтерию 8». Исходя из этого, в дальнейшем будет необходимо пересмотреть структуру локальной сети предприятия.

Практическая значимость исследования предприятия заключается в составлении рекомендаций по внедрению программного обеспечения «1С: Управление торговлей 8» на предприятие ОАО «Ивэнергомаш». А после предполагается провести, непосредственно, внедрение информационной системы. После внедрения информационной системы на предприятии ожидается, что работа в нем существенно улучшится, в частности, по следующим показателям: существенное улучшение контроля над работой сотрудников предприятия (учетно-контрольные функции); прозрачность работы отдела сбыта и снабжения; систематизация и оптимизация общей работы предприятий; уменьшение потерь клиентов; сокращение времени на выполнение операций.

Библиографический список

1. Тельнова Ю.Ф. Информационные системы и технологии. М: ЮНИТИ-Дана, 2012.
2. <http://www.ivenergomash.ru>
3. <http://1c.ru/>

МЕТОДИКА РАСЧЕТА ТАРИФА ПО ПРИНЦИПУ «АЛЬТЕРНАТИВНАЯ КОТЕЛЬНАЯ»

За последние 20 лет развитие централизованного теплоснабжения в нашей стране прекратилось и пришло в полный упадок как технологический, так и экономический. Отрасль непривлекательна для инвесторов. По имеющимся оценкам, накопленное недоинвестирование в отрасли составляет около 2,5 трлн руб. до 2025 г. Наметилась негативная тенденция отказа потребителей от централизованного теплоснабжения и переход на теплоснабжение от собственных котельных.

Основные причины сложившегося положения в теплоснабжении:

- искаженная ценовая политика;
- внутриотраслевое перекрестное субсидирование – между паром и водой;
- перекрестное субсидирование между двумя рынками – электроэнергетики и тепла;
- перекрестное субсидирование между группами потребителей;
- фактически отсутствие долгосрочных тарифов;
- избыточное административное (регуляторное) давление;
- размытая ответственность.

Как следствие, с 2013 г. Правительство Российской Федерации ведет работу по внедрению новой модели рынка тепловой энергии, которая предполагает переход от государственного регулирования всех тарифов в сфере теплоснабжения к установлению предельного уровня цены на тепловую энергию для потребителя. Предельная цена определяется равной цене поставки тепловой энергии от альтернативного, замещающего централизованное теплоснабжение, источника тепловой энергии, определенной на основе наилучших доступных технологий (тариф «альтернативной котельной»).

Помимо изменения системы ценообразования усиливается роль единой теплоснабжающей организации (далее – ЕТО). ЕТО становится центром ответственности в системе теплоснабжения за обеспечение параметров качества теплоснабжения и параметров, отражающих допустимые перерывы в теплоснабжении перед каждым потребителем. Для этого ЕТО получает возможность влиять на оптимизацию и развитие системы теплоснабжения, цены на производимую тепловую энергию (мощность) и цены на услуги по передаче тепловой энергии, теплоносителя определяются по соглашению сторон, что, по мнению авторов законопроекта, обеспечивает непосредственную экономическую заинтересованность ЕТО и остальных участников теплоснабжения к повышению эффективности системы теплоснабжения.

Апробируем методику «альтернативной котельной» на примере территориальной генерирующей компании ПАО «ТГК-2» в Ярославле. В состав ее

энергосистемы входят 3 теплоэлектроцентрали (ТЭЦ-1), (ТЭЦ-2), (ТЭЦ-3), 2 котельных, предприятие тепловых сетей (ЯТС). В рамках утвержденной схемы теплоснабжения до 2033 г. ПАО «ТГК-2» закрепила за собой статус ЕТО-1. В зону деятельности ЕТО-1 помимо теплоисточников ПАО «ТГК-2» включены 18 котельных восьми юридических лиц и 3 теплосетевые организации.

Тариф рассчитывается с использованием расчетной модели в формате MS EXCEL, разработанной специалистами НП «Совет рынка». В данной модели принят ряд допущений, характеризующих региональную специфику строительства котельной. На основе входных технологических и экономических параметров, в соответствии с приемлемыми для инвестора сроком окупаемости и нормой доходности, рассчитаем предельный уровень тарифа на производимую в регионе тепловую энергию по следующей формуле:

$$C_i = PT_i + KP_i + H_i + PP_i + PD_i + \Delta B_i \quad (\text{руб./ Гкал}),$$

Результаты расчета составляющих тарифа «альтернативной котельной» в зоне ЕТО-1 представлены в табл. 1.

Как следует из расчета, тариф на тепловую энергию «альтернативной котельной» на 2017 г. равен 1 699,00 руб./Гкал (без учета НДС), между тем с 01.07.2016 по 01.07.2017 гг. тариф на тепловую энергию из тепловых сетей в зоне ЕТО-1 равен 1360,50 руб./Гкал (без учета НДС). В случае использовании данной методики рост тарифа составляет 24,9%, и при полезном отпуске с коллекторов равном 4 491,2 тыс. Гкал (2015 г.), дополнительный объем валовой выручки ПАО «ТГК-2» составит 1 520 372 тыс. руб. / год.

Таблица 1. Модель альтернативной котельной в зоне ЕТО-1 на 2017 г.

Составляющие предельного уровня цены на тепловую энергию	Условные обозначения	Руб./ Гкал
Составляющая, обеспечивающая компенсацию расходов на топливо в расчетном периоде регулирования	PT_i	735
Составляющая, обеспечивающая возврат капитальных затрат в расчетном периоде регулирования	KP_i	618
Составляющая, обеспечивающая компенсацию расходов на уплату налогов в расчетном периоде регулирования	H_i	149
Составляющая, обеспечивающая компенсацию прочих расходов в расчетном периоде регулирования	PP_i	116
Составляющая, обеспечивающая создание резерва по сомнительным долгам в расчетном периоде регулирования	PD_i	81
Составляющая, обеспечивающая компенсацию отклонений фактических показателей от прогнозных	ΔB_i	0,00
Предельный уровень цены на тепловую энергию	C_i	1699

Дополнительный объем денежных средств позволит:

- улучшить основные экономические показатели компании;
- уменьшить долю заемного капитала;

- повысить финансовую устойчивость компании;
- уменьшить долю кредиторской задолженности;
- провести модернизацию основных фондов компаний;
- способствовать строительству новых объектов.

Действующая в настоящее время методика разнесения затрат при комбинированной выработке электрической и тепловой энергии «разгружает» стоимость тепловой энергии. Предлагаемая методика расчета тарифа по принципу «альтернативная котельная» могла бы изменить соотношение стоимости электрической и тепловой энергии, сделать электрическую энергию ТЭЦ конкурентоспособной на рынке.

Следует подчеркнуть, что новая модель предполагает отмену тарифного регулирования и переход на договорные цены при ограничении их уровнем производства тепловой энергии альтернативной котельной. В городе масштаба Ярославля у ПАО «ТГК-2» имеется несколько тысяч договоров теплоснабжения, в том числе порядка 1600 договоров с промышленными потребителями. Договориться с каждым потребителем по уровню взаимовыгодной цены на тепловую энергию и теплоноситель не представляется возможным. Каждый потребитель будет настаивать на обосновании цены ресурса, стоимости производства тепла, расходов на транспортировку именно до своих точек подключения. С учетом того, что крупная промышленность подключена либо к коллекторам энергоисточников, либо к магистральным трубопроводам, стоимость транспортировки по распределительным сетям (включая потери в данных сетях) включить в обоснованную стоимость тепла такого потребителя будет невозможно. Соответственно, данные расходы должны быть включены в тарифы населения и конечных потребителей на распределительных сетях, что приведет к значительному росту тарифа по указанным группам. Заключение договоров без урегулирования цены товара не представляется возможным, а следовательно, договора будут заключаться через решения арбитражных судов, что дестабилизирует работу и экономику теплоснабжающих компаний.

Внедрение новой модели предполагает отмену перекрестного субсидирования между группами потребителей. Это неизбежно повлечет за собой значительный рост тарифов для категорий «население», «бюджет». Однако, для крупных потребителей весьма целесообразно введение возможности «гибкого тарифа» на тепловую энергию. При значительном увеличении объемов потребления тепла по сравнению с плановыми, возможно введение скидки на установленную органом регулирования цену. При этом скидка рассчитывается физической формулой с учетом снижения удельных расходов топлива.

Важно отметить, что тариф «альтернативной котельной» не предполагает доходы от платы за подключение. В городе Ярославле 90% всех потребителей имеют присоединенную нагрузку до 10 Гкал/ч, а уровень объемов капитальных вложений (ежегодно) составляет более 100 млн руб. в год. В связи с этим появляются дополнительные издержки, представляющие собой небалансы распределения тепловой энергии и потери в сетях транспор-

тирующих организаций, которые увеличиваются и ложатся на ЕТО-1 как убытки.

Таким образом, реализация метода «альтернативной котельной» положительно скажется на экономике генерирующих компаний, имеющих теплоисточники с комбинированной выработкой. Это позволит ТГК быть конкурентными на рынке электроэнергии, модернизировать существующую и создать новую инфраструктуры в сфере теплоснабжения, помочь сделать отрасль в целом более привлекательной для инвесторов.

*Ермакова Н.Е., студ.; рук. С.В. Беляева, к.э.н., доц.
(ИГХТУ, г. Иваново)*

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР В УПРАВЛЕНИИ ПРОЕКТАМИ

Организационная структура управления (ОСУ) проекта является наиболее важным механизмом менеджмента проектов. Она дает возможность реализовывать всю совокупность функций, процессов и операций, необходимых для достижения поставленных перед проектом целей. Формы управления проектами можно классифицировать лишь условно в зависимости от того, кто является руководителем проекта, а также распределения функций между участниками проекта (строительство, финансирование, лицензионные мероприятия, монтаж, наладка, запуск и эксплуатация оборудования и т.п.). Для того чтобы руководителю проекта было легче определиться с выбором организационной структуры для конкретного проекта, нами был рассмотрен сравнительный анализ разных форм ОСУ проектов.

Содержание проекта предъявляет требования по оптимальной организационной структуре проекта с точки зрения внутреннего организационного устройства проекта и разделения труда. ОСУ проекта классифицируются на [1]:

- функциональные: используются, как правило, для организаций с вертикальной (иерархичной) структурой управления. Генеральный директор имеет заместителей по основным направлениям своей деятельности, у которых имеются свои структурные подразделения;
- матричные: различаются по широте полномочий руководителя проекта, по количеству вовлекаемых в проектную деятельность организационных ресурсов, по существованию и роли постоянного штата. Сильная матричная структура характеризуется тем, что руководитель проекта имеет большие права и полномочия. Сбалансированная и слабая характеризуется, соответственно, меньшим количеством вовлекаемых сотрудников и полномочиями руководителя;
- проектные: деятельность организации концентрируется на выполнении определенного проекта (или программы как совокупности проектов). При этом все другие структурные образования либо от-

сутствуют, либо имеют вспомогательное значение — штабные и обслуживающие подразделения, комитеты и пр.

Нами было рассмотрено сравнение организационных структур управления проектом. Результат представлен в табл. 1.

Таблица 1. Сравнение организационных структур

Характеристики проекта	Организационная структура				
	Функциональная	Матричная			Проектно-целевая
		Слабая	Сбалансированная	Сильная	
Полномочия руководящего проектом	Незначительные	Ограниченные	От слабых до средних	От средних до высоких	От высоких до неограниченных
Роль руководителя проекта	Временная	Временная	Постоянная	Постоянная	Постоянная
Количество руководителей на одного проектного сотрудника	От 2 и более	От 1 и более	От 1 до 2	До 2	1
Статус команды проекта	Временный	Временный	Временный	Постоянный	Постоянный
Доля ресурсов организации, задействованных в проекте	0%	0-25%	15-60%	50-95%	85-100%
Время, затраченное на проект в данной структуре (без учета содержания проекта)	Максимальное количество	Чуть меньше максимального	Среднее количество времени	Приближенное к минимальному	Минимальное

При выборе ОСУ проекта менеджер должен руководствоваться основными параметрами: временем и деньгами. С наименьшим количеством времени выступает проектно-целевая ОСУ, поскольку в ней максимальное количество сотрудников занято в процессе осуществления проекта. А с максимальными затратами выбирается функциональная структура, т. к. в ней присутствует иерархичная структура управления.

К параметру деньги относятся затраты, входящие в проект. Это понятие включает несколько составляющих, но мы рассмотрим его со стороны затрат, связанных с персоналом. При большом количестве персонала проектно-целевая структура проигрывает — в ней существуют обособленные группы специалистов, полномочия которых приблизительно одинаковые, а затраты на их осуществление в сумме высоки. По параметру «денежные затраты», на наш взгляд, выходит вперед матричная «сильная» ОСУ. Руководитель набирает в команду тех специалистов, которые ему необходимы из уже существующего штата сотрудников, что исключает дублирование обязанностей.

Эффективность использования той или иной организационной структуры зависит в основном от содержания проекта. И если менеджер выберет правильную ОСУ проекта, то он принесет организации максимальную прибыль.

Библиографический список

1. Володин В.В. Интернет-курс «Классификация проектных структур по отношению к структуре организации» [Электронный ресурс]. URL: http://www.e-biblio.ru/book/bib/06_management/org_upr_proekt/new/sg.html#_Точ390846772
2. Бетанова И. Роль HR в управлении проектами // Справочник по управлению персоналом. 2011. №4 (апрель).

***Жафяров Р.Ш., студ.; рук. С.М. Голяков, к.т.н., доц.
(ИвГУ, г. Иваново)***

ОРГАНИЗАЦИЯ БЕЗОПАСНОГО ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА В ГОСУДАРСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В настоящее время многие предприятия используют те или иные методы электронной обработки и обмена документами. Использование подобных систем позволяет значительно сократить время, затрачиваемое на оформление сделки и обмен документацией; усовершенствовать и удешевить процедуру подготовки, доставки, учета и хранения документов; построить корпоративную систему обмена документами.

Юридический статус документу придаст в нашем случае электронная подпись. Согласно Федерального закона №63-ФЗ «Об электронной подписи» электронный документ, подписанный простой или усиленной неквалифицированной ЭЦП, признается равнозначным документу на бумажном носителе, подписанному собственноручной подписью. При этом обязательным является соблюдение следующего условия: между участниками электронного взаимодействия должно быть заключено соответствующее соглашение.

Усиленная квалифицированная подпись на электронном документе является аналогом собственноручной подписи и печати на бумажном доку-

менте. Контролирующие органы, такие как ФНС, ПФР, ФСС, признают юридическую силу только тех электронных документов, которые подписаны квалифицированной ЭЦП [1].

В свою очередь ЭЦП требует профессиональной информационной защиты. Среди всего спектра методов защиты данных от нежелательного доступа особое место занимают криптографические методы. В отличие от других методов, они опираются лишь на свойства самой информации и не используют свойства ее материальных носителей, особенности узлов ее обработки, передачи и хранения.

В последнее время увеличивается роль программных средств защиты информации, легко модернизируемыми не требующими крупных финансовых затрат в сравнении с аппаратными криптосистемами.

В докладе приводятся результаты проведенных исследований в направлении защиты информационной инфраструктуры организации, установка системы защиты информации, проведения тестового и внедрения приемки системы. Объектом исследования является защита информационной инфраструктуры организации. Целью научно-исследовательской работы [2] является внедрение системы аутентификации и подписи электронных документов Рутокен компании «Актив».

Работы по внедрению Системы проводились в Компании согласно техническому заданию и включали в себя следующие этапы:

1. Обследование информационной инфраструктуры Компании с целью выявления источников событий безопасности, определения технологии работы с данными, составление требований к архитектуре и функциональным возможностям СЗИ.
2. Разработка технического проекта с описанием порядка внедрения СЗИ.
3. Обучение сотрудников Компании работе с СЗИ.
4. Пилотное внедрение СЗИ с целью проверки функционирования всех узлов СЗИ, получения экспертного заключения о работоспособности Системы.
5. Практическое внедрение СЗИ.
6. Сопровождение СЗИ.

В ходе выполнения НИР, согласно техническому заданию, было проведено успешное внедрение системы Рутокен компании «Актив».

В результате выполненных работ была обеспечена безопасность информационной инфраструктуры организации и реализована возможность подписи электронных документов электронными цифровыми подписями сотрудников компании. Основные показатели: возможность аутентификации пользователей в доменные учетные записи, подпись документов ЭЦП сотрудников.

Пилотное внедрение Системы позволяет выявить некорректное функционирование Системы на различных узлах и выявить возможные ошибки при промышленном использовании Системы. Результат выполнения запланированных работ: в ходе проведения работ выявлена некорректная работа Системы на ОС *Windows Server 2012 R2*. Все указанные недостатки были

устранены. Практическое внедрение подразумевает использование Системы в полном объеме для получения запланированных результатов. Результат выполнения запланированных работ: на регулярной основе проводится идентификация и авторизация сотрудников Компании в доменной сети Компании, подписание документов внутреннего и внешнего ЭДО.

Эффективность определяется степенью защищенности доменных учетных записей от несанкционированного доступа и оперативностью анализа защищенности ИТ-инфраструктуры организации. Основным результатом выполнения работы является обеспечение безопасности информационной инфраструктуры Компании на всех уровнях, а также организация внутреннего и внешнего электронного документооборота.

Библиографический список

1. Просто об электронной подписи [Электронный ресурс]. URL: <http://esm-journal.ru/e-sign>
2. Отчет по НИР «Внедрение системы Рутокен компании «Актив» / С.М. Голяков, Р.Ш. Жафяров. Иваново: Иван. гос. ун-т, 2016.

*Курамшина Л.И., студ.; рук. С.Н. Буликов, д.э.н., проф.
(ЯГТУ, г. Ярославль)*

МОДУЛЬНО-РЕЙТИНГОВАЯ СИСТЕМА УСПЕВАЕМОСТИ СТУДЕНТОВ С ЭЛЕМЕНТАМИ МЕЖЛИЧНОСТНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Сегодня модульно-рейтинговая система мониторинга успеваемости каждого студента выступает информационной основой качественной подготовки бакалавров, магистров и специалистов. В этой связи доступность соответствующей информации для всех заинтересованных сторон (студент, родители, родственники, работодатели и т.д.) является ключевым условием профессиональной подготовки.

В ЯГТУ permanently ведется соответствующая работа. В ее рамках вся информация о текущей успеваемости студента аккумулируется на его индивидуальной внутривузовской странице – «личный кабинет». Однако, по состоянию на февраль 2017 г. эти страницы остаются недоступными (рис. 1). Поэтому такой мощный инструмент личностной мотивации студента, как его конкурентоспособность, не получает должного применения в учебном процессе. Мало того, даже простой мониторинг текущей успеваемости остается «черным ящиком».

В этой связи нами предлагается использовать соответствующий опыт московских вузов, в частности Московского государственного политехнического университета (МГПУ), в составе которого МГУП и МАМИ. Соответствующие системные разработки этого вуза позволяют всем лицам, которые имеют доступ к странице – личному кабинету в сети Интернет – просматривать

текущие результаты успеваемости. При этом доступ к странице определяется наличием у заинтересованного лица индивидуального логина и пароля (рис. 2).

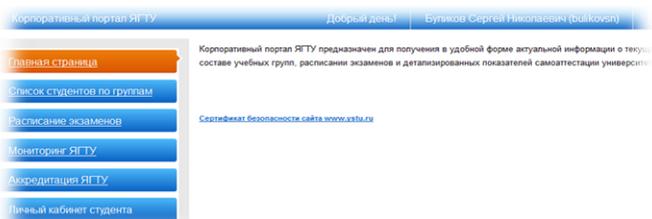


Рис. 1. Главная страница корпоративного портала ЯГТУ



Рис. 2. Главная страница корпоративного портала МГУП

Рис. 2 показывает возможности дальнейшего углубления информации о текущей успеваемости студента (рис. 3).

Рис. 3 отражает процесс прохождения студентом определенных «контрольных точек», заранее заданных учебным планом. Цвета заполнения белых кружков-контрольных точек означают полученную студентом оценку. Кроме того, используемая в МГПУ система позволяет отражать текущую успеваемость каждого студента, а также учебной группы в табличной и графической форме. Такая информативность учебного процесса предоставляет широкие возможности модульно-рейтинговой системы успеваемости студентов с элементами межличностной конкуренции.

Проделанная работа показала необходимость существенного повышения утилитарности и информационной доступности информационного обеспечения учебного процесса ЯГТУ за счет использования средств и возможностей *MS Office Access* (но не *Moodle*).

Нами предпринята попытка реализации подобной системы посредством возможностей *MS Office Access* (рис. 4). Соответствующая БД представлена на рис. 5.

Приемная кампания

Поданные заявления

Статистика

Конкурсные списки и приказы о зачислении

Конкурсные списки и приказы о зачислении (магистратура)

Результаты вступительных испытаний
Стоимость обучения

Учеба

Успеваемость

Выпускные квалификационные работы

ЦСПИВР

Оставить заявление на мат. помощь

Завойстая Арина Дмитриевна ДРРБ-1-1

Успеваемость

2014/2015, 1-й

Нажмите на название дисциплины, чтобы посмотреть подробную информацию по ней.

Дата	история	Основы кодирования и программирования в Интернет-маркет
07.02.2017		○
14.02.2017		○
16.02.2017		○
21.02.2017		○
28.02.2017		○
01.03.2017		○
02.03.2017		○
07.03.2017		○
14.03.2017		○

Рис. 3. Исходная страница текущей успеваемости студента

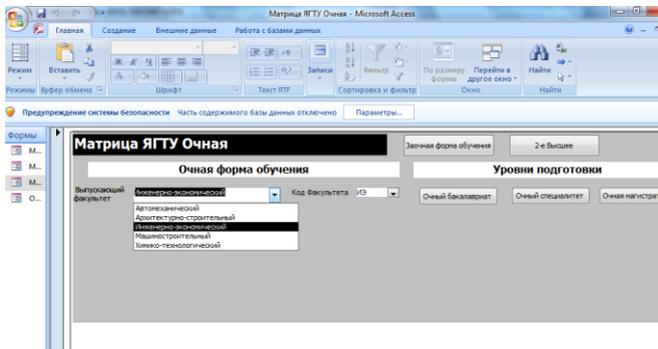


Рис. 4. Главная страница предлагаемой «Матрицы ЯГТУ»

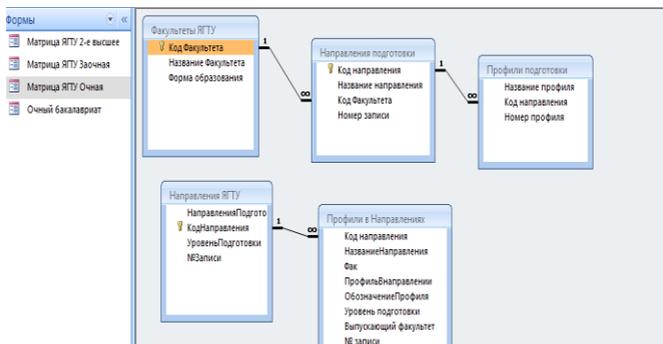


Рис. 5. База данных «Матрица ЯГТУ»

Опыт применения информационных систем и технологий в учебном процессе ЯГТУ раскрывает широкие возможности его адаптации к информационному обеспечению любых производственных процессов, вследствие универсальности подходов к формированию управленческих БД.

*Мишенкова Е.А., студ.; рук. С.В. Данилова, к.э.н., доц.
(ИвГУ, г. Иваново)*

ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ЭФФЕКТИВНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Любой электронный сервис для документооборота имеет значение для повышения эффективности работы на предприятии или в организации. Благодаря сервисам для систем электронного документооборота (СЭД) автоматизируется процесс создания документов разных типов, далее осуществляется сохранение документа в архиве. В случае производственной необходимости сервис для СЭД позволяет быстро найти нужные документы, отредактировать их, быстро подготовить отчетность и контролировать сроки исполнения тех или иных решений [1].

Предприятия с несовершенными бизнес-процессами нуждаются в первую очередь в таком сервисе, так как любой бизнес-процесс начинается с него. Используемый сервис должен быть достаточно гибким, чтобы позволить предприятию начать процесс совершенствования бизнес-процессов. Интеграция с системой электронного документооборота позволяет сотрудникам видеть на экране компьютера все документы, задачи и поручения, с которыми они должны работать в данный момент, а руководители имеют возможность видеть в режиме реального времени ход выполнения бизнес-процессов, например, исполнение заказов клиентов, приём новых сотрудников на работу, текущее состояние исполнения договоров, взаимодействие между разными подразделениями компании и т.п., то именно наличие этих возможностей и позволит компании начать совершенствование своих бизнес-процессов [2].

В качестве примера повышения эффективности работы в организации при внедрении электронного сервиса для документооборота рассмотрим сервис «Контур.Диадок».

Работа с «Диадок» также проста, как работа с обычной электронной почтой. Существует возможность входа в «Диадок» через удобный веб-интерфейс или напрямую из рабочей бухгалтерской системы. Сервис «Диадок» обладает рядом преимуществ:

- документ можно загрузить с вашего компьютера, из вашей учетной системы или сформировать непосредственно в «Диадок»;
- перед отправкой документ подписывается ЭЦП;
- на электронную почту всегда поступают уведомления о новых документах, что даёт возможность не упустить ни одного документа;

- массовая обработка документов существенно экономит время;
- хранение документов в «Диадоке» полностью безопасно, а их поиск, благодаря фильтрам, удобен;
- представление документов в контролирующие органы становится гораздо проще – не нужно везти в налоговую пачки ксерокопий;
- найти контрагента, проверить его и начать обмен документами можно практически моментально;
- организации даже с очень большим количеством пользователей смогут комфортно работать в «Диадоке».

«Диадок» работает со всеми бухгалтерскими системами. Какая бы учетная программа ни использовалась в организации – «1С», *SAP*, *Oracle* или другая, – «Диадок» легко может быть интегрирован в интересующие бизнес-процессы. Так, к примеру, специальный модуль «Диадок», встраиваемый в «1С», позволяет отправлять электронные счета-фактуры непосредственно из системы «1С». Также сервис «Диадок» соответствует всем требованиям законодательства РФ. Электронные документы не нуждаются в бумажных копиях и дубликатах и могут быть представлены в налоговую инспекцию или в судебные органы. Предприятия при внедрении сервиса «Контур.Диадок» получают множество выгод.

1. Оптимизация налогообложения, в первую очередь НДС. Отсутствие в бухгалтерии первичных документов приводит, прежде всего, к доначислению налога на прибыль и НДС по результатам налоговых проверок, а также к задержкам в возмещении НДС. Статистика по налоговым проверкам и судам хорошо показывает, что это действительно большая проблема для бизнеса. «Диадок» позволяет моментально получать документы и никогда их не потерять, таким образом, непосредственно оказывает влияние на то, как бизнес распоряжается своим капиталом, позволяет увеличить оборачиваемость.

2. Сокращение затрат на рутинные операции:

- сокращается количество времени, которое тратится на поиск документа в бумажном архиве;
- сокращается количество людей, занятых при передаче документа из одной бухгалтерии в другую;
- сокращается количество людей, занятых перебиванием данных с бумаги в компьютер.

3. Отказ от бумажного архива. Хранение бумаг требует места, за это место нужно платить. Хранение электронных документов места не требует, платить за него не нужно.

4. Ускорение оплаты покупателей. Покупатель часто платит поставщику только после того, как получил счет-фактуру и получил накладную.

5. Сокращение издержек на бумагу, печать, отправку и т.д.

В итоге, можно сделать вывод, что любая организация или предприятие в современном информационном пространстве получает огромные преимущества при использовании инструментальных средств, таких как электронных сервисов для системы документооборота. Прежде всего, ускоряется подготовка и исполнение документов, улучшается контроль за исполнением

поставленных производственных задач, сводятся к минимуму потери важных для организации документов, и сокращается срок поиска необходимой документации. Значительным преимуществом можно назвать дополнительную защиту информации, действующую в электронных сервисах для документооборота. Оптимизация работы предприятия на базе электронных сервисов повышает исполнительскую дисциплину сотрудников и повышает качество работы.

Библиографический список

1. Бобылева М.П. Эффективный документооборот: от традиционного к электронному. М.: МЭИ, 2010.
2. Мохонько В. Электронный документооборот. Проблемы внедрения автоматизированного обслуживания // Вестник Книжной палаты. 2013. №1.
3. Федеральный закон «Об электронной цифровой подписи» №1-ФЗ от 06.04.2011 г.

***Морозова Д.Д., Жафьяров Р.Ш., Еловских Н.С., студ.;
рук. Ф.С. Жафьярова, к.т.н., доц.
(ИвГУ, г. Иваново)***

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

В основе бизнес-проекта лежит понимание его эффективности с точки зрения востребованности и прибыльности. Преимущества информационных технологий не вызывают сомнений, их окупаемость признает большинство компаний, но для многих руководителей компаний возврат на инвестирование в информационные технологии не является основным критерием для принятия решения о реализации проекта, поэтому не существует единой формулы подсчета эффективности информационных систем. В международной практике сложилось несколько вариантов их оценки.

Возврат на инвестирование в информационные технологии со временем может стать основным критерием для принятия решения о реализации проекта. В работе представлены наиболее часто используемые способы обоснования эффективности использования ИТ в бизнесе. Результаты исследования дают возможность полноценной оценки использования ИТ, что повлияет и на экономическую эффективность бизнеса в целом.

1. *Совокупная стоимость владений*. Совокупная стоимость владений (*total cost of ownership*, TCO) – сумма материальных и временных затрат, связанных с приобретением и функционированием программного и аппаратного обеспечения. В расчет принимаются прямые и косвенные затраты [4].

2. *Окупаемость инвестиций*. ROI (*Return on Investment*) – финансовый коэффициент, иллюстрирующий уровень доходности или убыточности бизне-

са, учитывая сумму инвестирования в этот бизнес, выражается в процентах. Показатель ROI является отношением суммы прибыли или убытков к сумме инвестиций [1].

3. *Источники экономической эффективности.* Источник экономического прогресса заложен в основных производственных отношениях, их соответствии производительным силам. Устаревшие производственные отношения ослабляют экономические интересы предпринимателя, соответствие же производственных отношений потребностям развивающихся производительных сил заставляет экономические интересы выступать ускорителем экономического прогресса.

Предпринимательская деятельность стимулирует развития инновационной деятельности, повышает эффективность всех бизнес-процессов, становящихся основой экономического роста [3]. Источники эффективности каждой подсистемы определяются реализуемыми задачами: какие данные когда и кем вводятся в систему, как обрабатываются и кому предоставляются, актуальность и полнота этой информации, отражение системой бизнес-процессов предприятия.

Определяя масштабы автоматизации в сфере сбыта, источники экономической эффективности находятся в сокращении потерь от отклонений в целевых ориентирах сбытовой политики. Время исполнения заказов минимизируется, обслуживание клиентов становится предельно корректным, потери снижаются. Источники эффективности кроются в повышении качества анализа производственно-хозяйственной и финансовой деятельности компании.

Другой источник эффективности – расширение возможностей контроля большей детализации плановых и фактических показателей. При обнаружении отклонения фактических показателей от плановых или нормативных, происходит автоматическое формирование отчетов – предметов детального анализа и объективных шагов к исправлению критической ситуации [2].

Рассмотренные источники экономической эффективности тесно связаны между собой, поэтому неправильно оценивать экономическую эффективность системы как сумму эффективностей подсистемы: интегральный эффект от внедрения комплексной системы будет выше [5].

Один из механизмов обоснования экономической целесообразности нашел отражение в разработках и внедрении новых ИТ-систем. С учетом требований заказчика, выполнена научно-исследовательская работа по оптимизации системы управления складом и автоматизации продаж в рамках проекта, внедренного в условиях сети розничной торговли магазинов «Галактика» [5]. Оптимизация и автоматизация системы управления с помощью инструмента «Инвентаризация витрины» [6] оказали влияние на повышение эффективности деятельности всех работников организации по следующим основным критериям:

- сокращение ручного труда сотрудников организации;
- минимизация ошибок, связанных с «человеческим фактором»;
- повышение эффективности использования рабочего времени сотрудниками предприятия.

Кроме преимуществ, важную роль играет и возврат на инвестирование в информационные технологии. Рассмотренные варианты обоснования экономической эффективности информационных технологий позволяют полностью оценить их использования, что влияет на экономическую эффективность бизнеса в целом.

Библиографический список

1. Концептуальные основы развития корпоративных информационных систем. Производственные методологии: методические указания / С.В. Данилова // Методические указания по курсу «Технология создания КИС» для бакалавров по направлению «Прикладная информатика в экономике». Иван. гос. ун-т, 2013
2. Мухтарова Г. Эффективность ERP-систем, Норбит, 2011.
3. Скрипкин К.Г. Экономическая эффективность информационных систем. М.: ДМК Пресс, 2009.
4. Якимова О.Ю. Методы оценки эффективности корпоративных информационных систем управления. Саранск: Мордовский гос. ун-т, 2006.
5. Отчет по НИР «Совершенствование системы управления логистическими процессами и разработка новых модулей автоматизации процессов» / Ф.С. Жафярова, С.М. Голяков, И.В. Бабушкин, Р.Ш. Жафяров и др. Иваново: Иван. гос. ун-т, 2014.
6. Свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ №2012613006 «Инвентаризация витрины» / И.В. Бабушкин, Р.Ш. Жафяров, Т.Ю. Горячева и др. Иваново: Иван.гос. ун-т. Зарегистрировано в Реестре программ для ЭВМ. Оpubл. 28.03.2012.
7. Сергеева С.А., Еловских Н.С., Жафяров Р.Ш. Совершенствование процесса инвентаризации витрины. Новые ИТ в образовании // Сб. научных трудов 17-й международной научно-практической конференции «Инновации в экономике и образовании на базе технологических решений «1С», 31.01.2017-01.02.2017г. Часть 1. М.: ООО «1С-Паблишинг», 2017.

***Морозова Д.Д., Казарина И.С., студ.; рук. Е.В. Беляев, д.т.н., проф.
(ИвГУ, г. Иваново)***

ВЛИЯНИЕ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА НА ЭКОНОМИКУ

21 век считается пиком развития информационного общества. Все больше технологий и знаний сопровождают нас каждый день. Количество получаемой информации растет в геометрической прогрессии, как и скорость ее получения. Поэтому все большее количество организаций начинает использовать в повседневном обращении системы электронного документооборота (СЭД). Данное исследование является актуальным, поскольку определяет степень влияния СЭД на современную экономику, новизна его определена относительно недавним внедрение СЭД в ведение бизнеса.

Существует множество различных систем электронного документооборота, таких как Диадок или FOSSDoc, ALFRESKO. СЭД гарантирует жестко

регламентированное и контролируемое перемещение документов на основе коммуникационных технологий. Создавая электронный документ, делопроизводитель получает целый ряд преимуществ. В электронном виде можно хранить любую необходимую для работы информацию – текстовую, таблицы, цифровые данные, изображения, звукозаписи, видеозаписи.

В СЭД возможно исполнить весь цикл работы с документами: начиная созданием и заканчивая электронной подписью. СЭД позволяет контролировать каждую стадию подготовки и реализации документа, кто работает с ним в данный момент.

Для общества обременительно расходование огромного количества бумаги, так как информация, поступающая на таких носителях, менее динамична, чем электронная. Концепция безбумажной технологии имеет за плечами не одно десятилетие. В это же время сегодня можно говорить лишь о частичной реализации этой идеи. Здесь ряд причин:

1. Получение информации в электронном виде требует привычки;
2. Безбумажные технологии требуют основательной технической поддержки: соответствующей производственной вычислительной техники, высокой пропускной способности коммуникационных линий, технологичности алгоритмов;
3. Безбумажные технологии требуют основательной юридической поддержки.

Процесс управления предприятием в условиях рыночной экономики требует интенсификации и четкой организации всего предприятия, вплоть до каждого сотрудника. При наличии регламентации деятельности, прежде всего в отношении делопроизводства, информационные технологии, как катализатор дальнейшего прогресса, призваны обеспечить доступный и эффективный инструмент автоматизации на основе безбумажного делопроизводства и документооборота. В каждой отрасли или в разных видах деятельности при обработке документов как в бумажном, так и в автоматизированном виде имеется своя специфика, связанная с различиями как в составах обрабатываемых документов, так и в процедурах обработки. В связи с этим для автоматизации специфичных документационных процессов применяются разные системы. Можно выделить следующие виды электронного документооборота: производственный, управленческий, технологический, бухгалтерский, складской, офисный и другие.

Из плюсов электронного документооборота отмечают:

- оперативный доступ к документам, быстрота в исправлении бумаг, эффективное управление движением документов;
- все структуры компании могут работать в едином информационном пространстве – это позволяет ускорить согласование документов и принятия решений;
- повышение исполнительской дисциплины (так как ЭДО позволяет определять ответственного за исполнение документа в каждый момент времени);

- повышение производительности сотрудников, безопасность и сохранность документов — шифрование данных позволяет пресечь попытки несанкционированного использования информации;
- исключение дуближа документации, формирование архива происходит автоматически, снижение финансовых затрат на документооборот и делопроизводство.

К минусам ЭДО относят большие расходы на приобретение и внедрение ПО. Сотрудникам необходимо время для обучения и привычки к системе, но эти недостатки будут временными.

Автоматизацию разделяют на две части: процесс и отчет. Если стоит задача не только внедрить электронный документооборот, но и преобразовать бизнес-процессы, то техническое задание необходимо формулировать вместе со специалистами, которые ответственны за эти процессы. Только в случае привлечения их в помощники получится создать достойную версию электронного документооборота.

Внедрение системы электронного документооборота дает значительный экономический эффект, однако количественная его оценка является сложным процессом, так как приходится учитывать множество факторов. Несмотря на существующие трудности, электронный документооборот находит все более широкое применение именно потому что, эффект от него измеряется не прямой экономией ресурсов, а повышением качества работы организации.

Библиографический список

1. Минаков В.Ф. Информационные потоки как фактор производства // Nauka-gastudent.ru. 2015. №11.
2. Минакова Т.Е., Минаков В.Ф. Энергосбережение – мультипликатор эффективности экономики // Международный научно-исследовательский журнал. Research Journal of International Studies. 2013. №11-2.
3. Путькина Л.В. Динамика концепции развития предпринимательских структур // Международный научно-исследовательский журнал. 2015. №2-3(33).
4. Путькина Л.В. Особенности инновационных предпринимательских структур // Международный научно-исследовательский журнал. 2015. №2-3 (33).
5. Путькина Л.В. Проектирование интеллектуальных систем в экономике. Статья в открытом архиве № 0321400431. 30.07.2014.

*Павлов Е.И., маг.; рук. Е.О. Грубов, к.э.н., доц.
(ИГЭУ, г. Иваново)*

ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ

Под инвестиционным портфелем подразумевается выбранная трейдером (инвестором) совокупность объектов финансового инвестирования на фондовом рынке, которые являются компонентами стратегического и инвестиционного плана организации. Миссией инвестора, в данном случае, явля-

ется составление такого портфеля, функционирование которого бы удовлетворяло финансовому плану инвестиционного отдела предприятия, соответствовало бы его рискам на данном этапе инвестирования и приносило ожидаемую прибыль для компании.

Под эффективностью проекта и финансовой грамотностью управления финансовыми активами понимается соответствие реальных итогов трейдерской деятельности ожидаемой, прогнозируемой и соответствующей стратегии предприятия на данном временном периоде.

Из принципов составления инвестиционного портфеля для предприятия можно выделить следующие: диверсификацию, консервативность, безопасность, стабильность дохода, достаточную ликвидность инвестируемых средств. Так как следовать всем принципам невозможно, в предложенной нами модели в основе лежит оптимальное, на мой взгляд, соотношение активов и инвестируемых в них средств, другими словами – среднесрочная стратегия с умеренным уровнем риска, ориентированная на капитал, выделенный предприятием в размере 10-100 млн руб. Очевидно, предприятия или компании могут обладать и другими объемами активов, инвестируемых в данном методе, но в таком случае необходимо будет скорректировать доли долгосрочных и срочных активов, перейдя на другие виды рынков, например, NYSE или CME.

Основной целью формирования портфеля является достижение оптимального баланса между риском и доходом для предприятия. Необходимо сформировать такой набор инвестиционных инструментов, который позволит снизить риск инвестора до минимума при одновременном увеличении доходности. Успех инвестиций определяется оптимальным распределением средств по типам активов. Изменение структуры инвестиционного портфеля позволяет менять соотношение его доходности и риска.

Формирование портфеля начинается с оценки возможных активов компании, выбором интересующих акций, распределение их согласно плану, контроль управляющего портфелем над выполнением прогнозов по прибыли и риск-менеджменту, включающему в себя корректировку убыточных позиций и их закрытие, в случае изменения ситуации на рынке с последующей трансформацией портфеля. На срочном рынке, где и будет происходить основная работа управляющего капиталом, ведется более частая работа по анализу рынка, совершению сделок и урегулированию несоответствий хода менеджмента с прогнозируемым исходом в сторону более оптимистичного исхода.

Основную часть портфеля следует составить из акций крупнейших российских компаний (60-70%), в рекомендуемом размере 8-15 единиц, с учетом их инвестиционной привлекательности (ИП), например, при планируемом распределении финансов между акциями Газпрома и Сбербанка предпочтение в доли инвестирования стоит отдать акциям Сбербанка, основываясь на анализе компании трейдером. В таком случае, доля финансов, инвестируемых в Сбербанк, будет выше, чем в Газпром. Аналогичная ситуация обстоит с инвестированием в срочный рынок: следует брать в расчет сроки вложений, инвестиционную привлекательность актива и срок его экспира-

ции. Срочная торговля в предложенной стратегии предполагает как внутриведенную, так и долгосрочную, поэтому на примере детально рассмотрим только инвестирование в акции компаний, хотя для срочного рынка остаются похожие рекомендации: рекомендуемое число активов 4-7 единиц, доля долгосрочного инвестирования равна внутриведенной торговле и составляет 10-20% от общего капитала. Крайне важно иметь запас свободных средств для приобретения крайне ликвидных активов, появляющихся на рынке или корректировке основного портфеля в случае возникновения различных ситуаций. Рекомендуемая сумма свободных средств составляет 10% от основного капитала.

Рассмотрим пример портфеля, составленного трейдером. Исходные данные: общий объем инвестиций 50 млн руб., акции 30 млн руб. (60%), срочный рынок 15 млн руб. (30%), свободные финансы 5 млн руб. (10%) (табл. 1, 2, 3).

Таблица 1. Распределение финансов во внутриведенную торговлю на срочном рынке

№	Фьючерс	Инвестиции в актив (млн руб.)
1	RTS	7,5
2	Si	
3	Bг	
4	ED	

Таблица 2. Распределение денежных средств по акционерным обществам

№	Актив	ИП	Сумма инвестиций в актив (млн руб.)
1	Сбербанк	10%	3
2	ФСК ЭЭС ао	5%	1,5
3	ТМК	5%	1,5
4	Polymetal	10%	3
5	Сургнфгз	10%	3
6	Роснефть	5%	1,5
7	Мосбиржа	15%	4,5
8	ВТБ	15%	4,5
9	Газпром	10%	3
10	Yandex	15%	4,5

Таблица 3. Распределение финансов в среднесрочную торговлю на срочном рынке

№	Фьючерс	Инвестиции в актив, млн руб.
1	GAZR	7,5
2	SBRF	
3	Gold	
4	LKOH	
5	MIX	
6	VTBR	

В основу описываемого подхода к инвестированию входит принцип диверсификации, он заключается в снижении риска за счет снижения риска посредством включения в портфель ценных бумаг большого количества отраслей экономики, мало взаимосвязанных между собой. Согласно принципу консервативности потенциальные потери от рискованной доли с подавляющей вероятностью покрываются доходами от надежных активов, хотя основной статьёй дохода данного подхода является работа на срочном рынке. Принцип достаточной ликвидности состоит в поддержании доли быстрореализуемых активов в портфеле не ниже уровня, необходимого для покупки возможно высокодоходных инструментов, появляющихся на рынке.

Сформированный с учетом всех рассмотренных факторов портфель ценных бумаг подлежит совокупной оценке по критериям доходности, риска и ликвидности, которая должна удовлетворить требуемые показатели риска, прироста капитала и соответствует предложенному распределению финансовых средств по активам. После формирования и запуска портфеля рекомендуется еженедельно регулировать доли активов, дополняя активы в необходимые разделы портфеля.

Библиографический список

1. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика. СПб.: Питер, 2014.
2. Степанова Е.А. Инновационная стратегия: потенциал, ограничения, предпосылки успешности [Электронный ресурс]. URL: <http://www.tisbi.ru>

*Павлов Е.И., маг.; рук. Е.О. Грубов, к.э.н., доц.
(ИГЭУ, г. Иваново)*

ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В ходе своей деятельности любое предприятие сталкивается с вопросом об обеспечении стабильности своей работы путем урегулирования финансовых рисков. Их возникновение имеет постоянный характер и задачей менеджеров высшего звена компании является своевременное обнаружение возможных нарушений в деятельности и быстрая ликвидация проблем для минимизации финансовых потерь и поддержания деятельности предприятия. В этой статье будут перечислены основные виды финансовых рисков, с которыми может столкнуться любое предприятие, их пояснение и пути регулирования.

Риск нарушения равновесия финансового развития появляется в результате чрезмерного использования заемных средств, который влечет за собой дисбаланс между положительным и отрицательным денежными потоками. Этот риск является основным и на него следует обратить значительное внимание, чтобы избежать фатальных последствий, одним из которых может быть банкротство предприятия.

Риск неплатежеспособности является одним из наиболее опасных в списке и может привести к остановке работы компании, а также к суще-

ственным задержкам в развитии, вплоть до банкротства, именно поэтому управленцам высшего звена необходимо следить за уровнем снижения ликвидности оборотных активов, порождающим разбалансированность между положительным и отрицательным денежными потоками.

Инвестиционный риск финансовых потерь может возникнуть в процессе осуществления инвестиционной деятельности предприятия. Для предупреждения убытков следует постоянно контролировать инвестиционную деятельность: следить за актуальной ситуацией на инвестируемом рынке, своевременно менять инвестиционную стратегию или портфель активов, грамотно распределять финансы по отраслям и вовремя закрывать изжившие себя отрасли, куда были инвестированы средства.

Инфляционный риск означает возможность обесценивания активов компании и реальной стоимости капитала, а также ожидаемой прибыли предприятия. Так как инфляция присутствует всегда, самой лучшей реакцией на этот риск будет, на мой взгляд, его учет в плановом бюджете доходов и расходов в виде вычета прогнозируемой ставки по инфляции из ожидаемых денежных потоков компании.

Процентный риск заключается в непредвиденном изменении процентной ставки по финансовым ресурсам. Это может случиться, если компания использует заемные средства по плавающей ставке. Наиболее грамотными решениями в предохранении от возможных результатов этого риска будет введение отдельного бюджета под подобный возможный случай повышения ставки или использование кредита с фиксированной процентной ставкой.

Валютный риск появляется у компаний, чья деятельность связана с контактом с другими странами, например, закупкой сырья по иностранной валюте. Эта операция предполагает постоянное изменение курсов валют во времени, и для предупреждения рисков, связанных с нехваткой бюджета следует спрогнозировать возможное увеличение курсов валют и заложить это изменение в планируемый бюджет.

Кредитный риск возникает при предоставлении услуги кредитования товара населению. В случае невозврата кредита или осуществлении несвоевременных платежей покупателями возникает нарушение в планируемых поступлениях денежных средств в бюджет, в следствии чего повышается вероятность возникновения проблем с появлением косвенных убытков и для ее предупреждения менеджерам высшего звена компании следует оценить целесообразность введения потребительского кредита или внедрение запасного бюджета, предусматривающего возникновение подобных ситуаций.

Криминогенный риск возникает при взаимодействии с партнерами, которые могут нечестным путем, например, объявить себя банкротами или могут подделывать документы на присвоение активов компании, вплоть до её полного присвоения. Следует ответственно подходить к выбору партнёров для бизнеса и вести отношения только с проверенными контрагентами для исключения подобных ситуаций.

Риск финансовой деятельности предприятия в целом – это комплекс всех видов рисков, присущих его финансовой деятельности. Он определяется

спецификой организационно-правовой формы предприятия, структурой капитала, составом активов, соотношением постоянных и переменных издержек и другими факторами.

Систематизируя основные риски, можно сказать, что любое предприятие в процессе своей деятельности сталкивается с множеством возможных препятствий на пути к финансовому успеху и руководству компании необходимо с большой ответственностью отнестись к разработке мероприятий по своевременному выявлению проблемных ситуаций и немедленного реагирования на них с своевременной ликвидацией во избежание финансовых убытков.

Библиографический список

1. Литовченко С.Е., Корсакова М.И. Социальная ответственность бизнеса: актуальная повестка дня. М.: Ассоциация менеджеров, 2003.
2. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет. М.: Экономистъ, 2003.
3. Социальное партнерство на предприятиях различных форм собственности в современном российском обществе: социологический опрос. М.: РАГС, 2006.
4. Гришан И.А. Качественный менеджмент: формула успеха в условиях конкурентного рынка // Стандарты и качество. 2008. №2.
5. Демчук О.Н., Ефремова Т.А. Антикризисное управление: учебное пособие. М.: Флинта: МПСИ, 2009.

*Перцев Д.А., маг.; рук. О.Е. Иванова, к.э.н., доц.
(ИГЭУ, г. Иваново)*

АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ И ПРИНЦИПОВ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Проектное управление – это неотъемлемый элемент современной системы менеджмента, который используется для повышения качества производимой продукции и услуг, снижения расходов, увеличения прибыли. Что же такое проектное управление и каковы его основные преимущества?

Проект – это идея, предполагающая выполнение конкретной материальной задачи в ограниченный период времени. Основные признаки: уникальность (проект – это то, что создается впервые); ограниченность по времени (у проекта всегда указаны сроки его реализации); целенаправленность (проект всегда выполняется для решения конкретных задач, выраженных, как правило, в количественных единицах измерения). Если выполняются все три условия, то комплекс действий может называться проектом.

Управление проектами включает в себя множество подходов и инструментов и базируется на следующих основных принципах:

- ориентированность на результат. Проектное управление – это не просто качественный менеджмент, это целенаправленный комплекс взаимосвязанных действий;

- учет жизненного цикла проекта;
- процессный подход к управлению. Этот принцип предполагает оценку проекта как совокупность процессов, взаимосвязанных между собой и завершающихся промежуточными итогами в виде полуготовых изделий или важных документов;
- принцип «проектного треугольника». При управлении проектом следует руководствоваться взаимозависимостями между: сроками, бюджетом, качеством проекта. Изменение одного из факторов ведет к изменению других, что делает их как бы сторонами одного треугольника (рис. 1).



Рис. 1. Иллюстрация принципа «проектного треугольника»

Для описания процессно-функциональной модели управления проектом открытия сети фитнес-клубов возьмём систему *Project Management*. Она обладает определенной объемностью элементов, представляя своеобразную изометрическую конфигурацию. Мы же, знакомясь с проектным управлением, представим лишь ее двухмерный вариант, включающий процессы и функции управления проектом в их тесной взаимосвязи (рис. 2).

На первых шагах проекта всегда существует некий хаос, и задача грамотного управления состоит в том, чтобы превратить хаос в порядок, чтобы появилась определенная система деятельности, позволяющая наладить процесс. Создание концепции проекта – первый шаг к упорядочению хаоса, шаг к осмыслению деятельности, вычисление ее этапов и планированию. По сути, концептуализация – это выстраивание содержания проекта, деятельность, которая предшествует детальному планированию, создание общей схемы процесса. Необходимо отметить, что этап создания концепции играет особую роль для тех проектов, в которых степень новизны очень высока.

Когда проект связан с разработкой нового продукта, то процесс его реализации редко имеет линейный характер. Очень важно на этапе концептуализации, чтобы было хотя бы несколько вариантов путей решения поставленных задач, и чем больше вариантов, тем больше вероятность, что найдется оптимальный вариант решения задачи. На этом этапе работы очень многое зависит от того кто будет реализовывать проект т.е. от опыта разработчика и от творческого потенциала тех людей, которые будут работать над проектом.

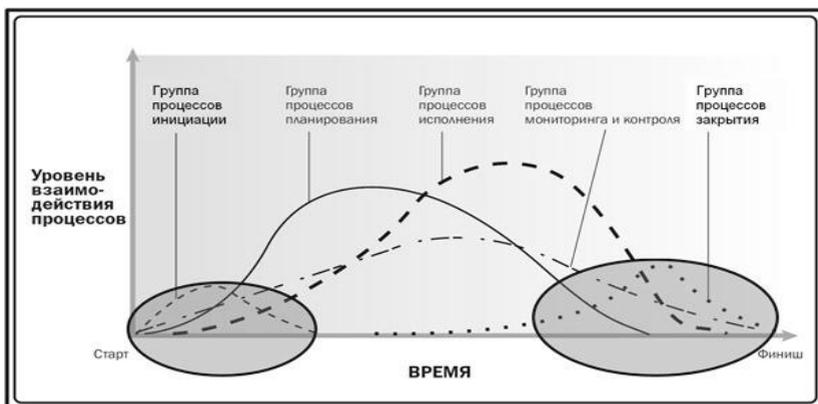


Рис. 2. График-диаграмма взаимодействия групп процессов в рамках проекта

Сущность процесса концептуализации проекта в значительной мере состоит в рассмотрении вариантов решения проблемы, их фильтрации. Происходит оценка предлагаемых вариантов с точки зрения возможности реализации, соответствия ресурсам заказчика. В итоге этого процесса происходит выбор лучшего варианта, который устраивает и заказчика и разработчика и в техническом, и во временном, и в финансовом плане. На этапе создания концепции проекта руководителю очень важно стимулировать творчество исполнителей. Часто говорят, что творчество – это процесс спонтанный, но требует озарения, вдохновения и не поддается стимулированию.

Резюмируя сказанное, можно сделать вывод о том, что сущность проектного управления – обеспечить корректное выполнение поставленных целей с минимальными издержками, не превышая уровень имеющихся ресурсов. Проектное управление – это неотъемлемая часть современного бизнес-пространства, и изучение его основ просто необходимо для грамотного принятия управленческих решений. Таким образом, все большее число руководителей приходят к пониманию необходимости проектного управления и осознают все перспективы применения данной технологии. При грамотном управлении имеющимися ресурсами, можно улучшить конкурентное положение, финансовое положение, так же грамотно увеличить потребительский интерес к своему проекту.

Библиографический список

1. Управление проектом. Основы проектного управления: учебник/ под ред. проф. М.Л. Разу. М.: КНОРУС, 2006.
2. Чурилов А.А. Понятие, роль и актуальность проектного управления в России // Молодой ученый. 2013. №3.
3. Асеева М.А. Роль и значение проектного управления в малом бизнесе в современных условиях // Аудит и финансовый анализ. 2012. №5.

СТРУКТУРА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ФИТНЕС-КЛУБА

Анализ структуры и природы бизнес-процессов проведем на примере фитнес-клуба, в частности, используем для примера типовую цепочку бизнес-процессов – «продажа клубной карты» (рис. 1).

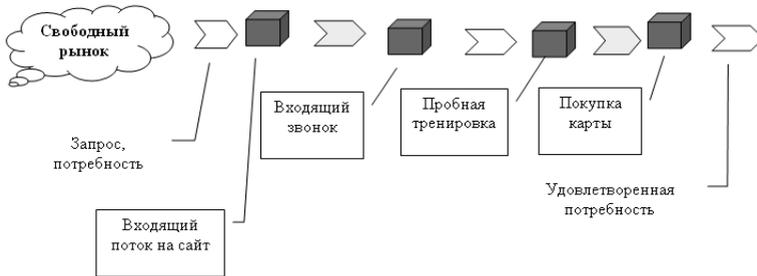


Рис. 1. Иллюстрация цепочки бизнес-процессов «продажа клубной карты»

На входе есть запрос, который потенциальный клиент дает свободному рынку – запрос с определенным намерением, например, купить клубную карту в фитнес-клуб, который человек выразил через конкретный запрос в поисковых системах «фитнес клуб цены». Увидев конкретное объявление, человек переходит на сайт фитнес-клуба (рис. 2).

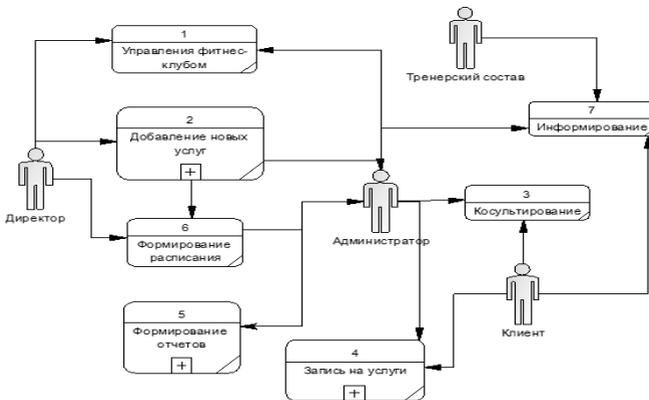


Рис. 2. Общая диаграмма бизнес-процессов фитнес-клуба

Система должна:

1. Иметь разграничение прав доступа.
2. Содержать базы данных об услугах фитнес-клуба, клиентах и тренерах.
3. Предоставлять возможность добавления, поиска, редактирования и удаления данных.
4. Вести учет оплаты купленных услуг клиентами.
5. Предоставлять возможность создания и корректировки расписания (добавление, изменение, удаление данных).
6. Предоставлять возможность учета посещаемости.
7. Предоставлять возможность добавления отзывов о тренерах.

Оперативное управление фитнес-клубом – процесс очень трудоемкий, кропотливый, требующий большого количества человеческих и временных ресурсов. Сотканный из большого количества деталей, меняющихся каждый день, он требует постоянного внимания. Менеджмент в фитнес-клубе – это бизнес, ориентированный на постоянную поддержку продаж, потому что 40% людей не продлевают свое членство на второй срок. Менеджмент и организация взаимодействия работников фитнес-клуба в процессе управления – сложный и многоаспектный вопрос. И как любой сложный элемент, его можно разделить на составные части, проанализировав и улучшив которые будет проще усовершенствовать весь процесс в целом. Над этим работает вся команда персонала проекта: совершенствование тренировок, дополнение услугами, исправление ошибок клуба – нужно не только подстраиваться под имеющихся клиентов, но и завлекать этими изменениями новых.

*Проценко А.А., студ.; рук. С.В. Данилова, к.э.н., доц.
(ИвГУ, г. Иваново)*

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ АВТОМАТИЗАЦИИ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА

Система электронного документооборота (СЭД) – организационно-техническая система, обеспечивающая процесс создания, управления доступом и распространения электронных документов в компьютерных сетях, а также обеспечивающая контроль над потоками документов в организации. В современной организации системы электронного документооборота (СЭД) становятся обязательным элементом ИТ-инфра-структуры. С их помощью повышают эффективность деятельности коммерческие компании и промышленные предприятия, а в государственных учреждениях на базе технологий электронного документооборота решаются задачи внутреннего управления, межведомственного взаимодействия и взаимодействия с населением. Особенно активно происходит внедрение СЭД в территориально-распределенных организациях, где требуется постоянно контролировать

работу, а также взаимодействие между сотрудниками требует мгновенного реагирования.

Актуальность проблемы выбора и внедрения электронного документооборота определяется необходимостью создания на предприятии единого документооборота с учетом рационального использования человеческих ресурсов при выполнении определенных процессов. Проблемы, с которыми сталкивается предприятие при ведении бумажного документооборота:

- время на поиск необходимого документа в большом архиве может составлять от нескольких часов до нескольких дней, что совершенно неприемлемо, если этот документ необходим для принятия важных управленческих решений на его основе;
- практически невозможно гарантировать сохранность архивной документации. Помимо форс-мажорных обстоятельств, которые могут в момент уничтожить всю документацию компании, сильный вклад в разрушение целостности архива вносят его пользователи;
- высокие затраты на хранение и содержание больших массивов документации. Особенно эта проблема актуальна для организаций, где архив исторически хранится в пределах Садового кольца;
- существуют также определенные сложности с организацией доступа к архиву – пользоваться документом в определенное время может только один человек.

Вопрос автоматизации документооборота решается для каждой организации индивидуально. Существует немало отрицательных моментов, связанных с интеграцией новых технологий, обучением персонала, дооснащением оборудования, мотивацией руководства на использование систем электронного документооборота, что говорит о многосторонней проблеме автоматизации и возможности дальнейших исследований данной тематики.

Системы электронного документооборота считаются одними из дорогостоящих среди проектов по автоматизации бизнес-процессов. Собираясь автоматизировать документооборот, в первую очередь задумываются об адаптации системы для решения конкретных, часто специфических задач и, конечно, о поддержке. Причиной этого являются косвенные расходы на содержание СЭД, которые составляют ощутимую часть конечной стоимости владения (ТСО). Для анализа затрат на внедрение СЭД, приведем условный расчет для организации, имеющей распределенную структуру, на 400 рабочих мест. Рассчитанная стоимость владения с использованием прямых и косвенных затрат представлена в табл. 1. Прямые затраты складываются из стоимости лицензии на 400 рабочих места. Лицензия приобретается на 2 года и стоит 1640 тыс. руб. – стоимость одной лицензии – 3 тыс. руб. Эксплуатационные затраты за 3 года составят 2075 тыс. руб. и включают в себя: зарплату сотрудников сферы ИТ (3 человек), обучение персонала и пользователей, техническую поддержку, оплату ИТ-услуг, оказываемых внешними подрядчиками. Косвенные затраты будут составлять менее 20% ежегодно и за 2 года будут равны 135 тыс. руб.

По результатам данных расчетов составлен перечень мероприятий по улучшению бизнес-процессов посредством внедрения новой СЭД. В перспективе на предприятии планируется проведение аудита информационной системы для регулярного мониторинга повышения эффективности работы сотрудников.

Подводя итог, можно сказать, что выбор системы документооборота – это не просто технологическая или инженерная задача, он связан с общей стратегией развития организации. При выборе системы электронного документооборота следует учесть множество факторов, и окончательное решение предпочтительно принимать на основе комплексного анализа возможностей СЭД в зависимости от требований и специфики деятельности организации.

Таблица 1. Совокупная стоимость владения, тыс. руб.

Наименование статьи затрат	1 год	2 год	За 3 года
1. Прямые затраты	1640	0	3280
1. 1. Оборудование и программное обеспечение:	1640	0	3280
1.1.1. Лицензионное ПО (6 лицензий)	1640	0	3280
1.1.2. Серверное оборудование	0	0	0
1.1.3. Системное ПО	0	0	0
1.1.4. Сетевое коммуникационное оборудование и кабельная система	0	0	0
2. Эксплуатационные затраты:	192	152	406
2.1. Затраты на ИТ-персонал:	192	152	406
2.1.1. Зарплата сотрудников сферы ИТ (3 чел.)	90	90	180
2.1.2. Обучение персонала и пользователей	40	0	40
2.1.3. Техническая поддержка	32	32	96
2.1.4. Оплата ИТ-услуг, оказываемых внешними подрядчиками	30	30	90
3. Косвенные затраты:	45	45	135
3.1. Самостоятельное обслуживание пользователем компьютера, обучение коллег и помощь им, использование служебных компьютеров в личных целях, простои в ИС и т.д.	45	45	135
ИТОГО	1847	197	2075

Проблемы управления потоками документов актуальны для любого предприятия. Но особенную остроту эти проблемы приобретают при переходе на новые компьютерные технологии проектирования, конструирования и подготовки производства, когда привычные бумажные документы заменяются электронными. В настоящее время наличие успешно действующей системы автоматизации делопроизводства и документооборота говорит о благополучии учреждения и его руководства. Это означает полную управляемость подчинённых руководству аппарата, их компетентность,

солидарность, дисциплинированность и заинтересованность в максимально успешном выполнении порученного дела.

Автоматизированная система представляет возможность производить оперативный и эффективный обмен информацией между всеми участками производственного процесса, позволяет сократить время, требуемое на подготовку конкретных задач, исключить возможных появлений ошибок подготовки отчётной документации.

*Русакова М.С., Шустикова А.С., студ.; рук. Е.В. Беляев, д.т.н., проф.
(ИвГУ, г. Иваново)*

КОРПОРАТИВНЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОЙ КОЛЛЕКТИВНОЙ РАБОТЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В настоящее время руководители многих компаний понимают, что важно иметь возможности для связи сотрудников друг с другом через ПК, а также с заказчиками. Сегодня возрастает роль портала как точки притяжения социально- и бизнес-активных сотрудников. Компании, которые, с одной стороны, создают на портале удобную площадку для общения, а с другой – стимулируют сотрудников именно там общаться на профессиональные темы, извлекают для себя очень интересные и полезные результаты.

За последнее время все больше и больше предприятий используют корпоративные сети, так как это действительно эффективный способ улучшения внутренних коммуникаций. Корпоративная социальная сеть представляет собой виртуальное пространство для эффективного взаимодействия сотрудников, что позволяет сократить время на поиск контактов и документов, предотвратить потери документов, реализовать прямой диалог с сотрудниками, получить быстрый отклик на новые идеи.

При внедрении корпоративной сети качество обслуживания клиентов заметно растет, так как работник более социализирован и имеет больше связей с обратной стороной, что помогает быть более осведомленным о своих заказниках, причем затраты на маркетинговые мероприятия сокращаются.

У крупных корпораций часто существуют филиалы в разных городах и даже странах, и территориально рассредоточенных сотрудников очень много, поэтому необходимо создать возможность удаленной совместной работы [1]. Создание порталов для филиалов предприятия позволит, прежде всего, повысить уровень использования информационных технологий и заинтересованность сотрудников в них.

Согласно исследованию *McKinsey Global Institute* использование корпоративных социальных сетей оптимизирует следующие процессы:

- доступ к информации осуществляется на 77% быстрее;
- расходы на связь сокращаются на 60%;

- доступ к знаниям внутренних экспертов становится проще на 52%;
- расходы на поездки сокращаются на 44%;
- удовлетворенность сотрудников увеличивается на 41%.

Функциями корпоративных социальных сетей при внедрении на предприятии являются:

1. Формирование базы данных сотрудников и поиск информации по ней. В корпоративной социальной сети у каждого сотрудника есть своя страница-профайл с его именем, должностью, функциональными обязанностями. Появляется возможность найти нужного сотрудника для выполнения необходимого задания. В крупных компаниях может найтись сотрудник, работающий в каком-то отдаленном филиале, который обладает необходимыми знаниями. Он может оказать содействие коллегам, иначе пришлось бы тратить деньги и время на поиск нового человека и оплату его труда.

2. Достижение единой цели посредством налаживания связей. В крупных организациях отдельные работники редко знают, чем живет их компания, какие у нее цели и задачи. Служащие могут публиковать информацию о себе, о своих интересах для того, чтобы коллеги со схожими интересами внутри компании сходились и устанавливали связи, тем самым вызывая интерес к теме у других сотрудников.

3. Разрушение иерархических границ. Социальная сеть облегчает общение между начальником и подчиненными. Сеть дает возможность легко обратиться напрямую к любому вышестоящему сотруднику, а для начальства – это удобный способ получить обратную связь и взглянуть на мир более реально.

Корпоративные социальные сети предоставляют следующие социальные инструменты для работы команды:

1. Инструменты для публикации контента. Социальное ПО позволяет легко публиковать текст, документы, файлы, мультимедиа, которые используются для совместной работы – блоги, файлохранилища, wiki, галереи, видеосервисы.

2. Инструменты для обсуждения. Социальные сети дают возможность оценивать публикации других пользователей и таким образом выстраивать их рейтинг. Кроме того, есть возможность для комментирования выложенных в сеть публикаций (на форумах, в отзывах и блогах и т.д.) Активнее всего обсуждаются идеи, поданные сотрудниками с высокой репутацией, а остальные пользователи стараются не отставать от лидеров, таким образом, создается мотивация работников публиковать интересный и полезный материал. Благодаря этому увеличивается количество и качество представленных на обсуждение идей.

3. Инструменты для опросов. Корпоративная социальная сеть позволяет провести опрос или какое-либо голосование. В таком виде оно пройдет быстрее и удобнее, чем бы все это делалось в бумажном виде, например, сотрудник, находящийся в командировке, может также с легкостью выполнить его.

4. Инструменты для контроля и мониторинга. Руководители сотрудников, их коллеги по проекту могут контролировать, что происходит, на

какой стадии работы находится работник. Также можно построить статистику или провести мониторинг сотрудников.

Корпоративная социальная сеть – явление пока не очень распространенное в российских компаниях, тем не менее, крупные российские компании, такие как УралСиб, ВымпелКом, Газпромнефть, РУСАЛ и др. показали успешный опыт использования корпоративных социальных сетей у себя на предприятии. Таким примером может послужить внедрение в розничной сети МТС на базе *Da Office Team Server* корпоративной социальной сети «МТС Лайф», благодаря которой повысились продажи путем ускоренной адаптации и повышения лояльности продавцов, были вовлечены сотрудники в процесс генерации и воплощения идей для развития компании. Также продукт компании *DaOffice* успешно используется медиа-холдингом СТС, благодаря этой сети вовлеченность работников в жизнь компании повысилась, что поспособствовало генерации новых идей.

Библиографический список

1. Саймино Д. Сети Intranet: внутреннее движение. СПб: БукМедиа, 2014.
2. Сипатова М.В. Корпоративные социальные сети как бизнес-инструмент // Управление человеческим потенциалом, 2014.
3. Связанные одной сетью: корпоративный портал – социальная сеть сотрудников [Электронный ресурс]. URL: <http://hr-portal.ru/article/svyazannyye-odnoy-setyu-korporativnyy-portal-socialnaya-set-sotrudnikov>

*Сахаров А.И., маг.; рук. О.Е. Иванова к.э.н., доц.
(ИГЭУ, г. Иваново)*

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ИНТЕРНЕТ-ПРОЕКТА

Задача управления рисками интернет-проектов является одной из наиболее важных, что обусловлено такой специфической особенностью, как значительная степень неопределенности в отношении будущего результата. Рассмотрим основные риски, с которыми могут столкнуться разработчики нового интернет-проекта, а также рекомендации по их нивелированию:

- некорректное определение целевой аудитории (один из самых действенных способов застраховаться от данных ошибок – собрать достаточное количество информации, изучить область интересов целевой аудитории, интервьюировать ключевых участников и соответственно учесть их мнения);
- неудачная бизнес-модель (бизнес-модель в данном контексте – это метод, который способствует генерированию денежного потока, часто его называют «монетизация»; для того, чтобы избежать такой проблемы, можно воспользоваться уже популярными, или коррелирующие с популярными методами «монетизации»);

- невовлеченность участников проекта (многие «стартаперы» занимаются активным поиском инвестиций только ради того, чтобы их осваивать, при этом фактически судьба проекта их особо не интересует; выявить таких можно в результате собеседования, с помощью следующих моментов: они готовы продавать идею и проект на любом этапе, они легко подстраивают бюджет проекта под возможности инвестора и т.д. – подобная «диагностика» вполне может избавить от развития событий, где вы оказываетесь у «разбитого корыта»);
- срыв сроков в разработке/превышение бюджета (является одним из наиболее трудно прогнозируемых рисков; основные рекомендации, которые здесь можно привести – это, во-первых, установить приоритет на прототипирование; во-вторых, перед началом реального планирования проконсультироваться у нескольких профессиональных аутсорсеров; в-третьих, необходимо разработать календарный план-график с периодами не более месяца, и контролировать его выполнение).

Рассмотрим более подробно параметр сроков сдачи проекта как один из самых важных – от того завершится ли, например, создание сайта вовремя, будет зависеть успех всей рекламной кампании продукта. Если 1 апреля запланирован запуск рекламы на телевидении, радио или в интернете со ссылкой на сайт, а он к этому времени не будет готов – провал всей кампании. А фактический срок сдачи проекта зависит от того, проявятся ли в процессе его реализации другие риски или нет, и в реальности представляет собой распределение вероятностей (рис. 1) по статистике в целом по отрасли разработки ПО; диапазон допуска даты, на которую может отодвинуться срок сдачи проекта, – 15-200% от всего срока проекта [1]. Этот факт просто нельзя игнорировать, и нужно уметь учитывать и управлять рисками, которые влияют на срок, что его хоть как-то контролировать.

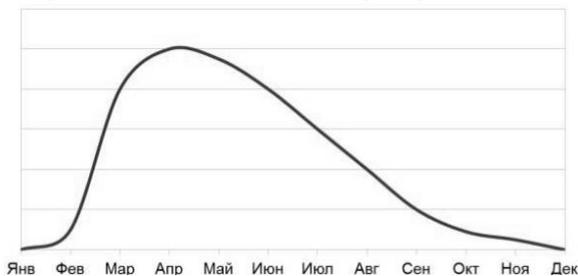


Рис.1[1]. Диаграмма распределения вероятности срока сдачи проекта

Основные научно-методические документы международного уровня, которые регламентируют или затрагивают проблему управления рисками, а также представляют рекомендации по организации процессно-ориентированного подхода к построению системы управления рисками проекта представлены в табл. 1.

Таблица 1 [2]. Основные нормативные документы, регламентирующие процессы управления рисками проектов

Номер документа	Наименование
ISO 9001: 1994 г. (ГОСТ Р ИСО 9001-96)	Системы качества. Модель обеспечения качества при проектировании, разработке, изготовлении, постановке на производство и обслуживание
ISO/TR 10006: 1997г.	Менеджмент качества. Руководство качеством при управлении проектом
ISO/IEC 12207:1995г.	Информационная технология. Процессы жизненного цикла программного обеспечения
ISO/TMB WG RMT N34 rev: 2001 г.	Терминология управления рисками. Руководство для использования в стандартах
ISO/IEC TR 15504 — CMM (ИСО\МЭК ТО 15504)	Оценка и аттестация зрелости процессов создания и сопровождения программных средств и информационных систем и др.

Для управления IT-рисками можно применять:

- методики, учитывающие положения и требования международных стандартов;
- CobiT (*Control Objectives for Information and related Technology*);
- рекомендации NIST (*National Institute of Standards and Technology*), в частности, *NIST SP800-30 Risk Management Guide for Information Technology Systems*.

Одной из самых популярных зарубежных методик является базовый стандарт PMBoK (*A Guide to the Project Management Body of Knowledge*) института PMI [3], который рекомендует управлять рисками в 4 этапа (рис. 2, табл. 2):

- идентификация – выявить риски, которые могут помешать целям и задачам проекта;
- оценка – определение самых опасных рисков;
- планирование – спланировать наиболее опасные риски;
- мониторинг и контроль – поддерживать план и список рисков проекта в актуальном состоянии.



Рис. 2. Схематичное отображение управления рисками проекта

Таблица 2. Этапы управления рисками

Этап	На входе	На выходе
Идентификация	План проекта, текущий список рисков (если есть)	Обновленный список рисков в формате «причина-риск-эффект»
Оценка	Список рисков	Список критичных рисков
Планирование	Список критичных рисков	Список критичных рисков со стратегией и планом на каждый риск, обновленный план проекта
Мониторинг и контроль	Спланированный список рисков, план проекта, ежедневные отчеты команды	Обновленный список рисков, обновленный план проекта

В качестве заключения хочется отметить актуальность разработки внедрения различных Интернет-проектов в организации, а именно об одном из немало важных этапов – управления рисками. Эффективное управление рисками – это один из залогов успеха любого проекта. Для того, чтобы проект был перспективен и успешен, стоит задумываться о его рисках уже на этапе идеи.

Библиографический список

1. Де Марко Т., Листер Т. Вальсируя с медведями: управление рисками в проектах по разработке программного обеспечения. М.: Компания р.м. Office, 2005.
2. Швалев И.С., Чусавитина Г.Н., Давлеткиреева Л.З. Сравнительная характеристика автоматизированных инструментальных средств управления информационными рисками // Современные научные исследования и инновации. 2012 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2012/11/18524>
3. Большакова О.Н., Чусавитина Г.Н. Применение методики PMI для управления рисками проекта по продвижению интернет-магазина // Кластерные инициативы в формировании прогрессивной структуры национальной экономики: сборник научных трудов Международной научно-практической конференции. Курск, 2015.

**Сахаров А.И., маг.; рук. О.Е. Иванова, к.э.н., доц.
(ИГЭУ, г. Иваново)**

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ОЦЕНКИ БЮДЖЕТА ИНТЕРНЕТ-ПРОЕКТА

Интернет-проект – это один из видов бизнес-проектов, реализуемых посредством сети Интернет. Электронный бизнес привлекает внимание все большее число покупателей и продавцов: обороты онлайн-торговли исчисляются миллиардами долларов. Каналы электронной коммерции отличаются от аналогичных в сегменте традиционной торговли:

- по способу привлечения клиентов (сайт интернет-магазина как совокупность входа и витрины реального магазина, понятная и хорошо

организованная навигация сайта, как замена помощи продавца в торговом зале и т.д.);

- по способу подачи информации о товаре (в электронном магазине, в отличие от обычного, знакомство происходит не непосредственно с товаром, а путем внимательного изучения его описания, необходимых характеристик, отзывов покупателей);
- по степени затрат на организацию торговли (несомненное преимущество интернет-магазина в отличие от обычного в отсутствии здания магазина, складских и офисных помещений);
- по спектру товаров (в традиционном магазине выбор, как правило, ограничен наличием товара, поэтому покупатель зачастую вынужден обойти не один магазин в поиске нужного товара; в электронном магазине выбор обычно гораздо шире, но даже если покупателю не удалось найти конкретный товар в конкретном интернет-магазине, то его без проблем можно найти в другом, или сделать запрос в поисковой системе);
- по средствам психологического воздействия (в данном пункте интернет-магазин проигрывает обычному магазину, так как продавцы лишены возможности оказывать психологическое воздействие на покупателей).

Существует свыше 10 разновидностей бизнес-моделей для Интернет-торговли, но основными и применимыми считаются модели: B2C – компания – потребитель; B2B – компания – компания; C2B – потребитель – компания; C2C – потребитель – потребитель.

Категория B2C исторически оказалась первой применимой моделью, в которой коммерческое предприятие выступает в качестве продавца товаров и услуг, а заказчиком (потребителем) является частное лицо. В модели B2B коммерческие организации играют роль как продавца, так и покупателя. Внимание уделяется организации работы между компаниями в процессе производства товаров или услуг. Данная бизнес-модель открывает для компаний горизонт новых возможностей, таких как размещение коммерческих предложений, заключение крупных сделок и контрактов, расширение деловых связей на международном уровне и увеличение активности на глобальном рынке. В настоящее время большой процент всех сделок, совершаемых на рынках электронной коммерции, приходится на данный сектор (способ). В модели C2B роль продавца отведена частному лицу, а покупателем является компания. Подобного рода система организации продаж позволяет потребителям устанавливать стоимостные границы товаров, предлагаемых коммерческими организациями, тем самым самостоятельно формировать спрос на данные продукты. Но стоит отметить, что данная бизнес-модель является наименее популярной из всех существующих. В модели C2C частные лица являются и покупателями, и продавцами – при данных условиях сайты выступают лишь посредниками между потребителями [1].

Рынок электронной коммерции демонстрирует все более нарастающую положительную динамику в мире несмотря на кризисы и другие негативные явления. В мире в год средние темпы роста данного сегмента бизнеса по

данным *eMarketer* составляют 18-20% в год, в России темпы роста доходят до 17-18%, что составляет примерно 3-4% от общего ритейла в России и 10-12% в США и других развитых странах. Средний уровень в мире в общем обороте бизнеса составляет примерно 6%, и по прогнозам доля электронной коммерции в общем ритейле достигнет 20% в ближайшие несколько лет. Для компаний данного сектора игнорирование этого рынка сегодня равносильно смерти завтра (рис. 1).

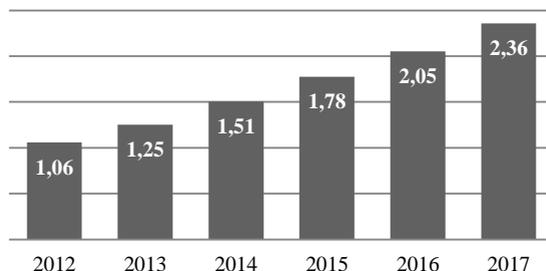


Рис. 1. Динамика роста оборота мирового рынка электронной коммерции в 2012-2017 гг., трлн долл. США

Ярким представителем данного рода интернет-проекта является *Amazon.com, Inc* – американская компания, крупнейшая в мире по обороту среди продающих товары и услуги через Интернет и один из первых интернет-сервисов, ориентированных на продажу реальных товаров массового спроса. *Amazon.com* первым сумел использовать потенциал Интернета: возможность работы с потенциально неограниченным количеством покупателей, в отличие от традиционного магазина, огромный ассортимент товаров, не ограниченный присутствующим на складах.

Стоимость подобного рода интернет-проекта оценить довольно сложно по причине владения незначительным количеством реальных активов, однако они пользуются очень большим спросом у инвесторов, и их активно покупают. Основные проблемы, с которыми можно столкнуться при оценке стоимости приобретаемого интернет-проекта представлены ниже:

- материальные активы, составляют очень скромную часть от оборота, как правило, они ограничены офисными помещениями и оборудованием для работников;
- проблематичность оценки трудоемкости в чел-мес или чел-час на поддержание работоспособного состояния проекта из-за непредсказуемости его масштабов в дальнейшей перспективе;
- малое количество сделок купли-продажи в данном сегменте рынка, из-за чего отсутствует возможность оценки стоимости, например, путем его сравнения ранее проданным аналогом;
- хакеры, DDOS-атаки, как феномены интернет-пространства, защищаться от которых придется самим, так как особенность интернета – отсутствие каких-либо правоохранительных организационных

структур, занимающихся кибер-преступлениями, а вред, нанесенный данным видом преступников, может наносить колоссальный ущерб, и частоту их возникновения очень трудно предсказать.

Рассмотрим основные особенности бюджетирования интернет-проектов, на примере интернет-магазина натуральных продуктов, и витаминов для здоровья «iHealth». Торговля данным видом продукции очень актуальна, поскольку повсеместная пропаганда здорового образа жизни заставляет людей стремиться к здоровью и красоте. Основной ассортимент товаров – биологически-активные добавки, витаминно-минеральные комплексы, продукты питания, а также товары для спорта, органическая косметика и т.д. – всего около 300 товарных позиций без собственной курьерской службы. В структуре затрат можно выделить несколько основных блоков, большинство которых характерны для обычного торгового бизнеса и вовсе неспецифичны для интернет-магазина.

Блок первоначальных капитальных инвестиций на инициирование и организацию бизнеса:

- организационные расходы – 40-50 т.р. (оплата услуг фирм-аутсорсеров по регистрации предприятия в форме ООО, расходы на открытие расчетного счета в банке, внесение минимального уставного капитала, установка электронной системы «банк – клиент»);
- закупка компьютеров и оргтехники для организации 4-х рабочих мест (рабочие терминалы, сервер, факс, кассовый аппарат и др. – 250 т.р.)
- минимальный набор офисной мебели – 40 т.р.;
- монтаж локальной сети – 20 т.р.
- закупка специализированного сервера для интернет-магазина и размещение его на площадке провайдера – от 60 т.р.;
- разработка сайта интернет-магазина – 200 т.р.;
- краткосрочная рекламная кампания в Интернете – ориентировочно 100 т.р.

Итого: 720 т.р. В данной «смете» есть потенциал сокращения затрат приблизительно на 10%, который, возможно, скомпенсирует «непредвиденные» расходы.

Спрогнозируем объем продаж и составим бюджет доходов и расходов на основе ежеквартальных прогнозов (табл. 1).

Таким образом, окупается данный интернет-магазин уже спустя полгода, а через год владения данным магазином прибыль составит 2 573 120 р.

Библиографический список

1. <http://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=36472>

Таблица 1. Бюджет доходов и расходов (БДР)

Показатель	Квартал 1	Квартал 2	Квартал 3	Квартал 4
1. Выручка	1 540 300	1 650 900	2 140 000	2 350 700
2. Переменные расходы	690 500	750 000	900 000	1 000 000
3. Маржинальная прибыль, руб.	849 800	900 900	1 240 000	1 350 700
4. Постоянные расходы:				
4.1. Арендные платежи	30 000	30 000	30 000	30 000
4.2. Коммунальные платежи	10 000	10 000	10 000	10 000
4.3. Услуги связи	20 000	20 000	20 000	20 000
4.4. Содержание помещений/территорий	5 000	5 000	5 000	5 000
4.5. Коммерческие расходы	50 000	50 000	50 000	50 000
4.6. Заработная плата персонала	120 000	120 000	130 000	130 000
4.7. Бухгалтерское обслуживание	25 000	25 000	25 000	25 000
4.8. Абонентская плата за размещение сервера	10 000	10 000	10 000	15 000
4.9. Офисные расходы	5 000	5 000	5 000	5 000
5. Операционная прибыль	574 800	625 900	955 000	1 060 700
6. Прибыль до налогообложения	574 800	625 900	955 000	1 060 700
7. Сумма налога	114 960	125 180	191 000	212 140
8. Чистая прибыль	459 840	500 720	764 000	848 560

*Соболев А.С., маг.; рук. Е.О. Грубов, к.э.н., доц.
(ИГЭУ, г. Иваново)*

СРАВНИТЕЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ

Инвестиционная политика является одной из основных в области развития отечественных и зарубежных компаний, строящих планы на свое длительное присутствие на внутреннем и внешнем рынках. Она имеет решающее значение для функционирования любой компании независимо от ее размеров, принадлежности к какой-либо отрасли, а также правовой формы.

Переход России к рыночной модели планирования национального хозяйства требовал от экономической науки формирования новой идеологии инвестиционного процесса. В условиях централизованной плановой экономики инвестиционный процесс был почти полностью монополизирован и осуществлялся государством. В современных российских реалиях инвестиционной деятельностью управляют частные физические и юридические

лица, коммерческие и специализированные банки, финансовые компании и т.д.

Инвесторы встречаются в России множество проблем, что подтверждает отток иностранных инвестиций. В 2015 г. их общий объем составил 63 млрд долл. США, в 2016 г. – около 30 млрд долл. США. Это свидетельствует о необходимости формирования более благоприятной внутригосударственной среды для инвестиций. В настоящее время необходимы многоплановые меры, обеспечивающие привлекательность российских компаний с учетом их рациональных структурных преобразований. Необходимость научно-аналитических разработок, нацеленных на решение этих проблем, в настоящий момент очень велика [2].

Рассмотрим в качестве объекта исследования две различающиеся отрасли российской экономики, участники которых активно осуществляют инвестиционную деятельность – строительство и информационные технологии. Предметом исследования является совокупность форм и методов управления инвестиционной деятельностью в российских компаниях в современных условиях.

В табл. 1 проанализированы особенности инвестирования и управления инвестиционной деятельностью в компаниях выбранных отраслей.

Таблица 1. Особенности управления инвестиционной деятельностью в различных отраслях

Наименование	Особенности инвестирования
Строительная отрасль	<ol style="list-style-type: none"> 1. Инвестиционный характер объектов недвижимости, предназначенных, как правило, для длительного использования 2. Уникальность каждого объекта, обусловленная, главным образом, местоположением в плане города 3. Сравнительно высокая капиталоемкость объектов недвижимости 4. Ликвидность объектов недвижимости в любой момент инвестиционного или жизненного цикла 5. Многофункциональность объекта недвижимости, обуславливающая различия спроса на отдельные его элементы
IT-отрасль	<ol style="list-style-type: none"> 1. Поиск инновационных идей. Поиск успешно реализованных за рубежом инвестиционных идей, не имеющих реализации на территории РФ, вовлечение в процесс поиска всех сотрудников компании 2. Подготовка и формирование собственных инвестиционных предложений «с нуля», использование существующих информационных материалов при работе с зарубежными проектами 3. Оценка инвестиционных проектов. Расчет стандартных финансовых показателей и привлечение экспертов для введения в модель оценки качественных показателей при оценке собственных инвестиционных проектов, использование существующей статистической информации для оценки зарубежных проектов 4. Отбор инвестиционных проектов для реализации. Отбором занимается специальная рабочая группа, в которую входят руководство, IT-эксперты и эксперты в области маркетинга. 5. Реализация инвестиционных проектов. Начальная ориентированность на неопределенность результатов, многоуровневое делегирование ответственности исполнителям, высокая степень самостоятельности у ответственных за проект 6. Постоянный мониторинг результатов реализации инвестиционных проектов и внесение необходимых изменений, периодический мониторинг интеллектуальным звеном компании для выработки оптимизационных возможностей, использование современных электронных систем обратной связи

Таким образом, сфера деятельности компании на российском рынке во многом определяет особенности инвестиционного процесса и подходы к отбору и оценки эффективности инвестиционных проектов.

Библиографический список

1. Орлов Д.А. Управление инвестиционной деятельностью строительной компании // Автореферат дисс. ... канд. экон. наук / Государственная академия профессиональной переподготовки и повышения квалификации руководящих работников и специалистов инвестиционной сферы. М., 2004.
2. Воронина Л.А., Фролова В.В. Теоретические основы формирования системы управления инвестиционной деятельностью страховой компании // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. Сборник материалов XII Международной научно-практической конференции. Новосибирск: изд-во НГТУ. 2011.

***Стрельцов Ю.А., Сафонова А.Д., студ.;
рук. Ф.С. Жафярова, к.т.н., доц.
(ИвГУ, г. Иваново)***

СИСТЕМА SEO-ОТЧЕТНОСТИ В ЭКОНОМИКЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

В век информационных технологий всё больший интерес получает повышение качества работы с потребителями и заказчиками, увеличение контроля процесса управления руководителем с помощью IT-технологий. На данный момент существует множество способов, направленных на повышение эффективности деятельности компаний. Например, управленческий консалтинг, оптимизация налогообложения, мероприятия по связям с общественностью. Однако рынок в должной мере пока не смог решить проблемы оптимизации бизнес-процессов веб-студии, касающихся оптимизации в продвижении сайта.

Решение данной задачи возможно с помощью специализированных инструментов – системы онлайн SEO-отчетности (*Search Engine Optimization* – «Поисковая оптимизация»). Данные системы в основном доступны лишь для крупных фирм, так как стоимость их разработки и внедрения является достаточно высокой. Из-за чего внедрение такой системы на малом предприятии просто невозможно. С другой стороны, благодаря введению системы SEO-отчетности на предприятия малого бизнеса повысится конкурентоспособность рассматриваемой фирмы и, следовательно, увеличится прибыль.

Поскольку существует потребность в SEO-продвижении разнообразных сайтов компаний, так и разработчиков в направлении их продвижения предостаточно. Но при этом заказчик точно должен знать, как продвигается процесс и за что он платит свои деньги. То есть возникает необходимость прозрачной отчетности. Она придаст уверенности заказчику в понимании важности данного мероприятия. При анализе рынка готовых продуктов не было обнаружено такой системы, которая бы удовлетворяла всем необхо-

димым критериям. Причиной этому является тот факт, что данная область информационных технологий начала развиваться совсем недавно.

С целью повышения эффективности сотрудничества обеих сторон была разработана новая система SEO-отчетности [1]. На базе ИП «Малибу Студио», оказывающего информационные услуги и аутсорсинг продаж, был впервые использован данный программный продукт. Внедрение системы следовало после внимательного и максимального подробного изучения бизнес-процессов того отдела, в котором осуществлялось внедрение. В данном случае на предприятии есть небольшой штат сотрудников IT-отдела – всего три веб-мастера и руководитель отдела. На каждого веб-мастера приходится около 5-6 сайтов, также веб-мастер должен составлять отчетность на каждый сайт, что отнимало много времени или он не успевал в срок. Поэтому возникла необходимость внедрения системы SEO-отчетности, что и было сделано.

В результате выполненной работы была создана новая система онлайн SEO-отчетности [2]. Было усовершенствовано сотрудничество заказчика и исполнителя. Система имеет приятный дизайн, удобную навигацию, она проста и понятна. Также заказчик не обязан регистрироваться – эту задачу берет на себя исполнитель. Каждый заказчик имеет свой личный кабинет, где он может отслеживать процесс работы.

Основная задача внедрения системы состояла в том, чтобы уменьшить время выполнения каждого мероприятия с сайтом заказчика. Тем самым достигается увеличение производительности веб-мастера за аналогичные временные рамки, т.е. он делает большее количество поручений за тот же рабочий день, что раньше.

Для компании, где происходит испытание системы, можно рассчитать ожидаемую рентабельность инвестиций и последующую экономическую эффективность, при достижении цели повышения прибыли от внедрения на 20%.

Это будет достигнуто за счёт суммарного уменьшения времени, которое веб-мастер затрачивал на выполнение каждого из мероприятий с сайтом приблизительно на 20%, за счет чего его освободившееся время можно заполнить дополнительным проектом.

Тем самым, предприятие, неся прежние затраты на заработную плату сотрудников, так как рабочий день не увеличивается, сможет обрабатывать большее количество проектов.

Библиографический список

1. Свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ №2016617469. Система онлайн-отчетности *Search Engine Optimization* / Ю.А. Стрельцов, Е.Н. Курочкина, Ф.С. Жафярова и др.; заявитель и правообладатель Иван. гос. ун-т.
2. Отчет по НИР «Создание системы онлайн SEO-отчетности на малом предприятии» / Ф.С. Жафярова, С.М. Голяков, Ю.А. Стрельцов, А.Д. Сафонова, А.А. Потехина. Иваново: Иван. гос. ун-т, 2017.

*Тихова А.Д., студ.; рук. В.А. Чернов, д.э.н., проф.
(ННГАСУ, Нижний Новгород)*

ИНТЕГРИРОВАННОЕ УПРАВЛЕНИЕ В ОБЛАСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Рекомендации по построению интегрированной системы управления в области устойчивого развития рассматриваются на примере действующих предприятий. Проведена оценка соответствия международным стандартам предлагаемой системы управления устойчивым развитием.

Достижение устойчивого развития становится всё более важным и необходимым условием долгосрочного сохранения человеческой цивилизации. Устойчивое развитие становится одной из важнейших проблем многих государств и комплексно объединяет в себе проблемы не только экономического роста, но и множество других направлений общественной деятельности, необходимых для существования человечества.

Понятие интегрированная система устойчивого управления хозяйственной деятельностью в последние годы получило своё развитие в миссии глобальной инициативы Совета директоров (GRI), выпустившего руководство по отчётности в области устойчивого развития, а также в международных стандартах интегрированной отчётности [1].

Работодатели, лидирующие на рынке труда нуждаются в непрерывном и стабильном развитии и вследствие этого придают большое значение снижению негативного воздействия своей деятельности на работников и потребителей, территории, на которых осуществляет свою деловую активность. Внедрение на предприятие интегрированной системы менеджмента создает предпосылки для устойчивого развития организации.

Основой устойчивого развития предприятия является создание интегрированной системы менеджмента (качества, экологии, безопасности и социальной ответственности, безопасности продуктов питания и др.), отвечающей требованиям международных стандартов.

Под интегрированной системой менеджмента (ИСМ) следует понимать часть системы общего менеджмента, отвечающую требованиям двух или более международных стандартов и функционирующую как единое целое.

Для достижения роста и обеспечения устойчивого развития в условиях возрастающей конкуренции и быстро меняющейся конъюнктуры рынка нужна единая, основанная на лучших мировых практиках Интегрированная система менеджмента («ИСМ»), которая объединяет существовавшие ранее отдельные системы менеджмента и соответствует требованиям международных стандартов. Основные из них: ISO 9001, OHSAS18001, ISO 14001, ISO 50001. Такое сочетание системы менеджмента в согласовании с международными стандартами практикуют различные организации. Соответствие ИСМ требованиям международных стандартов рассмотрим на примере ПАО «СИБУР» (табл. 1).

Таблица 1. Соответствие требованиям международных стандартов ПАО «СИБУР»

Стандарт	Требование стандарта	Соответствие требованиям стандарта
ISO 9001	Система менеджмента качества	Предупреждение рисков в качестве продукции и для выявления возможностей постоянного улучшения процессов и самой системы в целом
OHSAS18001	Система менеджмента профессионального здоровья и безопасности	Приоритет жизни и здоровья работников и всех заинтересованных сторон по отношению к результатам производственной деятельности СИБУРа
ISO 14001	Система экологического менеджмента	Построение системы управления экологической эффективностью СИБУРа, рисками воздействия на окружающую среду
ISO 50001	Система энергоменеджмента	Построение системы управления энергетической эффективностью СИБУРа

Непрерывное совершенствование данной системы менеджмента позволяет соответствовать возрастающим требованиям к охране труда и окружающей среды, промышленной безопасности, энергоэффективности, а также повышению качества продукции и удовлетворенности потребителей (рис. 1).

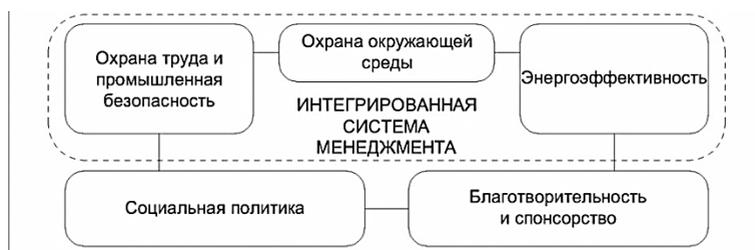


Рис. 1. Стратегия и основа инвестиционной и производственной деятельности и отношений со всеми заинтересованными сторонами в ПАО «СИБУР»

Политика интегрированной системы менеджмента – единый документ для всей компании, объединяющий в себе намерения и директивы по отношению к деятельности в области охраны здоровья и окружающей среды, промышленной безопасности, качества и энергоэффективности. Этот документ разрабатывается для повышения согласованности функционирования систем менеджмента и обеспечения непрерывного улучшения операционной деятельности.

Библиографический список

1. Чернов В.А. Интегрированное информационно-аналитическое обеспечение устойчивого развития хозяйственной деятельности // Современные технологии управления. 2017. №1(73).

*Ткачева Д.П., маг.; рук. Н.В. Клочкова, д.э.н., проф.
(ИГЭУ, г. Иваново)*

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ВЛОЖЕНИЙ

Инвестиционная деятельность любого предприятия является основой обновления основных производственных фондов и, соответственно, напрямую влияет на конкурентоспособность производимой продукции, под которой, по определению Е.А. Горбашко, принято понимать «комплекс потребительских и стоимостных характеристик товара, определяющих его успех на рынке» [1]. Обеспечивая аккумуляцию производственного потенциала предприятий, инвестиционная деятельность существенно влияет не только на текущие результаты деятельности целого государства, но и затрагивает все сферы хозяйствования в долгосрочной перспективе.

Инвестиционная деятельность любого субъекта хозяйственных отношений – это довольно сложный и многогранный процесс, на который влияет множество факторов, как общеэкономических, так и связанных со спецификой конкретного предприятия. Однако цель любых инвестиций заключается в получении дохода, другими словами все вложения должны быть обоснованными и эффективными.

Проблема оценки экономической эффективности инвестиций представляется достаточно проработанной на сегодняшний день. Ей посвящены труды как российских (М.А. Лимитовский, В. Бочаров, Р. Попова, В.Н. Лившиц, С.А. Шапиро, И.И. Мазур), так и зарубежных ученых (Г. Бирман, С. Шмидт), чьи методики и послужили объектом анализа. Кроме того, в российской практике существуют Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов, утвержденные авторским коллективом академических институтов [2]. Однако в результате исследования было выявлено, что все рекомендации к оценке эффективности основываются лишь на общих принципах и не имеют четкой последовательности при проведении анализа. В виду того, что каждый отдельный проект имеет свои принципиальные особенности и специфику, не существует стандартного подхода, к определению эффективности инвестиций, что обуславливает актуальность проведения исследований по данной теме.

На сегодняшний день российская экономика находится на этапе посткризисного восстановления. По результатам исследования инвестиционного климата в стране, можно сделать вывод, что, несмотря на большие возможности и обладая огромным сырьевым и производственным потенциа-

лом, Россия не входит в число ведущих стран по инвестиционной привлекательности. В ходе кризиса 2014 г. обнажились все слабые стороны российской экономики, в числе которых – чрезмерная зависимость от сырьевого экспорта. Многие перспективные отрасли, такие как машиностроение, обрабатывающая промышленность, сельское хозяйство и другие испытывают острую нехватку финансовых вложений, производства требуют качественной замены основных средств, четко прослеживается необходимость в инвестициях в наукоемкие отрасли, в то время как основные инвестиционные потоки от российских и зарубежных инвесторов продолжают поступать в добывающую промышленность, которая в свою очередь уже достигла соответствующего уровня развития. Инновационная деятельность в различных секторах экономики является наиболее важным фактором экономического роста. Так, Р.Т.-О. Рахманов в качестве одной из проблем выделяет наметившийся и возрастающий разрыв между высоким уровнем научных достижений, с одной стороны, и крайне низким уровнем развития технологий и оборудования, с другой. В решении таких проблем, стоящих перед страной и ее регионами, как повышение конкурентоспособности продукции, углубление обработки материалов и сырья, повышение экспортного потенциала, экономическое и научно-техническое обоснование привлечения инвестиций и др., инновационному способу модернизации производства нет альтернативы [3].

Инновационный проект представляет собой совокупность взаимосвязанных целей и программ их достижения, т.е. комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственно-технических, организационных, финансовых, коммерческих и других мероприятий, организованных в соответствии с ресурсами, сроками и исполнителями, оформленных пакетом проектной документации и обеспечивающих достижения эффективного решения определенной научно-технической задачи, которая в свою очередь приводит к инновациям. Инвестирование в инновационные продукты отличается, прежде всего, специфическими рисками и неопределенностями, обусловленными технической и рыночной новизной инноваций. Риск в инновационном инвестировании предполагает потери, связанные с капиталовложениями в изготовление новых товаров и услуг, в создание новой техники и технологии, которые необязательно будут пользоваться спросом на рынке, а также в проектировании управленческих решений, которые могут не принести ожидаемых результатов) [4].

Существует ряд особенностей при оценке эффективности инвестиций в инновационный проект. Во-первых, важным моментом является необходимость детального изучения предыдущего опыта разработок и внедрения подобных проектов, оценка не только возможных операционных, финансовых, технических и технологических рисков, но и специфических, таких как, например, риск, связанный с предоставлением прав интеллектуальной собственности по инновационному проекту; риск, связанный с необеспечением необходимым объемом финансирования и т.д. после чего появляется возможность сформировать более точную прогнозную вероятность наступления негативных последствий. Также при оценке сроков окупаемости инве-

стиций следует учитывать не только продолжительность применения инноваций, но и проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Еще одним важным моментом при проведении оценки проекта является невозможность однозначно оценить коммерческую эффективность, так как она рассчитывается отдельно по каждой компании, внедряющей разработку, причем если при сопоставлении расчетов общественной и коммерческой эффективности инновации выясняется, что эффект для внедряющей компании имеет отрицательный знак или, например, объемы применения инновации для общества и компании сильно отличаются, возникает основание для государственной поддержки инновационного проекта.

Таким образом, ряд особенностей, отличающих инновационные разработки, создают необходимость в формировании новых подходов и алгоритмов оценки эффективности инвестиций по каждому конкретному проекту. В результате такой анализ, учитывающий все специфические характеристики разработки позволит наиболее точно спрогнозировать финансовые результаты внедрения инновационного проекта, его экономическую и коммерческую эффективность, т.е. значительно снизить уровень неопределённости инвесторов при принятии решений, что в свою очередь привлечет инвестиционные потоки в инновационный сектор.

Библиографический список

1. Качалина Л.Н. Конкурентоспособный менеджмент. М.: Эксмо-Пресс, 2006.
2. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов / В.В. Косов, В.Н. Лившиц, А.Г. Шахназаров, Н.Г. Алешинская, П.Л. Виленский, И.А. Никонова и др. М.: Экономика, 2008.
3. Рахманов Р. Т.-О. Инвестиционное обеспечение инновационной деятельности в регионе // Вестник КГУ им. Н. А. Некрасова. 2010. №3.
4. Скамай Л.Г., Трубочкина М.И. Экономический анализ деятельности предприятия. М.: ИНФРА-М, 2013.

*Хрулева А.Р., студ.; рук. С.В. Беляева, к.э.н., доц.
(ИГХТУ, г. Иваново)*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В УПРАВЛЕНИИ ПРОЕКТАМИ

Успешная проектная деятельность любой организации невозможна без применения информационных технологий. В настоящее время актуальность использования информационных систем возрастает с увеличением объемов и сложности внедрения разработки новых проектов в процесс управления. Внедрение информационных систем необходимо для обработки все увеличивающегося объема информации, который используется в проектной деятельности.

Информационная система управления проектами (ИСУП) – набор инструментов, методов, методологий, ресурсов и процедур, используемых для управления проектом [1]. Информационные системы управления проектами выполняют следующие функции [2]:

- построение календарно-сетевой модели проекта;
- определение потребности в ресурсах;
- расчет расписания проекта с учетом длительности выполнения задач и доступных ресурсов;
- разработка действий с целью снижения вероятности возникновения рисков;
- утверждение параметров проекта в базовых планах;
- прогнозирование хода выполнения проекта на основе информации о фактическом выполнении работ;
- формирование отчетов о статусе проекта;
- предоставление информации менеджерам (руководителям проекта) о загрузке персонала в проектах;
- предоставление информации участникам проектов о текущих задачах;
- организация работы над проектной документацией;
- автоматизация проектного документооборота;
- сохранение полученных результатов и предоставление к ним доступа всех участников проекта.

В табл. 1 представлен сравнительный анализ информационных систем и программного обеспечения (ПО), используемого в практике управления проектами.

Таблица 1. Сравнительный анализ информационных систем и программного обеспечения, используемого в практике управления проектами

<i>Информационная система</i>	<i>Краткое описание</i>	<i>Специфика</i>
Microsoft Project	Создаёт расписания критического пути. Расписания могут быть составлены с учётом используемых ресурсов. Цепочка визуализируется в диаграмме Ганта	Самая распространенная в мире система управления проектами, используют даже рядовые сотрудники, которые планируют графики несложных комплексов работ
OpenPlan	Включает средства разработки модели проекта и анализа комплекса работ проекта по методу критического пути, гибкие средства ресурсного планирования, средства расчета, контроля и анализа затрат по проекту на основе фактической выработки, анализ рисков по методу Монте-Карло. Архитектура системы позволяет в сравнительно небольшие сроки осуществить разработку и поддержку единой системы управления проектами в корпорации	Предлагает решения по управлению крупными проектами в масштабах корпорации

Окончание табл. 1

Информационная система	Краткое описание	Специфика
Primavera	Помогает решать задачи календарно-сетового планирования, определения критического пути, выравнивания ресурсов, what-if анализа и другие задачи моделирования проектов, групп проектов, портфелей и программ	Предназначена для использования в составе корпоративной информационной системы, предоставляет возможность совместной работы в единой системе на глобальном уровне
Spider Project	Помогает принимать решения качественнее и с меньшими затратами, а также всегда иметь самую полную и разнообразную информацию о реализуемых проектах. Диаграммы Ганта, графики и гистограммы, сетевые и организационные диаграммы, поточная диаграмма, а также всевозможные таблицы позволяют анализировать проект с разных сторон и качественно представлять любую информацию о проекте	Спроектирована с учётом потребностей и особенностей Российского рынка, функциональные возможности пакета подходят профессионалам, но в то же время просты в использовании.
Project Expert	Обеспечивает построение финансовой модели предприятия, анализ финансовой эффективности бизнес-проектов, разработку стратегического плана развития и подготовку бизнес-плана	Лучшая в своём классе программа, ставшая, благодаря своим возможностям, стандартом для бизнес-планирования и оценки инвестиционных проектов в России, странах СНГ и Балтии
1С-Рарус: Управление проектами	Помогает управлять финансами проекта и нефинансовыми ресурсами проекта, упрощает ведение документооборота проекта. Формирует мультипроектный анализ и графические средства изображения структуры проекта	Решение предназначено для компаний всех форм собственности, независимо от отраслевой принадлежности предприятий. Система интегрируется с любыми конфигурациями, которые используют компоненту 1С «Бухгалтерский учет»

Руководитель проекта должен уметь провести сравнительный анализ информационных систем, в которых может осуществляться разработка проекта, и с учетом специфики проекта подобрать такую программу или информационную платформу, в которой проект был бы спланирован наиболее эффективно. Например, если необходимо составить бизнес-план и представить его эффективность инвесторам лучшим вариантом для его создания будет Project Expert. Если предприятие использует в бухгалтерском учете систему 1С, то для управления проектом удобным в использовании станет «1С-Рарус: Управление проектами».

Многообразие информационных систем управления проектами открывает менеджерам проектов большие возможности выбора.

Библиографический список

1. Балашов А.И., Рогова Е.М., Тихонова М.В. Управление проектами: учеб. и практ. для СПО. Люберцы: Юрайт, 2016.
2. Коваленко С.П. Управление проектами: практ. пособие. Минск: Тетралит, 2013.

АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

В настоящее время в России логистические системы играют важную роль в экономике. Они основаны на соединении различных элементов компании в один интегрированный процесс для предотвращения потерь. Распределительная логистическая система позволяет соединить процессы фирмы с потребителями, покупателями, ресурсами и результатом деятельности предприятия. Это повышает конкурентоспособность фирмы благодаря быстрой интеграции.

Распределительная система при современных рыночных отношениях уменьшает затраты на нерациональное движение товаров, ресурсов от исполнителя к заказчику благодаря созданию оптимального маршрута. Распределительная логистическая система объединяет не только процессы в компании, но и компании между собой, что в конечном итоге приводит к повышению экономики в целом. Например, доставка в нужное время в нужное место с минимальными затратами, что положительно влияет на экономическую составляющую обеих фирм.

Основными показателями эффективности внедрения логистической информационной системы на предприятии являются: удовлетворенность потребителей; величина вложений в логистическую систему; продолжительность логистических операций; производительность логистической системы; логистические затраты; величина издержек; величина прибыли и т.д.

Внедрение распределительной информационной системы помогает сократить логистические затраты, оптимизировать цепочку поставок, повысить оборачиваемость товаров и т.д., что в целом положительно влияет на конкурентоспособность предприятия и на экономику в целом [2].

При внедрении распределительной логистической системы на предприятии экономический эффект будет выражаться в: 1) уменьшении количества потерь, связанных с материалами; 2) уменьшении количества штрафов из-за просрочки выполнения заказов; 3) увеличении объема выполненных работ благодаря своевременному наличию и доставке материалов; 4) повышению доходов предприятия; 5) уменьшению его расходов на логистику.

Экономическая эффективность распределительной логистической информационной системы предприятия достигается при максимизации результатов труда, минимизации расхода ресурсов и оптимизации результатов деятельности предприятия по реализации продукции. При таком подходе общий критерий эффективности логистической системы предприятия (достижение наибольших результатов — чистой прибыли от реализации продукции — при наименьших затратах ресурсов, включая капитальные вложения) дополняется частными критериями: научно-технической (об-

новление технической базы), социальной (жизнеобеспечение и охрана здоровья), экологической (охрана окружающей среды) и экономической эффективностью функционирования логистических подсистем (снабженческой, производственной и сбытовой логистики).

Экономическая эффективность выражается в ускорении движения материальных и товарных потоков, в сокращении продолжительности производственных циклов, объема, материальных и товарных запасов, управленческих расходов. Частные критерии, в свою очередь, характеризуются критериальными (конкурентоспособность и рентабельность продукции, фондоотдача и производительность труда) и частными показателями (фондоёмкость, капиталоемкость, материалоемкость и трудоёмкость продукции). К показателям оценки эффективности использования материальных ресурсов в логистической системе относятся [1]:

- 1) затраты материальных и приравненных к ним ресурсов на единицу продукции и оборачиваемость оборотных средств;
- 2) эффективности использования производственных фондов – фондоотдача, капиталотдача и рентабельность фондов;
- 3) эффективности использования живого труда – коэффициенты, характеризующие соотношение темпов производительности и средней оплаты труда, прироста доли продукции за счет повышения производительности труда, и экономия живого труда.

Почта России является одной из тех компаний, которые внедрили современную распределительную логистическую информационную систему. Система создана на базе одного из наиболее современных продуктов в мире IBP (*Integrated Business Planning*) – продуктов, разработанного компанией *River Logic, Inc.* Новая логистическая система работает на базе собственных серверных мощностей Почты России. В единую систему объединены все 82 региональных филиала Почты России, около 1000 сортировочных узлов, почтамтов и мест международного почтового обмена, а также крупные логистические объекты Почты: логистические почтовые центры и автоматизированные сортировочные центры. Раньше оптимальные маршруты просчитывались вручную, что занимало длительное время и осуществлялось 1-2 раза в год, то с запуском новой системы все делает компьютер за считанные секунды. Он способен ежедневно анализировать более 1 млрд различных маршрутов, выбирая наиболее оптимальные. Также система позволяет сократить логистические затраты на 10-15%, что также сказывается на общем снижении производственных расходов [3].

Библиографический список

1. Логистика: учеб. пособие / под ред. проф. Б. А. Аникина. М.: ИНФРА-М, 2002.
2. <http://bc.rbc.ru>
3. <http://www.news29.ru>

*Швед Д.С., студ.; рук. В.Е. Леонтьев, д.э.н., проф.
(СПБГЭУ, г. Санкт-Петербург)*

ОРГАНИЗАЦИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В рыночной экономике предприниматели не смогут добиться стабильного успеха, если не будут четко и эффективно планировать свою деятельность, постоянно собирать и аккумулировать информацию, как о состоянии целевых рынков, положении на них конкурентов, так и собственных перспективах, и возможностях. Успех в любом бизнесе зависит от правильного и четкого планирования. Несомненно, высокие продажи и постоянно увеличивающийся поток клиентов приводят к успеху в бизнесе и большой прибыли. Из многих типов планирования, которые используются на предприятиях, бизнес-планирование и стратегическое планирование являются наиболее распространенными.

Стратегическое планирование – это сложный процесс, имеющий много определений. Стратегическое планирование – это определение основных долгосрочных целей и задач предприятия и утверждение действий, необходимых для достижения этих целей. Как и бизнес-планирование, стратегическое планирование требует пристального взгляда на миссию предприятия, его сильные и слабые стороны. Корпоративное планирование определяет фактические шаги, которые будут предпринимать сотрудники для достижения целей. После формирования стратегии топ-менеджеры предприятия часто сталкиваются с проблемой, связанной с доведением ее до менеджеров среднего уровня и рядовых сотрудников, а также с переводом стратегических планов в конкретные мероприятия по их достижению.

Бизнес-план представляет собой документ, в котором зафиксированы плановые задания (в виде целей, задач, программ, мероприятий, работ), определяющие последовательность, порядок и сроки выполнения работ для достижения поставленных целей, необходимые ресурсы и желаемые результаты деятельности, т.е. он определяет маршрут движения предприятия к поставленным стратегией целям.

Правильно составленный, научно обоснованный бизнес-план необходим многим участникам коммерческого дела: собственникам и учредителям, партнерам, кредиторам, инвесторам, административным органам и другим структурам. Всем участникам предпринимательской деятельности бизнес-план дает необходимую информацию для анализа и оценки предпринимательства с точки зрения его реалистичности, перспективности и результативности.

Создание бизнес-плана – это поэтапный процесс доведения стратегии до конкретных инициатив и мероприятий. При этом он точно определяет, как менеджмент компании и ее сотрудники будут реализовывать бизнес-план, какие методы и технологии будут применяться. Другими словами, бизнес-план предприятия – это детальная программа сформулированной стратегии компании.

Бизнес-планирование и стратегическое планирование взаимосвязаны. И хотя бизнес-планирование может существовать без корпоративного планирования, цели бизнес-плана будут достигнуты быстрее, если в основе будет лежать конкретная цель, определенная корпоративной стратегией. В свою очередь, стратегическое планирование без детальной информации о деятельности предприятия также является неполным.

Анализ на основе созданных планов может привести к раннему выявлению потенциальных проблем и опасностей для бизнеса, а также помочь предприятию быстро адаптироваться к изменяющимся потребностям клиентов.

Планы должны периодически пересматриваться, необходимо сравнение текущих целей, задач, показателей бизнеса с теми, которые были ранее определены. При необходимости должны быть произведены корректировки для продолжения эффективной деятельности бизнеса.

При анализе необходимых изменений следует учитывать тенденции развития отрасли, а также стабильность экономики, потребительский спрос и потребности бизнеса и пр. Своевременное изменение бизнес- и стратегических планов должно отражать шаги, которые предприятие будет стремиться реализовать для решения тех или иных задач.

Таким образом, стратегическое и бизнес-планирование должны быть последовательными и взаимосвязанными этапами управленческой деятельности на каждом предприятии.

Библиографический список

1. Грант Р.М. Современный стратегический анализ. 7-е изд. СПб.: Питер, 2016.
2. Скотт А. Стратегическое планирование: учебник для Эдинбургской бизнес-школы. Эдинбург: Университет Герриот-Ватт, 2013.
3. Стрекалова Н.Д. Бизнес-планирование: учеб. пособие. СПб.: Питер, 2012.

ФИНАНСЫ И ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЙ

Председатель: д.э.н., проф. Макашина О.В.

Секретарь: к.э.н., доц. Кутурина Е.П.

*Андронов А.Л., маг.; рук. Е.О. Грубов, к.э.н., доц.
(ИГЭУ, г. Иваново)*

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КОРПОРАТИВНЫХ ЗАЕМЩИКОВ

В современных условиях для российской экономики большое значение имеет банковское кредитование, которое позволяет организациям использовать ресурсы для расширения производства и обращения продукции, используя значительные заемные средства.

Для того, чтобы выдать кредит некоторой организации, банк должен понять, насколько это экономически целесообразно. Для этого необходима оценка кредитоспособности корпоративных заемщиков. Определение кредитоспособности заемщика и анализ его финансового состояния является основой того, что кредит будет отвечать требованиям кредитной политики банка, и риск по данной сделке будет приемлемым для банковского учреждения.

В российской экономической литературе не существует единого мнения по вопросу определения понятия «кредитоспособность». Основываясь на множестве определений понятия кредитоспособности, банки сами определяют сущность и уровень кредитоспособности заемщика в своих методиках и инструкциях. Так, например, в инструкции по кредитованию ПАО «Томскпромстройбанк» дано следующее определение: «кредитоспособность – это комплексная правовая и финансовая характеристика заемщика, которая представлена финансовыми и нефинансовыми показателями, которая позволяет оценить его возможность в будущем полностью и в срок, предусмотренный в кредитном договоре, рассчитаться по своим долговым обязательствам перед кредитором, а также определяющая степень риска банка при кредитовании заемщика» [1].

Перед банком предстают следующие проблемы при выдаче кредита корпоративным заемщикам: организации могут сообщать недобросовестные сведения о результатах своей деятельности в финансовой отчетности; целый ряд показателей, таких как моральное состояние или репутация, проблематично оценить в силу их субъективности. Если за рубежом информацию о заемщике предоставляют специализированные государственные и негосударственные компании, ее получают через аналитические и инфор-

мационные отчеты, то отечественные банковские учреждения лишены такой возможности; затруднительно понять реальную возможность выплаты кредита заемщиком.

Все эти проблемы необходимо каким-либо образом решать. Именно для этого существуют различные методы оценки кредитоспособности, у которых есть как свои преимущества, так и недостатки.

В отечественной банковской практике наиболее распространенным является использование статистического метода, базирующегося на применении относительных показателей (финансовых коэффициентов) и предусматривающего проведение оценки отдельных статей различных форм официальной финансовой отчетности, определения их взаимосвязи и зависимости между собой. Однако такой метод направлен на прошлое и текущее состояние и не учитывает многих факторов – репутацию, специфику производственной деятельности и т.д. Анализ базируется на показателях отчетности за прошлые годы, а не применяется с целью прогнозирования по денежным потокам за определенный период в условиях нестабильности экономики, инфляционных процессов, не может служить объективной основой, которая выражала бы способность заемщика взять кредит и погасить его в будущем, поскольку под воздействием различных факторов изменяется экономическая деятельность, которая влияет на уровень его кредитоспособности.

Существует также метод анализа делового риска. Данный метод позволяет на основе анализа рисков понять, сможет ли заемщик выплатить кредит в будущем. Деловой риск представляет собой вероятность незавершения кругооборота средств заемщика в установленные сроки и с предполагаемым эффектом по различным причинам, приводящим к прерывности или задержке кругооборота фондов на отдельных стадиях. Анализ делового риска позволяет оценить вероятность непоступления необходимых для погашения кредита средств и дополняет другие методы оценки кредитоспособности банка.

Выделяются несколько сфер формирования делового риска: вид деятельности заемщика; конкурентная позиция; операционная эффективность; качество менеджмента. При оценке делового риска учитываются особенности и специфика отрасли, к которой принадлежит заемщик. В результате анализа заемщика можно отнести в одну из групп в зависимости от уровня делового риска.

В настоящее время в российских условиях этот метод дает наиболее точные результаты для принятия верного решения в отношении кредитования заемщика, несмотря на определенные сложности в получении необходимой информации.

Основой минимизации кредитного риска является абсолютная уверенность в надежности заемщика, которая заставляет сместить акцент не в сторону определения его текущего финансового состояния, а на прогнозирование изменений в будущем при существующей в настоящее время информации, что очень важно для банка в контексте прогнозирования реальных возможностей возврата заемных средств.

Таким образом, при анализе кредитоспособности заемщика важно учитывать не только предоставленную им информацию о своей деятельности, но и отраслевые, макроэкономические данные, особенности банковского кредитного продукта. Поскольку анализ кредитоспособности является одним из основных этапов кредитования, от тщательности и качества осуществления которого будет зависеть своевременность возврата кредита, то проблема построения правильной модели оценки кредитоспособности заемщика является весьма актуальной.

Библиографический список

1. О банке [Электронный ресурс] // Официальный сайт ПАО «Томскпромстройбанк». 2010–2015. URL: <http://www.tpsbank.tomsk.ru/about>

*Архипова А.И., студ.; рук. О.В. Макашина, д.э.н., проф.
(ИГЭУ, г. Иваново)*

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

В основе развития и экономической стабильности любого государства лежит успех отдельных компаний, от маленьких фирм до ведущих предприятий страны. Высокая значимость успеха каждой организации в процветании и благополучии страны определяет необходимость скорейшего решения возникающих на предприятии проблем, ключевой из которых на сегодняшний день является проблема роста дебиторской задолженности. Растущая задолженность по оплате ресурсов, товаров, услуг является тормозящим фактором в успешном и эффективном функционировании предприятий и в целом экономики страны.

Увеличение дебиторской задолженности можно расценивать и как наращивание темпов роста компании. Однако такой рост задолженности имеет положительное влияние, только если дебиторы вовремя погашают свои долги и если у предприятия не возникнет проблем с погашением собственной задолженности перед кредиторами.

В случае если срок оплаты за товары, работы или услуги не наступил, но право собственности уже перешло к покупателю, либо если их поставщику перечислен аванс, то возникшая дебиторская задолженность является нормальной. Задолженность за товары, работы, услуги, не оплаченные в установленный договором срок, представляет собой просроченную дебиторскую задолженность.

В соответствии с п. 1 ст. 266 Налогового кодекса Российской Федерации сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком, возникшая в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг, в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией [1].

По истечении срока исковой давности сомнительная дебиторская задолженность переходит в категорию безнадежной задолженности (не реальной к взысканию). Согласно п. 2 ст. 266 Налогового кодекса Российской Федерации безнадежными долгами (долгами, нереальными к взысканию) признаются те долги перед налогоплательщиком, по которым истек установленный срок исковой давности, а также те долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, на основании акта государственного органа или ликвидации организации [1].

Для минимизации объемов просроченной и безнадежной задолженности необходимо грамотное управление дебиторской задолженностью. В настоящее время не существует универсальной методики оценки стоимости дебиторской задолженности, различные их варианты имеют свои преимущества и недостатки. Использование при оценке стоимости дебиторской задолженности той или иной методики зависит от конкретных обстоятельств, сложившихся на данный момент времени.

Оценка дебиторской задолженности методом дисконтированных денежных потоков. Основной методикой является принцип изменения стоимости денег во времени, то есть приведение денежных потоков к одному отрезку времени. Методика основана на коэффициенте дисконтирования, который зависит от инфляции, ставки по кредитам, ставки рефинансирования, качества дебиторской задолженности. Узкая область применения методики не позволила ей получить широкое распространение на практике, несмотря на относительную простоту её применения [3].

Методика оценки дебиторской задолженности С.П. Юдинцева. Базируется на доходном подходе к оценке стоимости дебиторской задолженности, то есть подсчитывается текущая стоимость будущего потока платежей, которая спрогнозирована в зависимости от способа получения долга. Рассмотрение альтернативных сценариев дает возможность учесть максимальное количество факторов, влияющих на оцениваемую дебиторскую задолженность.

Методика оценки дебиторской задолженности Ю.В. Козыря. В ее основе также лежит доходный подход, а именно метод дисконтирования с корректировкой дебиторской задолженности по безрисковой ставке дисконтирования, или корректировки ставки дисконтирования к номинальной величине задолженности. Преимущество данного метода заключается в его применимости как к дебиторской задолженности, не вызывающей сомнений в полноте и своевременности оплаты, так и к проблемной задолженности [2].

Методика РОО (российского общества оценщиков) (проект). Согласно данной методике ставка дисконтирования определяется кумулятивным методом путем прибавления к безрисковой ставке надбавок за риски, учитывающие отраслевые и региональные особенности предприятия-дебитора и финансовое состояние. При использовании данной методики проводится анализ «старения» дебиторской задолженности. Для его расчета рекомендуется определять коэффициент дисконтирования с учетом сроков возникновения задолженности. Основным преимуществом данной методики является

ся учет экономической ситуации в стране, регионе, отрасли, детальный финансовый анализ дебитора.

Методика Финансовой академии. Основана на умножении номинальной стоимости дебиторской задолженности на кумулятивный коэффициент или совокупность коэффициентов, характеризующих обесценение задолженности из-за действия различных факторов: финансового состояния дебитора, обеспечения задолженности, влияния деловой репутации дебитора, временной характеристики задолженности и прочих факторов. Поправка на временную характеристику задолженности имеет расчетное обоснование в виде дисконтирования по безрисковой ставке, остальные коэффициенты обосновываются экспертно. К сожалению, использование набора экспертных параметров приводит к утяжелению расчетной модели относительно коэффициентной методики, при этом рост достоверности получаемых результатов сомнителен.

Методика Национальной коллегии оценщиков. Особенностью данной методики является использование при определении стоимости дебиторской задолженности трех основных подходов к оценке: затратного, доходного и сравнительного. Преимущество данной методики заключается в принципе использования трех подходов, что соответствует требованиям Стандартов оценки, обязательным к применению субъектами оценочной деятельности [4].

Существуют и другие методики оценки, такие как: среди них модель оценки дебиторской задолженности В. И. Прудникова, бартерная методика оценки дебиторской задолженности М. В. Круглова, модель, основанная на расчете кумулятивного коэффициента уменьшения.

В связи с тем, что многие методики трудоёмки и требуют больших материальных затрат, компаниям следует выбирать методику оценки дебиторской задолженности в зависимости от своих возможностей, и ориентироваться на ту методику, которая принесет результат превышающий вложения.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ (в ред. от 24.11.2014 г.) // Собр. законодательства Российской Федерации. 2000. №32. Ст. 3340.
2. Зимин В.С. Оценка дебиторской задолженности // Московский оценщик, 2012, №2.
3. Кондраков Н.П. Основы анализа финансового состояния. М.: Главбух, 2013.
4. Савицкая Г.В. Методы комплексных анализов хозяйственной деятельности. М.: ИНФРА-М, 2012.

*Балезина В.Ю., студ.; рук. О.Н. Грабова, д.э.н., проф.
(КГУ, г. Кострома)*

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТНОГО МЕДИЦИНСКОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Исходя из действующего законодательства Российской Федерации, медицинские организации могут создаваться в различных организационно-правовых формах, таких например, как бюджетные учреждения, имеющие статус юридического лица.

Базовой деятельностью медицинского учреждения является деятельность, направленная на достижение целей, установленных при создании учреждения. Согласно п. 3 ст. 298 ГК РФ, доходы, полученные от приносящей доходы деятельности, могут быть использованы учреждением по собственному усмотрению.

Далее рассмотрим особенности налогообложения бюджетных медицинских учреждений. Так как медицинское учреждение обладает статусом юридического лица, то оно признается налогоплательщиком и, соответственно, обязано уплачивать законно установленные налоги и сборы.

Налоговые обязательства бюджетного учреждения неотъемлемо связаны с их экономической деятельностью. Учреждения признаются плательщиками налога на прибыль, так как они допущены государством к участию в гражданском обороте в качестве самостоятельных субъектов.

Налоговая база в медицинском учреждении образуется как разница между суммой дохода от реализации товаров, работ или услуг; суммой внереализационных доходов и суммой фактически осуществленных расходов, связанных с ведением коммерческой деятельности.

Доходы, которые не учитываются при определении налоговой базы по налогу на прибыль, определены в ст. 251 НК РФ. Средства, полученные бюджетными учреждениями здравоохранения за оказание медицинской помощи на договорной основе, в данном перечне не поименованы, в связи с чем подлежат учету в целях налогообложения прибыли организаций в общеустановленном порядке.

Соответственно расходы, произведенные за счет указанных средств, в том числе расходы на оплату труда в соответствии со ст. 255 НК РФ, могут быть учтены в составе расходов для целей налогообложения прибыли организаций при условии, что такие расходы соответствуют требованиям ст. 252 НК РФ.

Учитывая, что источником не использованных на начало очередного финансового года остатков средств являются субсидии, предоставленные бюджетным и автономным учреждениям на финансовое обеспечение выполнения государственного задания на оказание государственных услуг (выполнение работ), указанные остатки также не учитываются при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций.

При этом формирование налоговой базы как по налогу на прибыль, так и по НДС осуществляется в общем порядке, предусмотренном налоговым законодательством; получаемое финансирование в виде субсидий в целях налогообложения прибыли не учитывается на основании пп. 14 п. 1 ст. 251 НК РФ.

Образовательные и медицинские учреждения, имеющие статус бюджетных или автономных, в соответствии с п. 1.1 ст. 284 НК РФ вправе применять ставку налога на прибыль 0% при соблюдении условий, перечисленных в пп. 1 и 3 ст. 284.1 НК РФ.

При несоблюдении бюджетным учреждением хотя бы одного из данных условий или при непредставлении учреждением в налоговые органы сведений, содержащих информацию о выполнении указанных условий, применяется налоговая ставка, установленная п. 1 ст. 284 НК РФ.

На основании условий применения нулевой налоговой ставки можно сделать вывод, что если доходы бюджетного учреждения от осуществления медицинской деятельности, учитываемые при определении налоговой базы в соответствии с гл. 25 НК РФ, составили менее 90% ее доходов, то у бюджетного учреждения отсутствует право на применение ставки 0%.

Однако средства, получаемые бюджетными учреждениями за оказанные социальные услуги, не указанные в перечне условий, в связи с чем, подлежат учету при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций в общеустановленном порядке.

Определяя налоговую базу по налогу на прибыль, бюджетные учреждения уменьшают полученные доходы на сумму произведенных расходов, что соответствует требованиям абз. 1 п. 1 ст. 252 НК РФ. Следует также помнить о расходах, не учитываемых в целях налогообложения, перечень которых приведен в ст. 270 НК РФ.

Если бюджетное медицинское учреждение является плательщиком налога на прибыль, следует организовать налоговый учет и вести его по существующим правилам для коммерческих организациях.

Специфика налогообложения медицинских организаций проявляется, прежде всего, в отношении взимания налогов на прибыль и на добавленную стоимость. Большинство медицинских услуг НДС не облагаются. Медицинские услуги, не облагаемые налогом на добавленную стоимость, перечислены в п. 2 ст. 149 НК РФ.

Следовательно, медицинские услуги, оказываемые медицинским учреждением в рамках государственного задания за счет субсидии соответствующего бюджета, не образуют у учреждения объекта налогообложения по НДС.

Если же медицинское учреждение оказывает услуги, на которые льготы не распространяются, то налогообложение таких операций производится в общем порядке. При исчислении суммы налога с таких операций учреждение, как и иной любой налогоплательщик, определяет налоговую базу в порядке, установленном ст. 154 НК РФ.

Для бюджетных учреждений расходы на уплату налога на недвижимое имущество и особо ценное движимое имущество, а также расходы на уплату земельного налога включены в сумму субсидии.

В связи с этим выходит, что учреждения фактически освобождены от уплаты налога на имущество и земельного налога, поскольку государство, рассчитывая и выделяя им субсидии на выполнение государственного задания, изначально закладывает в эту сумму расходы на уплату данных налогов. То есть государство само, посредством государственных учреждений, уплачивает налог на имущество и земельный налог.

Таким образом, в зависимости от того, к какой из этих групп относится медицинское учреждение, изменяются вид и величина уплачиваемых им налогов, а также, если учреждение функционирует как бюджетная, некоммерческая и частично как коммерческая, то различные виды деятельности облагаются по-разному.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть II.
2. Федеральный закон «О некоммерческих организациях» №7-ФЗ от 12.01.1996 г. (ред. от 19.12.2016 г.).

*Белых Е.А., студ.; рук. Г.И. Вовненко, к.э.н., доц.
(ЯрГУ, г. Ярославль)*

ОСОБЕННОСТИ ВЗЫСКАНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Основная задача управления дебиторской задолженностью – оптимизировать размер дебиторской задолженности и обеспечить её своевременный возврат наиболее приемлемыми способами. Особенности, которые оказывают влияние на возникновение дебиторской задолженности строительных организациях:

- 1) участие различных организаций последовательно или одновременно при осуществлении строительных работ;
- 2) длительный характер выполнения строительных работ;
- 3) большой объем работ и возможность использования материалов заказчика, полученных на давальческой основе;
- 4) неподвижность изготавливаемой продукции (связь с земельным участком);
- 5) различные методы реализации сдачи работ;
- 6) влияние климатических и сезонных условий на процесс осуществления и сдачи строительных работ;
- 7) конструктивная сложность и высокая себестоимость сооружаемых объектов.

Отсутствие точных способов взыскания дебиторской задолженности в строительных организациях приводит к нежелательным для любой организации последствиям – неплатежеспособности предприятия.

Муниципальное казенное учреждение «Агентство по строительству», создано для осуществления деятельности некоммерческого характера в сфере организации строительства. Дебиторская задолженность МКУ «Агентства по строительству» на 01.01.2017 г. составила 12 368 476 руб.

Таблица 1. Анализ дебиторской задолженности за работы, товары и услуги по срокам возникновения за 2016 г.

Расчеты с подрядчиками по авансам	Всего	В том числе по срокам возникновения				
		отсроченная дебиторская задолженность	просроченная в рамках			
			1-30 дней	30-60 дней	60-90 дней	свыше 90 дней
Всего на начало года, тыс. руб.	10 385,56	5 133,25	130,21	0,00	2 158,65	2 963,45
Удельный вес, %	100,00	49,43	1,25	0,00	20,79	28,53
Всего на конец года, тыс. руб.	12 368,47	4 155,92	0,00	1 140,12	1 852,76	5 219,67
Удельный вес, %	100,00	33,60	0,00	9,22	14,98	42,20
Отклонения, тыс. руб.	1 982,91	-977,33	-130,21	1 140,12	-305,89	2 256,22
по удельному весу		-15,83	-1,25	9,22	-5,81	16,67

По результатам выполненных расчетов (табл. 1) можно говорить о значительном ухудшении качественной структуры задолженности. Выражается это за счет увеличения удельного веса задолженности, просроченной свыше 90 дней (на 16,67 %). Эта ситуация произошла потому, что агентство оплатило авансы подрядчикам, а подрядчики так и не выполнили работы, срок действия контрактов истек.

Рассмотрим, каким способом можно погасить дебиторскую задолженность в МКУ «Агентства по строительству»: 1) договор об уступке права требования со стороны подрядчика; 2) коммерческие переговоры с подрядчиками о сроках выполненных работ; 3) взыскание задолженности через суд.

Самым дешевым и удобным для агентства способом погашения дебиторской задолженности является коммерческие переговоры с подрядчиками. Благодаря этому способу ведется постоянный контроль состояния задолженности и график выполненных работ каждого клиента, а также снижается

вероятность возникновения просрочек по каким-либо техническим причинам. Путем коммерческих переговоров уже с 01.01.2017 г. было успешно взыскано более 1 млн руб.

Еще одним способом возврата средств предприятия является продажа дебиторской задолженности. Одним из самых распространенных способов продажи дебиторской задолженности является договор уступки права требования. Уступкой права требования называют заявление о замене бывшего кредитора, на нынешнего субъекта, к которому переходят все права бывшего кредитора [2]. Договором уступки права требования на данный момент «Агентство по строительству» пытается взыскать более 4 млн руб. дебиторской задолженности.

Если все вышеперечисленные способы не дали никакого результата, то необходимо обратиться в суд. Очевидное преимущество взыскания задолженности через суд – возможность получить не только полную сумму дебиторской задолженности, но и суммы штрафных санкций. В данный момент взыскание дебиторской задолженности МКУ «Агентства по строительству» через суд составляет более 7 млн руб.

Помимо переговоров с дебитором, в ходе которых кредитор предлагает ему погасить задолженность в короткие сроки, кредитор может выставить претензию предприятию-должнику [1]. По нашему мнению, наиболее продуктивным способом управления дебиторской задолженности является разработка индивидуальных правил работы с подрядчиками. Таким образом, кредитную политику строительной организации, необходимо основывать на совокупности различных методов и выбирать для каждого контрагента или их группы наиболее подходящий вариант.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.
2. Ивашкевич В.Б., Семенова И.М. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности. М.: Бухгалтерский учет, 2015.

***Благовестный А.Е., маг.; рук. Е.О. Грубов, к.э.н., доц.
(ИГЭУ, г. Иваново)***

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

В настоящее время розничные кредиты очень популярны среди населения. Для банков кредитование частных лиц – это возможность получить большую процентную маржу в короткий срок за счет высоких процентных ставок. Эксперты РИА Рейтинг прогнозируют, что в первой половине 2017 г. прирост объема кредитов физических лиц будет в пределах 2-3%, а в целом по году может составить 5-9% по отношению к предшествующему году, что, скорее всего, связано со снижением ставок в сфере ипотечного кредитования [1].

Однако кредитование физических лиц сопряжено с большими рисками, поэтому доля таких кредитов отрицательно сказывается на кредитном портфеле банка. По данным Росстата в 2016 г. доля банков с отрицательной динамикой составила 52% (290 банков).

Именно поэтому во избежание возможных потерь при выдаче кредита физическому лицу особое внимание уделяется оценке кредитоспособности. Как правило, у каждого банка имеется своя собственная система оценки, разработанная кредитными специалистами. Однако среди многообразия методик можно выделить основные направления, по которым они построены.

Оценка кредитоспособности физического лица состоит из совокупности объективных факторов и тенденций финансового положения заемщика в целях определения целесообразности предоставления ему кредита и вероятности соблюдения им условий договора.

Наиболее распространенным методом оценки является определение платежеспособности заемщика, расчет которой представляет собой произведение среднемесячного дохода, срока займа, выраженного в месяцах, а также коэффициента, который устанавливается каждым банком индивидуально в зависимости от дохода физического лица. В расчет берется среднемесячный доход за последнее полугодие при предоставлении справки с места работы 2-НДФЛ, справки из банка об остатках на счетах или других документов, отражающих доход заемщика. Банк учитывает различные удержания, алиментные и другие обязательства заемщика, НДФЛ, взносы, а также тенденции развития рынка, банковские риски и иные факторы.

Для выдачи потребительского кредита используется не менее популярный метод скоринга. Он представляет собой математико-статистическую модель, которая позволяет наиболее объективно определить кредитоспособность заемщика. Сущность данной системы заключается в анализе кредитной истории, анкеты-заявки и других данных заемщика, которые индексируются по определенным параметрам. По итогам анализа каждой характеристике присваиваются свои баллы и коэффициенты, затем они суммируются и подсчитывается скоринговый балл. По итогу заемщику присваивается статус, который отражает надежность потенциального клиента и вероятность возврата кредита.

Кредитный андеррайтинг является еще одним способом оценки кредитоспособности физических лиц. В некоторых случаях андеррайтинг осуществляется автоматически при рассмотрении потенциальных клиентов с хорошим кредитным статусом, высоким скоринговым баллом и стабильным доходом, что подтверждает его благонадежность. В неоднозначных ситуациях, а также при выдаче ипотеки или кредита на большую сумму применяется ручной андеррайтинг. Банковский работник подготавливает личное дело заемщика на основании документов, отражающих его платежеспособность и кредитоспособность, для дальнейшего рассмотрения кандидатуры на банковском комитете по выдаче кредитов. Конечное решение комитета зависит от многих параметров: профессиональная деятельность, репутация

предприятия работодателя, но главным определяющим фактором является уровень дохода заемщика.

Однако в последнее время основные методы уже не являются столь эффективными, поэтому банкам приходится постоянно совершенствовать существующие модели.

Благодаря усовершенствованной скоринговой модели *Frauddetectioncard* (FDC), ПАО Сбербанк удалось сократить уровень просроченной задолженности по потребительским кредитам в среднем на 13%, а также уменьшилось время рассмотрения кредитной заявки на 30% [2]. Суть работы данного метода заключается в оптимизации работы андеррайтера и выявлении мошенников, а именно в определении глубины проверки в зависимости от кредитного статуса потенциального клиента, присвоенного скорингового балла и величины займа.

Интегральная скоринговая модель является еще одной вариацией стандартной математико-статистической системы. Данная модель заключается в построении кривой дохода, которая отражает тенденции и прогнозы дохода заемщика, для корректировки его кредитного статуса.

Система *Risk Based Limit* (RBL) отличается гибкостью и позволяет оперативно устанавливать лимит кредитования на основании анализа возможных факторов риска, кредитного портфеля и статистических данных.

Существенный эффект может оказать внедрение модели досрочного погашения, которая снизила его вероятность, а также обеспечила рост прибыли банков вследствие увеличения процентного дохода. Данная модель учитывает такие факторы, как срок займа, процентная ставка, пол заемщика, кредитная нагрузка. На основании этих факторов определяется вероятность досрочного погашения кредита и, как следствие, регулируется кредитный лимит и процентные ставки с целью увеличения суммы кредита.

Специальные условия кредитования заемщик может получить по программе клиентской лояльности. В данном случае банк учитывает доход заемщика и его семьи, количество детей и качество кредитной истории. Оценка вероятности применений специальных условий корректирует кредитный лимит и процентные ставки с целью максимального соответствия требованиям клиента. Данная технология позволила снизить вероятность отказа клиента по причине неудовлетворенности условиями кредитования.

Вследствие наблюдаемой динамики, можно сделать вывод, что на данный момент не существует идеальной, единой и универсальной модели оценки кредитоспособности физических лиц. Кредитные специалисты при помощи современных технологий, опыта и профессионализма достигают неплохих результатов, однако при быстро меняющемся рынке этого недостаточно. Одной из серьезных проблем на пути к качественно-новому уровню оценки кредитоспособности является сложность прогнозирования возможного изменения финансового состояния заемщика и обстоятельств, которые могли бы оказать на него влияние. Перспектива развития методик оценки автору видится во внедрении в систему управления кредитными рисками элементов прогнозирования изменения финансового состояния

физического лица, которые могли бы отразить его динамику на всем протяжении действия кредитного договора.

Библиографический список

1. Рейтинг банков по объему кредитного портфеля на 1 января 2017 года [Электронный ресурс]. URL: <http://riarating.ru/banks/20170207/630055528.html>
2. Годовой отчет о финансовых результатах ОАО «Сбербанк России» за 2015 год [Электронный ресурс]. URL: <http://2015.report-sberbank.ru/ru>
3. Лаврушин О.И., Валенцева Н.И. Банковское дело: учебник. М.: КНОРУС, 2013.
4. Решение для скоринга и скоринговых оценок компании FICO/ FICOScore [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fico.com>

***Бобылева М.А., студ.; рук. В.Е. Леонтьев, д.э.н., проф.
(СПбГЭУ, г. Санкт-Петербург)***

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Для современного рынка характерны постоянные изменения, он высоко динамичен, и российские компании зачастую вынуждены функционировать в условиях неопределенности, подстраиваясь под условия быстро меняющейся внешней среды.

Финансовые кризисы последнего десятилетия обозначили наличие во многих российских компаниях серьезных проблем, связанных с управлением финансами. Среди негативных последствий, влияющих на рентабельность деятельности, компании выделяют снижение спроса на их продукт, существенный рост производственных затрат, отсутствие возможности финансирования новых проектов. Причиной этого является отсутствие у предприятий точной, полной и своевременной информации не только о текущем, но, что немаловажно, и о будущем финансовом состоянии. Периодические колебания конъюнктуры рынка обуславливают необходимость в прогнозировании будущего, предсказании всевозможных изменений условий деятельности компаний, что возможно с помощью опережающего планирования и всестороннего контроля.

Финансовое планирование – один из важнейших инструментов финансового менеджмента, используемых в регулировании деятельности предприятия. Правильная его организация позволяет компании сокращать издержки, прогнозировать последствия управленческих решений, четко представлять влияние оперативных и долгосрочных решений на конечный финансовый результат и т.д. [1].

Процесс финансового планирования заключается в разработке системы целевых показателей по обеспечению предприятия необходимыми финансовыми ресурсами, а также повышению эффективности его финансовой деятельности в будущем. В российских компаниях широко распространена такая форма финансового планирования, как бюджетирование. Однако чаще

всего у отечественных предприятий оно, имея условный характер, заключается в контроле отдельных показателей, например, кредиторской и дебиторской задолженности. Составляются отдельные бюджеты денежных средств, доходов и расходов, но, как правило, отсутствует прогнозный баланс.

Процесс финансового планирования осложняется системой бухгалтерского учета и связанного с ней механизма налогообложения, действующего в России. Проблема заключается в том, что даже детальное планирование налогов не дает избежать претензий налоговых служб в большинстве случаев. Поэтому использовать бухгалтерский учет как базу для финансового планирования нерационально.

Основным источником информации, необходимой в процессе финансового управления, являются данные управленческого учета. Правильная организация на предприятии этих данных позволяет грамотно спрогнозировать финансовые потоки, определить размер необходимого дополнительного капитала, и, основываясь на этом, составить финансовый план. Это одно из важнейших звеньев финансового планирования, позволяющее оценить эффективность управленческих решений, выявить аспекты управления компанией, нуждающиеся в особом контроле и т.д.

Процесс внедрения полноценного финансового планирования в российских компаниях сопровождается сложностью с постановкой руководителями грамотных целей. В большинстве случаев – это прибыль. Таким образом, в стороне оказываются важные показатели, такие как сбалансированность финансовых потоков, ликвидность. Подобный подход не позволяет сформировать целостную систему финансовых целей, следовательно, затрудняется и их достижение [2].

Проблемы возникают и с автоматизацией учета. Одна из особенностей российских компаний – они чаще всего имеют разные принципы ведения учета, основанные на специфике деятельности конкретного предприятия. Для внедрения эффективной системы финансового планирования необходимо обеспечить прохождение информации через все подсистемы учета, что позволило бы получать данные об исполнении ранее принятых финансовых планов.

Сложностью может быть и то, что большая часть программных разработок, имеющихся на российском рынке, предназначена лишь для решения отдельных задач финансового планирования.

В современных условиях системы финансового планирования на российских предприятиях нуждаются в регулярных корректировках. На наш взгляд, актуальными проблемами являются:

1. Реальность составляемых финансовых планов. Компаниям необходимо иметь рациональный план на промежуток времени не менее года. Нереальность финансовых планов российских компаний зачастую вызвана включением в них необоснованных данных по сбыту, преуменьшенными сроками погашения дебиторской задолженности и т.д. Необходимо повышать достоверность данных, что возможно при вовлечении руководи-

- телей и квалифицированных менеджеров разного уровня в процессы финансового планирования.
2. Оперативность формирования финансовых планов. Финансовый план является эффективным инструментом финансового планирования лишь в случае его составления в соответствующий срок. Для российских компаний характерно отсутствие четкой системы подготовки и передачи информации между отделами предприятия, зачастую недостаток информации, ее недостоверность. Оперативность управления в данном случае можно повысить, представив цели предприятия в цифровом выражении, что сделает более эффективным контроль их достижения.
 3. Реализуемость финансовых планов. Зачастую российскими организациями принимаются финансовые планы, выполнение которых невозможно из-за недостаточности материальных и финансовых ресурсов. Как показывает российская практика, часто принимаются финансовые планы с дефицитом до 30-60%. Для решения проблемы следует внедрять механизмы экономического прогнозирования и моделирования возможных ситуаций, позволяющие оценивать влияние различных факторов на деятельность предприятия и своевременно реагировать на них.
 4. Автоматизация управленческого учета. Каждой российской компании необходима единая система управленческого учета, разработка и внедрение которой возможны путем привлечения квалифицированных специалистов.

На российских предприятиях, как на малых, так и на крупных, необходимо повышать эффективность финансового планирования. Но основной проблемой является то, что в основном это доступно лишь компаниям, имеющим значительные средства для привлечения высококвалифицированных специалистов и внедрения новых технологий и программ.

Библиографический список

1. Леонтьев В.Е., Бочаров В.В., Радковская Н.П. Корпоративные финансы. Учебник и практикум для академического бакалавриата. М.: изд-во Юрайт, 2015.
2. Баклаева Н.М. Финансовый менеджмент: учебное пособие для вузов. Петригорск: РИА-КМВ, 2016.

***Буров А.В., маг.; рук. О.В. Макашина, д.э.н., проф.
(ИГЭУ, г. Иваново)***

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ТЕХНОЛОГИЯ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Рыночная экономика значительно изменила место и роль финансов в механизме управления экономической (хозяйственной) деятельностью предприятия. Современная концепция управления организациями и предприятиями – это концепция стратегического управления. Она основывается на соединении маркетинговой концепции и внутрифирменного экономиче-

ского управления, центральным звеном которого является управление финансами [1]. Управление финансами предприятия осуществляется на основе решений, связанных с организацией и распределением финансовых потоков и оборотов. Комплексной управляющей системой, обеспечивающей разработку таких решений, является система финансового менеджмента предприятия. Несмотря на то, что в экономической литературе нет единого подхода к определению термина «финансовый менеджмент», большинство авторов в своих определениях затрагивают управление финансовыми ресурсами предприятия. В частности, И.А. Бланк понимает под финансовым менеджментом «систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов предприятия и организацией оборота его денежных средств» [2]. Е.Н. Станиславчик считает, что «финансовый менеджмент направлен на поддержание нормального процесса обращения финансовых ресурсов» [3]. По мнению В.В. Ковалева, в условиях рыночной экономики именно «финансовые ресурсы приобретают первостепенное значение, поскольку это – единственный вид ресурсов коммерческой организации, трансформируемый непосредственно и с минимальным временным лагом в любой другой вид ресурсов» [4].

Одним из основных элементов системы финансового менеджмента является финансово-экономическое планирование деятельности предприятия. Оно направлено на решение ряд основных задач финансового менеджмента, связанных с управлением финансовыми потоками и финансовыми оборотами предприятия. В механизме обеспечения эффективного финансово-экономического планирования, взаимодействия различных служб и подразделений предприятия среднего бизнеса все возрастающая роль в настоящее время принадлежит бюджетированию.

С помощью бюджетирования решается целый ряд важных управленческих задач:

- планирование операций, обеспечивающих достижение целей организации;
- координирование различных структурных подразделений;
- оперативное отслеживание отклонений фактических результатов деятельности организации и ее структурных подразделений от поставленных целей, выявление и анализ причин этих отклонений, современное и аргументированное принятие решений о проведении регулирующих мероприятий;
- эффективный контроль за расходованием финансовых и материальных ресурсов, обеспечение плановой дисциплины;
- оценка выполнения плана структурными подразделениями;
- стимулирование сотрудников структурных подразделений к достижению целей их подразделений;
- обучение специалистов финансовых служб и структурных подразделений методикам и процедурам планирования и бюджетирования.

В настоящее время назначение бюджетирования на большинстве ответственных предприятий малого и среднего бизнеса неоправданно сужается. Бюджетирование применяется в лучшем случае для того, чтобы установить уровни затрат в отдельных структурных подразделениях, контролировать отдельные показатели, например, размеры дебиторской и кредиторской задолженности, но никак не для того, чтобы управлять активами, добиваться роста капитализации, определять инвестиционную привлекательность отдельных направлений хозяйственной деятельности средних предприятий.

Для повышения эффективности бюджетирования рассмотрим цикл Эдвардса Деминга – PDCA (*Plan – Do – Check – Act* / Планируй – Делай – Смотри – Воздействуй). Данный процесс состоит из четырех последовательных взаимосвязанных между собой этапов: планирования, исполнения, контроля за исполнением и корректировки бюджетов [5].

Рассмотрим каждый этап более подробно:

1. Планирование бюджетов. На данном этапе владелец процесса, отвечающий за его результативность (планово-экономическая служба предприятия) получает стратегические целевые установки руководства предприятия в виде набора финансовых показателей, оценивает выполнимость целевых установок и распределяет финансовые ресурсы так, чтобы обеспечить выполнение этих показателей. Если стратегические целевые установки отвечают возможностям предприятия по их выполнению, то на их основании разрабатываются бюджеты, в обратном случае формируется запрос на их уточнение.

2. Исполнение бюджетов. На втором этапе происходит выполнение запланированных бюджетных показателей, в результате чего формируются отчеты об исполнении бюджетов.

3. Контроль исполнения бюджетов. В ходе этого этапа производится мониторинг процесса исполнения бюджетов и осуществляется план-анализ фактов выполнения заданных руководством стратегических целевых установок. В случае отсутствия существенных отклонений фактических показателей от запланированных в бюджетах, на выходе бизнес-процесса бюджетирования формируются данные об исполнении бюджетных показателей.

4. Корректировка бюджетов – осуществляется при обнаружении существенных отклонений фактических показателей от запланированных в бюджетах. На основе проведенного анализа планово-экономическая служба предприятия выявляет причины отклонений и вносит корректировки в бюджетные показатели, используемые на этапе планирования бюджетов. Таким образом, реализуется принцип обратной связи, позволяющий быстро реагировать на те или иные отклонения в деятельности и осуществлять мероприятия по их устранению.

Успех внедрения бюджетирования на предприятии зависит от тщательности проработки регламентов, описывающих его процедуры, а также от уровня квалификации и подготовки отвечающих за него специалистов.

Организация финансового планирования безусловно является важным элементом управления финансами любого предприятия. Финансовое плани-

рование охватывает важнейшие стороны финансово-хозяйственной деятельности предприятия, обеспечивает необходимый контроль за образованием и использованием материальных, трудовых и денежных ресурсов, создает условия для укрепления финансового состояния предприятия.

Библиографический список

1. Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. М.: ИНФРА-М, 2002.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. В 2 т. Т.1. К.: Ника-Центр, 1999.
3. Станиславчик Е.Н. Основы финансового менеджмента. М.: «Ось-89», 2001.
4. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент. В 2 т. Т.1./ пер. с англ. под ред. В.В. Ковалева. СПб.: Экономическая школа, 2005.
5. Тебекин А.В., Касаев Б.С.. Менеджмент организации. М., 2008.

***Буров А.В., маг.; рук. О.В. Макашина, д.э.н., проф.
(ИГЭУ, г. Иваново)***

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ

Бюджетное планирование является очень важным инструментом управления предприятием в условиях современной рыночной экономики. В зарубежной практике бюджетирование рассматривается как управленческая технология и применяется уже более двух десятков лет. На сегодняшний день и в России значительно вырос интерес к бюджетированию. Но для многих фирм бюджетирование как управленческая технология еще остается новшеством. Вызвано это недостаточно четким пониманием назначения бюджетирования, его возможностей.

Наиболее эффективно работающую зарубежную компанию отличает высокий уровень бюджетирования. Бюджетирование в зарубежной рыночной экономике, в общем виде можно представить как информационную систему внутрифирменного, корпоративного управления с помощью определенных финансовых инструментов, называемых бюджетами.

Институт дипломированных управляющих бухгалтеров по управленческому учету (США) рассматривает бюджет как количественный план в денежном выражении, подготовленный и принятый до определенного периода, показывающий планируемую величину дохода и расходы, которые должны быть оптимизированы в течение этого периода, и капитал, необходимый для достижения данной цели. Бюджет координирует и конкретизирует проекты руководителей в цифрах, является количественным выражением планов деятельности и развития организации.

Востребованность идеи бюджетирования в XX в. была обусловлена двумя факторами:

1. новейшие теоретические исследования обогатили теорию и практику учета для целей управления;
2. сложились неблагоприятные экономические условия, обострившие внешнюю и внутреннюю конкуренцию.

В середине XX века изменились функции и содержание учета. Понятие «учет производства» все больше подменялся понятием «управленческий учет», потому что упор делался на составление предварительных смет затрат, оперативное выявление отклонений от них, анализ издержек и варианты управленческих решений.

Современный управленческий учет связан с новым качественным содержанием, вошедшим в теорию и практику учета как новая концепция управления и контроля – управленческий контроль. Американские ученые первыми дали определение данного понятия. Они рассматривали его как процесс, с помощью которого руководители обеспечивают эффективное и результативное использование ресурсов для достижения определенных целей предприятия. Управленческий контроль – более широкое понятие, чем управленческий учет, так как включает психологические и социальные аспекты управления.

Зарубежные предприятия при классическом бюджетировании ориентируются на пути реализации и сбыта своей продукции. Они планируют объёмы продаж, прибыль, издержки производства, капитальные вложения, потребность в кредитах, источники их погашения и др.

Система бюджетов западных компаний включает [1]:

- прогноз баланса активов и пассивов;
- прогноз о прибылях и убытках;
- прогноз о движении денежных средств;
- прогноз основных финансовых показателей;
- долгосрочный прогноз капитальных вложений и оценки инвестиционных проектов;
- долговременную стратегию финансирования компании.

Бюджетирование, в первую очередь зависит от фактических данных работы предприятия за предыдущий период, так как надёжность плановых показателей определяется точностью фактических данных. Поэтому в зарубежных экономиках большое значение придаётся статистическим методам обработки данных и бухгалтерскому учету.

Процесс централизованного планирования в большинстве крупнейших зарубежных фирм осуществляется «сверху-вниз». Это предполагает, что плановые директивы разрабатываются на высшем уровне управления, где определяются цели, основные направления развития фирмы и мероприятия, направленные на установление взаимосвязи между всеми звеньями производственного механизма. Далее, на более низких ступенях управления, поставленные цели и задачи конкретизируются и апробируются к деятельности каждого подразделения. Следующим шагом является согласование плановых задач с исполнителями планов и утверждение высшим руководством. Такая организация процесса планирования свидетельствует о централизации важных решений в области планирования в высшем звене

управления материнской компании и вместе с тем представляет определенную самостоятельность производственным отделениям и дочерним компаниям в разработке календарных планов на базе показателей, единых для всей фирмы [2].

Основными условиями обеспечения эффективности бюджетирования в зарубежных фирмах считаются:

- снижение издержек на продукцию;
- контроль и повышение качества продукции;
- расширение потребительских свойств выпускаемой продукции.

В современных условиях бюджетирование и контроллинг рассматриваются как управленческая технология с элементами контроля, позволяющая руководству заранее оценить эффективность управленческих решений, более оптимальным образом осуществить распределение ресурсов между подразделениями, обозначить стратегию развития предприятия и избегать кризисных ситуаций. Ведущие страны мира накопили значительный опыт финансового планирования, и развитие зарубежной теории финансового менеджмента продолжается.

Библиографический список

1. Карпов А.Е. Бюджетирование как инструмент управления. 2-е изд. М.: Результат и качество, 2005.
2. Родина Л.Н., Пархоменко Л.В. Этапы развития бухгалтерского учета: учеб. пособие. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007.

***Викторова М.А., студ.; рук. Е.В. Шитик, к.э.н., доц.
(ИвГУ, г. Иваново)***

ТРЕБОВАНИЯ К УЧЕТУ ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ РАБОТНИКАМ В МСФО И РСБУ

Система бухгалтерского учета в России продолжает свое движение в направлении развития национальной системы учета в соответствие с МСФО. В настоящее время одним из наиболее важных и сложных аспектов является учет вознаграждений работников и регулирующий его МСФО 19 «Вознаграждения работникам».

В экономической литературе вознаграждения работникам рассматриваются как денежная оплата труда работников в виде заработной платы и премиальных выплат, зависящая от количеств и качества труда. Если рассматривать методологические подходы к учету оплаты труда работников и других вознаграждений, то становится заметным существенное различие в МСФО и РСБУ. Сейчас отдельного ПБУ, которое полностью регулирует порядок учета и раскрытия в финансовой отчетности вознаграждения работникам нет. На данный момент этот вопрос регулируют ПБУ 10/99, 8/2010 и 1/2008, однако проект внедрения отдельного ПБУ разрабатывается.

При сравнении МСФО 19 и РСБУ стоит отметить наиболее существенные отличия. МСФО 19 регламентирует все формы выплат вознаграждений работникам:

- 1) краткосрочные вознаграждения (заработная плата и взносы на социальное обеспечение, оплачиваемый ежегодный отпуск и оплачиваемый отпуск по болезни, участие в прибыли и премии и другие);
- 2) вознаграждения по окончании трудовой деятельности (пенсионные выплаты, прочие выплаты, такие как страхование жизни и медицинское обслуживание по окончании трудовой деятельности);
- 3) прочие долгосрочные вознаграждения работникам (отпуск за выслугу лет и иные вознаграждения за выслугу лет, выплаты при длительной потере трудоспособности);
- 4) выходные пособия.

При этом в отличие от российской практики в состав вознаграждений входят выплачиваемые организацией суммы и в отношении супругов работников, их детей и иных лиц. А так же более детально разрабатываются выплаты по окончании трудовой деятельности – составляются пенсионные планы.

В РСБУ же происходит разделение на 3 группы выплат:

- 1) фонд заработной платы;
- 2) выплаты социального характера;
- 3) расходы, не учитываемые в фонде заработной платы и выплатах социального характера.

Помимо денежных вознаграждений в сферу регулирования международного стандарта входят вознаграждения, получаемые в натуральной форме.

В состав вознаграждений работников по стандарту МСФО входят расходы на оплату труда, являющиеся как следствие юридически обусловленной обязанности (законодательство, трудовой договор, коллективный договор), так и обязанности, вытекающей из деловой практики (например, практики прошлых выплат).

Так же с точки зрения РСБУ создание оценочных обязательств под отпуска и вознаграждения по результатам работы за год является, скорее, способом равномерного признания расходов, нежели реализации принципа начисления. В МСФО расход должен признаваться в том периоде, к которому он относится.

Еще одним отличием можно считать возможность организации самостоятельно разрабатывать систему счетов, используемых по учету вознаграждений, тогда как в РСБУ это счет 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда». А так же вознаграждения могут быть учтены в международных стандартах с использованием разных видов оценок: дисконтированной, недисконтированной и справедливой стоимости. В РФ такие виды оценки, как «дисконтированная стоимость» и «справедливая стоимость» не используются.

Раскрытие информации в отчётности по каждой группе вознаграждений регламентируется стандартом МСФО 19, в отличие от российских правил по раскрытию вознаграждений только руководящему составу.

Таким образом, разработка и внедрение нового отдельного ПБУ, посвященного вознаграждениям, необходимое условие на пути перехода к МСФО. Оно поможет исключить существенный пробел нормативной базы бухгалтерского учета. Изменения в области расчетов с персоналом являются важным и трудоемким процессом, но они позволяют получать более достоверную отчетность, полезную при принятии решений заинтересованными лицами и выведут РСБУ на новый уровень.

Библиографический список:

1. Федеральный закон «Трудовой кодекс Российской Федерации» №197 от 30 декабря 2001 г.
2. Приказ Минфина России «О введении Международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности в действие на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов (отдельных положений, приказов) Министерства финансов Российской Федерации» №217н от 28.12.2015 г.
3. Положение по бухгалтерскому учету 10/99 «Расходы организации». Утв. Приказом Минфин РФ №33н от 06.05.1999 г.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет вознаграждений работникам» (проект) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.minfin.ru>

*Гапоненко А.С., студ.; рук. Н.С. Рычихина, д.э.н., доц.
(ИГХТУ, г. Иваново)*

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ВАЛЮТНЫМИ РИСКАМИ В БАНКАХ

Расширяющиеся международные связи, возрастающая интернационализация хозяйственной жизни вызывает объективную необходимость изучения обмена одних национальных денежных единиц на другие. Реализация этой необходимости происходит через особый валютный рынок, где под влиянием спроса и предложения стихийно формируется валютный курс, а валютные операции становятся подчас одними из основных операциями коммерческих банков.

Валютные риски обычно управляются в банках различными методами. Одним из методов управления валютными рисками внутри структуры банка является формирование лимитов на валютные операции. Таким образом, к примеру, весьма распространены следующие разновидности лимитов: лимиты на иностранные государства; лимиты на операции с контрапартнёрами и покупателями; лимит инструментария; формирование лимитов на каждый день и каждого дилера; лимит убытков.

Кроме лимитов на практике применяются следующие методы снижения валютных рисков

- взаимный зачет приобретения-реализации валюты согласно активу и пассиву, так именуемый метод «мэтчинг», где с помощью вычета поступления валюты из величины ее оттока банк имеет возможность оказывать влияние на их размер и соответственно на свои риски;
- применение метода «неттинга», который состоит в минимизации количества валютных сделок с помощью их укрупнения;
- покупка дополнительной информации путем приобретения информационных продуктов специализированных фирм в режиме реального времени отображающих движение курсов валют и конечную информацию;
- подробное исследование и анализ рынков валют на ежедневной основе.

Ну и конечно, для ограничения валютных рисков применяется хеджирование. Хеджирование – это процесс снижения риска возможных потерь. Фирма может принять решение хеджировать все риски, хеджировать что-то выборочно или не хеджировать ничего. Она также может спекулировать, будь то осознано или нет. Отсутствие хеджирования может обладать двумя предпосылками. Первая, когда фирма может не знать о рисках или возможностях снижения этих рисков. Вторая, когда фирма предполагает, что обменные курсы или процентные ставки будут изменяться в ее пользу или же останутся неизменными. В результате фирма будет спекулировать: если ее ожидания окажутся правильными, она выиграет, если нет – она понесет убытки.

Хеджирование абсолютно всех рисков – единственный способ их полностью избежать. Однако финансовые директора чаще всего отдают предпочтение частичному хеджированию. Если они считают, что курсы валют или процентные ставки изменятся неблагоприятно для них, то хеджируют риск, а если изменение будет в их пользу – оставляют риск непокрытым. Это и есть, в сущности, спекуляция. Одним из недостатков хеджирования абсолютно всех рисков является довольно существенные суммарные расходы на премии и комиссионные вознаграждения опционов. Частичное хеджирование можно рассматривать как один из способов снижения этих общих расходов.

Иной метод – страховать риски только после того, как курсы или ставки изменились до определенного уровня. Можно рассматривать, что в какой-то степени компания может выдержать неблагоприятные изменения, но когда они достигнут допустимого предела, позицию необходимо целиком хеджировать для предотвращения последующих потерь. Такой подход дает возможность избежать затрат на страхование рисков в ситуациях, когда обменные курсы или процентные ставки остаются стабильными или изменяются в благоприятном направлении. Риски, связанные со сделками, допускающие валютный обмен, могут управляться с помощью ценовой политики, включающей определение, как уровня назначаемой стоимости, так и валют, в которых выражается эта стоимость. Кроме того значительное влияние на риск могут оказывать сроки получения и выплаты денег. Помимо вышеописанных действий по снижению операционного валютного риска фирма так-

же активно использует следующий прием: счет- фактура покупателю товара выписывается в валюте, в которой производилась оплата при импорте. Однако эти варианты не всегда удобны для покупателя или реально выполнимы.

Выходом из положения является совершение срочных операций: 1) форвардные валютные операции; 2) валютные фьючерсы; 3) валютные опционы; 4) процедуры СВОП.

Еще одним методом управления валютным риском считается анализ движения валютных курсов. Такой анализ бывает фундаментальным и техническим. Фундаментальный анализ движения валютных курсов основан на предположении, что основные изменения курсов происходят под действием макроэкономических факторов развития экономик стран эмитентов валюты. Аналитики, причисляющие себя к фундаменталистам, тщательно отслеживают на регулярной основе базовые показатели макроэкономического развития отдельных стран и прогнозируют движения курсов валют в долгосрочной перспективе.

Макроэкономические факторы могут влиять только на 3 или 4 типа валют. Для прогноза движения этих валютных курсов обычно анализируются изменения базовых показателей и курса иностранных валют. Технический анализ основан на положении о том, что макроэкономические показатели в краткосрочной и среднесрочной перспективе мало отражаются на движениях валютных курсов. Более того, валютные курсы можно с исключительной точностью прогнозировать только с помощью метода технического анализа, основой которого является математическая система. Технический анализ прослеживает тенденцию колебаний валютных курсов и дает сигналы к приобретению и реализации [1].

Роль коммерческого банка в операциях с иностранной валютой – это быть между клиентом и рынком иностранной валюты. Другими словами, политика защиты от риска должна распространяться и на операции на валютном рынке.

Библиографический список

1. Питер С. Роуз. Банковский менеджмент. М.: Дело ЛТД, 2015.
2. Гапоненко А.С. Инновационная экономика: тенденции и перспективы развития: сб. трудов по материалам Всероссийской конференции с международным участием, 16-18 февраля 2017г., г. Иваново. Иваново: ФГБОУ ВО Иван. гос. хим.-технол. ун-т, 2017.
3. Гапоненко А.С. Современные исследования основных направлений технических и общественных наук: материалы международной научно-практической конференции / под ред. проф. И.Т. Насретдинова. Казань: изд-во «Печать-сервис XXI век», 2017.

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В настоящее время эффективное функционирование любого предприятия сложно представить без рационального управления финансовыми ресурсами. Достаточное количество финансовых ресурсов и разумное управление ими непосредственно влияет на финансовую устойчивость, ликвидность и платежеспособность предприятия. На объем и состав финансовых ресурсов существенное влияние оказывает сфера деятельности предприятия, его размер, вид, а также объем производства. Для того чтобы предприятие эффективно функционировало и было финансово устойчиво ему необходимо стремиться к увеличению собственных финансовых ресурсов и их рациональному использованию.

Малые предприятия чаще создаются в форме обществ с ограниченной ответственностью и непубличных акционерных обществ. В связи с этим на стадии учреждения предприятия возникает проблема формирования основных и оборотных средств за счет собственных финансовых ресурсов из-за небольшого первоначального капитала. Это в свою очередь является причиной ограниченных возможностей малых предприятий по самофинансированию. Самофинансирование осуществляется за счет внутренних источников предприятия, главным образом за счет нераспределенной прибыли.

Важной особенностью и в то же время проблемой малых предприятий является то, что они часто ориентируются не на накопление прибыли, а на получение текущей прибыли. Также высокой является доля убыточных предприятий.

Сейчас существенное значение имеет стимулирование инновационной деятельности малых предприятий. Оно проявляется, прежде всего, в снижении ставки налога на прибыль для предприятий данной сферы бизнеса, что способствует развитию самофинансирования. Одной из проблем многих предприятий, в том числе и малых, является существенная изношенность основных фондов. Решить эту проблему можно за счет инвестиций.

Возникает вопрос, какие существуют инструменты для решения данных проблем?

Одним из доступных и эффективных инструментов является лизинг. С его помощью предприятия малого бизнеса способны приобрести необходимое имущество, не оплачивая его единовременно и полностью. Лизинг, позволяет решить проблему финансирования имущества на первоначальной стадии создания предприятия, а также помогает обновить основные фонды в процессе деятельности.

Сегодня набирает популярность такой инструмент как франчайзинг. Он представляет собой сотрудничество рыночных субъектов. Франчайзи приобретает у франчайзера право пользоваться товарным знаком, отработанными технологиями и схемами, ноу-хау и иными правами интеллектуальной

собственности. Франчайзинг позволяет решить проблемы с финансированием, так, например франчайзер может выступать гарантом для получения кредита. Также франчайзи получает помощь и поддержку франчайзера, использует известный товарный знак или бренд, пользуется готовыми рекламными и маркетинговыми системами франчайзера.

Еще одним вариантом финансирования является банковский кредит. Но в нашей стране только что созданному малому предприятию сложно получить кредит, так как банки неохотно предоставляют средства на развитие малого бизнеса из-за высоких рисков и операционных затрат, а ставки по таким кредитам часто очень высоки.

Таким образом, управление финансовыми ресурсами малых предприятий имеет много проблем связанных с нехваткой денежных средств, как на стадии учреждения, так и в процессе развития. Но сейчас существуют такие инструменты как лизинг, франчайзинг, банковский кредит которые помогают решить эти проблемы.

Библиографический список

1. Горбунова И.И., Петренко И.И. Проблемы формирования финансовых ресурсов малых предприятий // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2011. № 31.
2. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник / под ред. Т.М. Ковалевой. М.: КНОРУС, 2016.
3. Черемных М.Б. Франчайзинг как стратегия развития малого предпринимательства // Управление экономическими системами: электр. науч. журнал. 2012. №6.
4. Шевелев С.Ю. Система управления финансовыми ресурсами малого предприятия // Сборники конференций НИЦ «Социосфера». 2015. № 22.

***Григорьева А.В., маг. (ЯрГУ, г. Ярославль);
рук. Н.В. Клочкова, д.э.н., проф. (ИГЭУ, г. Иваново)***

ФИНАНСОВАЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Одним из важнейших вопросов политического развития современной России является создание эффективной системы демократического местного самоуправления. Развитие местного самоуправления и повышение финансовой самостоятельности муниципальных образований является одним из основных направлений модернизации страны.

Конституция Российской Федерации закрепляет правовое положение муниципалитетов как самостоятельного уровня публичной власти и четко определяет полномочия местного самоуправления в сфере бюджетной и финансовой самостоятельности. Бюджетный кодекс Российской Федерации и Европейская хартия местного самоуправления дополняют конституционные положения и гарантируют обеспечение принципа самостоятельно-

сти муниципалитетов в решении проблем местного значения и распоряжении собственными средствами [3].

Финансовая самостоятельность местного самоуправления обеспечивается, прежде всего, наличием собственных доходных источников, в отношении которых органы местного самоуправления вправе по своему усмотрению определять направления их расходования. Конгресс местных и региональных властей Европы, состоявшийся в 2000 г., определил, что для обеспечения финансовой самостоятельности местного самоуправления доля собственных доходов местных бюджетов должна составлять порядка 75% [2].

В России в настоящее время данный критерий не соблюдается (табл. 1). Сложившаяся ситуация свидетельствует о низком уровне финансовой самостоятельности местного самоуправления. Также необходимо отметить, что термин «собственные доходы» в настоящее время устоявшимся не является, финансисты и ученые вкладывают в него разное содержание. Так, Конгресс местных и региональных властей Европы к собственным доходам относит только финансовые средства, получаемые в результате принятия местными властями собственных решений [2].

Таблица 1[5]. Удельный вес собственных доходов в доходах местных бюджетов в среднем по Российской Федерации

<i>Показатель</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>	<i>2015</i>
Доходы, млрд руб.	2 961,1	3 138,4	3 386,7	3 508,7	3 497,1
Собственные доходы, млрд руб.	2 249,8	2 244,8	2 443,0	2 305,2	2 258,4
Доля собственных доходов, %	75,97	71,53	72,14	65,70	64,58

До 2004 г. в законодательстве Российской Федерации было сформировано аналогичное понимание экономической сущности данного термина. Однако со вступлением в силу федерального закона № 120-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования межбюджетных отношений» к собственным доходам бюджетов муниципальных образований были отнесены все зачисляемые в бюджеты налоговые и неналоговые виды доходов, а также доходы, получаемые бюджетами в виде безвозмездных поступлений (без учета субвенций) [1]. Данная трактовка собственных доходов, на наш взгляд, является спорной. Отнесение Бюджетным кодексом Российской Федерации безвозмездных поступлений к собственным доходам бюджета противоречит устоявшемуся научному пониманию собственных доходов, не позволяющему относить к таковым безвозмездные и безвозвратные перечисления из одного бюджета в другой [4].

В настоящее время налицо зависимость местных бюджетов от выделяемых из федерального и региональных бюджетов межбюджетных трансфертов (табл. 2).

Таблица 2[5]. Состав собственных доходов местных бюджетов в среднем по Российской Федерации, млрд руб.

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015
Налоговые доходы	879,6	935,8	1042,7	969,3	999,3
Неналоговые доходы	283,3	264,0	275,0	301,4	279,1
Дотации	393,0	308,6	310,4	283,0	303,0
Субсидии	521,5	592,2	668,1	607,2	526,7
Прочие трансферты	172,3	144,2	146,8	144,3	150,3
Собственные доходы	2 249,7	2 244,8	2 443,0	2 305,20	2 258,40

В общем объеме поступивших в 2015 г. собственных доходов местных бюджетов межбюджетные трансферты (без учета субвенций) составили 43,4%, налоговые и неналоговые доходы – 56,6%. Следовательно, почти половина собственных доходов местных бюджетов – это межбюджетные трансферты, предоставляемые из бюджетов вышестоящих уровней, выделение которых не зависит от решений органов местного самоуправления.

Также необходимо отметить, что основная часть межбюджетных трансфертов является целевой. Следовательно, органы местного самоуправления не могут повлиять не только на установление субсидии или субвенции, но и на направление их расходования, что серьезным образом нарушает провозглашенный Европейской хартией местного самоуправления принцип свободного выбора органами местного самоуправления политики в сфере их собственной компетенции [2]. В России доля дотаций (нецелевых трансфертов) в составе межбюджетных трансфертов в 2015 г. составила 13,4%. Все остальные трансферты являются целевыми.

Таким образом, финансовая самостоятельность чрезвычайно важна для муниципалитетов, так как она отражает их финансовое состояние, которое обеспечивает органам местного самоуправления возможность принятия и реализации обязательств текущего и инвестиционного финансирования их расходов в установленные сроки и в запланированном объеме. Только при наличии собственных источников доходов, а также права их расходования можно говорить о финансовой самостоятельности местных бюджетов. Перечень доходов местных бюджетов, относящихся к «собственным доходам», является дискуссионным и в соответствии с действующей трактовкой Бюджетного кодекса Российской Федерации не позволяет в полной мере получить реальную оценку состояния местных бюджетов.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации №145-ФЗ от 31.07.1998 г. (ред. от 28.03.2017 г.).
2. Васильева Н.В. Доходы местных бюджетов как залог финансовой самостоятельности местного самоуправления: правовой аспект // Известия ИГЭА. 2015. №1.
3. Вейсалова Х.Ш. Проблема обеспечения финансовой самостоятельности муниципальных образований // Проблемы современной экономики. 2015. №28-1.

4. Зубова Н.В., Ворожит О.Ю. Альтернативная парадигма доходов местных бюджетов // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. №6-2.
5. Информация о результатах проведения мониторинга исполнения местных бюджетов и межбюджетных отношений в субъектах Российской Федерации на региональном и муниципальном уровнях // Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: http://minfin.ru/ru/performance/regions/monitoring_results/Monitoring_local/results

*Гулина Ю.И., асп.
(ТГУ, г. Тольятти)*

КОНТРОЛЬНО-РЕВИЗИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Сегодня вопросы контроля и ревизии в области экономической безопасности являются наиболее актуальными и имеют практическую ценность, потому что от их решения зависит и определение внутренних и внешних угроз организаций и возможности их экономического роста [3].

Экономическая безопасность субъекта финансово-хозяйственной деятельности определяется степенью ее защищенности от негативного влияния экзогенных (внешних) и эндогенных (внутренних) факторов, дестабилизирующих случаев, при котором обеспечивается наиболее устойчивая реализация основных целей организации. Внешние и внутренние угрозы у разных организаций отличаются [2].

Внутренние угрозы деятельности организации представлены на рис. 1.

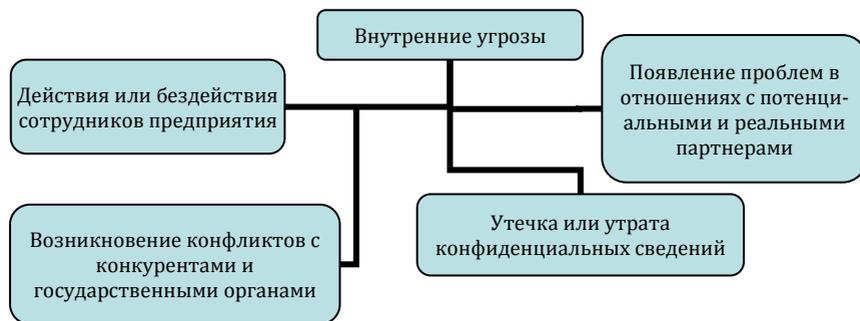


Рис. 1. Внутренние угрозы организации

К экзогенным (внешним) угрозам организации относятся: мошенничество, незаконные проверки контролирующих органов; некомпетентные ре-

шения относительно дальнейшей деятельности организации со стороны государственных органов, стихийные бедствия, изменение законодательства и другие.

В качестве объектов защиты необходимо отметить такие как [2]: материальные активы (оборудование, запасы, сооружения); нематериальные активы и информация; персонал; экономическая эффективность текущих операций и др.

Концепция обеспечения экономической безопасности организации – это общая единая организационно-техническая система, при составлении которой подготавливается политика безопасности [4].

Для обеспечения экономической безопасности необходим финансовый контроль. Он проводится на всех этапах деятельности предприятия и разделяется на предварительный, текущий и последующий. Обеспечение экономической безопасности выполняет предварительный контроль. Он нацелен на предотвращение неоправданного использования финансовых ресурсов. Если на данном этапе был упущен какой либо случай, то это можно выявить в ходе текущего (оперативного) контроля, одной из задач которого является обнаружение и пресечение нарушений в финансовой области. Последующий контроль проводит анализ и оценку уже выполненного финансового плана. На данном этапе производится анализ целесообразности произведенных затрат, полнота и своевременность зачисления доходов. Выявление ситуаций неэффективного и нецелесообразного использования финансовых ресурсов на этом этапе финансового контроля и сотрудников, допустивших их, позволит устранить подобные ситуации в будущем [4].

Внешний аудит осуществляется на договорной основе независимыми аудиторскими фирмами для беспристрастной оценки достоверности бухгалтерского учета и финансовой отчетности организации в соответствии с требованиями действующего законодательства. Внутренний аудит – это служба внутреннего контроля, которая организовывается субъектом финансово-хозяйственной деятельности для сбора, анализа и проверки дополнительной информации для принятия управленческих решений, повышения эффективности работы, увеличения рентабельности и разумного использования производственных ресурсов.

Отдельным и сравнительно эффективным видом финансового контроля является ревизия, в ходе которой также необходимо проводить проверку служебных действий должностных лиц, на предмет соблюдения требований экономической безопасности организации [4].

По результатам проверки финансово-хозяйственной деятельности организации ревизионная комиссия общества обязана составить заключение, в котором должны уделить внимание проблемам обеспечения экономической безопасности.

Контрольно-ревизионная функция способствует решению комплексных задач экономической безопасности, усиливает значение внутреннего аудита и повышает роль проведения финансовых расследований. Верно организованый внутренний аудит является посредником между советом директоров и руководством, и обе стороны должны воспринимать его как инстру-

мент для решения задач, то есть независимым звеном структуры организации.

Аудит в области экономической безопасности перешёл от системы тестирования отдельных контрольных процедур до аналитики ключевых внешних и внутренних угроз организации. Аудит переходит от анализа рисков определённого количества операций, включающих формирование финансовой отчетности и закупок к общему рассмотрению всех процессов хозяйствования. При этом непрерывность, оперативность, тактические и стратегические стороны этих процессов вызваны достижением наиболее высокой степени экономической безопасности.

В обеспечении экономической безопасности предприятия функции аудита состоят из следующих групп [3]:

- в анализе системы экономической безопасности, как в общем, так и в основных точках и предоставлении данных руководству;
- в участии в проведении самих процедур процесса обеспечения экономической безопасности.

В заключение необходимо отметить, что комплекс всех видов финансового контроля, аудита и ревизий может в перспективе улучшить обеспечение экономической безопасности организации, и данная задача может быть успешно решена, если сотрудники надлежащим образом отнесутся к выполнению своих служебных обязанностей [4].

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части 1 и 2: с изм. и доп. (ред. от 28.12.2016 г.).
2. Костенко Ж.О., Лялюк А.В. Ревизия и аудит как инструменты экономической безопасности предприятия для преодоления внутренних и внешних угроз // Научные труды КубГТУ. 2016. №11.
3. Крохичева Г.Е., Архипов Э.Л., Ронис А.А. Контроль в сфере экономической безопасности // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». 2015. Том 7. №6.
4. Чуприкова З.В. Финансовый контроль как инструмент обеспечения экономической безопасности организации // Вісник економіки, транспорту і промисловості. 2011. №35.

*Давыдова А.Б., студ.; рук. Э.Н. Карницкая, к.э.н., доц.
(ННГАСУ, г. Нижний Новгород)*

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Актуальность данного вопроса заключается в том, что сохранять стабильное и удовлетворительное финансовое состояние для любого предприятия имеет ключевое значение, так как в его интересах занять прочную позицию на рынке. Финансовое состояние – способность предприятия инвестировать в свою деятельность и вовремя производить все необходимые от

нее платежи. Анализом финансового состояния можно считать характеристику его конкурентоспособности, эффективности использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими предприятиями. Финансовое состояние организации оценивается в первую очередь её финансовой устойчивостью, ликвидностью и платежеспособностью. Анализ финансового состояния предприятия способствует нахождению тенденций изменения результатов финансовой и производственной деятельности организации. Основной целью финансового анализа является оценка финансового состояния и определение возможностей для повышения эффективности работы предприятия, используя для этого подходящую к ситуации на предприятии финансовую политику.

Платежеспособность представляет собой способность предприятия погашать свои долги и обязательства в определенный период времени. Предприятия, которые не могут отвечать по своим обязательствам в определенные сроки, являются неплатёжеспособными. «Финансовая устойчивость – это определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность» [1]. Устойчивое финансовое состояние является результатом компетентного управления, грамотного использования всех внутренних факторов и приспособления к внешним. Внутренними факторами считают те, которые зависят от деятельности предприятия, а внешними – независимые от неё. Внутренние факторы включают в себя выбор состава и структуры продукции или услуг, т.е. что производить и как, управление текущими активами, стратегии управления финансовыми ресурсами и прочее. К внешним факторам в свою очередь относят государственную, налоговую политику, уровень безработицы и инфляции в стране, финансовое состояние контрагентов, фазу экономического цикла экономики и прочее (табл. 1).

В данной работе было рассмотрено несколько факторов, которые могут как улучшить, так и ухудшить финансовое положение предприятия. Предприятие зависит от всех факторов, но внутренние оно может изменить, а вот к внешним оно может только приспособиться. Поэтому необходимо делать упор на внутренние факторы, получать с их помощью максимальную выгоду. Как один из вариантов улучшения финансового положения предприятия – разработка возможных путей использования своих финансов. Для получения более эффективного и продуктивного результата предприятию необходимо составить перечень направлений инвестирования своих денежных средств. После этого проанализировать возможные направления и решить, какое из них для предприятия является более оптимальным и выгодным в ближайший период времени. Цели, преследуемые предприятиями, могут быть как укрепление своей платежеспособности, так и инвестирование в другие организации или приобретение ценных бумаг, для получения прибыли в будущем.

Стабильность финансового состояния – одно из главных условий для эффективной коммерческой деятельности, поэтому для его достижения прилагаются усилия всех работников предприятия. При ее наличии предприятие может полноценно развиваться, т.е. она служит своего рода гаран-

тией стабильности. Поэтому для её достижения и поддержания предприятия необходимо проводить анализ вариантов будущего развития предприятия, возможностей усовершенствования его технических аспектов, возможностей повышения качества производимой продукции, а также вариантов маркетинговых компаний.

Таблица 1. Влияние некоторых факторов на финансовое состояние предприятия

Фактор	Положительное влияние	Отрицательное влияние
<i>Внутренние</i>		
Выбор производимой продукции и способа и технологии её производства	Правильность принятого решения может свести издержки к минимуму, поддерживая финансовую устойчивость организации на стабильном уровне	При неверно принятом решении, предприятие с самого начала может нести большие затраты и с течением времени, не окупившись, будет только создавать убыток [2]
Финансовые ресурсы и управление ими	Чем прибыли и фондов, размещающийся на счёте предприятия больше, тем выше вероятность укрепления своей платёжеспособности	Чем меньше их количество, тем ниже вероятность сохранить финансовую устойчивость
<i>Внешние</i>		
Фазы экономического цикла в котором находится экономика	В период подъёма, спрос на продукцию возвращается к объемам предкризисного периода, что позволяет предприятиям увеличивать наценку, не боясь падения спроса на его продукцию, что положительно сказывается на его прибыли	В период кризиса предприятие испытывает резкое уменьшение спроса на производимую продукцию, что влечет к снижению платёжеспособности предприятия
Уровень развития науки и техники	При стабильно ровном развитии науки и в ситуации, когда не происходят частые инновации в отрасли предприятие будет улучшать и совершенствовать методики и заменять технику по мере необходимости, а не в погоне за новыми стандартами	При стремительном улучшении техники и развитии технологии производства, предприятие может не успевать обновлять их, из-за чего качества производимых работ будет снижаться, а себестоимость увеличиваться

Проведение комплексного анализа деятельности предприятия даст более развернутый ответ на все имеющиеся у предприятия возможности и слабые места, соответственно предприятие сможет спланировать их использование и устранение в приемлемые сроки.

Библиографический список

1. Чернов В.А. Анализ финансового состояния организации // Аудит и финансовый анализ. 2001. №2.
2. Царева А.А., Карницкая Э.Н. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия (на примере Краснобаковского РАЙПО) // Актуальные вопросы экономики региона: анализ, диагностика и прогнозирование. Материалы V Международной студенческой научно-практической конференции / под ред. Н.В. Пшениснова. Н.Новгород: ООО «Стимул-СТ», 2015.

*Давыдова Ю.С., Деринг А.С., студ.; рук. В.Е. Леонтьев, д.э.н., проф.
(СПбГЭУ, г. Санкт-Петербург)*

РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА БАНКРОТСТВА В РФ

В настоящее время состояние экономической и социальной обстановки в РФ усиливает внимание к ряду мер, направленных на преодоление негативных тенденций развития. Неотъемлемым элементом рыночной экономики является институт банкротства, служащий стимулом эффективной работы субъектов хозяйствования. Банкротство – это в предусмотренных законом случаях, подтвержденная неспособность должника исполнить перед кредиторами в полном объеме денежные обязательства и (или) обязанность по уплате обязательных платежей в связи с установленным превышением суммы его обязательств над стоимостью принадлежащего ему имущества.

Развитие кризисного финансового состояния является банкротством, когда должник проходит путь от эпизодической до устойчивой неспособности удовлетворять требования кредиторов, в том числе по обязательным платежам в бюджет и внебюджетные фонды.

Институт банкротства возник в результате необходимости урегулировать взаимоотношения между теми экономическими агентами, которые берут средства в долг, и теми, кто предоставляет эти средства, т.е. между заемщиками, или должниками, и кредиторами. Институт банкротства является одним из важнейших элементов, который способен регулировать современную экономическую деятельность. Институт банкротства позволяет: активизировать деятельность неплатёжеспособных лиц и организаций; разрешить различные социальные вопросы; увеличить производительность труда.

В России формирование института банкротства происходило в несколько этапов: 1) дореволюционный; 2) советский; 3) современный.

Дореволюционный этап берет свое начало еще во времена Древней Руси. Так первые упоминания о положениях в законах, регулирующих правоотношения с неплательщиками, можно отнести к VIII веку. В «Русской Правде» было определено два вида несостоятельности: несчастная и произошедшая по вине должника. В первом случае должник должен был погасить долг в рассрочку, в течении нескольких лет, во втором случае его судьба зависела от воли кредитора, так за неуплату могла грозить служба в холопах. При выплате долгов соблюдались фиксированность и очередность, таким образом необходимо было отдать долг князю, затем приезжим купцам, а после местным кредиторам. Позже в законодательстве по несостоятельности появилось положение о субсидиарной деятельности организации власти, что предполагало закупки товаров купцами по доверенности властей и в случаи их несостоятельности, необходимо было вернуть долг или компенсацию за товар партнеру.

Соборное уложение 1649 г. стало первым печатным памятником русского права, в нем была определены конкуренция прав, вызванная несостоя-

тельностью должника, введены сроки для погашения долга и пребывания в холопах.

Реформы, проводимые Петром I, оказали огромное влияние на развитие правовых отношений и урегулирование вопросов, касающихся банкротства, а вызвано это было развитием торговых взаимоотношений. Основой развития права во времена Петра I являлось заимствование иностранных законов и адаптация их к российской действительности. В результате были сформированы институты, с целью улаживания споров и вопросов о банкротстве. Вексельный устав и устав благочиния регулировали вопросы банкротства, но не являлись кодифицированными актами.

В последующие годы был разработан официальный Устав о Банкротстве, дополненный в 1832 г. уставом «О торговой несостоятельности», действующий до революции 1917 г. В данном уставе был определен список злостного банкротства, список полномочий и действий кредиторов в отношении должника. В 1845 г. поправки, внесенные в устав, определяли, что банкротом может быть только выходец из торгового сословия, если же судом был признан злонамеренный умысел, должника отправляли в ссылку.

Советский этап считается менее продолжительным по времени. В 1921 г. с ведением НЭПа, случаи неплаты долгов стали распространенным явлением, поэтому возникла необходимость в совершенствовании законодательства. Первоначально был принят в 1922 г. ГК РСФСР, в котором были лишь упоминания о несостоятельности, поэтому в 1927 г. он был дополнен главой «О несостоятельности частных лиц, физических и юридических». Советское законодательство предоставляло преимущества государственным предприятиям, по сравнению с частными. Особенностью законодательства о несостоятельности была защита не законных интересов должника и кредитора, а общего хозяйственного результата.

Современный этап берет свое начало в 1992 г. с Указа Президента РФ №623 «О мерах по поддержке и оздоровлению несостоятельных государственных предприятий (банкротов) и применении к ним специальных процедур». Позже в 1992 г. был принят закон «О несостоятельности (банкротстве) предприятий», который позволил осуществлять банкротство определенных субъектов.

С 1 марта 1998 г. вступил в силу новый Закон о банкротстве, который означал для банкрота возможность возобновления бизнеса и удовлетворение требований кредитора.

В 2002 г. был принят очередной Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)», который предусматривал необходимость выявления преднамеренного и фиктивного объявления банкротства. Благодаря данному закону были введены в оборот такие понятия, как финансовое оздоровление, административный управляющий и др.

Работа по внесению поправок в действующее законодательство ведется с 2015 г., так основными нововведениями являются: повышение суммы требования к должнику, лишение возможности выбора арбитражного управляющего, установление порядка определения размера и состава обязательных платежей и денежных обязательств в делах о банкротстве.

На современном этапе развития института банкротства, в результате многочисленных дискуссий о проблеме несостоятельности, были внесены кардинальные изменения в российское законодательство. Их смысл заключался в необходимости дальнейшего развития института банкротства в современной России.

Библиографический список

1. Смольский А.П. Институт банкротства: сущность, особенности и проблемы функционирования на современном этапе // Экономический анализ. Теория и практика. 2009. №10.
2. Радыгин А.Д., Гонтмахер А.Е., Кузык М.Г. и др. Институт банкротства: становление, проблемы, направления реформирования. М.: ИЭПП, 2005.

*Дмитриев В.Д., маг.; рук. Н.В. Клочкова, д.э.н., проф.
(ИГЭУ, г. Иваново)*

РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Любое коммерческое предприятие должно осуществлять свою деятельность в соответствии с определенным планом, основная цель которого заключается в достижении результатов в виде успешности и прибыльности.

Бессистемная хаотичная работа не может принести желаемого результата, именно поэтому даже небольшому бизнесу требуется стратегия развития. При этом следует учитывать, что меняющиеся реалии, оказывающие непосредственное воздействие на деятельность предприятия (включая финансовый результат), являются основанием для постоянной корректировки и совершенствования уже принятой стратегии. Навыком создания и развития стратегии должен обладать любой менеджер, поэтому вопросы, которые рассматриваются в данной статье, являются актуальными.

Стратегия даёт возможность, отбросив все остальные варианты решения, сконцентрировать усилия именно на тех вариантах, которые не противоречат принятой стратегии. После того, как цель достигнута, стратегия прекращает свое существование и как направление и средство её достижения. Возникающие новые цели неизбежно ставят задачу разработки новой стратегии.

Под финансовой стратегией понимают общее направление и способ использования имеющихся финансовых ресурсов у предприятия для достижения поставленной цели. Данному способу соотносится определенный набор ограничений для принятия финансовых решений и правил проведения финансового анализа [3].

Стратегия достижения частных целей заключается в умении использовать финансовые операции, направленные при помощи тактики на обеспечение реализации главной стратегической цели.

Под тактикой понимают конкретные приёмы и методы, направленные на достижение поставленной цели в конкретных условиях. Задача тактики управления – выбор оптимального решения и наиболее подходящих в конкретной хозяйственной ситуации методов и приёмов управления.

Задачами финансовой стратегии и тактики являются:

- изучение существующих в рыночных условиях характера, а также закономерностей формирования финансов;
- определение финансовых взаимоотношений с бюджетами всех уровней, с поставщиками и покупателями, с банками и иными финансовыми институтами, а также мобилизация ресурсов предприятия и выявление резервов с целью рационального использования производственных мощностей, оборотных средств и основных фондов;
- обеспечение предприятия финансовыми ресурсами, необходимыми для производственно-хозяйственной деятельности;
- обеспечение эффективного вложения временно свободных денежных средств предприятия с целью получения максимальной прибыли;
- определение методов проведения эффективной финансовой стратегии, а также стратегического использования существующих финансовых возможностей, новых видов продукции и подготовки кадров для работы в рыночных условиях;
- изучение стратегических взглядов потенциальных конкурентов, их финансовых и экономических возможностей, а также выработка и реализация мероприятий для обеспечения финансовой устойчивости.

Разработка эффективной финансовой стратегии коммерческого предприятия, в целом, и развитие стратегии управления его финансовыми результатами, в частности, способствуют формированию чёткой взаимосвязи стратегического, текущего и оперативного управления финансовой деятельностью предприятия, возможности активного маневрирования финансовыми ресурсами, реализации перспективных инвестиционных возможностей и снижению отрицательного воздействия факторов внешней среды на результаты, а также выявлению преимуществ и недостатков предприятия в сфере финансовой деятельности по сравнению с конкурентами [2].

Таким образом, в связи с необходимостью принятия эффективных финансовых решений в рыночных условиях проблема выбора эффективной финансовой стратегии, вообще, и развития стратегии управления финансовыми результатами, в частности, является первоочередной задачей для любого коммерческого предприятия.

В целом можно сделать вывод, что финансовая стратегия, вообще, и стратегия управления финансовыми результатами, в частности, являются одними из главных инструментов управления работой предприятия. Осуществление предприятием любого решения: стратегического, тактического или оперативного тесно связано с ними, поскольку в системе рыночных отношений именно финансовая составляющая обуславливает любое экономическое действие.

Библиографический список

1. Курносова Е.А. Основные методы оценки эффективности финансовой стратегии организации // Актуальные вопросы экономических наук. 2016. №49.
2. Левицких О.О. Формирование стратегии управления эффективностью деятельности промышленного предприятия // Фундаментальные исследования. 2011. №8-2.
3. Волынкина В.А., Заярная И.А. Выбор и обоснование финансовой стратегии организации // Материалы VII Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.scienceforum.ru/2015/951/7896>.

*Дмитриев В.Д., маг.; рук. Н.В. Клочкова, д.э.н., проф.
(ИГЭУ, г. Иваново)*

ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ И ЕЕ РОЛЬ В РАЗВИТИИ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Финансовая стратегия выступает в качестве эффективного инструмента перспективного управления финансовыми результатами коммерческого предприятия.

Актуальность изучения вопросов развития стратегии финансовых результатов определена рядом условий внешней и внутренней среды коммерческого предприятия. Высокий уровень динамики макроэкономических показателей, отражающихся на финансовых результатах коммерческой деятельности предприятий, высокие темпы технического и технологического прогресса, значительный уровень частоты колебаний конъюнктуры финансового рынка, отсутствие единой государственной экономической политики в области финансовой и коммерческой деятельности снижает эффективность управления финансовыми результатами коммерческого предприятия, которые основаны на ранее накопленном опыте и традиционных методах финансового менеджмента. Недостаточное развитие и внедрение стратегии управления финансовыми результатами в условиях функционирования коммерческого предприятия, приводят к отсутствию эффективных финансовых решений в отдельных структурных подразделениях, что провоцирует разбалансированность системы, возникновение противоречий и снижение эффективности финансовой деятельности в целом [1].

Категория «стратегия» происходит от греч. *stratos* – «войско», *ago* – «веду», то есть исторически он применялся в отношении искусства ведения войн. Современная трактовка термина «стратегия» определяет важное направление коммерческой деятельности, под которой понимается управление экономическими процессами вообще и применяется к финансовым результатам в частности. Термин «стратегия» в экономической литературе впервые в 1944 г. применили Дж. фон Нейман и О. Моргенштерн в труде по теории игр, в которой было уточнено: стратегией является полный план, который указывает на то, какие выборы делать будет игрок в любой воз-

можной ситуации [4]. Позже категорию применял А. Чандлер-мл. в работе «Стратегия и структура» (1962 г.) в области производства и бизнеса [2].

В работах Р. Румелта и П. Друкера «стратегия» рассматривалась как имеющее собственное место в стратегическом менеджменте. М. Портером в своем труде «Конкурентная стратегия» (1980 г.) [3] было уделено немало внимания как научной категории понятию «стратегия». Далее в трудах ученых-экономистов мира субъектную направленность приняло развитие стратегии с целью решения двух видов стратегических задач, в том числе портфельная, которая применялась с целью решения внутренних задач предприятия, и конкурентная, предусматривающая решение внешних задач по вопросам удержания конкурентоспособности коммерческого предприятия.

Благоприятное развитие предприятия зависит от процесса формирования стратегии управления финансовыми результатами коммерческого предприятия: 1. Обеспечение механизма реализации долгосрочных общих и финансовых целей грядущего социально-экономического развития предприятия в целом, включая его структурные элементы. 2. Оценка финансовых возможностей определенного предприятия. 3. Максимальное использование внутреннего потенциала предприятия, также всевозможное использование его финансовых средств. 4. Осуществление инновационных перспективных возможностей, возникающих на фоне изменений внешних факторов среды. 5. С помощью стратегии возможно прогнозировать варианты развития неконтролируемых факторов внешней среды, и сведения к минимуму негативных последствий. 6. Стратегией определяются возможности предприятия в сравнении с его конкурентами. 7. Определенная взаимосвязь текущего, оперативного и стратегического управления финансовой деятельностью предприятия. 8. В важных стратегических финансовых решениях предприятия реализует определенный менталитет финансового поведения. 9. Создается значение основополагающих критериев выбора важных финансовых управленческих решений. 10. Изменяет всю систему управления и организационную культуру.

Подводя итог вышеизложенному, следует отметить, что при применении и соблюдении принципов стратегического планирования предприятий потенциально возрастает возможность увеличения долгосрочной финансовой стабильности.

Библиографический список

1. Крылов С.И. Анализ эффективности деятельности и использования ресурсов коммерческой организации // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2011. №8.
2. Chandler A.C. Strategy and Structure. Camb. (Mass.): MIT Press, 1962.
3. Porter M. Competitive Strategy. New-York: Free Press, 1980.
4. Von Neumann J., Morgenstern J. The Theory of Games and Economic Behavior. New York, Willy, 1944.

*Журавлев И.А., студ.; рук. В.Е. Леонтьев, д.э.н., проф.
(СПбГЭУ, г. Санкт-Петербург)*

ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА

Практически все предприятия и корпорации, разрабатывая стратегию развития, сталкиваются с проблемой привлечения заемного капитала. Заемный капитал дает возможность увеличения объема производства, модернизации оборудования, промышленности в целом, увеличения прибыли и выручки организации, однако он может так же снизить платежеспособность фирмы и уменьшить финансовую независимость.

Анализ эффективности заемных средств базируется на эффекте финансового рычага (ЭФР), который выражается в приращении (изменении) рентабельности собственного капитала, получаемого от использования заемного капитала [2]. Чем выше показатель финансового рычага, тем больше идет прирост рентабельности совокупного капитала от использования заемных средств, следовательно, выше эффективность использования заемного капитала.

Многие крупные российские предприятия и корпорации, такие как ПАО «Газпром», ПАО «НК «Роснефть» и другие, до ухудшения геополитической обстановки в Европе и мире, широко использовали иностранный заемный капитал. Иностранные заимствования были дешевле отечественных благодаря развитому (за границей) финансовому рынку. Однако, после введения санкций против крупных российских компаний, ситуация с привлечением заемного капитала радикально поменялась. В связи с резким падением курса рубля, что привело к удорожанию сделок, выраженных в иностранной валюте, и потерей доступа к дешевым займам от иностранных инвесторов, крупный бизнес теперь вынужден либо сокращать темпы роста и экономического развития, сохраняя издержки на прежнем уровне, либо, сохраняя темпы развития компании, жертвовать прибылью.

Показатели, используемые при анализе эффективности заемного капитала:

$$\text{ЭФР} = (P_A - C_{3К}) \times (1 - НС) \times \frac{3К}{СК},$$

где $P_A = \frac{\text{БП}}{A} \times 100\%$ – рентабельность активов; $C_{3К} = \frac{C}{3К}$ – средняя стоимость заемных средств; C – затраты на привлечение 3К; $НС$ – ставка налога на прибыль; $\Delta\text{ЭФР}$ (метод цепных подстановок); $\Delta\text{СК}_{3К}$ – сумма увеличения собственного капитала за счет привлечения заемного капитала.

$$\text{ЭФР}_{2016} = \left(1 - \frac{170\,581\,363}{631\,428\,738}\right) * (4,706\% - 44,72\%) * 0,2048 = -5,982\%;$$

$$\mathcal{E}P_{2015} = -5,851\%, \text{ тогда } \Delta\mathcal{E}P = \mathcal{E}P_{2016} - \mathcal{E}P_{2015} = -0,131\%.$$

Из расчетов видно, что эффект финансового левириджа действует в ущерб предприятию, следовательно, затраты на обслуживание кредита больше, чем прирост рентабельности собственного капитала, что, в свою очередь, уменьшает рентабельность активов организации.

Анализ влияния удорожания средней стоимости заемных средств ($C_{ЗК}$), которая увеличилась на 12,72%:

- $\Delta\mathcal{E}P(\Delta P_A) = 2,593(\%)$
- $\Delta\mathcal{E}P(\Delta C_{ЗК}) = -1,958(\%)$
- $\Delta\mathcal{E}P(\Delta HC) = -0,615(\%)$
- $\Delta\mathcal{E}P\left(\Delta \frac{ЗК}{СК}\right) = -0,151(\%)$
- $\Delta\mathcal{E}P = \mathcal{E}P_{2016} - \mathcal{E}P_{2015} = 2,593 - 1,958 - 0,615 - 0,15 = -0,131\%$

Таблица 1. Исходные данные для анализа эффективности привлечения заемного капитала

Показатели	2016	2015	Изменение
Средняя стоимость активов (\bar{A}), тыс. руб.	13 417 096 858,00	12 615 491 540,50	6,35%
Средняя величина собственного капитала ($СК$), тыс. руб.	9 868 169 543,50	9 205 775 980,00	7,20%
Средняя величина заемного капитала ($ЗК$), тыс. руб.	2 021 042 007,00	2 132 629 315,00	-5,23%
Коэффициент соотношения заемного и собственного капиталов ($\frac{ЗК}{СК}$)	0,2048	0,2317	-2,69%
Операционная прибыль (ОП), тыс. руб.	332 673 919,00	811 940 021,00	-59,03%
Бухгалтерская прибыль (БП), тыс. руб.	631 428 738,00	434 489 311,00	45,33%
Налог на прибыль организации (НС), тыс. руб.	170 581 363,00	50 222 003,00	239,65%
Чистая прибыль (ЧП), тыс. руб.	411 424 597,00	403 522 806,00	1,96%
Расходы, связанные с привлечением заемного капитала (С), тыс. руб.	903 890 587,00	682 470 039,00	32,44%
Рентабельность собственного капитала ($P_{СК}$), %	4,169%	4,383%	-0,21%
Рентабельность активов (P_A), %	4,706%	3,444%	1,26%
Средняя стоимость заемных средств ($C_{ЗК}$), %	44,72%	32,00%	12,72%

Уменьшение эффекта финансового рычага на $-0,131\%$ обусловлено сильным удорожанием стоимости заемного капитала, что подтверждает показанное ранее предположение. Сумма уменьшения собственного капитала из-за излишне привлеченного заемного капитала может быть рассчитана следующим образом [1]:

$$\Delta СК_{ЗК}(2016) = \mathcal{E}P \times СК = -0,131\% \times 9\,868\,169\,543,5 = -12\,927\,302,1 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta СК_{ЗК}(2015) = \mathcal{E}P \times СК = -0,131\% \times 9\,205\,775\,980 = -12\,059\,566,53 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, ПАО «Газпром» несет значительные потери от использования заемных средств, что, в свою очередь, вызвано серьезным удорожани-

ем стоимости их привлечения. Заемный капитал, при рациональном использовании, может играть ключевую роль в реализации стратегических целей организации, сделать возможным внедрение инновационных разработок, модернизацию производства и может стать как причиной снижения рентабельности активов, так и увеличить прибыль фирмы.

Библиографический список

1. Экономический анализ: учебник / под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазурувой. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2015,
2. Корпоративные финансы: учебник для академического бакалавриата / В.Е. Леонтьев, В.В. Бочаров, Н.П. Радковская. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2016.
3. Молдован А.А. Развитие системы финансового менеджмента коммерческих организаций в РФ // Успехи современной науки. Международный научно-исследовательский журнал. 2016. №9. Т. 2.

*Козлова Д.С., студ.; рук. К.Ю. Проскурнова, к.э.н., ст. преп.
(ЯФ ФУ, г. Ярославль)*

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Одними из основных целей экономики страны являются [2]:

- экономический рост, т.е. регулярное повышение объемов производства товаров и услуг;
- обеспечение полной занятости, что возможно при создании новых рабочих мест.

Исходя из основных целей, можно отметить, что одними из важных субъектов экономики являются фирмы. Именно их эффективность влияет на выполнение этих целей. Необходимость разработки и реализации превентивных мер по предотвращению состояния неплатежеспособности фирмы подтверждается статистическими данными Единого федерального реестра сведений о банкротстве: в первые 3 месяца 2017 г. обанкротились 3026 фирм, что свидетельствует о сложной экономической обстановке на микроуровне, нуждающейся в анализе и принятии мер для недопущения банкротства [3].

В первую очередь, необходимо понимать, к какому типу финансовой устойчивости относится предприятие – абсолютному, нормальному, неустойчивому или кризисному [4]. Для этого существуют различные методы оценки и анализа состояния фирмы.

1. По показателям: платёжеспособности, деловой активности и оценки рентабельности. У каждого показателя свои формулы. Для примера – показатели финансовой устойчивости, характеризующие степень защищенности привлеченного капитала:

$$\begin{aligned} \text{(КС) Коэффициент собственности} &= \frac{\text{Собственные средства}}{\text{Имущество предприятия}} \\ \text{(ДЗС) Доля заёмных средств} &= \frac{\text{Сумма обязательств предприятия}}{\text{Имущество предприятия}} \\ \text{(СЗСС) Соотношение заёмных и собственных средств} &= \frac{\text{Сумма обязательств предприятия}}{\text{Собственные средства}} \end{aligned}$$

Для показателей финансовой устойчивости установлены следующие их предельные значения:

- КС не ниже 0,7;
- ДЗС не выше 0,3;
- СЗСС не выше 1.

2. Двухфакторная модель Алтмана. Достаточно простая и наглядная методика прогнозирования вероятного банкротства, при которой необходимо рассчитать только два критерия: коэффициент текущей ликвидности и удельный вес заёмных средств в пассивах:

$$Z = -0,3877 - 1,0736 * \text{Ктл} + 0,0579 * \left(\frac{\text{ЗК}}{\text{П}}\right)$$

где Ктл – коэффициент текущей ликвидности; ЗК - заёмный капитал; П – пассивы.

При значении $Z > 0$ ситуация в анализируемой компании критична, вероятность обанкрочивания у фирмы высока [1].

3. Коэффициент Бивера:

$$\text{Коэффициент Бивера} = \frac{\text{Чистая прибыль} + \text{Амортизация}}{\text{Долг.} + \text{Кратк. обязательства}}$$

После вычисления коэффициента, фирму относят к одной из трёх групп [6]:

- финансово устойчивые (от 0,4 до 0,17);
- за 5 лет до банкротства (от 0,17 до 0,15);
- за 1 год до банкротства (меньше 0,15).

Уже на основе определения устойчивости фирмы и её отнесении к устойчивой или неустойчивой организации, необходимо предпринимать меры для недопущения её банкротства.

Для этого существуют 3 основных способа:

- реструктуризация предприятия;
- реорганизация;
- санация.

Выбор способа ложится на плечи директора фирмы, который должен осуществлять его в зависимости от типа финансовой устойчивости.

Реструктуризация компании предполагает прогресс системы управления, в том числе повышения продуктивности используемых активов на основе наилучшей комбинации инвестиций и конечных результатов.

Реорганизация предприятия проводится в том случае, если в процессе оценки хозяйственной деятельности предприятия делается вывод об его неэффективном функционировании [5].

Финансовая санация представляет собой систему мероприятий по исправлению неплатёжеспособности и финансовой неустойчивости предприятия, пребывающего в состоянии финансового кризиса, с целью избежания его упразднения.

Можно сделать вывод, что анализ финансового состояния в отношении методик оценки данного состояния и недопущения банкротства фирм, как среди отечественных, так и среди зарубежных экономистов, развит в достаточной степени, чтобы выбрать наиболее оптимальный вариант для оценки предприятия и недопущения его банкротства.

Библиографический список

1. Анализ финансового состояния предприятия [Электронный ресурс]. URL: http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/bankrot_1/13-1-0-10
2. Аналитический портал для трейдеров UTMag [Электронный ресурс]. URL: <https://utmazine.ru/posts/8943-ekonomika-strany>
3. Единый федеральный реестр сведений о банкротстве [Электронный ресурс]. URL: <https://bankrot.fedresurs.ru>
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: НИЦ Инфра-М, 2013.
5. Шохин Е.И. Финансовый менеджмент. 3-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2011.
6. <http://finzz.ru/koefficient-bivera.html>

***Комарова Д.А., маг.; рук. Н.В. Клочкова, д.э.н., проф.
(ИГЭУ, г. Иваново)***

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ МЕЖДУНАРОДНОГО НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

В условиях нарастающей экономической глобализации, когда бизнес-активность корпораций выходит за рамки национальной юрисдикции, финансовый менеджмент имеет возможность сокращения финансовых затрат путем использования специфики налоговой политики иностранных юрисдикций и существующих между ними соглашений о налоговом сотрудничестве. Тема настоящего научного исследования актуальна ввиду важнейшей роли минимизации налоговых обязательств корпораций при ведении ими ВЭД в условиях всемирной глобализации, а также большой вовлеченностью российских трансграничных корпораций в упомянутые процессы.

Так, положения международных соглашений об избежании двойного налогообложения, которые страны заключают между собой для устранения

удвоенных налоговых издержек, а также различные особенности налоговых законодательств государств позволяют корпорациям минимизировать свои налоговые обязательства [3]. Это становится возможным при условии специфического структурирования бизнеса. Поэтому ключевым фактором при выборе юрисдикции для расширения бизнеса ТНК является привлекательность иностранного государства именно с налоговой точки зрения [2].

Ведение внешнеэкономической деятельности рассматривается в прочной связи с налоговым планированием, то есть возможностями налоговой экономики, естественным предметом интереса любого предпринимателя, желающего сократить свои затраты на всех этапах производства конечного продукта. Лишь по соображениям налоговой оптимизации транснациональная группа может полностью изменить свою структуру [11]. Предприятие может решить пойти по простому пути и перенести бизнес-операции в ту юрисдикцию, где ставка налога ниже национальной. Сложная структура ТНК включает головной офис, например, в Дании, партнеров в Словакии и на Британских Виргинских островах, производство в Гонконге или Сингапуре, дочернюю единицу на Кипре, холдинг в Люксембурге и многих другие варианты, отвечающие целям налогоплательщика [1].

В масштабах целых государств смысл оптимизации налогообложения путем разработки механизмов действенного международного налогового планирования заключается в следующем. Сокращение налоговых обязательств компании соответственно приводит к увеличению ее чистой прибыли, часть которой, сэкономленная на налоговых платежах, распределяется на различные внутренние и внешние инвестиционные проекты. А инвестиционная деятельность в свою очередь обеспечивает компании развитие и рост, экономические выгоды, национальное богатство [4].

Тем не менее, национальные и международные налоговые организации не признают ряд способов налоговой минимизации, до конца правомерными, отчего осуществляют их жесткий контроль. Ключевая причина недовольства налоговых администраций – это факт финансовой потери бюджета стран – источников дохода при осуществлении компаниями ВЭД [12]. Из чего можно заключить, что непонимание самого понятия международного налогового планирования, недостаток глубинного анализа возможностей инструментария МНП, приводит к тому, что МНП на современном этапе развития рассматривают более с негативной точки зрения, и кроме того – приравнивают данное понятие к незаконным действиям налогоплательщика по минимизации налогового бремени [5].

В Российской Федерации уже внесены изменения в налоговое законодательство в отношении регулирования трансфертных цен, а именно ограничения операций с использованием компаний из безналоговых юрисдикций. Россия на протяжении последних лет активно участвует в процессах международного обмена налоговой информацией и внедряет стандарты налоговой прозрачности под эгидой ОЭСР. Данные перемены уже сейчас и в будущем будут иметь влияние на доступность налоговой информации и ее открытость для органов налогового контроля [7]. Таким образом, рамки того, где заканчивается правомерность международного налогового планирова-

ния и начинается злоупотребление, а также национальные меры по борьбе с злоупотреблением, требуют научной оценки.

По результатам исследования теории и практики сокращения налоговых обязательств корпораций при осуществлении ими ВЭД с учетом положений российского и зарубежного законодательства приведены в систему актуальные инструменты международного налогового планирования: соглашения об избежании двойного налогообложения, низконалоговые и оффшорные юрисдикции, использование холдинговых компании в структуре ТНК, офшорные юрисдикции [6].

Предлагается собственное исчерпывающее определение международного налогового планирования (МНП) – это элемент финансового менеджмента хозяйствующего субъекта при осуществлении внешнеэкономической деятельности, заключающийся в комплексном использовании допустимых национальным и международным законодательством инструментов и методов по сокращению налоговых обязательств с целью максимизации совокупного дохода в пределах выбранной стратегии развития.

Изучение постулатов международных организаций (ОЭСР, МВФ, ФАТФ) в отношении борьбы с нелегальной минимизацией налогообложения позволило выяснить современный подход к пониманию сути оффшорной юрисдикции. Ввиду различия определений невозможно определить их точное количество, однако известно, что основу составляют не менее 50 юрисдикций. Вследствие нелегальности предоставляемых юрисдикциями «черного списка» налоговых льгот, их нельзя относить к инструментам МНП, где один из важнейших критериев – это законность осуществляемых методов. «Черные списки» юрисдикций определяются национальными правительствами и международными организациями. Так, к инструментам МНП следует относить низконалоговые юрисдикции так называемого «белого списка», где возможность сократить налог с какого-либо дохода предоставлена законодательством [9].

Заключенные между Россией и ЕС соглашения об избежании двойного налогообложения предоставляют возможности корпорациям по льготному налогообложению доходов в виде роялти, процентов и дивидендов. Например, во многие страны ЕС с точки зрения налогообложения выгодно переводить такие доходы и совершать выплаты в виде роялти и дивидендов в российские холдинги. С налоговой точки зрения для российских ТНК наиболее удачным инструментом МНП становится промежуточная холдинговая компания, включенная во внутрифирменную структуру ТНК. Условия выбора наилучшей юрисдикции для холдинга зависят от их благоприятных налоговых возможностей. Для российских корпораций холдинговая структура с дочерними компаниями в России наиболее необходима в юрисдикциях: Люксембург, Маршалловы острова, Нидерланды, Британские Виргинские острова, Багамские острова, Бермудские острова, иногда Кипр [8].

Опыт российской и мировой практики в области МНП показал, что границы злоупотребления МНП в настоящее время учтены в положениях о трансфертном ценообразовании, о контролируемых иностранных компани-

ях, которые закреплены в налоговых законодательствах разных государств [10].

Библиографический список

1. Вылкова Е.С. Налоговое планирование. М.: Издательство «Юрайт», 2011.
2. Горбунов А.Р. Налоговое планирование и создание компаний за рубежом. М.: Анкил, 2010.
3. Джаарбеков С.М. Методы и схемы оптимизации налогообложения. М.: МЦФЭР, 2013.
4. Жидкова Е.Ю. Налоговое планирование и совершенствование системы налогообложения как составляющие развития предпринимательского сектора в РФ // Экономический анализ: теория и практика. 2008. Вып. 3.
5. Погорлецкий А.И. Международное налогообложение. СПб: Изд-во В.А. Михайлова, 2006.
6. Рынок евровалют и евторынок капиталов [Электронный ресурс]. URL: <http://mirovaja-ekonomika.ru>
7. Усенкова Г.В. Перспективы развития налогового планирования в России // Налоговое планирование. 2015. Вып. 3.
8. Шамбост Э. Энциклопедия оффшорных зон. М.: DS Express, 2008.
9. Хейфец Б.А. Оффшорные юрисдикции в глобальной и национальной экономике. М.: Экономика, 2008.
10. Янг М., Мауэр Л. Мировые финансы. М.: ДеКа, 2010.
11. Kaushal K.A. Corporate Tax Planning. Atlantic Publishers &Dist, 2007.
12. Karayan J.E., Neff J.W., Swenson C.W. Strategic corporate tax planning. John Wiley & Sons, 2002.

***Копосова Н.А., студ.; рук. Е.В. Шитик, к.э.н., доц.
(ИвГУ, г. Иваново)***

ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ ПО РСБУ И МСФО: РАЗЛИЧИЯ И ИХ ПРИЧИНЫ

В настоящее время все большее количество российских организаций составляют бухгалтерскую (финансовую) отчетность в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

Развитие бизнеса, сопровождающееся возрастанием роли международной интеграции в сфере экономики, предъявляет определенные требования к единообразию и понятности применяемых в разных странах принципов составления бухгалтерской отчетности. Именно поэтому встала проблема реформирования учета в соответствии с общепринятой во всем мире практикой [2]. В первую очередь такая необходимость обусловлена потребностью российских предприятий в выходе на международную экономическую арену, в становлении полноценными и полноправными участниками мировых рынков.

Следует отметить, что для большинства российских организаций применение МСФО является добровольным. Тем не менее, в связи с вышеперечисленными причинами, многие предприятия составляют свою отчетность и в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета (РСБУ), и в

соответствии с МСФО. По причине того, что между РСБУ и МСФО есть ряд определенных различий в признании и расчете показателей и статей, естественным является возникновение расхождений и непосредственно между формами отчетности одной и той же организации, составленными по российским и международным стандартам. Это связано с тем, что финансовая отчетность, составленная в соответствии с требованиями МСФО, направлена, в первую очередь, на удовлетворение информационных интересов внешних пользователей этой отчетности, в то время как бухгалтерская (финансовая) отчетность, сформированная с требованиями российских положений по бухгалтерскому учету, ориентирована, прежде всего, на требования законодательства (в том числе налогового) [1].

В частности, такой важный показатель, как чистая прибыль, определяющий непосредственно финансовый результат деятельности предприятия, по МСФО и РСБУ может существенно отличаться. Различия в чистой прибыли, в свою очередь, ведут к дальнейшим расхождениям, например, в расчете налога на прибыль, в планировании размера дивидендов.

Некоторые экономисты предлагают прогнозировать объем чистой прибыли/убытка по МСФО на основе расчетов в соответствии с РСБУ до непосредственного составления отчетности по правилам МСФО. Для этого необходимо знать, какие именно моменты приводят к расхождениям, и сделать соответствующие поправки.

Рассмотрим наиболее значимые, по нашему мнению, различия между МСФО и РСБУ, которые, в свою очередь, приводят к появлению расхождений в размере чистой прибыли, рассчитанной в соответствии с международными и российскими стандартами.

1. Различия в моменте признания выручки от различных сделок (продаж и др.) и затрат, связанных с этими сделками. В российской практике выручка признается исключительно при наличии комплекта подтверждающих первичных документов, а момент признания выручки соответствует моменту перехода права собственности к покупателю. В международной практике (МСФО 18) выручка признается в момент, когда покупатель фактически вступил во владение объектом сделки, независимо от того, перешло ли к нему юридически право собственности на этот объект.

2. Признание оценочных обязательств. Согласно МСФО 37 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы», в балансе необходимо отражать сумму возможных убытков, которые с большей вероятностью произойдут, чем не произойдут, и начислять соответствующий расход. Например, если предприятию, скорее всего, придется выплатить в ближайшем будущем определенную сумму денежных средств, такая сумма будет отражаться в балансе в качестве резерва. В российской же практике убытки в отчетности признаются тогда, когда они фактически произошли.

3. Оценка займов с нерыночной процентной ставкой. В международной практике, в соответствии с МСФО 39 все займы (выданные и полученные) отражаются по справедливой стоимости. При этом различия, возникающие между справедливой и номинальной стоимостью займа равномерно списываются на доходы или расходы по мере приближения даты полного погаше-

ния займа. Российские стандарты предусматривают отражение займов по номинальной стоимости. Очевидно, что это приводит к разнице в величине доходов и расходов, и, соответственно, в чистой прибыли.

4. Признание нематериального актива. Согласно МСФО, объект признается в качестве нематериального актива только с того момента, когда становится очевидным, что от произведенных расходов будет получена экономическая выгода. До этого момента все расходы списываются не на стоимость актива, а на расходы периода. Российские же стандарты предполагают отражение таких расходов в стоимости нематериального актива. Лишь в случаях, когда разработки актива не дали результата, их списывают на расходы периода.

4. Различия в сумме признанной выручки и прочих доходов в случае отсрочки платежа. МСФО предполагают дисконтирование доходов этого вида. В связи с этим, суммы признанной выручки и прочих доходов по МСФО получаются меньше, чем при применении РСБУ.

5. Понимание финансового результата. Согласно РСБУ, финансовым результатом деятельности организации является чистая прибыль, которая формируется и отражается в Отчете о финансовых результатах. Согласно МСФО, окончательным финансовым результатом является совокупный доход, который, помимо чистой прибыли, включает в себя прочий совокупный доход, отражающий дополнительное увеличение капитала компании.

Таким образом, подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод о том, что различия в величине чистой прибыли, сформированной в соответствии с МСФО и РСБУ, неизбежны. Это связано с наличием ряда принципиально различных подходов к отражению и признанию отдельных элементов и статей отчетности по международным и российским стандартам. Знание этих различий имеет немалую практическую ценность. В частности, как уже было сказано, организации могут с той или иной степенью точности определять размер чистой прибыли/убытка по МСФО на основе расчетов по РСБУ до составления отчетности в соответствии с международными стандартами. Если же компания уже составила отчетность и по российским, и по международным стандартам и выявила расхождения в размерах чистой прибыли, есть возможность достоверно определить причины этих расхождений.

Библиографический список

1. Тарасова Е.Ю. Учет расчетов по налогу на прибыль: различия между МСФО (IAS) 12 и ПБУ 18/02 // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2012. №2.
2. Федина В.В. Бухгалтерский учет по МСФО и РСБУ // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. 2009. № 2.

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ СОХРАНЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Сегодня мир стоит на пороге шестого технологического уклада. Его контуры только начинают складываться в развитых странах мира, в первую очередь в США, Японии и КНР, и характеризуются нацеленностью на развитие и применение наукоёмких, или, как теперь говорят, «высоких технологий». В данной статье актуализируется проблема готовности банковского сектора России к широкому внедрению цифровых технологий в инфраструктуру, и становлению шестого технологического уклада, обосновывается необходимость цифровой трансформации не только высокоразвитых коммерческих банков, но и малых региональных кредитных организаций.

Компания *McKinsey&Company* спрогнозировала сценарий, согласно которому широкое внедрение цифровых технологий в деятельность производственных и финансовых компаний будет способствовать значительной экономии полезных ископаемых. Такой сценарий предполагает переход общества на новый уровень развития – информационный уровень – неотъемлемую часть шестого технологического уклада экономики. Сценарии, которые смоделировала компания, предполагают, что эти разработки имеют потенциал, чтобы разблокировать 900 млрд до 1,6 трлн долл. США в добавочной экономии средств в рамках всей мировой экономики к 2035 году [1]. В настоящее время в мире наблюдается тенденция стремительного развития новейших компьютерных и интернет технологий в экономике.

Данная тенденция приобрела название – цифровая трансформация экономики или *fintech*. Можно охарактеризовать данное явление как внедрение технологий больших данных, интернета вещей, agile-технологий и ряда других достижений в экономическую систему и в частности особенную актуальность данная тенденция приобретает в коммерческих банках. Использование новейших технологий дает клиентам гораздо более широкий спектр финансовых услуг, нежели традиционный банкинг.

Обычно при создании новой компании предприниматель обращается в местный банк и/или к инвестору для обеспечения деятельности компании: кредиты, расчетный счет, зарплатный проект и т.д. – но теперь это не единственные опции. Краудсорсинг, мобильные платежи и другие сервисы позволяют предпринимателям получить доступ к большему спектру финансовых услуг. Традиционные услуги по созданию и сопровождению бизнеса становятся на второй план – на первый план выходят сервисы, позволяющие расширить и обеспечить бесперебойное функционирование компании, быструю их адаптацию к меняющимся экономическим условиям. Создание банковских продуктов и услуг такого типа предполагает внедрение новейших технологий, которые обеспечат всесторонний информационный обмен

между клиентом и банком, с полным, своевременным, качественным анализом информационных потоков. Таким образом, fintech-трансформация становится необходимым условием сохранения конкурентоспособности коммерческих банков.

В России готовность перехода к шестому технологическому укладу низкая в настоящее время. Доля технологий пятого уклада у нас пока составляет примерно 10% только в наиболее развитых отраслях: в военно-промышленном комплексе и в авиакосмической промышленности. Более 50% технологий относится к четвёртому уровню, а почти треть – к третьему. В рейтинге самых инновационных экономик мира Россия в этом году опустилась на 26-е место. Качество высшего образования предотвратило падение на более низкую ступень.

Что касается непосредственно банковской системы России, компания *Deloitte* оценила 11 российских банков и назвала самые инновационные кредитные организации. Все ведущие позиции заняты топовыми банками, самыми значительными по величине активов и масштабу деятельности. Это в первую очередь говорит об их нарастающей доле услуг на рынке, что негативно сказывается на региональных небольших банках. В этой связи возникает опасная вероятность поглощения малых региональных банков более крупными финансовыми структурами либо – в худшем случае – их ухода с рынка вследствие потери конкурентоспособности. Это еще раз доказывает объективную необходимость изменения стратегии ведения банковского бизнеса в данном банковском сегменте. Если затрагивать вопрос о направлениях инновационного развития банков, здесь можно предложить несколько путей: продуктовые инновации, технологические инновации, управленческие инновации.

К технологическим инновациям можно отнести дополненную и виртуальную реальность, agile-технологии, интернет вещей, к продуктовым – новые банковские продукты, которые могут быть связаны как с новыми операциями и услугами, так и с традиционными банковскими операциями в период их развития, либо изменения условий регулирования

Кроме того, при разработке стратегии внедрения fintech-составляющей в деятельность коммерческих банков мы предлагаем выделять инновационное развитие отдельным направлением работы банка и создавать для его функционирования особую команду специалистов и экспертов. Они смогут адаптировать цифровые технологии под конкретную среду банка, а также обеспечить своевременное их обновление в соответствии с ведущими тенденциями в мире.

Необходимость внедрения инновационных технологий в систему менеджмента коммерческих банков обусловлена наличием ряда предпосылок, к которым относят, прежде всего, применение интуитивных методов работы с клиентами, недостаточные маркетинговые исследования предпочтений потребителей, устаревшая организационная культура работы персонала внутри компании.

В связи с этим целью построения эффективного организационного механизма управления коммерческим банком, мы считаем необходимым прово-

дить анализ и структуризацию инноваций, что будет определять характер деятельности банка, спектр предлагаемых операций, формы обслуживания клиентов.

Кроме того, такой аспект, как социальная ответственность компании перед клиентами в контексте вышесказанного приобретает новую сущность. Используя высокие технологии в бизнесе, производственные, а затем и финансовые компании смогут сделать производство более экологичным, а конечные товары и услуги – безвредными для потребителей. Организации несут ответственность перед обществом, в котором функционируют. Я считаю, что эти изменения будут иметь серьезные последствия не только для компаний в ресурсном секторе и для стран, экспортирующих ресурсы, но также для предприятий и потребителей во всем мире.

С учётом этих обстоятельств вхождение России в шестой технологический уклад не самоцель, а вопрос выживания, развития экономики, обеспечения безопасности и международного статуса страны, достижения высокого уровня благополучия общества и сохранения достойной международной позиции.

Библиографический список

1. Beyond the super cycle: how technology is reshaping resources// McKinsey & Company global institute report. 2017.

*Котченко Е.Н., студ.; рук. Е.В. Шитик, к.э.н., доц.
(ИвГУ, г. Иваново)*

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ КОМПАНИЙ

В рыночных условиях хозяйствования, характеризующихся жесткой конкурентной борьбой и неопределенностью будущего, для любого экономического субъекта актуальным является вопрос организации специальных упреждающих мероприятий в целях оптимизации экономических последствий принимаемых управленческих решений. Одним из ключевых элементов эффективной системы информационного обеспечения современного хозяйствующего субъекта, позволяющей координировать его деятельность на всех этапах развития данной связи, выступает бюджетирование.

Бюджетирование – это не просто инструмент планирования в узком (советском) смысле, а инструмент управления, т.е. планирования, учёта, контроля и анализа финансово-экономического состояния компании. Сущность бюджетирования состоит в разработке взаимосвязанных бюджетов производственно-финансовой деятельности компании, её подразделений исходя из текущих и стратегических целей функционирования, контроля над выполнением этих планов, а также в корректирующем воздействии на отклонения от параметров их исполнения [3].

Главный смысл бюджетирования может быть сведен к повышению экономической эффективности и финансовой устойчивости компании путем объединения усилий всех его подразделений на достижение конечного количественно определенного результата зафиксированного в системе взаимоуязванных плановых документов – бюджетов. Бюджетирование должно быть целевым, оперативным, реальным, управленческим, коллективным, регламентированным, сплошным, комплексным, непрерывным, сбалансированным, прозрачным для руководства процессом [5].

Система бюджетирования уникальна для каждой компании. Особенности компаний той или иной отрасли оказывают определяющие влияние на бюджетный процесс. Об этом упоминает К.В. Щиборщ, считая что «по сравнению с другими отраслями экономики, кругооборот оборотного капитала (финансовый цикл) и основного капитала (инвестиционный цикл) в промышленности имеет свои особенности, которые определяют основы бюджетирования деятельности промышленной компании» [7].

Основной особенностью финансового цикла в промышленности является наличие стадии производства. И, как следствие, именно производственный учет и планирование определяют специфику и усложненность бюджетного процесса в промышленности по сравнению с другими отраслями. Наличие производственной стадии определяет особенность не только финансового, но и инвестиционного цикла, в отличие от других отраслей, где он достаточно обезличен (то есть основные фонды в своей массе относятся к общим условиям поддержания деятельности и достаточно стандартны).

Так, главный (генеральный, общий) бюджет компании в «классическом» виде состоит из операционного, финансового и инвестиционного бюджета. Финансовый и инвестиционный бюджет по своей структуре аналогичен бюджетам компаний различных отраслей: промышленных предприятий, банков, торговых фирм, организаций сферы услуг. Тогда как операционный бюджет имеет свои особенности.

Наиболее характерными операционными бюджетами промышленного предприятия являются (перечень не исчерпывающий): бюджет продаж; бюджет производства; бюджет запасов; бюджет прямых материальных затрат; бюджет прямых трудовых затрат; бюджет общепроизводственных накладных затрат; бюджет себестоимости произведенной продукции; бюджет себестоимости реализованной продукции; бюджет закупок; бюджет коммерческих затрат; бюджет управленческих затрат.

В то время операционный бюджет торговой организации включают в себя [2]: бюджет продаж (товарооборота); бюджет запасов товаров; бюджет закупок товаров; бюджет себестоимости проданных товаров; бюджет коммерческих затрат; бюджет управленческих затрат.

Операционные бюджеты предприятий оказывающих различные услуги, как и бюджеты производственных предприятий, могут включать бюджет производства, бюджет закупок и т.д. Принципиальное различие, что в сфере услуг бюджетирование нередко приходится осуществлять в разрезе проектов, то есть создавать для каждого проекта весь набор бюджетов [1]. Определение продолжительности текущих, тактических и стратегических бюд-

жетов также связано с отраслевой спецификой. Для швейной фабрики годовой бюджет – это, по сути, стратегический (долгосрочный) бюджет, а для предприятий тяжелого машиностроения, металлургического производства, судостроения долгосрочные бюджеты охватывают периоды 5-10 лет и более.

Непосредственное влияние на бюджетирование и бюджетную модель оказывает размер компании. Крупные компании осуществляют более детальное планирование, составляя отдельные бюджеты по определенным значимым видам затрат. Итак, несомненно, управление компанией имеет свои специфические особенности, поэтому и эффективная система бюджетирования компании, как инструмент управления, должна быть адаптирована для конкретной компании и является в своем роде уникальной, зависит от её специфики.

Биографический список

1. Афанасьев А. Особенности бюджетной модели компании // Финансовый директор. 2004. №3.
2. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учёт: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. М.: Омега-Л, 2010.
3. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учёт: учебник для вузов. М.: Юристъ, 2003.
4. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учёт: учебник. М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2015.
5. Кислов Д.В., Башилов Б. Составление финансовых планов. Методы и ошибки. М.: Вершина, 2006.
6. Хруцкий В.Е., Гамаюнов В.В. Внутрифирменное бюджетирование. М.: Финансы и статистика, 2011.
7. Щиборщ К.В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России. М.: Дело и Сервис, 2005.

***Кропина К.И., маг.; рук. Г.А. Королёва, к.э.н., доц.
(ЯрГУ, г. Ярославль)***

АНАЛИТИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ: ПОДХОДЫ И МЕТОДЫ

Главной целью деятельности организации любой организационно-правовой формы является получение прибыли от финансово-хозяйственной деятельности. Прибыль является показателем, который наиболее полно отражает эффективность производства, объём и качество произведённой продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Поэтому одна из важнейших составных частей анализа финансового состояния организации – анализ финансовых результатов её деятельности.

Анализ прибыли любого экономического субъекта – это трудная методологическая и аналитическая задача, для выполнения которой требуется хорошая информационная, профессиональная и организационная база. В

условиях рыночной нестабильности, кризиса и незрелости финансового рынка проблема оценки результатов финансово-хозяйственной деятельности становится более актуальной.

Проблема анализа финансовых результатов деятельности экономического субъекта заключается в том, что существующие методы анализа предназначены в большей степени для внешних пользователей, хотя большую значимость анализ прибыли представляет именно для внутренних пользователей. Следует выяснить, в чем заключается анализ прибыли, какие существуют методы анализа, а также разобраться в поставленной проблеме и найти пути её решения. Целью анализа прибыли является выявление резервов повышения рентабельности и укрепления финансового положения организации в условиях конкуренции.

Существует огромное количество методик анализа прибыли. Между тем, ведущие специалисты в области экономического анализа подходят к отдельным теоретическим и методическим аспектам анализа по-разному. В первую очередь, необходимо выделить два различных подхода к анализу прибыли.

Первый подход заключается в бухгалтерском анализе прибыли. Он представляет собой анализ бухгалтерской (финансовой) отчётности. Бухгалтерский анализ прибыли чаще всего осуществляется на основе такой формы бухгалтерской (финансовой) отчётности, как «Отчёт о финансовых результатах» [1]. В настоящее время в отчёте о финансовых результатах выделены следующие виды прибыли: валовая прибыль (убыток), прибыль (убыток) от продаж, прибыль (убыток) до налогообложения, чистая прибыль (убыток) [2].

В процессе бухгалтерского анализа прибыли используются различные методы. Российская методика проведения анализа бухгалтерской отчётности представлена такими стандартными методами как динамический, структурный, структурно-динамический, коэффициентный и факторный.

Однако, информативность бухгалтерской (финансовой) отчётности недостаточна для проведения детального анализа финансовых результатов, так как постоянная интеграция различных статей форм отчётности делает анализ прибыли достаточно общим, размытым и неконкретным. Также не стоит забывать и о проблеме прозрачности бухгалтерской (финансовой) отчётности, в связи с чем практически невозможно определить реальные цифры, чтобы на их основе производит анализ.

Второй подход к анализу прибыли заключается в управленческом анализе. Управленческий анализ — это процесс комплексного анализа внутренних ресурсов и возможностей организации, направленный на оценку текущего состояния бизнеса, его сильных и слабых сторон, выявление стратегических проблем. Конечной целью управленческого анализа является предоставление информации заинтересованным лицам для принятия правильных стратегических решений, выбора стратегии, которая в наибольшей степени соответствует будущему организации [3].

Информационная база управленческого анализа – вся система информации о деятельности предприятия, нормативная и плановая информация,

хозяйственный учёт, в том числе данные оперативного, бухгалтерского и статистического учёта, внешняя публичная и вся система внутрихозяйственной отчётности, прочие виды информации, в том числе опросы специалистов, информация совещаний, пресса и т.д.

Методы управленческого анализа подразделяются на социологические и аналитические. Социологические методы подразделяются на методы опроса, наблюдения, эксперимента и анализа документов. Аналитические методы также включают в себя несколько подходов к анализу, а именно: метод сравнения, индексный метод, балансовый метод, метод статистики, метод цепных подстановок, метод элиминирования, графический метод, функционально-стоимостной анализ.

Таким образом, бухгалтерский и управленческий анализ являются разнонаправленными видами экономического анализа. Их непосредственные различия приведены в табл.1.

Таким образом, наиболее важным и необходимым для предприятия любой организационно-правовой формы является внутренний анализ прибыли. Исключительно внутренним является управленческий анализ. Он использует весь комплекс экономической информации, носит оперативный характер и полностью подчинен воле руководства предприятия.

Таблица 1. Сравнительная характеристика бухгалтерского и управленческого анализа прибыли

<i>Область сравнения</i>	<i>Бухгалтерский анализ</i>	<i>Управленческий анализ</i>
Пользователи информации	Внутренние, сторонние, заинтересованные	Руководители организации и её подразделений
Объекты анализа	Организация как единое целое	Организация как единое целое и её подразделения
Источники информации	Формы бухгалтерской отчётности	Комплекс экономической информации
Единицы измерения для расчёта показателей	Денежная форма	Натуральная и денежная форма
Периодичность анализа	В соответствии с датами составления отчётности (квартал, год)	По мере необходимости и для внутренних регламентаций
Доступность результатов информации	Доступна для всех	Строго конфиденциальна

Внутренний анализ использует всю информацию о состоянии дел на предприятии, в том числе и доступную лишь ограниченному кругу лиц, руководящих деятельностью организации. Только такой анализ позволяет реально оценить состояние дел на предприятии, исследовать структуру себестоимости не только всей выпущенной и реализованной продукции, но и отдельных ее видов, состав коммерческих и управленческих расходов, с особой тщательностью изучить характер ответственности должностных лиц за выполнение бизнес-плана.

Библиографический список

1. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 №43н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении положения по бухгалтерскому учёту «Бухгалтерская отчётность организации» ПБУ 4/99».
2. Приказ Минфина России от 02.07.2010 г. №66н (ред. от 06.04.2015) «О формах бухгалтерской отчётности организаций».
3. Когденко В.Г. Экономический анализ: учеб. пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014.

*Кропина К.И., маг.; рук. Г.А. Королёва, к.э.н., доц.
(ЯрГУ, г. Ярославль)*

АУДИТ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ КАК БАЗА ДЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Формирование достоверной информации о финансовых результатах организации для принятия эффективных управленческих решений является одной из важных задач бухгалтерского учёта, которая в условиях рыночной экономики становится первостепенной [4].

Доходы, расходы и финансовые результаты существенно влияют на финансовое состояние, платёжеспособность и благополучие экономического субъекта. Поэтому эти объекты управления должны подвергаться детальной проверке в системе внутреннего аудита с целью установления достоверности, существенности и обоснованности показателей финансовых результатов, выявления неиспользованных внутренних ресурсов и их мобилизации для минимизации расходов и повышения прибыльности всех видов деятельности организации, что обуславливает актуальность выбранной темы исследования.

Для решения поставленной задачи может привлекаться аудитор, как со стороны сторонней обслуживающей организации, так и со стороны внутренней штатной должности.

Нормативно-правовое регулирование внутреннего аудита финансовых результатов деятельности организации представляет собой: Федеральное законодательство; стандарты аудиторской деятельности; приказы Департамента финансов, методические рекомендации; внутренние документы организации.

Для целей внутреннего аудита финансовых результатов весьма актуальными являются аналитические процедуры. При применении аналитических процедур на практике аудиторы руководствуются Правилом (стандартом) аудиторской деятельности № 20 «Аналитические процедуры». Аналитические процедуры включают в себя рассмотрение финансовой и другой информации в сравнении, а также рассмотрение взаимосвязей между элементами информации [1].

К основным методам аналитических процедур относятся: числовые и процентные сравнения; коэффициентный анализ; анализ, основанный на статистических методах; корреляционный анализ и другие.

Применяя аналитические процедуры, аудитор проводит:

- соотношение фактических показателей с плановыми (сметными). Исследование наиболее важных аспектов, в которых есть серьёзные отклонения фактических показателей от плановых, может свидетельствовать о возможных потенциальных ошибках (их отсутствие, в свою очередь, может говорить о том, что ошибки маловероятны);
- соотношение показателей отчётного периода с показателями предыдущих (базисных) периодов (большие отклонения должны привлечь внимание аудитора, они могут быть связаны с изменением экономических условий или с погрешностями финансовой отчётности) [2];
- соотношение фактических финансовых показателей с определёнными аудитором прогнозными показателями (аудитор выводит предполагаемый бухгалтерский баланс для сравнения его с фактическим; суть этой процедуры состоит в том, что аудитор сравнивает сальдо счёта с другими остатками или счётом прибылей и убытков, либо делает свои предположения и прогнозы на основе сложившихся данных);
- расчёт коэффициентов финансового состояния организации и анализ их динамики и структуры (на основе анализа аудитор делает важные выводы о рентабельности и платёжеспособности организации);
- соотношение показателей проверяемого экономического субъекта со среднеотраслевыми показателями (значительные отклонения должны быть изучены аудитором, однако необходимо учитывать различия в учётной политике организации, экономических условиях и возможной специфичности продукции, выпускаемой отдельными экономическими субъектами); также необходимо произвести сравнение с показателями предприятия-аналога;
- сравнение данных клиента с ожидаемыми результатами при помощи нефинансовых данных (количество реализованной продукции, отработанные часы и т.д.) [3].

Общая схема проведения аналитических процедур на всех этапах аудиторской проверки представлена на рис. 1 [3].

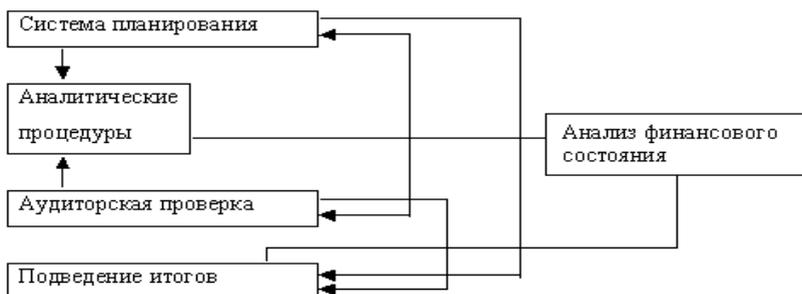


Рис. 1. Общая схема проведения аналитических процедур на всех этапах аудиторской проверки

Таким образом, внутренний аудит финансовых результатов позволяет сделать выводы об изменениях суммы и уровня показателей финансовых результатов по сравнению с прошлым периодом, по сравнению с организациями-конкурентами и даже сделать прогноз о будущих перспективах, что даёт возможность для принятия правильных и эффективных управленческих решений, что сокращает риски организации в части снижения рентабельности и представляет собой прозрачную информационную базу для решения многих задач.

Библиографический список

1. Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 №696 (ред. от 22.12.2011 г.) «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности». Правило (стандарт) № 20 «Аналитические процедуры».
2. Газарян А.В., Костюк Г.И. Аудиторская проверка финансовых результатов и их использования // Бухгалтерский учёт. 2014. №5.
3. Жарылгасова Б.Т., Суглобов А.Е. Международные стандарты аудита: учеб. пособие. 3-е изд., стер. М.: КНОРУС, 2007.
4. Киреева О.В. Проблемы информационного обеспечения процесса управления современными предприятиями // Управленческий учет. 2015. №7.

*Лебедева В.И.; рук. Г.К. Лапушинская, д.э.н., проф.
(ТвГУ, г. Тверь)*

ВЫЯВЛЕНИЕ ПРОПУЛЬСИВНОГО ЭЛЕМЕНТА НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА С ПОМОЩЬЮ КОНЦЕПЦИИ ЭЛАСТИЧНОСТИ

В настоящее время в России экономика адаптируется к сложившимся условиям низкой стоимости на нефть на мировом рынке и действующим экономическим санкциям. Налоговое бремя для многих предприятий и организаций становится преградой для развития, а увеличение налоговой нагрузки может привести к ухудшению ситуации. Поэтому необходим поиск иных рычагов воздействия

Таким инструментом может выступать налоговый потенциал. Основная функция налогового потенциала – выстраивание эффективных межбюджетных отношений. В настоящее время единой методики оценки данного показателя законодательно не определено. Однако применять его возможно для оценки существующих межбюджетных отношений, а также использовать для принятия решений органами власти субъекта в сфере государственного регулирования экономических процессов, происходящих на территории. Подход для оценки налогового потенциала должен опираться на достоверную и имеющуюся у органа власти информацию, а затраты на осуществление оценки не должны существенно увеличивать ожидаемые эффекты от применения решений.

Для органов исполнительной власти собираемость налогов и поступления их в различные уровни бюджетов играет важную роль, поскольку отражается на выполнении взятых на органы власти социальных обязательств перед гражданами страны. Поэтому для формирования положительной динамики поступления налогов необходимо усиление контроля за собираемостью налогов, проведение мероприятий по снижению образовавшихся задолженностей. Используя концепцию эластичности для оценки налогового потенциала территории [1] был проведен анализ влияния разных налогов, величин задолженности по налогам на налоговые поступления и начисления Ивановской области в целом.

На основе полученных результатов были выделены различные состояния воздействия налогов на налоговый потенциал региона в целом: существование условий, когда изменения по i -му виду налога увеличивают налоговый потенциал, так и способны его уменьшить. Произведена оценка влияния как на формирование налогового потенциала ($ET_i(H)$), так и на его использование ($EP_i(\Pi)$).

Исходя из ориентации на повышение использования налогового потенциала, важное значение было отведено на оценку динамики и структуры налогового потенциала территории, способных оказать наибольшее влияние на его величину.

Были выделены виды налогов, приоритетные по характеру своего влияния на налоговый потенциал территории, т.е. такие виды налогов, объем начислений по которым для конкретного региона (с учетом сформировавшейся задолженности) и/или объем налоговых поступлений, увеличиваются большими темпами, чем увеличивается величина налогового потенциала региона.

Если темп изменения налогового потенциала территории меньше темпа изменения самого налога, то рост налога приводит к падению налогового потенциала территории. (например, если один налог растет, то темп других падает или налоговое бремя по одному налогу выросло, а общий налоговый потенциал на территории снижается).

В ходе исследования был выявлен пропульсивный элемент налогового потенциала территории; способный оказать существенное влияние на возможности развития территории. Под пропульсивным для территории налогом понимается такой вид налога, изменение которого способно существенным образом увеличить налоговый потенциал территории, т.е. тот налог, темп изменения которого изменился меньшими темпами, чем среагировал на это изменение налоговый потенциал территории. В этом случае работа для органа власти над сбором начислений по данному налогу и отдача от предпринимаемых действий будет наиболее существенная для территории.

Таким образом, с помощью предложенной методики можно оценивать, как влияют различные налоги на изменение налогового потенциала региона, выявить точки роста (те налоги при влиянии на которые можно получить наибольшие поступления, при сохранении действующей ставки).

Предложенная методика анализа налогового потенциала является достаточно простой в реализации. Информация для анализа расположена в

открытом доступе на сайте Федеральной налоговой службы Российской Федерации. При анализе результатов такого исследования можно выбрать приоритеты в проводимой на уровне региона бюджетно-налоговой политике, обоснованно устанавливая ставки региональных налогов, направления предоставления налоговых льгот и государственных гарантий, предоставления субсидий и т.п.

Для исполнительных органов власти данные исследования помогут сформировать направление и рычаги воздействия на увеличение налогового потенциала территории.

Библиографический список

1. Лапушинская Г.К., Лебедева В.И. Возможность оценки налогового потенциала территории с помощью концепции эластичности// Вестник Тверского государственного университета. Серия «Экономика и управление». 2014. Выпуск 4.
2. www.nalog.ru
3. www.gks.ru

*Лысова Е.С., студ.; рук. С.И. Чиркун, к.э.н., ст. преп.
(ЯрГУ, г. Ярославль)*

ОПТИМИЗАЦИЯ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ В ЧАСТИ КОРРЕКТИРОВКИ ОБЩЕПРИНЯТЫХ ЗНАЧЕНИЙ КОЭФФИЦИЕНТОВ

При оценке кредитоспособности потенциального заемщика актуальным становится соответствии полученных значений коэффициентов по предоставленной отчетности нормативным значениям, установленным в банке. Следует отметить, что нормативные значения часто устанавливаются на уровне общепринятых и не всегда реально отражают экономическое состояние организаций того или иного региона. В связи с этим предлагается считать минимально допустимые значения коэффициентов, участвующих при оценке финансового состояния. Согласно нормативным документам АО «Россельхозбанк» особое внимание уделяется значениям следующих коэффициентов [4]:

- коэффициент финансовой независимости;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами;
- коэффициент текущей ликвидности;
- норма чистой прибыли;
- оборачиваемость оборотных активов.

Произведем расчет минимально допустимых значений по указанным коэффициентам для крупных и средних организаций Ярославской области, занимающихся оптовой и розничной торговлей.

Информационным источником для расчета коэффициентов является база данных бухгалтерской (финансовой) отчетности коммерческих организа-

ций Ярославской области, формируемой в соответствии с Федеральным законом № 402-ФЗ от 06.12.2011 г. «О бухгалтерском учете» и Приказом Минфина России №66-н от 02.07.2010 г. «О формах бухгалтерской отчетности организаций». Данные форм федерального статистического наблюдения, предоставляемых организациями, являются конфиденциальными, поэтому Территориальным органом Федеральной службы государственной статистики по Ярославской области предоставлены только рассчитанные коэффициенты по каждой организации.

Для расчета среднего значения коэффициента финансовой независимости применим интервальную группировку, рассчитав размах интервала и шаг интервала. Размах интервала рассчитывается по формуле:

$$R = X_{\max} - X_{\min},$$

где X_{\max} – максимальное значение группировочного признака; X_{\min} – минимальное значение группировочного признака [2].

$$R = 1 - 0 = 1.$$

Далее определяем количество интервалов по формуле:

$$n = 1 + 3,322 \lg N = 1 + 3,322 \lg 76 = 7$$

Из полученных данных получаем шаг интервала: $1 / 7 = 0,14$.

На основе полученных данных составляем интервальную группировку и производим расчет средней арифметической взвешенной, дисперсии, среднего квадратического отклонения и коэффициента вариации для получения значения коэффициента финансовой независимости (табл. 1):

- 1) Средняя арифметическая взвешенная (x_f / f) = 0,41;
- 2) Дисперсия = $(x - x_{cp})^2 * f / f = 0,08$;
- 3) Среднее квадратическое отклонение = $\sqrt{0,08} = 0,28$;
- 4) Коэффициент вариации (V) = $0,28 / 76 * 100 = 0,4\%$.

Таблица 1. Интервальная группировка для расчета коэффициента финансовой независимости

Интервал значений коэфф-та	Середина интервала, x	Кол-во орг-ий, f	x_f	$x - x_{cp}$	$(x - x_{cp})^2$	$(x - x_{cp})^2 * f$
0-0,14	0,07	18	1,26	-0,34	0,1156	2,0808
0,14-0,28	0,21	14	2,94	0,13	0,0169	0,2366
0,28-0,42	0,35	13	4,55	-0,06	0,0036	0,0468
0,42-0,56	0,49	5	2,45	0,08	0,0064	0,032
0,56-0,70	0,63	12	7,56	0,22	0,0484	0,5808
0,70-0,84	0,77	5	3,85	0,36	0,1296	0,648
0,84-1	0,91	9	8,19	0,50	0,25	2,25
ИТОГ		76	30,8			5,875

Осуществив расчет, получаем значение коэффициента финансовой независимости для крупных и средних организаций Ярославской области, занимающихся оптовой и розничной торговлей, в виде средней арифметической взвешенной. Для обоснования полученного значения как минимально допустимого обращаемся к коэффициенту вариации, который показывает однородность выборки и величину разброса относительно самих значений. Данный показатель измеряется в процентах. Общепринято, что если значение коэффициента вариации менее 33%, то совокупность однородна и значения находятся ближе к средней величине, если более 33%, то – неоднородна. В нашем случае коэффициент вариации составил 0,4%, что характеризует совокупность как однородную, все значения совокупности расположены рядом со средним значением. Исходя из произведенных расчетов, можно сделать вывод о возможности принятия средней арифметической взвешенной 0,41 как минимально допустимое значение коэффициента финансовой независимости для крупных и средних организаций Ярославской области, занимающихся оптовой и розничной торговлей.

Аналогичным способом рассчитаны остальные коэффициенты для крупных и средних организаций Ярославской области, занимающихся оптовой и розничной торговлей и получены следующие значения (табл. 2).

Таблица 2. Значения коэффициентов, участвующих в оценке финансового положения

Показатель	По посредническим и торговым организациям	
	до	после
Коэффициент финансовой независимости	$\geq 0,3$	$\geq 0,41$
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$\geq 0,2$	$\geq 0,48$
Коэффициент текущей ликвидности	$\geq 1,3$	$\geq 1,98$
Оборачиваемость оборотных активов	≥ 3	$\geq 3,75$
Норма чистой прибыли	более 0,01	более 0,09

На основе проведенного анализа и полученных данных, исходя из реального экономического состояния крупных и средних организаций Ярославской области, занимающихся оптовой и розничной торговлей, можно сделать вывод о том, что банкам в рамках качественного управления кредитным риском целесообразно повысить минимально допустимое значение коэффициентов, участвующих при оценке финансового положения потенциального заемщика. С одной стороны, это ужесточит финансовые требования к потенциальным заемщикам, но с другой – банк минимизирует возникновение кредитного риска уже на этапе рассмотрения кредитной заявки.

Библиографический список

1. Кабушкин С.Н. Управление банковским кредитным риском: учебное пособие. М.: 2014.
2. Петров А.Ю., Петрова В.И. Комплексный анализ финансовой деятельности банка. М.: Финансы и статистика, 2013.

3. Пономарев А.Ю. Управление рисками кредитования малого бизнеса // Банковское дело. 2014. №5.
4. Попов Л.А. Совершенствование методов управления кредитными рисками в российских коммерческих банках // Автореферат дисс. ... канд. экон. наук. М., 2013.

*Макарова Ю.В., студ.; рук. Н.В. Степанова, к.э.н., доц.
(ИГХТУ, г. Иваново)*

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДЛЯ ПАО «ВТБ 24» ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ, ПОВЫШЕНИЮ КАЧЕСТВА РОЗНИЧНОГО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ И ИЗМЕНЕНИЮ ОБСЛУЖИВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Деятельность коммерческих банков в современных условиях разнообразна и направлена на удовлетворение потребностей населения, организаций и других потенциальных клиентов в банковском обслуживании от открытия банковских счетов до предоставления комплекса банковских услуг.

Конкурентная борьба за розничного клиента постоянно обостряется. Это усиливает роль и значение розничной стратегии банка и требует разработки грамотной взвешенной политики, обеспечивающей не просто систематическое привлечение новых клиентов, но формирование стабильной клиентской базы, состоящей из лояльных к банку лиц, пользующихся банковскими услугами на постоянной основе [2].

Банк ПАО «ВТБ 24» – один из крупнейших участников российского рынка банковских услуг. Банк входит в международную финансовую группу ВТБ и специализируется на обслуживании физических лиц, индивидуальных предпринимателей и предприятий малого бизнеса [1]. Его возникновение, прежде всего, обусловлено желанием уделять как можно больше внимания интересам и нуждам частным лицам. Направление усилий на работу с розничными потребителями позволило вывести концепцию, предельно гарантированной их потребностям.

Рассмотрим более подробно с какой целью по кредиту население чаще всего обращается в рассматриваемый банк. Как представлено на рис. 1, в структуре кредитного портфеля физических лиц ПАО «ВТБ 24» преобладают иные потребительские кредиты (43,7%), и ипотечное кредитование (33,8%) [3].

Проанализировав линейку кредитных продуктов, предоставляемых ПАО «ВТБ 24» своим клиентам, стоит отметить, что данный банк предлагает значительно широкий спектр продуктов для кредитования розничного направления.



Рис. 1. Структура кредитного портфеля физических лиц ПАО «ВТБ 24» по видам кредитов с 2014 по 2016 гг.

Поскольку сектор ипотечного кредитования данного банка быстро растет на протяжении 2014-2016 гг., то банку необходимо сохранить основную тактику кредитования данного сегмента. Возможно, наиболее привлекательным вариантом станут наиболее выгодные условия ипотечной программы для населения, и снижение процентной ставки может сыграть значительную роль в развитии банка.

Поскольку на данный момент цены на жилье находятся в «стагнационном» режиме, в некоторых регионах спрос может снизиться на несколько процентов, если банк снизит процентную ставку, то сегмент ипотечного кредитования значительно вырастет по сравнению с прошлыми периодами.

Также банк может предложить в качестве альтернативы проведение различных акций в предпраздничные дни. Значительную роль может сыграть маркетинговая стратегия банка, поскольку она дает толчок к продвижению различного рода промо-продуктов. Программа лояльности к клиенту и выгодные условия, а также реклама сможет поднять и вывести банк на более высокие позиции на рынке.

Для того, чтобы банку избежать «проблемных» клиентов и улучшить качество кредитного портфеля, необходимо:

- более тщательно рассматривать при предоставлении кредита информацию заемщика;
- на первом этапе при заключении заявки выявить конкретную цель кредитования;
- осуществлять постоянный мониторинг клиента;
- не предоставлять кредит лицам, у которых имеется значительная просрочка по уже ранее выданному кредиту;
- предъявлять значительно более жесткие требования, если клиент банка получает уже не первый кредит.

Что касается самого кредитного процесса обслуживания физических лиц, то здесь важную роль сыграет техническая оснащенность кредитной организации, а также уровень квалификации персонала.

При обслуживании физических лиц необходимо учитывать следующие особенности.

1. Сотрудники всех кредитных организаций должны быть заинтересованы в результате своей работы и результате работы банка в целом. Поэтому, прежде всего работники банка должны быть приветливы, вежливы и компетентны.

2. Индивидуальный подход к клиенту (персональный менеджер). Потребители банковских услуг обращаются в кредитную организацию в силу своей личной предрасположенности, им нравится работать именно с «этим» менеджером.

3. В процессе общения с менеджером клиент начинает делать выводы и формировать свое предварительное мнение об услуге. Отношения с клиентом должны постоянно стимулироваться. Клиент не должен быть забыт при введении новых льгот и скидок или при распределении праздничных подарков.

4. Внедрение прогрессивных технологий в банковский сектор показывает потенциальным клиентам высокий уровень профессионализма кредитной организации.

5. Квалификация сотрудника банка также является неотъемлемым фактором, влияющим на качество. Поскольку не подготовленный и не прошедший квалификацию сотрудник не сможет не только правильно преподнести информацию для клиента, но также может допустить грубейшие ошибки в процессе самой операции. Очень часто из-за неопытности сотрудника в данной сфере временные характеристики операции затягиваются. Поскольку в процессе самой операции может быть выявлена ошибка на определенном этапе прохождения операции, в ходе которой устранение ошибки влечет к возобновлению всей процедуры сначала.

6. Очень важным фактором является стоимость услуг предоставляемых банком. Все банки за исполнение включенных в их перечень услуг взимают комиссию. У каждого банка своя комиссия, с денежной единицы. Поэтому для многих клиентов важно чтоб качество предоставляемой услуги банка, соответствовало ее цене.

Следует отметить, что при обращении клиентом в банк, полученный опыт, с одной стороны может сформировать негативное впечатление о банке и обо всей банковской системе в целом, так и наоборот, может способствовать распространению информации о популярности какого-либо банка и формированию положительных отзывов о его функционировании.

Библиографический список

1. <http://bankir.ru/rating/?month=12>
2. Сухов М.И. Современная банковская система России: некоторые актуальные аспекты // Деньги и кредит. 2016. №3.
3. <http://www.vtb24.ru>

*Маслова Ю.С., студ.; рук. О.Н. Грабова, д.э.н., проф.
(КГУ, г. Кострома)*

АНАЛИЗ ФИНАНСИРОВАНИЯ КАЗЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ НА ПРИМЕРЕ ОТДЕЛА КУЛЬТУРЫ, ТУРИЗМА, ФИЗКУЛЬТУРЫ И СПОРТА АДМИНИСТРАЦИИ МЕЖЕВСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА КОСТРОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Одним из важных условий эффективного функционирования экономики страны является рациональное, спланированное и экономное использование средств государственного бюджета.

Казенное учреждение – государственное (муниципальное) учреждение, осуществляющее оказание государственных (муниципальных) услуг, выполнение работ и (или) исполнение государственных (муниципальных) функций в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством РФ полномочий органов государственной власти (государственных органов) или органов местного самоуправления, финансовое обеспечение деятельности которого осуществляется за счет средств соответствующего бюджета на основании бюджетной сметы [1].

Финансирование казенных учреждений осуществляется из государственного бюджета. В тоже время доходы казенного учреждения от приносящей доход деятельности поступают в соответствующий бюджет государства. Поэтому эффективное управление доходами, расходами и финансированием казенного учреждения является необходимым, либо убыточная деятельность казенного учреждения отрицательно скажется на пополнении бюджета.

Для эффективного управления доходами, расходами и финансированием казенного учреждения необходимо систематически проводить финансовый анализ. Анализ особенностей доходов, расходов и организации финансирования казенных учреждений является крайне важной и актуальной проблемой, как для каждого казенного учреждения, так и для государства в целом. Все выше сказанное подтверждает актуальность выбранной темы.

В данном исследовании объектом выступает муниципальное казенное учреждение «Отдел культуры, туризма, молодежной политики, физкультуры и спорта администрации Межевского муниципального района Костромской области». Отдел культуры, туризма, молодежной политики, физкультуры и спорта, как любое казенное учреждение, не имеет доходов для покрытия своих расходов. Но он является многоотраслевым органом администрации Межевского муниципального района, осуществляющим исполнительно-распорядительную деятельность, поэтому его деятельность финансируется за счет средств бюджета.

Финансирование Отдела культуры, туризма, молодежной политики, физкультуры и спорта осуществляется на основе сметы расходов казенных учреждений. Смета казенного учреждения – это финансово-плановый акт, который имеется у всех казенных учреждений. В ней определяются объем,

целевое направление и поквартальное распределение ассигнований, выделяемых из бюджета тому или иному казенному учреждению. Смета действует в течение финансового года – с 1 января до 31 декабря [3].

Форму бюджетной сметы утверждает главный распорядитель. Смета состоит из двух частей: оформляющей и содержательной. Смета составляется в рублях, в ней показывается код денежной единицы. Содержательная часть сметы оформляется в виде таблицы. Главный распорядитель имеет право дополнить форму сметы дополнительными реквизитами, разделами, а также определить правила ее заполнения.

Все платежи, осуществляемые учреждением, имеют целевое назначение, т.е. использование бюджетных средств может осуществляться только на цели, утвержденные главным распорядителем и отраженные в смете расходов. При этом Федеральное казначейство регулирует объемы и сроки принятия бюджетных обязательств, санкционирует право осуществления расходов в рамках выделенных лимитов бюджетных средств и осуществляет платежи от имени получателя бюджетных средств [2].

Одним из этапов бюджетного процесса является процесс исполнения бюджета и составление отчета об исполнении бюджета.

Пользуясь данными Отчета об исполнении бюджета главного распорядителя, распорядителя, получателя бюджетных средств, главного администратора, администратора источников финансирования дефицита бюджета, главного администратора, администратора доходов бюджета был проведен анализ финансирования Отдела культуры, туризма, молодежной политики, физкультуры и спорта.

Проведенный анализ финансирования Отдела культуры, туризма, молодежной политики, физкультуры и спорта за 2013-2015 гг. позволил сделать вывод о том, что в Отделе культуры, туризма, молодежной политики, физкультуры и спорта администрации Межевского муниципального района Костромской области за исследуемый период допущено недофинансирование практически по всем статьям сметы.

Сравнив данные за три года, можно сказать, что по выполнению плана наилучшим годом был 2014 г. (87,2%), также в 2014 г. наблюдается наибольший объем выделенных бюджетных средств.

За исследуемый период, наблюдается хроническое недофинансирование подведомственных учреждений Отдела культуры, туризма, молодежной политики, физкультуры и спорта. Кроме того, происходит сокращение бюджетных назначений и фактического финансирования Детской школы искусств, централизованной библиотечной системы и Районного центра культуры и досуга.

Недостаточное финансирование Отдела культуры, туризма, молодежной политики, физкультуры и спорта администрации Межевского муниципального района Костромской области приводит к упадку культуры и духовности в Межевском районе. Эти неблагоприятные тенденции обусловлены снижением доходной части бюджета Межевского муниципального района, вследствие уменьшения безвозмездных поступлений, низкого уровня жизни

населения и миграционных процессов. Данным учреждениям сложно развиваться за счет привлечения внебюджетных источников.

Таким образом, одной из актуальных проблем казенных учреждений является недостаточное бюджетное финансирование. Недостаток денежных средств не позволяет оказывать достаточное количество бесплатных услуг и осуществлять развитие данных учреждений.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации.
2. Ломовцева Н.Н. Экономика и бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2015.
3. Павлов П.В. Финансовое право: учеб. пособие. М.: Омега-Л, 2013.

***Молчанов В.А., студ.; рук. Ю.В. Вылгина, к.э.н., доц.
(ИГЭУ, г. Иваново)***

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Любое коммерческое предприятие создается с целью извлечения прибыли от реализации товаров, работ, услуг. Поэтому особое место в развитии любого уже устоявшегося бизнеса занимает вопрос управления прибылью. Для предпринимателя важно не только получать прибыль, но и уметь рационально использовать для дальнейшего развития бизнеса. Исходя из этого, возникают такие понятия, как «стратегия» и «тактика». Стратегия в области финансов означает набор методов и способов по управлению прибылью фирмы, оптимизации издержек, предугадывания спроса, а тактика управления заключается в том, какие финансовые ресурсы необходимо задействовать для развития уже существующего бизнеса или открытия нового. Данные вопросы действительно являются актуальными, потому что предприниматель должен искать наиболее эффективные способы использования имеющихся денежных средств.

Управление прибылью основывается на оптимизации трех ключевых параметров: выручка, издержки и ставка налогов. Заниматься оптимизацией выручки крайне сложно, поскольку именно этот показатель может сильно отличаться от плановых значений, а значит влиять на выручку непросто. Поэтому в большинстве случаев осуществляется оптимизация издержек и налогов: сокращение издержек возможно за счет уменьшения хранимой продукции или материалов на складе, поиска более выгодных поставщиков; налоги в свою очередь оптимизируются путем перехода на определенную систему налогообложения.

Тактика управления прибылью включает в себя анализ внешнего заимствования денежных средств, при котором может оказаться, что какое-то количество денежных средств выгоднее привлекать, исходя из эффекта финансового

рычага. Также тактика управления прибылью характеризует структуру финансирования того или иного решения: развитие имеющегося бизнеса или создание нового проекта.

Проблему управления прибылью затрагивали такие ученые, как И.А. Бланк, И.В. Сидоренко, Г.А. Шарина и др. Ранее проблема поднималась П. Друкером, А. Смитом, Ж.Б. Сэем, Й. Шумпетером. Все они по-разному видели понятия «прибыль» и «управление прибылью».

И. Бланк видел управление прибылью как систему, в которую входит взаимосвязанная совокупность подразделений, обеспечивающих разработку и принятие решений по определенным вопросам и несущих ответственность за результаты [1]. Основной целью политики управления прибылью И.А. Бланк видел в оптимизации пропорций между капитализируемой и потребляемой ее частями с учетом реализации стратегии его развития и роста рыночной стоимости [1]. Основную идею управления прибылью по Бланку можно заключить следующим образом: предприниматель должен тщательно планировать операционную, финансовую, инвестиционную и налоговую политику, при необходимости используя заемные средства, поскольку первоначально повышение собственного благосостояния предпринимателя. В таком случае реальный результат будет заключаться в повышении или уменьшении благосостояния предпринимателя.

И.В. Сидоренко видел управление прибылью в управлении издержками, которые являются главными показателями при оценке точки безубыточности продукции [2].

Мнение И.В. Сидоренко разделяет и Г.А. Шарина, однако ученый видит механизм управления прибылью не только в оптимизации издержек и использовании операционного и финансового рычагов, но и повышении качества продукции, которое, с одной стороны «требует дополнительных затрат, что повышает затраты производства. С другой стороны, качественная продукция имеет высокую рыночную цену, отличается повышенным спросом, что позволяет не только возмещать дополнительные затраты, но и увеличивать рентабельность предприятия, рынок сбыта» [3].

Таким образом, управление прибылью представляет собой процесс, цель которого увеличить благосостояние предприятия и предпринимателя, являющегося владельцем бизнеса. Однако важно не только иметь стабильный заработок со своего дела, но и осуществлять постоянное развитие данного бизнеса или открывать новый бизнес, поскольку рыночная экономика способствует увеличению конкурентов, что соответственно влияет на объем продаж и прибыль фирмы. Эффективные методы управления прибылью предприятия позволяют в полной мере реализовать цели и задачи предприятия.

Библиографический список

1. Бланк И.А. Управление прибылью. Киев: НикаЦентр, Эльга, 2007.
2. Оптимизация управления прибылью предприятия на основе единой концепции «Cost – Volume – Profit relationship»/ И.В. Сидоренко // Культура народов Причерноморья: научный журнал. 2007. №105.
3. Шарина Г.А. Управление прибылью предприятия в современных условиях // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 11.

АНАЛИЗ МЕЖДУНАРОДНЫХ АСПЕКТОВ УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ, ИХ ВЗАИМОСВЯЗЬ И РАЗЛИЧИЯ С ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ БАЗОЙ ПО УЧЕТУ В РОССИИ

На сегодняшний день в России международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) приобретают всё большую популярность, причем следует сказать, что для одних предприятий и организаций отчетность по МСФО законодательно обязательна, так как использование МСФО предусмотрено только для компаний, которые готовят консолидированную отчетность.

Для других российских организаций и предприятий основа отчетности – это российский стандарт. Однако применение финансовой отчетности по МСФО носит рекомендательный характер и составление отчетности по международным стандартам может составляться в случаях, когда предприятие заинтересовано в поисках инвесторов и партнеров, для расширения и развития производства.

Между российскими стандартами финансовой отчетности имеются существенные расхождения, но основная сложность при освоении МСФО состоит в том, что сам подход к бухгалтерскому учету в международных стандартах значительно отличается от российской учетной традиции, и нашим бухгалтерам очень тяжело осуществлять перестройку в сознании бухгалтеров.

Достоверность, объективность и истинное состояние капитала предприятия – вот главное требование к составлению отчетности по международным стандартам.

Отсюда, именно поэтому, возникает большое количество различий в подходах, оценках и определениях между российским и международным учетом.

Различия между МСФО и РСБУ состоят в следующем:

1. Отчетный период. По РСБУ финансовый год заканчивается 31 декабря, совпадая с окончанием календарного года за исключением предприятий, вновь созданных. По МСФО отчетный период носит более гибкий характер: отчетный финансовый период разрешено составлять за любую продолжительность времени: например может начаться 1 октября 2016 г., а закончиться 30 сентября 2016 г., т.е. менять даты отчетного периода и представлять отчетность больше или меньше одного года.

2. План счетов и формы отчетности. По РСБУ все предприятия и организации обязаны соблюдать единый План счетов. Если предприятия хотят использовать свои номера счетов, которые не предусмотрены единым Планом счетов, то в этом случае, предприятию необходимо получить разрешение Минфина, причем все предприятия и организации обязаны применять формы отчетности, утвержденные Приказом Минфина. У МСФО нет единого плана счетов, поэтому каждая компания вправе иметь свой

план счетов, разрабатываемый исходя из специфики своей деятельности и необходимой детализации финансовой информации.

3. Валюта отчетности и язык отчетности. Учет и отчетность по РСБУ ведется строго на русском языке только в рублях. В МСФО учет ведется в так называемой функциональной валюте, которая представляет собой функциональную валюту экономической среды, в которой компания ведет свою деятельность, при этом учет может вестись на любом языке, но отчетность, как правило, ведется на английском языке.

4. Цель бухгалтерской (финансовой) отчетности. Бухгалтерская отчетность по РСБУ должна иметь точное и подробное содержание о финансовом состоянии, ее финансовых итогах и тех переменах, которые произошли в финансовой деятельности предприятия. Целью финансовой отчетности по МСФО является отражением информации для большинства пользователей о финансовом положении, его денежных результатах и движении финансовых средств организации и предприятия.

5. Терминология отчетности. По РСБУ в российской практике отчетность называется «бухгалтерская отчетность». По МСФО отчетность называется «финансовая отчетность».

7. Различия в учете. Различия в размере и дате, признаваемого дохода, и их фактических показателях, определяющих выручку (доход). Различия между РСБУ и МСФО состоят и в части учета резервов, которые делятся на резервы – обязательства и резервы – часть дохода, при которых в МСФО сумма резерва дисконтируется, то есть учитывается его истинная временная стоимость, в РСБУ это не принято делать.

8. Состав отчетности (представлен в табл. 1).

Таблица 1. Состав финансовой отчетности по МСФО и российскому законодательству

<i>МСФО</i>	<i>Российское законодательство</i>
Отчёт о финансовом положении	Бухгалтерский баланс
Отчёт о совокупном доходе	Приложения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах:
Отчёт об изменениях в капитале	а) отчет об изменениях капитала
Отчёт о движении денежных средств призван дать пользователям финансовой отчетности основу для оценки способности организации генерировать денежные средства и их эквиваленты, а также потребностей организации по использованию этих потоков денежных средств	б) отчёт о движении денежных средств, который должен характеризовать изменения в финансовом положении организации в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности
Примечания к финансовой отчётности	Пояснения к Бухгалтерскому балансу и Отчету о финансовых результатах
Аудиторское заключение отчётности по МСФО	Аудиторское заключение Российской отчётности

Исходя из изложенного, можно сказать, что российские предприятия, в целях привлечения средств зарубежных инвесторов, вынуждены составлять отчетность по системе МСФО, так как отчетность МСФО более понятна пользователям во всем мире. Отчетность по РСБУ понятна и более приемлема для государственного и налогового контроля, а также для статистического учета.

Библиографический список:

1. Дмитриева А.Г., Карницкая Э.Н. Меры государственной поддержки развития сельского хозяйства региона // Казанский социально-гуманитарный вестник. 2011. №3-4.

***Опанов Р.Э., маг.; рук. Е.О. Грубов, к.э.н., доц.
(ИГЭУ, г. Иваново)***

КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Деятельность субъектов малого бизнеса является одной из важных сфер российской экономики. Малое и среднее предпринимательство (МСП) позволяет снизить уровень безработицы, увеличить количество рабочих мест, а также поступление налогов в бюджет Российской Федерации. Одной из проблем субъектов малого предпринимательства заключается в том, что они не обладают финансовыми ресурсами в необходимом объеме. Решением данного вопроса может стать использование заемного капитала в виде кредита. Кредиты банков в основном используются для покрытия потребностей текущей деятельности: пополнения оборотных средств, покупки оборудования, коммерческой недвижимости и т.п.

На данный момент российские банки часто отстраняются от кредитования малого бизнеса, считая его рискованным направлением деятельности. Текущая экономическая ситуация негативно повлияла на объемы выданных кредитов для субъектов малого бизнеса. По данным Центрального банка РФ, объемы выданных кредитов в 2016 г. составляет 5,3 трлн руб., что на 30% ниже показателей за 2014 г. (7,6 трлн руб.). По классификации деятельности предприятий малого бизнеса наибольшая доля приходится на обрабатывающие предприятия. Некоторым организациям, например, в сфере ресторанного бизнеса, доступ к заемным средствам и вовсе фактически ограничен.

Причиной появления проблем с выдачей кредитов, которые отмечают и сами владельцы бизнесов, их труднодоступности и снижения спроса со стороны предпринимателей, является не только повышение ключевой ставки, но и стоимость валютных кредитов, которая увеличилась вдвое. Падение стоимости рубля сделало невозможным сохранение платежеспособности предприятий.

Таблица 1. Объем кредитов, предоставленных субъектам малого и среднего предпринимательства, млн руб.

Год	Всего субъектам малого и среднего предпринимательства	в т.ч. индивидуальным предпринимателям
2012	6942 525	653 572
2013	8064 759	691 028
2014	7610 594	582 582
2015	5460 273	308 247
2016	5302 625	342 710

На 1 января 2017 г. совокупная задолженность субъектов МСП перед банками составляет 4,5 трлн руб. Наблюдается рост просроченной задолженности – по состоянию на 1 января 2016 г. просроченная задолженность предприятий 13,63% (для сравнения – на начало 2014 г. она составляла 7,08%).

Таблица 2. Задолженность, в том числе просроченная, по кредитам, предоставленным субъектам малого и среднего предпринимательства, млн руб.

Отчетная дата	Задолженность по кредитам		Просроченная задолженность по кредитам	
	субъектам МСП	в том числе ИП	субъектам МСП	в том числе ИП
01.01.2013	4494 204	551 886	377 247	24 618
01.01.2014	5160 644	645 280	365 445	32 900
01.01.2015	5116 828	642 784	394 388	52 061
01.01.2016	4885 336	470 276	666 199	70 070
01.01.2017	4468 880	388 404	636 001	62 202

Высокие кредитные риски, жесткие требования ЦБ РФ к банкам на создание резервов по кредитам обуславливает их высокую стоимость. Средневзвешенная процентная ставка по кредитам для малого и среднего бизнеса составляет 16,77%.

Однако стоит понимать, что не только эти причины являются препятствием для увеличения объемов кредитования малого бизнеса. На данный момент есть причины, которые появились не в текущей экономической ситуации. Основной причиной для банков являются риски по оценке платежеспособности предприятий. Они связаны с тем, что многие предприятия ведут деятельность в теневом секторе, не имеют кредитной истории, ликвидного залога.

В связи с этим идет переориентация малого бизнеса на услуги предоставления займов от микрофинансовых организаций. Это объясняется тем, что малый бизнес может получить денежные средства быстро и с минимальным набором документов.

Потенциал малого бизнеса в России остается нереализованным. Большая налоговая нагрузка и рост страховых взносов способствуют прекращению

деятельности предприятий или уход в теневой сектор. Малый бизнес обладает из-за меньшего масштаба способен более быстро и гибко реагировать на изменения рыночной конъюнктуры, экономической ситуации. Для переориентации своей деятельности появляется необходимость в денежных средствах. Но банки, в свою очередь, боятся кредитовать малый бизнес. На наш взгляд, для решения данной проблемы банковской системе совместно с предпринимательским сообществом и государством необходимо:

- развивать систему стандартов кредитования малого бизнеса;
- продолжать развитие кредитных бюро;
- осуществлять поддержку малого бизнеса со стороны государства;
- способствовать повышению доверия между банками и бизнесом.

Библиографический список

1. Батяев А.А., Дудкина М.Г., Нурушева Л.К. Кредиты для малого бизнеса в условиях кризиса. М., Научная книга, 2010.
2. Кравцова В.А. Политика привлечения заемного капитала предприятиями малого бизнеса // Международный студенческий научный вестник. 2015. № 1.
3. Акционерное общество «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» [Электронный ресурс]. URL: http://corpmsp.ru/regionalnim_garant_organization
4. Объем кредитов, предоставленных субъектам малого и среднего предпринимательства в рублях, иностранной валюте и драгоценных металлах // Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: http://cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?tblID=302-17&pid=pr&sid=ITM_33769

*Панченко И.А., студ.; рук. Х.А. Ахматов, асс.
(ИГХТУ, г. Иваново)*

РИСКИ КРУПНОГО КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА НА ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»)

Актуальность исследования области валютных операций можно обосновать тем, что на сегодняшний день изучение сущности данного направления банковского бизнеса имеет теоретическую и практическую значимость. На территории России в первую очередь это связано с совершенствованием правовых аспектов данного вида операций, а также с необходимостью развития внешнеэкономической деятельности страны.

Для более полного раскрытия темы, обратимся к основным терминам. Валютные операции – это операции, при помощи которых происходит переход различных прав собственности на валютные ценности. С развитием и совершенствованием валютного рынка развивались и совершенствовались валютные операции, появлялись новые их виды [1]. Вследствие этого развивались и риски валютных операций. Валютный риск – риск убытков вследствие неблагоприятного изменения курсов иностранных валют и драгоцен-

ных металлов по открытым кредитной организацией позициям в иностранных валютах и драгоценных металлах [2]. Таким образом, валютные операции являются объектом государственного и банковского наблюдения и контроля.

Валютные операции могут осуществляться уполномоченными банками, то есть коммерческими банками, получившими лицензии ЦБ РФ на проведение операций в иностранной валюте.

При обращении к отечественной банковской практике следует отметить, что одним из наиболее конкурентоспособных и лидирующих коммерческих банков на территории Российской Федерации является ПАО «Сбербанк России».

Данный банк относится к категории крупных, согласно классификационным группам регулятора, стабилен и надежен во всех регионах России в странах СНГ. Сбербанк России обладает самой обширной сетью подразделений, которые предоставляют широкий ассортиментный круг всех банковских услуг.

Мы провели структурно динамический анализ доходов ПАО «Сбербанк России» в зависимости от видов и объема предоставляемых услуг.

Исходя из проведенных расчетов, можно сделать вывод о том, что как в 2015, так и в 2016 гг. основной объем доходов формируется за счет операционных деятельности, их процентная доля в структуре всех доходов в 2015 г. составила 95,16%, а в 2016 г. – 97,09%, а темп прироста составил 107,88%. Наименьший объем доходов поступает от прочей деятельности, включающей в себя различные штрафы, пени, неустойки, доходы прошлых лет и другие доходы, относимые к прочим. Их доля в общей структуре доходов даже не достигает 1%. Доходы от банковских операций и других сделок формируются в большей степени за счет процентных поступлений по сформированному кредитному портфелю [3].

ПАО «Сбербанк России» осуществляет следующие виды валютных операций: неторговые, установление корреспондентских отношений с иностранными банками, конверсионные.

Оценивая активность на валютном рынке, следует отметить, что банк подвержен валютному риску вследствие наличия открытых валютных позиций (ОВП). Главными источниками ОВП данного направления банковского бизнеса являются: операции кредитования и привлечения в иностранных валютах и доходы, полученные в иностранных валютах. Валютный риск в большинстве своем реализуется вследствие неблагоприятного изменения курсов валют в ретроспективном периоде. Для нивелирования валютных потерь, и индуцирования валютных рисков. В 2014-2015 гг. банк закрывал валютные позиции банковской книги, в результате чего банку удалось избежать значительных отрицательных финансовых результатов вследствие ослабления курса российского рубля по отношению к иностранным валютам по позициям банковской книги [4]. Капитал на 1 января 2016 г. имел тенденцию к увеличению. Основными факторами, увеличившими капитал стали, заработанная чистая прибыль, и включение в дополнительный капи-

тал субординированного кредита Банка России в размере 200 млрд руб., привлеченного в 2014 г.

Говоря о состоянии деятельности ПАО «Сбербанк России» в настоящий момент, необходимо упомянуть, что она связана с рядом недостатков, без преодоления которых нельзя говорить о реализации его потенциала развития. К ним относятся: недостаточно эффективные и затратные системы управления валютными рисками, отсутствие унификации валютных бизнес-процессов в масштабе банка, а также недостаточный охват потенциальной клиентской базы.

В ходе анализа получены высокие значения нормативов и коэффициентов. ПАО «Сбербанк России» следует правильной стратегии, которая позволяет добиваться значительных результатов финансовой устойчивости.

Однако, для того, чтобы поддержать достигнутые результаты и увеличить их, банку необходимо работать в следующих направлениях: укреплять конкурентные позиции, наращивать уровень чистой процентной маржи на уровне лучше конкурентов, обеспечить рост не кредитных доходов и высокую эффективность управления расходами, а также выбор лучшего варианта обмена данными между участниками системы.

Библиографический список

1. Булутов В.А., Маланов В.И. Совершенствование валютных операций // Сборник научных трудов. Сер. «Экономические науки». 2016.
2. Конакова Л.В. Управление рисками при открытии валютных позиций // Сборник научных трудов II Международной научно-практической конференции «Экономика и управление предприятиями, отраслями, комплексами в условиях инновационного развития», 2016.
3. Кадыров И.Р., Щеглова И.О. Позиция ПАО «Сбербанк России» в банковском секторе экономики Российской Федерации и его конкурентоспособность // Вестник Марийского государственного университета. Серия «Сельскохозяйственные науки. Экономические науки». 2016. №7.
4. Годовой отчет ПАО «Сбербанк» за 2015 год // Утвержден Наблюдательным советом ПАО Сбербанк. 2016. Протокол № 16 от 12.04.2016.

*Пузырев И.В., асп. (ИГХТУ, г. Иваново);
рук. С.Е. Дубова, д.э.н., проф. (ФУ при Правительстве РФ,
г. Москва)*

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ РЕЖИМА БАНКОВСКОГО НАДЗОРА НА ОСНОВЕ КРЕДИТНЫХ РЕЙТИНГОВ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

1 мая 2017 г. Президент РФ подписал Федеральный закон N 92-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Закон предполагает разделение банков на банки с универсальной

лицензией и банки с базовой лицензией. Для банков с универсальной лицензией минимальный размер собственных средств (капитала) составит 1 млрд руб., к ним будут применяться требования, предъявляемые к кредитным организациям, в полном объеме, и при этом банк с универсальной лицензией может выполнять полный спектр банковских операций. Для банков с базовой лицензией минимальный размер собственных средств (капитала) составит от 300 млн до 3 млрд руб., вводятся упрощенные требования и упрощенное регулирование, и при этом банк сможет выполнять ограниченный законом круг операций. Изменившиеся требования к минимальному размеру собственных средств (капиталу) устанавливаются с 1 января 2018 г., и, если банк по состоянию на 1 января 2018 г. не соответствует новым требованиям к размеру собственных средств (капиталу), то он должен изменить свой статус до 1 января 2019 г.

На наш взгляд, выбор собственного капитала как единственного критерия не позволяет установить четкую границу между банками, требующими жесткого и упрощенного режима банковского надзора. В качестве критерия дифференциации целесообразно рассматривать набор рисков отдельных видов банковской деятельности, которые может допустить кредитная организация. В результате более жесткий надзор целесообразно осуществлять в отношении банков, принимающими существенные риски, и более либеральный – в отношении организаций, ведущих менее рисковую деятельность. Речь должна идти не об ограничении возможностей осуществления банками тех или иных операций, работе с теми или иными клиентами, а об ограничениях на суммарный объем тех или иных операций в соответствии с капиталом банка [1].

Для оценки степени рискованности деятельности того или иного банка предлагаем использовать кредитные рейтинги. Банк России активно использует в своих нормативных документах результаты работы кредитных рейтинговых агентств. До недавнего времени преимущественно пользовались международные рейтинговые агентства: *Standard & Poor's*, *Moody's* и *Fitch Ratings*. Но с обострением экономико-политической обстановки и развитием национальной рейтинговой системы ЦБ начал учитывать оценки российских агентств. Первый зампред Председателя Банка России Сергей Швецов заявил, что в регуляторных целях ЦБ будет поэтапно уходить от использования международной шкалы и использовать только рейтинги по национальной шкале от аккредитованных рейтинговых агентств [2]. Так, с 14 июля 2017 г. при включении в ломбардный список облигаций субъектов РФ и муниципальных образований, а также облигаций юридических лиц — резидентов страны, в том числе облигаций ипотечных агентств и облигаций с ипотечным покрытием, будет требоваться наличие у выпусков (эмитентов) указанных ценных бумаг кредитного рейтинга на уровне не ниже «BBB(RU)», присвоенного кредитным рейтинговым агентством АКРА [3]. В дальнейшем Банк России может рассмотреть вопрос об использовании при формировании ломбардного списка кредитных рейтингов иных кредитных рейтинговых агентств, внесенных Банком России в реестр кредитных рейтинговых агентств.

Применительно к дифференциации режима банковского надзора видится логичным предоставить универсальную лицензию банкам с рейтингом ВВ и выше, тогда как остальным банкам придется довольствоваться базовой лицензией. В этой связи весьма актуален вопрос контроля рейтинговых агентств со стороны Банка России. Полномочия ЦБ РФ при осуществлении регулирования и надзора в сфере деятельности кредитных рейтинговых агентств закреплены в Федеральном законе от 13.07.2015 №222-ФЗ «О деятельности кредитных рейтинговых агентств в Российской Федерации», о внесении изменения в ст. 76.1 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации». Банк России осуществляет регистрацию агентств в реестре кредитных рейтинговых агентств. На сегодняшний день в России активны пять национальных рейтинговых агентств: АКРА, Эксперт РА, Национальное Рейтинговое Агентство (НРА), АК&М и RusRating. Однако аккредитацию Банка России имеют лишь первые два агентства из вышеперечисленных.

Говоря о проблемах внедрения кредитного рейтинга в качестве критерия дифференциации банковского надзора, нельзя не отметить минимальный собственный капитал агентства в 50 млн руб. и предусмотренную в 222-ФЗ возможность отступления от утвержденных методик присвоения рейтинга. В этой связи мы оцениваем риск коррупционной составляющей в деятельности рейтинговых агентств как довольно высокий. Поэтому при рассмотрении кредитного рейтинга как одного из возможных критериев дифференциации режима банковского надзора крайне важно обеспечить усиленный контроль за рейтинговыми агентствами.

В качестве одного из путей решения обозначенной проблемы может выступать инициатива создания крупного национального агентства. В данном случае размер не только повлияет на коррупционные риски, но и выступит в качестве обеспечения бесперебойного обслуживания всех кредитных организаций. Потенциальным кандидатом на эту роль видится рейтинговое агентство АКРА, чей уставной капитал составляет более 3 млрд руб. Акционерами агентства являются двадцать семь крупнейших российских компаний и финансовых институтов, среди которых АФК Система, Альфа-Банк, ВТБ, ГАЗПРОМБАНК, Россельхозбанк, Сбербанк и прочие.

Еще одна проблема связана с неопределенностью источников финансирования деятельности рейтинговых агентств. Поскольку не все коммерческие банки пользуются услугами этих организаций, то навязывание кредитных рейтингов в регуляторных целях видится нам неприемлемым. Конечно же получение рейтингов затронет лишь банки, претендующие на универсальную лицензию, и вероятнее всего это будет не самая крупная статья в расходах. Тем не менее более справедливой видится система софинансирования деятельности агентств Банком России и коммерческими банками.

Итак, на пути к потенциальному внедрению системы дифференциации банковского надзора на основе кредитных рейтингов есть определенные препоны, однако нельзя назвать их непреодолимыми. При верно выстроенном регулировании деятельности рейтинговых агентств и разработке спра-

ведливой системы их финансирования концепция представляется весьма перспективной.

Библиографический список

1. Дубова С.Е. Пропорциональное регулирование банковского сектора: возможности, угрозы и перспективы реализации в России // Инновационная экономика: тенденции и перспективы развития. Всероссийская научно-практическая конференция с международным участием. Сборник трудов (16-18 февраля 2017г.) Иваново, 2017.
2. <https://www.vedomosti.ru/finance/news/2017/01/13/672963-reitingovih-agentstv-dostatocno>
3. <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=9681818>

*Разумова А.С., студ.; рук. Е.В. Шитик, к.э.н., доц.
(ИвГУ, г. Иваново)*

ПРОБЛЕМЫ ОТРАЖЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ИНФОРМАЦИИ О СВЯЗАННЫХ СТОРОНАХ

Во всем мире одной из наиболее распространенных форм бизнес-структур являются группы взаимосвязанных и взаимозависимых организаций или связанных сторон. Взаимоотношения со связанными сторонами оказывают влияние на финансовое положение и результаты деятельности всех организаций группы.

Взаимоотношения между связанными сторонами и взаимозависимыми лицами – привычное явление в деятельности предприятий, входящих в группу компаний. Хозяйствующие субъекты, осуществляющие предпринимательскую деятельность, нередко оптимизируют бизнес-процессы и налогообложение путем осуществления части своей деятельности через «дочерние» и «внучатые» предприятия или совместную деятельность.

Интерес к информации о связанных сторонах проявляют различные внутренние и внешние пользователи, в числе последних - налоговые органы, банки, инвесторы. Отношения между взаимозависимыми и связанными сторонами могут влиять на финансовые результаты и финансовое состояние предприятия. В связи с этим у пользователей возникает необходимость в получении достоверной информации о характере взаимоотношений и видах операций с взаимозависимыми и связанными сторонами, входящими в ту или иную группу.

Возрастающая в современных условиях роль профессионального суждения бухгалтера и существующие требования к раскрытию информации о связанных сторонах в бухгалтерской отчетности делают раскрытие данной информации субъективной.

Финансовое положение организации может зависеть от взаимоотношений со связанными сторонами даже в отсутствие операций с ними. Влияние

на операции, осуществляемые организацией с другими сторонами, может оказывать само существование таких взаимоотношений. Например, дочерняя организация может прервать отношения с торговым партнером после приобретения материнской компанией другой дочерней фирмы, занятой в той же сфере деятельности, что и бывший торговый партнер.

И наоборот, одна сторона может воздержаться от действий из-за значительного влияния другой стороны – например, дочерняя организация может получить инструкции от своей материнской организации не проводить исследования и разработки.

По этим причинам наличие информации об операциях связанных сторон, непогашенных сальдо взаиморасчетов и отношениях со связанными сторонами может повлиять на оценку деятельности организации пользователями финансовой отчетности, в том числе на оценку рисков и возможностей, с которыми организации предстоит иметь дело.

Исходя из этого, информация об операциях компании со связанными сторонами необходима инвесторам для того, чтобы оценить, насколько оправданными были решения об осуществлении операций с ними, повлиявших на финансовый результат; насколько характеристики таких операций отличаются от альтернативных сделок с лицами, в отношении которых организация не имеет таких зависимостей. Оценить, насколько операции со связанными сторонами были выгодны отчитывающейся организации как самостоятельному экономическому субъекту, акционерами которого они являются.

Таким образом, в силу всего вышеизложенного актуальность темы о связанных сторонах не вызывает сомнений.

Содержание понятия «связанные стороны» рассматривается в разных источниках действующей нормативно-правовой базы. Для раскрытия понятия воспользуемся двумя стандартами: ПБУ 11/2008 «Информация о связанных сторонах» и МСФО 24 «Связанные стороны».

Согласно п.9 МСФО 24: связанная сторона – это частное лицо или предприятие, связанное с предприятием, составляющим свою финансовую отчетность, в случае выполнения какого-либо из следующих условий [1]:

- данное предприятие и отчитывающееся предприятие являются членами одной группы;
- одно предприятие является ассоциированным предприятием другого или их отношения характеризуются как совместное предпринимательство;
- предприятия осуществляют совместное предпринимательство с одной и той же третьей стороной;
- предприятие находится под контролем или совместным контролем физического лица, являющегося связанной стороной;
- физическое лицо имеет значительное влияние на предприятие или входит в состав старшего руководящего персонала предприятия (или его материнского предприятия).

Согласно п.4 ПБУ 11/2008: связанными сторонами признаются юридические и (или) физические лица, способные оказывать влияние на деятель-

ность организации, составляющей бухгалтерскую отчетность, или на деятельность которых организация, составляющая бухгалтерскую отчетность, способна оказывать влияние [2].

Несмотря на то, что ПБУ 11/2008 было разработано в соответствии с МСФО 24, российский стандарт заметно отличается от своего прототипа. В частности, согласно п. 9 МСФО 24 к связанным сторонам относятся отчитывающаяся организация и близкие родственники аффилированных лиц (владельцев компании и основного управленческого персонала), юридические лица, которые находятся под контролем или влиянием близких родственников владельцев компании и основного управленческого персонала.

К близким родственникам следует отнести тех, кто потенциально может влиять на указанных физических лиц или оказываться под их влиянием в процессе деловых отношений с отчитывающейся компанией.

Близкие родственники в перечень связанных сторон, представленный в ПБУ 11/2008, не включены.

Важность раскрытия информации о связанных сторонах и контрагентах обозначена в пп. 5-8 МСФО (IAS) 24, где обосновано, что взаимоотношения между связанными сторонами – обычное явление в коммерции и бизнесе. В таких обстоятельствах воздействие на финансовую и операционную политику объекта инвестиций осуществляется в форме контроля, совместного контроля или значительного влияния. Поэтому отношения со связанными сторонами способны влиять на прибыль или убыток, а также на финансовое положение организации.

Информация о связанных сторонах особо актуализируется в условиях турбулентности экономики страны, в силу того, что оно оказывает зачастую существенное влияние на положение организации, представляет интерес для внешних пользователей отчетности, которая в соответствии с требованиями законодательства должна давать полное и достоверное представление о положении организации.

Библиографический список

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS)24 «Раскрытие информации о связанных сторонах».
2. Положение по бухгалтерскому учету «Информация о связанных сторонах» (ПБУ 11/2008).

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ПЛАТЕЖНЫХ УСЛУГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Банк России, являясь оператором собственной платежной системы, направляет и регулирует расчетные отношения в России, осуществляет прогноз деятельности частных платежных систем, устанавливая ключевые положения их функционирования, определяет правила, формы, сроки и стандарты выполнения безналичных расчетов, а также организует наличное денежное обращение. Помимо этого, Банк России разрабатывает систему составления и представления статистической отчетности, которая характеризует платежную систему России, с целью повышения ее прозрачности.

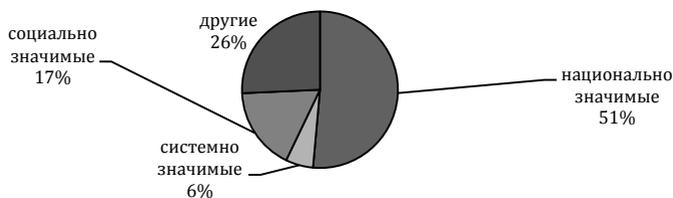


Рис. 1. Структура платежных систем на территории России

По данным Банка России в 2016 г. зарегистрировано 35 платежных систем, функционирующих на территории Российской Федерации, из которых 18 – национально значимые, 2 – системно значимые, 6 – социально значимые, другие – 9 [1]. На территории РФ количество операторов ежегодно уменьшается: на конец 2016 г. данный показатель составил 625 единиц, что на 297 меньше, чем на конец 2013 г. (рис. 2).

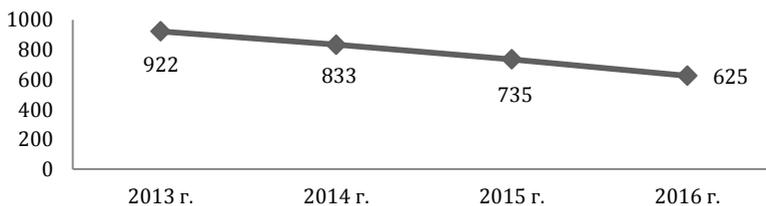


Рис. 2. Количество операторов по переводу денежных средств

В стоимостном выражении в 2016 г. было произведено платежей на сумму 523 264,8 млрд руб., что меньше показателя 2015 г. на 7 706,6 млрд руб., но выше показателя за 2013 г. на 66 218,9 млрд руб. Так, объем платежей,

проведенных платежной системой России в 2013 г. составил 457 045,9 млрд руб. (рис. 3).

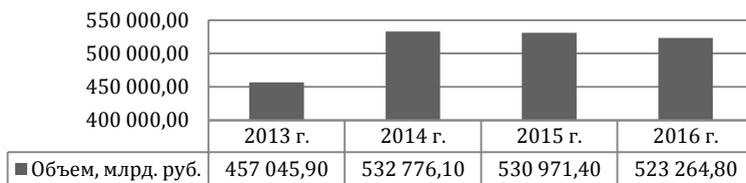


Рис. 3. Объем платежей за 2013-2016 гг.

В стоимостном выражении произошел прирост объема операций, осуществленных с использованием платежных карт эмитентов-резидентов и нерезидентов на 12 123,6 млрд руб. и по состоянию на 2016 г. этот показатель достиг 38 046,4 млрд руб. (рис. 4).

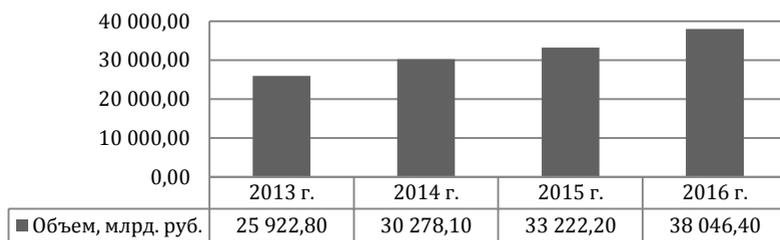


Рис. 4. Динамика объема операций, совершенных с использованием платежных карт эмитентов-резидентов и нерезидентов

По структуре объема операций, проведенных с применением платежных карт эмитентов-резидентов и нерезидентов, операции разделяются на операции по снятию наличных денежных средств и операции по оплате товаров и услуг. Наибольший удельный вес в структуре приходится на операции по снятию наличных денежных средств. Так, по данным 2016 г. доля объема операций по снятию наличных денежных средств достигла 70,68%, и лишь 29,32% объема приходится на операции по оплате товаров и услуг.

Анализ динамики структуры платежей по видам операций показывает ежегодный рост. Так, в частности в 2016 г. было проведено 3 409,0 млн ед. операции по снятию наличных денежных средств, а это на 241,1 млн ед. операций больше по сравнению с показателем 2013 г.

Схожая ситуация наблюдается и по операциям по оплате товаров и услуг. Так, в 2016 г. видим, что было проведено 12 341,6 млн ед. операций по оплате товаров и услуг, тогда как в 2013 г. по данным операциям было проведено 4 157,0 млн ед. операций. Из этого следует, что прирост количества опера-

ции по оплате товаров и услуг составляет 296,89%. Такие темпы роста безналичных платежей по оплате товаров и услуг связаны с развитием интернет технологий, появлением большего числа интернет-магазинов и развития электронного бизнеса.

В связи с введением санкций против ряда российских банков была разработана национальная система платежных карт на территории Российской Федерации. В 2015 г. были выпущены первые платежные карты «Мир»: стандартная дебетовая, классическая и премиальная.

В целом платежную систему России можно назвать эффективной, несмотря на снижение количества операторов по переводу денежных средств. В течение ряда лет видна положительная динамика по количеству и объемам операций, совершенных платежной системой России, наблюдается рост объема операций, проведенных с использованием платежных карт эмитентов-резидентов и нерезидентов, существенный рост произошел по операциям, произведенным с использованием платежных карт по оплате товаров и услуг. Особое внимание должно быть обращено на развитие платежной системы сети Интернет. Так как в наше время электронный бизнес и оплата товаров и услуг через Интернет еще только начинает набирать обороты и совершенствование платежной системы в этой области приобретает наибольшую актуальность.

Библиографический список

1. Основные показатели развития национальной платежной систем [Электронный ресурс]. URL: http://cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet001.htm&pid=psrf&sid=ITM_30245.

*Смирнова Т.А., маг.
(КГУ, г. Кострома)*

МЕТОДИКА СРАВНИТЕЛЬНОГО АНАЛИЗА ВЫГОДЫ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА ОТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОНКРЕТНОГО СПОСОБА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Ни одна организация не имеет право отказаться от уплаты налогов. Данная обязанность установлена законодательством Российской Федерации. Для индивидуальных предпринимателей государство дает возможность выбрать для себя наиболее подходящую систему налогообложения. Для того чтобы выбрать оптимальный вариант нужно знать особенности каждой системы.

В данной статье я буду рассматривать методику сравнительного анализа выгоды налогообложения от использования конкретного способа налогообложения. Объект исследования – индивидуальный предприниматель, кото-

рый применяет в своей деятельности упрощённую систему налогообложения с объектом налогообложения в виде доходов.

Методика представляет собой следующий алгоритм:

1. Литературный обзор существующих систем налогообложения, которые могут быть применены у индивидуального предпринимателя в соответствии со спецификой ведения бухгалтерского учета.

2. Выполнение расчета существующих систем налогообложения, которые могут быть применены у индивидуального предпринимателя в соответствии со спецификой ведения бухгалтерского учета.

3. Обоснование критериев, характеризующих выгоду налогоплательщика уплаты величины налога.

4. Расчет выгоды.

5. Обоснование оптимального способа налогообложения для индивидуального предпринимателя на основании полученных результатов.

Рассматриваемый индивидуальный предприниматель применяет в своей деятельности упрощённую систему налогообложения с объектом налогообложения в виде доходов. По виду своей деятельности рассматриваемый индивидуальный предприниматель может так же применить: упрощённую систему налогообложения с объектом налогообложения «доходы-расходы», общую систему налогообложения.

По данным учета доходов и расходов был проделан расчет УСН с объектом налогообложения «доходы-расходы», общая система налогообложения с НДС при объекте налогообложения «доходы-расходы», «доходы-20% доходы». Результаты отражены в табл. 1.

Таблица 1. Суммы налоговых сборов при различных системах налогообложения

Налоговый режим	2014	2015	2014 и 2015 суммарно
УСН «доходы»	221 552,00	118 801,00	340353,00
УСН «доходы-расходы»	195 615,00	44 907,00	240 522,00
ОСН (НДФЛ – объект налогообложения доходы, уменьшенные на расходы, НДС)	410 692,00	96 540,00	507 232,00
ОСН (НДФЛ – объект налогообложения доходы, уменьшенные на 20% доходов, НДС)	1 063 165,00	677 181,00	1 740 346,00

По данным, представленным в табл. 1, можно сделать вывод о том, что индивидуальный предприниматель мог бы сэкономить на уплате налогов путем применения упрощённой системы налогообложения с объектом налогообложения доходы минус расходы.

Критериями выгоды следует считать следующее: уменьшение налоговой базы; получение налогового вычета; налоговые льготы; низкая налоговая ставка; право на возврат (возмещение) и др.

В рассматриваемом случае налоговая выгода от применяемой системы налогообложения считается право применять упрощённую систему налого-

обложения, т.к. она способствует применению более низкой процентной ставки (по сравнению с общей системой налогообложения).

Все же самой рациональной системой налогообложения по полученным результатам следует считать упрощенную систему налогообложения с объектом налогообложения в виде доходов уменьшенных на величину расходов.

В связи с этим рассчитаем данные выгоды и представим их в табл. 2.

Таблица 2. Выгода от использования упрощенной системы налогообложения с объектом налогообложения в виде доходов

<i>Система налогообложения</i>	<i>Выгода, руб.</i>
УСН «доходы-расходы»	- 99 831,00
ОСН (НДФЛ – объект налогообложения доходы, уменьшенные на расходы, НДС)	166 879,00
ОСН (НДФЛ – объект налогообложения доходы, уменьшенные на 20% доходов, НДС)	1 399 993,00

Применяемая система налогообложения невыгодна относительно упрощенной системы налогообложения с объектом налогообложения доходы минус расходы.

В результате проведенного сравнительного анализа систем налогообложения для индивидуального предпринимателя было выявлено, что используемая им упрощенная система налогообложения с объектом налогообложения в виде доходов, является приемлемой, но не самой оптимальной.

Для индивидуального предпринимателя наиболее оптимальной будет являться упрощенная система налогообложения с объектом налогообложения в виде доходов, уменьшенных на величину расходов. Упрощенная система по сравнению с общей уже имеет преимущества, а вот объект налогообложения выбран по сравнительному анализу сумм, исчисленных налогов.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации, часть вторая.
2. Крутякова Т.Л. Упрощенка: доходы минус расходы. 2-е изд. М.: АйСи Групп, 2015.
3. Налоговый учет: учеб. пособие / Н.И. Малис, А.В. Толкушкин. М.: Магистр: НИЦ «ИНФРА-М», 2015.

*Травников И.В., студ. (ЯрГУ, г. Ярославль);
рук. Н.В. Клочкова, д.э.н., проф. (ИГЭУ, г. Иваново)*

ОСОБЕННОСТИ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

В последнее время все чаще, особенно в банковской сфере обсуждается тренд цифровой трансформации бизнеса. До сих пор нет четкого понимания этого явления, однако в его основе лежит тесная взаимосвязь операционных процессов и современных информационных технологий. Это позволяет строить новые модели взаимодействия банков с клиентами, характеризующиеся улучшенным клиентским сервисом и высокотехнологичными продуктами и услугами.

Сегодня все мировые банки используют возможности сети интернет для предоставления своих услуг. Факт того, что многие услуги могут быть произведены через глобальную сеть, наводит на мысль о том, что сам банк как физический объект, в принципе, может не существовать.

Существует ряд моделей банкинга с различной степенью цифровой интеграции. Явлению цифровой трансформации подвергаются абсолютно все аспекты банковской деятельности: продукты, продажи, маркетинг, каналы обслуживания, банковские офисы и пр.

Успешной реализации цифровой модели банкинга способствуют три основных фактора. Первым из них и наиболее критичным является возможность эффективного масштабирования. Для успешного цифрового банковского бизнеса важно не только снижение издержек, но и формирование доверительных взаимоотношений с клиентом. Не многие клиенты будут доверять свои сбережения неизвестным интернет компаниям, поэтому для привлечения внимания гораздо проще воспользоваться поддержкой узнаваемого бренда и помощью устоявшейся банковской организации.

Вторым самым важным фактором успеха цифровой банковской организации является способность создать нужный пользовательский опыт для целевого потребителя [1]. Согласно докладу IBM, некоторые цифровые банки, созданные как отдельными организациями, так и при поддержке крупных банков, провалились по причине недостаточного внимания интересам клиента. Банк, в первую очередь, – это клиентоцентричная организация.

В качестве третьего фактора успеха принимается возможность расширяться за пределы базовых депозитных продуктов к более сложным предложениям, в том числе с абонентской платой. Ипотечные и инвестиционные продукты довольно сложно продать без личного взаимодействия с клиентом, поэтому вопрос доверия клиента является не менее важным, чем удобство цифровым каналам. Так, например, американский банк *NetBank* смог использовать интернет в целях привлечения денежных средств, имея более привлекательные процентные ставки, но получить доход через интернет посредством реализации кредитных и иных продуктов ему не удалось.

Конечно, пока традиционные банки имеют ряд преимуществ перед «новичками» цифровой банковской деятельности в виде масштаба, бренда, репутации и существующей филиальной сети. Данные характеристики присущи многим отечественным банкам. Однако следует понимать, что масштаб, устаревшие системы и склад ума персонала могут помешать классическому банку развивать инновации и гибко реагировать на вызовы рынка.

Первоочередной задачей российских банков в части цифровой трансформации является модернизация операционных процессов с целью сокращения существующих затрат. Банки активно используют информационные системы для автоматизации рутинных банковских процедур, развивают каналы удаленного обслуживания, переводят сотрудников на дистанционные формы работы.

Во вторую очередь российские банки стремятся к трансформации клиентского опыта. Банки находят новые каналы контакта с клиентом в социальных сетях или через экспертные сообщества, что опять же позволяет быстро решать многие вопросы, а у людей нет необходимости тратить время на поход в банковское отделение. Кроме того, обладание огромными массивами данных о своих клиентах с увеличением числа цифровых каналов коммуникации предоставляют множество возможностей применения этих данных для бизнеса, например для реализации актуальных для клиента предложений [2].

С самым же главным преобразованием у российских банков пока возникает заминка. Преобразование бизнес модели процесс очень сложный, так как банкам необходимо преобразовать не только функциональную работу, но и переосмыслить то, как взаимодействуют функциональные блоки и какую эволюцию претерпевают границы фирмы и виды ее деятельности.

По-настоящему цифровой современной российской банковской систему пока назвать никак нельзя. Недостаточно просто использовать информационные технологии, необходимо трансформировать сам банковский бизнес. Пока банки имеют просто красивый интерфейс, за которым все те же люди. Что уже неплохо, но дальше еще интереснее.

В будущем банкам неизбежно придется сосредоточиться на производстве программного обеспечения, хотя до сих пор половина всех мировых банков еще не готова к цифровой революции в сфере финансовых услуг.

Едва ли не у всех крупных розничных банков есть приложения для смартфонов и адаптивные сайты. Однако цифровой банкинг несёт в себе намного больший потенциал, и вскоре мы это увидим.

Библиографический список

1. IBM сформулировала четыре модели цифрового банкинга // Информационное агентство Банкир.Ру [Электронный ресурс]. URL: <http://bankir.ru/publikacii/20151217/ibm-sformulirovala-chetyre-modeli-tsifrovogo-bankinga-10007023>
2. Цифровая трансформация / Блог Дениса Реймера [Электронный ресурс]. URL: <http://denreymer.com>
3. Цифровой банкинг, которого пока еще нет // Блог Сергея Славинского [Электронный ресурс]. URL: <http://slavinsky.livejournal.com/372728.html>

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ЭМИССИИ СУБФЕДЕРАЛЬНЫХ ОБЛИГАЦИЙ

По состоянию на начало 2017 г. 56 регионов РФ закончили финансовый год с дефицитом, который в сумме составил 201,6 млрд руб. [1]. Стоит отметить, однако, что структура долга как такого существенно изменилась (рис. 1). В 2015 г. дефицит бюджета регионы погашали в основном за счет коммерческих кредитов, теперь же растет доля кредитов бюджетных.

Все большую актуальность в условиях высокой закредитованности субъектов РФ, приобретает механизм погашения бюджетного дефицита за счет эмиссии субфедеральных облигаций. Сейчас российский рынок региональных ценных бумаг активно развивается. С 1990-х гг. число эмитентов, в роли которых выступают органы исполнительной власти субъектов РФ, увеличилось до 40.

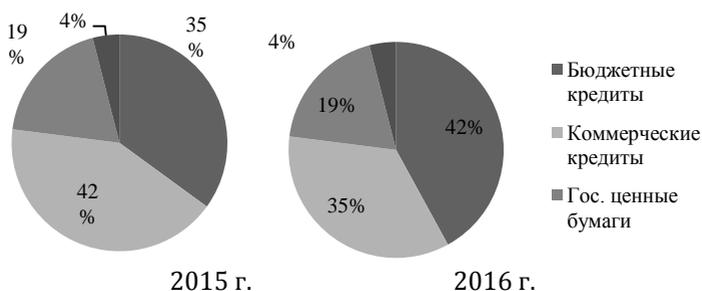


Рис. 1[1]. Структура регионального долга

В этой связи целесообразно рассмотреть, как действующее законодательство регулирует процесс выпуска субфедеральных облигаций.

Отношения, складывающиеся между участниками на рынке региональных облигаций, устанавливаются в соответствии с:

- 1) Гражданским кодексом РФ;
- 2) Бюджетным кодексом РФ;
- 3) Федеральным законом «О рынке ценных бумаг» № 39-ФЗ;
- 4) Федеральным законом «Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг» № 136-ФЗ.

Гражданский кодекс дает общее определение «ценные бумаги», а также определяет правовое положение государства как участника гражданского оборота.

Бюджетный кодекс раскрывает понятия «государственный долг», «государственные и муниципальные заимствования», «внешние и внутренние заимствования», определяет, кто имеет право осуществлять внешние и внутренние заимствования от имени субъекта РФ.

В частности госдолг региона может быть выражен в виде государственных ценных бумаг субъекта России, а заимствования регионы могут осуществлять путем выпуска в валюте РФ или иностранной валюте государственных ценных бумаг [2].

ФЗ «О рынке ценных бумаг» регулирует отношения участников данного рынка при эмиссии и обращении ценных бумаг любого типа. В нем закреплены признаки, присущие любой эмиссионной ценной бумаге, раскрываются понятия «акция», «облигация», «эмитент».

ФЗ «Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг» содержит специфические особенности государственных ценных бумаг, процесса регулирования их выпуска, определяет типы бумаг, подлежащие эмиссии, устанавливает обязательные требования к эмитентам по раскрытию информации.

Так в качестве государственных ценных бумаг признаются в частности ценные бумаги, выпущенные от имени субъекта РФ [3].

Региональное правительство выпускает генеральные условия и условия эмиссии и обращения государственных ценных бумаг, в которых закреплены вид и форма выпускаемых ценных бумаг, срочность и валюта обязательств, номинальная стоимость и размер дохода [3].

Кроме того, федеральный закон устанавливает, что после завершения отчетного финансового года эмитент должен принять нормативный правовой акт, содержащий отчет об итогах эмиссии государственных ценных [3].

Необходимо отметить, что законодательство не устанавливает, какие субъекты РФ могут осуществлять выпуск ценных бумаг, с целью погашения дефицита бюджета, а какие нет. Между тем, по состоянию на 01.01.2017 г. 8 регионов России (Смоленская, Астраханская, Костромская области, Республики Марий Эл, Карелия, Хакасия, Мордовия) имеют государственный долг, в несколько раз превышающий размер налоговых и неналоговых доходов бюджетов [1]. В этой связи было бы целесообразным установление ограничения в возможности эмиссии ценных бумаг для таких субъектов.

Библиографический список

1. Долги восьми регионов превышают их собственные доходы [Электронный ресурс]. URL: <http://riarating.ru/regions/20170302/630057274.html>
2. Бюджетный кодекс РФ.
3. Федеральный закон «Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг» №136-ФЗ от 29.07.1998 г.

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФОНДОВЫХ БИРЖ В РФ

Фондовый рынок является одним из сегментов международного финансового рынка. Объектом торговли на нем являются ценные бумаги, которые подразделяются на долевые (акции), долговые (облигации) и производные финансовые инструменты (фьючерсы, опционы, депозитарные расписки).

Фондовая биржа – организация, предметом деятельности которой является обеспечение необходимых условий обращения ценных бумаг, определение их рыночных цен и распространение информации о них [1].

Зарождение первой биржи в России произошло при Петре I в 1703 г. в Санкт-Петербурге. Несмотря на то, что первая российская биржа была преимущественно товарного типа, прочно заложенный фундамент финансового рынка по образцу Европейского позволил уже в 1839 г. открыть полноценную биржевую площадку. Однако торги ценными бумагами на Петербургской бирже начались только в 1860-х гг., и непосредственно это событие было связано с либеральными реформами Александра Второго и постепенным началом индустриализации России [2].

В настоящее время, согласно данным Службы Банка России по финансовым рынкам, по состоянию на 31.12.2015 г. в Российской Федерации ключевыми организаторами торгов являются 9 бирж. Большая часть торгов происходит на Московской бирже, которая была создана в 2011 г. в результате слияния двух основных торговых площадок – РТС и ММВБ, а также на Санкт-Петербургской валютной бирже и фондовой бирже Санкт-Петербурга.

ПАО «Московская Биржа ММВБ-РТС» является универсальной биржей и предоставляет доступ к торгам абсолютно всеми биржевыми инструментами, а также является лидером по торговым оборотам в стране. Данная система обслуживает 6 рынков: фондовый, срочный, валютный, денежный, товарный и внебиржевой рынки. В свою очередь фондовый рынок может быть разделен еще на 3 сектора (рис. 1).

На «Основной рынок» приходится более 80% торгов акциями и более 99% торгов облигациями. Именно данный сектор является центром образования ликвидности на отечественные ценные бумаги и главной торговой площадкой для иностранных инвестиций в акции компаний РФ.

На срочном рынке ФОРТС обращаются производные фин. инструменты – опционы и фьючерсы на акции, фондовые индексы, облигации, валютные пары и товарные контракты. Самым высоколиквидным инструментом FORTS является фьючерс на индекс РТС.

На валютном рынке предлагается доступ к следующим валютам: доллар США, украинская гривна, евро, белорусский рубль, казахский тенге, китайский юань, бивалютная корзина, а также валютные свопы.

Сектор Параметры	«Основной рынок»	«Standard»	«Classica»
Торгуемые инструменты	Акции, корпоративные и государственные облигации, паи, депозитарные расписки	Акции, паи	Акции
Основная валюта	Рубли	Рубли, доллары США	Доллары США
Способ расчетов	T+0 или ППП (Поставка Против Платежа) *	T+4 **	T+4
Размер платежа	100% стоимость приобретаемого инструмента	12-25% от суммы предполагаемой сделки; списание остальной части происходит в день T+4 при поставке на счет инвестора купленных инструментов	12-25%

* Торговые инструменты появляются на счете инвестора в момент списания денежных средств

** Торговые инструменты появляются на торговом счете на четвертый день после покупки

Рис. 1. Характеристика секторов фондового рынка

Денежный рынок обслуживает операции с государственными облигациями. Помимо этого здесь проводятся аукционы ЦБ РФ по предоставлению краткосрочных кредитов без обеспечения и др. Товарный рынок ММВБ-РТС пока не развит, сделки с товарами в основном проходят на Санкт-Петербургской бирже [4].

Что касается биржи «Санкт-Петербург», основными предметами ее торгов являются биржевые товары (нефтепродукты и нефтехимия, сжиженные углеводородные газы, черные и цветные металлы, продукция машиностроительного производства, строительные материалы, водные биоресурсы и продукты их переработки). В апреле 2010 г. на бирже стартовали первые в России торги расчетным (беспоставочным) фьючерсом на дизельное топливо.

Прослеживается тенденция преобладания на российском рынке в качестве «голубых фишек» акций нефтяных, газовых, энергетических компаний. Такая низкая отраслевая диверсификация является существенным недостатком российского рынка акций: около 70% капитализации рынка акций приходится на топливную промышленность, электроэнергетику и металлургию. Наблюдается высокая концентрация на уровне отдельных компаний: ОАО «Газпром» и ОАО «Сбербанк России» составляют около половины оборота.

Фондовый рынок России также может быть охарактеризован несовершенством законодательной базы. Основным законом, регулирующим данную сферу, по-прежнему является закон «О рынке ценных бумаг» 1996 г., который не охватывает все аспекты развивающегося фондового рынка.

Немаловажным является отсутствие корреляции между ростом ВВП и ростом индексов. Здесь непосредственно видна негативная особенность отечественного фондового рынка – он практически никак не связан с реаль-

ным сектором экономики. Также ключевыми особенностями российского фондового рынка являются низкая ликвидность и высокая волатильность [3].

При сохранении существующих тенденций Россия не только будет значительно отставать от большинства развитых финансовых рынков, но и это отставание будет существенно увеличиваться и повлечет за собой отток операций из России на зарубежные рынки, снижение конкурентоспособности российского фондового рынка на глобальном рынке капиталов и, в результате, утрату Россией ликвидности на внутреннем рынке.

Библиографический список

1. Молдован А.А., Черненко В.А., Тереладзе Д.И. и др. Международный бизнес. СПб.: Нестор – История, 2012.
2. Российские фондовые биржи: основные торговые площадки [Электронный ресурс]. URL: <http://tv-bis.ru/fondovyyiy-ryinok-i-investitsii/282-rossiyskie-fondovyyie-birzhi.html>
3. Лавренова Е.С. Особенности биржевой торговли российского рынка ценных бумаг [Электронный ресурс]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-birzhevoy-torgovli-rossiyskogo-rynka-tsennykh-bumag>
4. Фондовые биржи России – площадки, которые функционируют в настоящее время [Электронный ресурс]. URL: <http://stock-list.ru/russian-stock-exchanges.html>

*Шарова Ю.Е., маг.; рук. Х.А. Ахматов, асс.
(ИГХТУ, г. Иваново)*

АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»

В настоящее время стремительно возрастает роль малых и средних предприятий в экономиках стран мира. Важная роль малого и среднего бизнеса (далее – МСБ) заключается в том, что он обеспечивает значительное количество новых рабочих мест, насыщает рынок новыми товарами и услугами, требует меньших капиталовложений и т.д. Но на определённых этапах почти все предприятия МСБ испытывают недостаток средств. Для решения данной проблемы большое значение имеет получение банковского кредита. Но в большинстве случаев на практике такая задача оказывается для предприятий зачастую невозможной. В связи с этим тема исследования является актуальной и своевременной.

Рынок кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства постоянно развивается, появляется все больше новых видов кредитов, банков, готовых сотрудничать с данными субъектами [1]. Однако до сих пор остаются нерешенными многие проблемы в данной области. Рассмотрим основные проблемы на примере одного из крупнейших коммерческих банков страны ПАО «Сбербанк России».

Так, наиболее распространенной проблемой для кредитования МСБ являются слишком высокие процентные ставки по кредиту. В ПАО «Сбербанк России» в среднем процентные ставки по кредитам составляют 15-19% (для предприятий уже ведущих хозяйственную деятельность), а по стартап-проектам – до 26%. По сравнению с другими банками данные ставки являются достаточно низкими, но с позиции субъектов МСБ ставки все еще высоки. Также ПАО «Сбербанк России» запрашивает объемные пакеты документов, что увеличивает сроки рассмотрения заявки.

По нашему мнению, главной проблемой в деятельности Банка является недоступность кредитов субъектам МСБ, которые только начинают свою деятельность или планируют начать по собственному бизнес-плану. Это важно в связи с тем, что данная категория заемщиков больше всего нуждается в первоначальном финансировании. Именно из-за нехватки финансирования на начальных этапах развития многие предприятия малого бизнеса закрываются, не просуществовав даже года[2].

Программа кредитования «start-up» проектов в Сбербанке существует, но она достаточно ограничена и охватывает только небольшой круг потенциальных клиентов.

В данном случае, по нашему мнению, выходом из сложившейся ситуации может быть введение нового кредитного продукта в ПАО «Сбербанк России». Предлагаемый нами кредит «Бизнес - start-up» даст возможность предпринимателям или физическим лицам, желающим начать собственное дело, на выгодных условиях получить финансирование для создания бизнеса или поддержания его функционирования на начальных этапах существования предприятия (табл. 1).

Таблица 1. Условия кредита

Наименование условия	Показатель
Процентная ставка	От 17 % годовых
Сумма кредита	от 100 000 до 7 000 000 рублей включительно
Срок кредитования	до 60 месяцев включительно
Первоначальный взнос	не менее 30 % от стоимости кредита
Отсрочка погашения основного долга	6 месяцев
Залог	Приобретаемое в рамках проекта имущество; недвижимое имущество собственника организации; поручительства физических лиц
Возраст заемщика	от 20 до 60 лет

Кредитование данной категории заемщиков связано с повышенными рисками для Банка, однако данный недостаток можно компенсировать за счет повышения требований к залоговому имуществу, его тщательной проверке и анализу. Также поручителями в данном случае могут выступить только достаточно платежеспособные заемщики.

В Ивановской области за 2015 г. было зарегистрировано 113 новых предприятий малого бизнеса. Так как на рынке кредитования малого бизне-

са большинство банков предоставляют кредиты предприятиям, функционирующим не менее 6 месяцев, а в большинстве случаев не менее года, можно предположить, что при введении в ПАО «Сбербанк России» новой программы «Бизнес – start-up», данные субъекты МСБ могут выступать как потенциальные заемщики Банка.

Привлечение такого количества клиентов позволит ПАО «Сбербанк России» увеличить свою прибыль за год в сумме 127 207 045,7 руб. (табл. 2), учитывая то, что данный показатель рассчитывался только по Ивановской области. Если в расчет взять тот факт, что в Российской Федерации на данный момент существует 85 субъектов РФ, в т.ч. которые в несколько раз крупнее Ивановской области, то следует обратить внимание на то, что ПАО «Сбербанк России» от введения предложенного продукта сможет извлечь до нескольких млрд руб. в год.

Таблица 2. Отчет о финансовых результатах по продукту «Бизнес – start-up»

<i>Наименование показателя</i>	<i>Значение показателя</i>
Выручка	277 502 281,2
Расходы	118 493 474,07
Прибыль до налогообложения	159 008 807,13
Налог на прибыль	31 801 761,43
Чистая прибыль	127 207 045,7

Для того чтобы деятельность Банка по данному кредитному продукту не была безубыточной, необходимо привлечь как минимум 49 заемщиков (по Ивановской области) со стороны начинающих предпринимателей или планирующих открыть свой бизнес. Такое количество клиентов является достаточно реальным, поскольку на старте своей хозяйственной деятельности практически все представители малого бизнеса имеют затруднения в финансировании, а банки-конкуренты, которые активно занимаются кредитованием МСБ, предлагают кредиты в большинстве своем для уже существующих предприятий.

Итак, введение нового кредитного продукта является прибыльным вложением для ПАО «Сбербанк России». Он позволит расширить клиентскую базу Банка.

Данный кредитный продукт будет полезен не только для Банка, но и для заемщиков. Физические лица, желающие начать свой бизнес, смогут получить финансирование, а предприятия, которые уже функционируют несколько месяцев, смогут поддерживать свою деловую активность.

В экономически развитых странах большая доля ВВП (60-70%) приходится именно на малый и средний бизнес. В России же данный показатель составляет не более 20%, что является недостаточным. Введение данного продукта может поспособствовать увеличению количества функционирующих предприятий малого бизнеса и сокращению доли ежегодно прекращающих свою деятельность.

Библиографический список

1. Курбанова А.А. Современное состояние и проблемы развития кредитования малого и среднего бизнеса // Проблемы современной экономики: материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Челябинск, февраль 2015 г.). Челябинск: Два комсомольца, 2015.
2. Самиева Н.Д. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса коммерческими банками в России // Российские регионы: взгляд в будущее. 2016. №1(6).

*Языкова Н.С., маг.; рук. Е.В. Шитик, к.э.н., доц.
(ИвГУ, г. Иваново)*

ВЛИЯНИЕ МСФО НА ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

В экономическую жизнь нашей страны управленческий учёт вошёл вместе с возникновением и ростом предприятий, ориентированных на рынок. В конкурентной среде от правильных управленческих решений зависит зачатую не только процветание бизнеса, но и само его существование.

Переход российского законодательства в области бухгалтерского учета на международные стандарты финансовой отчетности осуществляется с конца прошлого века. Минфином РФ были приняты Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности, ориентированные на последовательное внедрение МСФО в практику деятельности российских предприятий. К настоящему моменту в соответствии с МСФО разработаны Положения по бухгалтерскому учету, регулирующие учет основных объектов учета, введен в действие новый Федеральный закон «О бухгалтерском учете» и применяются, начиная с отчетности 2013 г., отдельные МСФО [1].

Актуальность вопроса, связанного с корректным применением учетной политики для целей управленческого учета связана с тем, что российская система учета в большей степени направлена на интересы собственника для отражения результатов деятельности организации, а МСФО – на управление финансовыми вложениями и потоками со стороны инвестора.

МСФО в большей степени нацелены на творческое восприятие учета и профессиональное суждение. У бухгалтеров же традиционной российской школы до недавнего времени практически не допускалось отклонений от требований нормативно-законодательных актов. Однако в нынешних условиях МСФО российские бухгалтеры должны уметь не только четко применять законодательные нормы, но и уметь оценить экономическую суть операции для корректного применения изменяющихся стандартов [2].

При изучении вопросов, связанных с формированием учетной политики для целей управленческого учета следует помнить, что законодательной базы, регулирующей создание данного документа, не существует, что замедляет процесс развития управленческого учета в России. Поэтому чтобы

бухгалтер корректно сформировал учетную политику для целей управленческого учета, он должен понимать, какое место занимает она среди других документов организации. Что касается учетной политики для целей управленческого учета и учетной политики для составления отчетности согласно МСФО, то многие предприятия испытывают различные трудности, например, недостаточно изучена нормативная база или отсутствие нужной квалификации у работника, на которого возложена данная работа.

Одним из принципов, являющихся обязательными в МСФО, является приоритет содержания над формой представления финансовой информации. Вторым главным принципом международных стандартов учета, отличающим их от российской системы учета, и ведущим к возникновению множественных различий в финансовой отчетности, является отражение затрат [3].

Таким образом, можно сделать вывод, что вопрос, касающийся формирования учетной политики для целей управленческого учета, и управленческий учет в целом в настоящее время в России слабо изучен, хотя данной проблеме посвящено много книг и трудов российских ученых. Управленческий учет должен быть регламентирован на законодательном уровне, также как бухгалтерский и налоговый. Нормативной базой могут послужить МСФО, т.к. в международной практике учет нацелен, прежде всего, на предоставление достоверной информации о финансовом положении предприятия, а главную роль при формировании учетных документов играет профессиональное суждение бухгалтера.

Библиографический список

1. Котова К.Ю., Филиппева А.А. Российское законодательство по бухгалтерскому учету и международные стандарты финансовой отчетности: регулирование основных положений // Вестник ПГУ. Серия: Экономика. 2013. №2(17).
2. Мялкина А.Ф., Трегубова В.М. Гармонизация учетной политики организации в условиях МСФО // Социально-экономические явления и процессы. 2013. №4(050).
3. Федина В.В. Бухгалтерский учет по МСФО и РСБУ // СЭПТП. 2009. №2.

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЯХ

<i>Агеева Т.Н.</i> Системы поддержки принятия решений: нейросетевое управление проектами	4
<i>Ананьина Т.М.</i> Модернизация железнодорожной инфраструктуры как способ реализации инвестиционного проекта	6
<i>Бабак Д.А.</i> Анализ рисков инвестиционного проекта	8
<i>Барышева К.А.</i> Оценка экономической целесообразности модернизации информационной системы	11
<i>Бойцова Ю.А.</i> Бизнес-инкубатор как инструмент поддержки малого бизнеса	13
<i>Борисова В.С.</i> Проектный анализ инвестиций	15
<i>Брычкина А.В.</i> Обоснование необходимости проведения аудиторских проверок малых предприятий	17
<i>Волкова Л.А.</i> Анализ эффективности инвестиционных проектов предприятия	19
<i>Гриценко Ю.В.</i> Обоснование целесообразности внедрения системы «1С: Управление торговлей 8» на предприятии ОАО «ИВЭНЕРГОМАШ»	21
<i>Дроздов А.А.</i> Методика расчета тарифа по принципу «Альтернативная котельная»	23
<i>Ермакова Н.Е.</i> Сравнительный анализ организационных структур в управлении проектами	26
<i>Жафяров Р.Ш.</i> Организация безопасного электронного документооборота в государственной организации	28
<i>Курамшина Л.И.</i> Модульно-рейтинговая система успеваемости студентов с элементами межличностной конкуренции	30
<i>Мишенкова Е.А.</i> Инструментальные средства эффективного обеспечения управленческих процессов	33
<i>Морозова Д.Д., Жафяров Р.Ш., Еловских Н.С.</i> Экономическое обоснование целесообразности и эффективности использования информационных технологий	35
<i>Морозова Д.Д., Казарина И.С.</i> Влияние электронного документооборота на экономику	37
<i>Павлов Е.И.</i> Инвестиционная стратегия инновационного предприятия на финансовых рынках	39
<i>Павлов Е.И.</i> Основные финансовые риски предприятия	42
<i>Перцев Д.А.</i> Анализ особенностей и принципов проектного управления	44
<i>Перцев Д.А.</i> Структура бизнес-процессов фитнес-клуба	47
<i>Проценко А.А.</i> Анализ эффективности автоматизации электронного документооборота	48

<i>Русакова М.С., Шустикова А.С.</i> Корпоративные социальные сети как инструмент эффективной коллективной работы на предприятии	51
<i>Сахаров А.И.</i> Особенности управления рисками интернет-проекта	53
<i>Сахаров А.И.</i> Проблемы формирования и оценки бюджета интернет-проекта	56
<i>Соболев А.С.</i> Сравнительное исследование инвестиционной деятельности компаний различных отраслей	60
<i>Стрельцов Ю.А., Сафонова А.Д.</i> Система SEO-отчетности в экономике предприятия	62
<i>Тихова А.Д.</i> Интегрированное управление в области устойчивого развития	64
<i>Ткачева Д.П.</i> Определение экономической эффективности инвестиционных вложений	66
<i>Хрулева А.Р.</i> Использование информационных систем в управлении проектами	68
<i>Черемыкина Е.Д.</i> Аспекты эффективности распределительной логистической информационной системы	71
<i>Швед Д.С.</i> Организация планирования на предприятии	73

ФИНАНСЫ И ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЙ

<i>Андронов А.Л.</i> Проблемы оценки кредитоспособности корпоративных заемщиков	75
<i>Архипова А.И.</i> Методы оценки стоимости дебиторской задолженности	77
<i>Балезина В.Ю.</i> Особенности учета налогообложения государственного бюджетного медицинского учреждения	80
<i>Белых Е.А.</i> Особенности взыскания дебиторской задолженности в строительных организациях	82
<i>Благовестный А.Е.</i> Анализ современных подходов к оценке кредитоспособности физических лиц	84
<i>Бобылева М.А.</i> Проблемы финансового планирования российских организаций	87
<i>Буров А.В.</i> Бюджетирование как технология финансового планирования	89
<i>Буров А.В.</i> Теоретико-методологические аспекты бюджетирования в зарубежной практике	92
<i>Викторова М.А.</i> Требования к учету вознаграждений работникам в МСФО и РСБУ	94
<i>Гапоненко А.С.</i> Методы управления валютными рисками в банках	96
<i>Голубева А.А.</i> Управление финансовыми ресурсами малых предприятий	99
<i>Григорьева А.В.</i> Финансовая самостоятельность местного самоуправления	100
<i>Гулина Ю.И.</i> Контрольно-ревизионная деятельность организации для обеспечения экономической безопасности	103

<i>Давыдова А.Б.</i> Анализ финансового состояния коммерческого предприятия	105
<i>Давыдова Ю.С., Деринг А.С.</i> Развитие института банкротства в РФ	108
<i>Дмитриев В.Д.</i> Развитие стратегии управления финансовыми результатами коммерческого предприятия	110
<i>Дмитриев В.Д.</i> Финансовая стратегия и ее роль в развитии коммерческого предприятия	112
<i>Журавлев И.А.</i> Проблемы эффективности привлечения заемного капитала	114
<i>Козлова Д.С.</i> Анализ финансового состояния организации	116
<i>Комарова Д.А.</i> Анализ современных возможностей международного налогового планирования	118
<i>Копосова Н.А.</i> Чистая прибыль по РСБУ и МСФО: различия и их причины	121
<i>Коровкина Е.В.</i> Цифровая трансформация как необходимое условие сохранения конкурентоспособности коммерческих банков	124
<i>Котченко Е.Н.</i> Особенности системы бюджетирования компаний	126
<i>Кропина К.И.</i> Аналитическая составляющая управления прибылью организации: подходы и методы	128
<i>Кропина К.И.</i> Аудит финансовых результатов как база для принятия управленческих решений	131
<i>Лебедева В.И.</i> Выявление пропульсивного элемента налогового потенциала с помощью концепции эластичности	133
<i>Лысова Е.С.</i> Оптимизация оценки кредитоспособности в части корректировки общепринятых значений коэффициентов	135
<i>Макарова Ю.В.</i> Предложения для ПАО «ВТБ 24» по совершенствованию кредитных продуктов для физических лиц, повышению качества розничного кредитного портфеля и изменению обслуживания физических лиц	138
<i>Маслова Ю.С.</i> Анализ финансирования казенных учреждений на примере Отдела культуры, туризма, физкультуры и спорта администрации Межевского муниципального района Костромской области	141
<i>Молчанов В.А.</i> Формирование стратегии и тактики управления прибылью малого предприятия	143
<i>Мурзаева Е.С.</i> Анализ международных аспектов учета и отчетности, их взаимосвязь и различия с законодательной базой по учету в России	145
<i>Опанов Р.Э.</i> Кредитование малого бизнеса в России: проблемы и пути решения	147
<i>Панченко И.А.</i> Риски крупного коммерческого банка на валютном рынке (на примере ПАО «Сбербанк России»)	149
<i>Пузырев И.В.</i> Дифференциация режима банковского надзора на основе кредитных рейтингов: проблемы и пути их решения	151
<i>Разумова А.С.</i> Проблемы отражения в бухгалтерской отчетности информации о связанных сторонах	154
<i>Репина О.А.</i> Современное состояние рынка платежных услуг в Российской Федерации	157

<i>Смирнова Т.А.</i> Методика сравнительного анализа выгоды налогоплательщика от использования конкретного способа налогообложения	159
<i>Травников И.В.</i> Особенности цифровой трансформации российских банков	162
<i>Туркан-Суринович Ю.Э.</i> Правовые аспекты эмиссии субфедеральных облигаций	164
<i>Чеботарева П.А.</i> Особенности функционирования фондовых бирж в РФ	166
<i>Шарова Ю.Е.</i> Анализ организации и проведения кредитования малого и среднего бизнеса в ПАО «Сбербанк России»	168
<i>Языкова Н.С.</i> Влияние МСФО на формирование учетной политики для целей управленческого учета	171

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Материалы Всероссийской молодежной
научно-практической конференции

В 2-х томах

Том 1

Публикуется в авторской редакции

Компьютерная верстка О.Е. Ивановой

Лицензия ИД №05285 от 4 июля 2001 г.
Подписано в печать 15.02.17. Формат 60/84¹/16.

Печать офсетная. Усл. печ. л. ____.

Тираж ____ экз. Заказ № ____.

ФГБОУ ВО «Ивановский государственный энергетический
университет имени В.И. Ленина»
153003, г. Иваново, ул. Рабфаковская, д. 34

Отпечатано в УИУНЛ ИГЭУ