



**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ ДНР
ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

“АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ФИНАНСОВ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ”

**Материалы
Республиканской научно-практической
конференции**

26 марта 2020 года



г. Донецк

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ**

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Г. ДОНЕЦК**

**ИНЖЕНЕРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА ФИНАНСОВ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

**МАТЕРИАЛЫ
РЕСПУБЛИКАНСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ФИНАНСОВ И
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
(26 марта 2020 года)**

Донецк, 2020

УДК 336. 338
ББК 65.826 : 65.998

Материалы республиканской научно-практической конференции “Актуальные вопросы финансов и экономической безопасности ”. – Донецк: ДОННТУ, 2020. – 165 с.

Материалы научно-практической конференции содержат результаты исследований, в подавляющем большинстве направленных на совершенствование в сфере управления финансов и экономической безопасности.

Работы в основном печатаются в авторской редакции, в сборнике максимально уменьшено вмешательство в объем и структуру отобранных в печать материалов. Редакционная коллегия не несет ответственности за достоверность статистической и другой информации, которая содержится в рукописях, и оставляет за собой право не разделять взглядов некоторых авторов на те или другие вопросы, которые рассмотрены на конференции.

Редколлегия: к.э.н., доц. Портнова Г.А., к.э.н., доц. Рябич О.Н., к.э.н., доц. Бурлуцкий Б.В., к.э.н., доц. Луппол Е.М., к.э.н., доц. Манеров Г.Н., к.э.н., доц. Решетникова Т.П., к.э.н., доц. Слепнева Л.Д., к.э.н., доц. Устинова Л.Н.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	6
СЕКЦИЯ 1 ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ПРАКТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ.....	7
Бугаева Е.В., Портнова Г.А. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	7
Буцыка А.Р., Гордеева Н.В. УПРАВЛЕНИЕ СИСТЕМОЙ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	11
Бучинская В.В., Расторгуева Ю.С. РОЛЬ ССУДНОГО ПРОЦЕНТА В СТАНОВЛЕНИИ ЭКОНОМИКИ МОЛОДОГО ГОСУДАРСТВА	15
Георгиева В.С., Портнова Г.А. ФИНАНСОВАЯ СТАБИЛИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В КРИЗИСНОЙ СИТУАЦИИ.....	15
Дуган А.С., Луппол Е.М. КОЭФФИЦИЕНТНЫЙ АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	19
Дунай Д.Д., Гордеева Н.В. НЕБАНКОВСКИЕ КРЕДИТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ЧАСТЬ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ.....	23
Зайцева Н.С., Портнова Г.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНО-ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ.....	26
Корелина Ю.М., Ерёменко-Григоренко О.А. НАУЧНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	28
Леонтьева А.С., Луппол Е.М. ОЦЕНКА РИСКА СНИЖЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	32
Литош Н.Д., Портнова Г.А. СТРУКТУРА ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	36
Мельникова Е.В., Рытикова Е.А. ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	39
Наумов Л.Ю., Расторгуева Ю.С. ЛИЗИНГ КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	43
Нечитайло А.С., Рытикова Е.А. ТЕХНИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ	46
Оганесян Л.Н., Манеров Г.Н. ЭФФЕКТИВНОСТЬ МЕТОДИКИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....	49
Павлюченко Н., Слепнева Л.Д. ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ	51
Паталах А.А., Луппол Е.М. ОЦЕНКА РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	56
Полянская К.Н., Луппол Е.М. ОПТИМИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ НА ОСНОВЕ ПОРТФЕЛЬНОГО АНАЛИЗА.....	60
Пронин Г.И., Луппол Е.М. ОЦЕНКА РИСКА НЕКРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	65
Прощенко А.А., Решетникова Т.П. ВЛИЯНИЕ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ НА СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	68
Рытикова Е.А. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ	71

Сидоренко В.Р., Рытикова Е.А. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	73
ТАРАСОВА Р.Е., Слепнева Л.Д. ВЗАИМОСВЯЗЬ МАРКЕТИНГОВОЙ И ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИК ПРЕДПРИЯТИЯ	75
Шнурова Е.В., Слепнева Л.Д. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	78
СЕКЦИЯ 2 ИННОВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ.....	83
Дуган А.С., Луппол Е.М. ОЦЕНКА РИСКА ПРИ УПРАВЛЕНИИ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ	83
КАРАБУТ В.А., Рытикова Е.А. АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ МИРОВЫХ КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЙ НА РОССИЙСКИЙ ФОНДОВЫЙ РЫНОК.....	87
КАРПЕНКО А.А., Решетникова Т.П. ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ЧАО НПП «МЗША» В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ	91
Коршунова А.С., Бурлуцкий Б.В. РЕГРЕССИВНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ РЕГУЛИРУЮЩЕЙ ФУНКЦИИ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	94
ПАТАЛАХ А. А., Портнова Г.А. ФИНАНСОВАЯ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ЯСИНОВСКОГО КОКСОХИМИЧЕСКОГО ЗАВОДА ...	98
Серкина А.Д., Слепнева Л.Д. МЕХАНИЗМ ФИНАНСИРОВАНИЯ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	100
СЕКЦИЯ 3 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА В КОНТЕКСТЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ.....	105
Жданов В.Е., Портнова Г.А. ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЙ СФЕРЫ.....	105
КАРАБУТ В.А., Расторгуева Ю.С. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	108
Николенко С.К., Рыбникова Г.И. ПУТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ РОССИИ.....	112
Пархоменко Н.В., Слепнева Л.Д. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И УГРОЗЫ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА	114
Семыкин М.В., Расторгуева Ю.С. АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА: НОВЫЕ ОРИЕНТИРЫ ВОЗМОЖНОСТЕЙ	119
Дрючевский В.А., Сафьянц С.М., Бурлуцкий Б.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЕ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА.....	121
СЕКЦИЯ 4 ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ И БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ.....	125
Барновский Э.М., Манеров Г.Н. СУЩНОСТЬ И МЕСТО ФИНАНСОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	125
Бугаев А.В., Портнова Г.А. СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	129
Бугаев А.В., Портнова Г.А. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	133

Жихарева Ю.Э., Устинова Л.Н. ПРИБЫЛЬ, ЕЁ РОЛЬ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОХРАНЕНИЮ ПРИБЫЛИ ВО ВРЕМЯ КРИЗИСА.....	137
Наливайко В.Р., Луппол Е.М. СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ	139
Тимчишина М.В., Решетникова Т.П. ОСОБЕННОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	142
Щекочихин Н.В., Портнова Г.А. ВЫЯВЛЕНИЕ ОСОБЫХ ФАКТОРОВ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ДЛЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ	144
СЕКЦИЯ 5 НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И БЕЗОПАСНОСТЬ БИЗНЕСА	147
Кананихин А.С., Рябич О.Н. МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ .	147
Клеванова А.Ю., Рябич О.Н. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА	149
Коростылева Я.А., Бурлуцкий Б.В. ВОЗМОЖНОСТИ ВВЕДЕНИЯ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В ДНР	152
Полянская К.Н., Рябич О.Н. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ЧАО «МАКЕЕВКОКС»	155
Сафронов Д.С., Рябич О.Н. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	158
Твердохлебова Т., Рябич О.Н. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ	161

ВВЕДЕНИЕ

Вашему вниманию предлагается публикация работ по материалам республиканской конференции “Актуальные вопросы финансов и экономической безопасности”, которая состоялась в Донецком национальном техническом университете. Материалы конференции докладывались и обсуждались более чем 50 участниками.

Доклады, которые были сделаны на конференции, их авторы посвятили широкому спектру актуальных проблем в таких сферах: финансовый менеджмент в практической деятельности субъектов хозяйствования; инновации в управлении финансами; экономическая безопасность государства в контексте социально-экономического развития территорий; финансово-экономическая безопасность предприятий и банковских учреждений; налоговое планирование и безопасность бизнеса.

Материалы конференции удостоверяют, что современные исследователи имеют незаурядный творческий потенциал для проведения научных исследований по сложным и актуальным проблемам развития финансов и экономической безопасности.

Уважаемый читатель, желаем Вам и всем участникам конференции вдохновения, творческой целеустремленности и успехов в достижении целей научных исследований.

СЕКЦИЯ 1

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ПРАКТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Бугаева Е.В.

Магистрант группы УФБм -19

Научный руководитель к.э.н., доц. Портнова Г.А.

Донецкий национальный технический университет

Аннотация: Управление – это процесс выработки и осуществления управляющих воздействий субъектом управления. При этом воздействие на объект управления осуществляется направленно для достижения определенной цели такого управления. Для осуществления цикла управления необходимо пройти четыре стадии: планирование, организация, мотивация и контроль. В этом смысле управление должно всегда учитывать возможные (будущие) изменения показателей развития предприятия на основе закономерностей развития экономической ситуации в отрасли в целом и на предприятии в частности.

Ключевые слова: анализ, инфляция, контроль, методы, предприятие, управление, финансовое состояние.

В финансовом анализе существуют разнообразные методики, позволяющие оценить текущее финансовое состояние предприятия и дать прогноз его развития. При этом в целом управление финансовым состоянием осуществляется на основе составления прогнозных значений будущих показателей.

Управление финансовым состоянием заключается в разработке мероприятий, рекомендаций и направлений дальнейшего развития по результатам анализа, которые позволят субъекту анализа принимать качественные управленческие решения. Управление финансовым состоянием носит комплексный характер, учитывающий динамику исследуемых процессов во взаимосвязи.

Методы прогнозирования отчетности, в свою очередь, делятся на методы, в которых каждая статья прогнозируется отдельно исходя из ее индивидуальной динамики, и методы, учитывающие существующую взаимосвязь между отдельными статьями как в пределах одной формы отчетности, так и из разных форм [1, с. 327]. В зависимости от вида используемой модели управление финансовым состоянием на основе методов прогнозирования можно подразделить на три большие группы (рис. 1).

Эти методы занимают ведущее место с позиции формализованного прогнозирования и существенно варьируют по сложности используемых алгоритмов [2, с. 95].

Всегда следует помнить, что при использовании любой из моделей прогнозирования, существуют факторы, сознательно или неосознанно не включенных в модель прогнозирования и которые несмотря ни на что оказывают влияние на состояние предприятия в будущем.

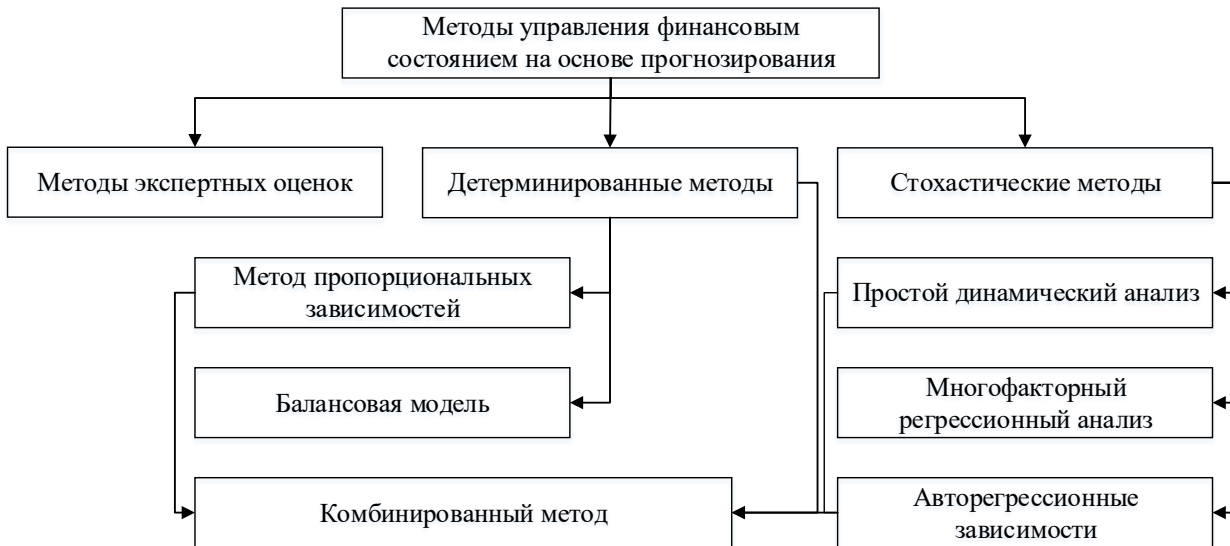


Рис. 1 – Управление финансовым состоянием предприятия на основе использования методов прогнозирования

Цикл управления состоянием должен быть основан на качественной системе получения прогнозных значений показателей и схематично может быть представлен как показано на рисунке 2.



Рис. 2 – Улучшение финансового состояния предприятия на основе локализации «узких» мест и прогнозирования будущего состояния

В целом комплекс управления финансовым состоянием предприятия должен быть основан на систематическом контроле, позволяющем оперативно выявлять негативные стороны в работе предприятия и своевременно принимать действенные меры по выходу из

сложившейся ситуации. В этом смысле экономическому состоянию на предприятии должно уделяться самое пристальное внимание. В случаях ухудшения финансового состояния, необходим пересмотр финансовой стратегии, а для этого руководству иногда необходимо не только осваивать новые методы и технику управления, но и менять стратегию в целом. С целью предупреждения таких ситуаций необходимо [5, с.157]:

- по возможности максимально масштабно участвовать в государственных программах развития и производства товаров и услуг, дотируемых за счет бюджетных ассигнований;
- вести постоянный поиск российских заказчиков на услуги, которые могут быть оказаны предприятием;
- анализировать спрос на предоставление новых услуг, которые отвечают возможностям предприятия;
- обеспечить эффективную рекламу всех услуг предприятия;
- проводить активную коммерческую деятельность (сбыт товаров других фирм, сдачу в аренду пустующих помещений и территорий и так далее);
- уменьшение затрат по производимым организацией товарам и услугам.

Основные проблемы, оказывающие влияние на финансовое состояние предприятия, представлены на рисунке 3.



Рис. 3 – Основные проблемы, выявляемые при анализе финансового состояния [5, с.158]

Для успешного управления финансовыми ресурсами в организации должно быть сформировано бюджетирование, которое поможет контролировать и планировать доходы и расходы. Также необходимы внутренние директивные документы прямого действия о предельной величине брака, неликвидов, пересортицы с отнесением его к обороту предприятия. На предприятии необходимо проводить регулярную переоценку имущества, которая позволит [4]:

- устранить искажения в величине амортизационных отчислений;
- приблизить размер уставного капитала к реальной величине;
- повысить инвестиционную привлекательность предприятия для потенциальных инвесторов и кредиторов: приблизить величины чистых активов к реальной стоимости предприятия.

Чтобы увеличить денежные средства, предприятию необходимо [3, с.246]: увеличить

объем продаж; снизить дебиторскую задолженность, тем самым увеличив сумму самых ликвидных активов.

В условиях инфляции всякая отсрочка платежа приводит к тому, что предприятие реально получает лишь часть стоимости выполненных работ.

Поэтому необходимо расширить систему авансовых платежей; своевременно выявлять недопустимые виды дебиторской задолженности, к которым относятся: просроченная задолженность поставщикам свыше шести месяцев, просроченная задолженность покупателей свыше трех месяцев, задолженность свыше одного месяца.

Одной из важнейших проблем предприятий является неустойчивая финансовая ситуация. Предприятия покрывают свои издержки в основном за счет кредиторской задолженности, однако данная статья пассива баланса не может быть рассмотрена как перспективный источник формирования запасов, поскольку носит краткосрочный характер [5, с.160].

Еще одним проблемным местом в финансовом состоянии предприятий является большая сумма краткосрочных обязательств, основной статьей которых является кредиторская задолженность. Поэтому перед предприятиями стоит необходимость сокращения кредиторской задолженности и поддержание ее на уровне дебиторской задолженности для их равного соотношения.

Организация должна постоянно следить за движением заемных средств и результативностью их использования, необходимо составлять отчеты о расходовании денежных средств, что послужит источником для их экономии, при этом произойдет выравнивание поступлений и платежей.

Разработка конкретных предложений, позволяющих локализовать выявленные проблемные зоны, которые являются этапом творчества и зависят от квалификационных знаний и умений аналитика, наличия полноценных сведений об объекте исследования (виды деятельности, рыночная доля, положение в отрасли, существующие внутренние проблемы и так далее). При этом управление финансовым состоянием предприятия является одной из функций организации, которая заключается в согласовании усилий группы людей для обеспечения финансовой устойчивости при действенном и эффективном использовании имеющихся ресурсов.

Можно сказать, что управление финансовым состоянием организации включает несколько фаз (рис. 4) и имеет законченную структуру, в данном случае замкнутый круг [4].



Рис. 4 – Процесс управления финансовым состоянием [4]

Таким образом, анализ и оценка результатов решения является одним из важнейших условий эффективного управления финансовым состоянием и финансово-хозяйственной деятельностью, в частности. В рыночной экономике финансовое состояние по сути дела отражает конечные итоги работы предприятия. Эти результаты интересуют не только

работников самого предприятия, но и его стейкхолдеров. Все это предопределяет значение и необходимость правильного управления финансовым состоянием предприятия. В условиях развивающейся конкуренции, непрерывных изменений в налоговом законодательстве, колебания курса национальных денег и продолжающейся инфляции анализ финансового состояния и управление им приобретает особую актуальность.

Список литературы:

1. Аверина, О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / О.И. Аверина, В.В. Давыдова, Н.И. Лушенкова. – Москва: КноРус, 2012. – 432 с.
2. Ендовицкий, Д.А. Финансовый анализ: учебник / Д.А. Ендовицкий, Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева. – 3-е изд., перераб. – Москва: КНОРУС, 2016. – 300 с.
3. Жилкина, А. Н. Финансовый анализ: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / А. Н. Жилкина. – Москва: Юрайт, 2015. – 285 с.
4. Хасаинова, А.Р. Управление финансовым состоянием предприятия. [Электронный ресурс] / А.Р. Хасаинова, А.П. Суворова. – Режим доступа: <http://mosi.ru/en/node/5227>.
5. Шаповал, Е.В. Мероприятия по улучшению финансового состояния предприятия / Е.В. Шаповал // Экономика и экономические науки. – 2013. – №23. – С. 156-161.

УПРАВЛЕНИЕ СИСТЕМОЙ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Буцыка А.Р. обучающийся ОУ бакалавриата
Научный руководитель: Гордеева Н.В.,
к.э.н., преподаватель кафедры финансов
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и
государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»

Банковский сектор является неотъемлемой частью экономической системы государства, соответственно оказывает огромное влияние на процессы, которые происходят на национальном уровне. Из этого следует, что эффективное управление деятельностью кредитных организаций – это первоочередная задача, которую необходимо реализовывать. Для выполнения этой цели важно правильно сформулировать стратегию развития, разработать и реализовать банковскую политику, контролировать использование финансовых ресурсов, внедрить и усовершенствовать механизмы управления финансами кредитных организаций на основе бюджетирования.

В зарубежной и отечественной экономической литературе существует множество работ, посвященных политике кредитных организаций, однако, тема бюджетирования раскрывается в основном в исследованиях о бюджетах предприятиях, а не кредитных организаций. Таким образом, бюджетирование является одной из важных и актуальных тем.

Понятие «бюджетирование» довольно размыто, поэтому целесообразно рассмотреть разные подходы авторов, которые исследовали представленную тему. В широком смысле данное определение рассматривает М.Ю. Кулаев, который определил, что бюджетирование представляет собой процесс составления и исполнения бюджета; предоставляется в виде документа, содержащего инструкции по формированию, распределению и расходованию ограниченных ресурсов организации» [2].

Однако, выделяют и другие трактовки, так, например, А.Ф. Ионов и Н.Н. Селезнева рассматривают бюджетирование как непрерывный технологический процесс, поддерживающий разработку и реализацию стратегии, осуществляемый на всех уровнях управления кредитной организации [1].

Планирование и разработка бюджетов кредитных организаций имеет некоторые общие черты с бюджетированием на предприятиях. Но при этом стоит отметить

существенные различия, которые не дают возможность в полной мере применять методологию бюджетирования на предприятии применительно к кредитным организациям (табл. 1) [4].

Таблица 1 – Бюджетирование в предприятиях и кредитных организациях

Признак	Предприятие	Кредитная организация
Формула обращения денег	Деньги – Товар – Деньги'	Деньги - Деньги' - Деньги''...
Основа производственного цикла	Денежные средства, полученные от вложений физических и юридических лиц, образуют привлеченные ресурсы, большинство из них трансформируются в банковский капитал и инвестируются	Финансовые ресурсы используются для производства товаров, оказание услуг
Управление рисками	Задачей финансового менеджмента предприятия является минимизация рисков	Деятельность кредитных организаций нацелена на управление рисками и их оптимизацию

Финансовая структура кредитных организаций похожая на структуру предприятия, однако, рассматривая в процентном соотношении собственный, заемный и привлеченный капитал этих двух субъектов экономики, необходимо отметить, что доля каждого из них они значительно разнятся. Так, в кредитных организациях доля собственных средств преобладает, в то время как у предприятий преобладает привлеченный капитал, что влияет на направления денежных потоков и на всю систему бюджетирования, включая виды бюджетов как в целом, так и для отдельных структурных подразделений.

Задачи, которые выполняет бюджетирование в кредитной организации, схожи с целями, которые достигает предприятие (рис.1) [3].

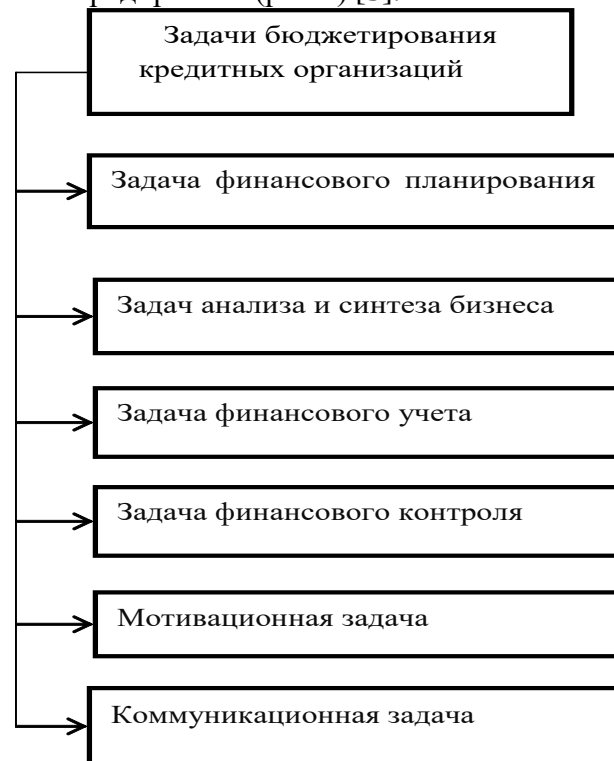


Рис.1 – Задачи бюджетирования кредитных организаций

Каждой кредитной организации необходимо выполнять задачи бюджетирования, представленные выше. Для того, чтобы они в полной мере осуществлялись, руководству кредитных организаций необходимо разработать и реализовать мероприятия по совершенствованию системы бюджетирования.

Главной целью улучшения системы бюджетирования кредитных организаций считается повышение эффективности функционирования структурных подразделений и банка в целом, формирование наиболее оптимального финансового плана его функционирования, ориентированного на реализацию стратегии, достижение основных целей. Исходя из цели, можно сформулировать следующие задачи:

построение экономических взаимоотношений между структурными подразделениями кредитной организации;

повышение эффективности функционирования структурных подразделений и кредитных организаций в целом;

формирование механизма координации деятельности структурных подразделений;

разработка и внедрение способов и методов, повышающих мотивацию сотрудников банка;

вовлечение в процесс финансового планирования всех руководителей структурных подразделений кредитных организаций;

передача полномочий руководителям в части принятия управленческих решений;

повышение качества управленческой отчетности банка.

Зарубежный опыт показывает, что важным фактором, который определяет успешное развитие кредитной организации, считается проведение банком продуманной, основанной на опыте других стран, последовательной политики в этой сфере. Основной задачей этой политики в отношении системы бюджетирования являются обеспечение стабильности и создание необходимых условий для развития системы бюджетирования банка.

Необходимо отметить, что помимо внутренних факторов, на развитие и внедрения мероприятий по совершенствованию системы бюджетирования кредитной организации во многом зависит от внешних условий, например, степени устойчивости национальной банковской системы в целом.

Для развития и совершенствования системы бюджетирования необходимо осуществлять направления, представленные на рис.2 [2].



Рис.2 – Направления совершенствования системы бюджетирования

Важным фактором внедрения системы бюджетирования в кредитных организациях считается формирование и развитие бюджетной структуры на основе выделения центров финансовой ответственности, а именно о сопоставлении фактических и плановых затрат. При организации процесса бюджетирования целесообразно внедрить такие мероприятия:

сформировать бюджетную структуру кредитной организации на основе организационно-кадровой структуры; выделять только центры доходов и затрат.

Для улучшения регламентов процесса бюджетирования необходимо выполнить такие задачи:

установить наиболее рациональный временной период (наиболее оптимальным является год, который разделяется по кварталам. Однако, необходимо учитывать, что бюджетирование зависит от таких факторов: сроки возможных исправлений бюджетов банка; методики документооборота согласно обобщению определенных бюджетов).

контроль над исполнением бюджетов кредитной организации является важным этапом финансового процесса (Сравнение фактических показателей и запланированных позволяет руководству анализировать эффективность работы кредитных организаций, а также в случае чрезвычайных ситуаций оценить риски и последствия, которые могут произойти, и принять меры. Для быстрого и своевременного принятия управленческих решений необходимо приобрести и установить наиболее современные программное обеспечение, которые позволят не только полностью автоматизировать весь процесс ведения бюджета, но и находить возможные причины возникновения отклонений путем детализации выявленных отклонений до первичных документов).

Так, своевременные управленческие сведения необходимы для оценки рисков и рентабельности вложений, которые дают возможность контролировать операции, финансовое состояние и отклонение в деятельности кредитных организаций. Для формирования полной и достоверной управленческой отчетности кредитной организации необходимо определить: методы оценки сформированной информации в управленческой отчетности; объекты управленческого учета по видам деятельности, банковским продуктам, группам клиентов; точность расчетов и учета показателей отчетности; формы управленческой отчетности для анализа и оценки деятельности банка.

Таким образом, реализация указанных мероприятий позволит сформировать наиболее оптимальную систему бюджетирования и повысить эффективность функционирования кредитных организаций.

Список литературы:

1. ИONOBA, A.Ф. Финансовый менеджмент: учебное пособие / A.Ф. ИONOBA, H.H. Селезнева // M.: Проспект, 2015. – 494 с.
2. Кулаев, M.Ю. Бюджетирование как система управления кредитной организацией : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.10 / Кулаев Максим Юрьевич; [Место защиты: Всерос. заоч. финансово-эконом. ин-т].- Москва, 2010.- 170 с.
3. Продолятченко, П.А. Бюджетирование в управлении финансовыми ресурсами коммерческого банка / П.А. Продолятченко // Финансовые исследования. - 2017. - №1-1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/byudzhetrovanie-v-upravlenii-finansovymi-resursami-kommercheskogo-banka-1> (дата обращения: 18.03.2020).
4. Ткаченко, P.B. Бюджетирование в коммерческом банке / P.B. Ткаченко // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2015. №11. URL: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/byudzhetrovanie-v-kommercheskom-banke> (дата обращения: 18.03.2020).

РОЛЬ ССУДНОГО ПРОЦЕНТА В СТАНОВЛЕНИИ ЭКОНОМИКИ МОЛОДОГО ГОСУДАРСТВА

Бучинская В.В.

Студентка 2 курса гр. ЭФК-18

Руководитель ассистент Расторгуева Ю.С.

Донецкий национальный технический университет

Аннотация. В статье раскрывается сущность и использование ссудного процента в экономике. А также рассмотрены виды ссудного процента. Актуальность проблемы складывается в важности и значимости ссудного процента как экономической категории, характеризующей стоимость кредита.

Ключевые слова: ссудный процент, заемщик, кредитор, инвестиции, ссуда.

Ссудный процент – это плата, получаемая кредитором от заемщика за пользование ссуженными деньгами или материальными ценностями. Ссудный процент – это одна из форм прибавочной стоимости [1].

Кредитор и заемщик выступают в сделке предпринимателями, основной целью которой является получение дохода (прибыли). Кредитор получает доход в виде ссудного процента по кредиту. Заемщик должен получать доход от использования кредитных средств в производстве товаров или услуг. Заемщик предоставляет часть этого дохода кредитору в виде процентов.

Также величина ссудного процента имеет зависимость от большого количества условий.

1. Рискovanность конкретной идеи. Тот, кто владеет средствами, рискует всегда, поскольку предоставляет собственные средства неизвестным ранее лицам, компаниям или организациям, вкладывающим взятый капитал в свежий проект. Поэтому величина ссудного процента имеет зависимость от риска вновь запускаемого проекта, в который вложены заемные активы.

2. Термин предоставления кредита. Ссуда на значительные сроки имеет более высокую цену, нежели краткосрочный кредит. Связано это с тем, что в займах на длительные сроки имеют место потерянные возможности использования финансовых средств кредитором, а также рост риска неуплаты.

3. Величина предоставленного займа. Поскольку расходы от оформления всех займов одинаковы, то ставка процента, как правило, выше на ссуды меньшего размера и наоборот.

4. Налогообложение прибыли. Займодатели включают величину налога в объем ссудного процента.

5. Конкуренция среди кредиторов.

Ссудный процент играет очень важную роль в рыночной экономике, которая определяется ее функциями.

Роль ссудного процента в распределительно-стимулирующей функции очень велика. Это связано с тем, что ссудный процент способствует более эффективному использованию заемщиком-предпринимателем ссуды или, проще говоря, стимулирует его получать более высокую прибыль, так что после уплаты ссудного процента (определяется кредитным договором) в распоряжении заемщика остался бы больший предпринимательский доход.

Таким образом, ссудный процент, стимулируя рост прибыли заемщика, способствует применению принципа материальной заинтересованности в кредитных отношениях кредитора и заемщика, что является ключевым моментом в развитии рыночных отношений на рынках денег и ссудных капиталов. Кроме того, применение принципа материальной заинтересованности в кредитных отношениях как кредитора, так и заемщика способствует эффективному развитию как банков, так и их клиентов. Последнее отражается в том, что

банки, получая проценты у заемщиков по предоставленным им ссудам, имеют возможность увеличить свой процентный доход, который является основным видом дохода в банковской сфере. В то же время заемщики будут иметь возможность осуществлять бесперебойные выплаты по своим обязательствам и расширять объемы производства. Что касается потребительских ссуд, то при разумном ссудном проценте, которые представляют значительный интерес для кредиторов и заемщиков, предоставляют последним возможность приобретать жилье, автомобили, бытовую технику и другие дорогие предметы домашнего обихода, которые создают благоприятный социальный климат в стране, а кредиторы – возможность роста своих доходов.

К сожалению, следует отметить, что в настоящее время ссудный процент по ипотечным ссудам в Украине составляет от 12%, в Российской Федерации от 6% годовых и выше. Достаточно сказать, что в США ссудный процент по ссудам на срок до тридцати лет составляют 1% годовых.

В развивающихся странах и странах с переходной экономикой, к которым относятся Украина и Россия, средняя ссудная ставка, как правило, выше, чем в развитых странах. Связано это с большим риском невозврата кредитов, высоким уровнем инфляции, с большими внутренними издержками на банковские операции.

Например, стоимость жилья, приобретаемого в Украине за счет банковской ссуды через 9 лет, обходится заемщику более чем вдвое дороже, чем покупка без использования ссуды. Если ссуда берется на 20 лет или 30 лет (что является обычным сроком для ипотечных ссуд), общая стоимость жилья увеличивается в 3-4 раза. Отсюда следует, что высокая процентная ставка по ипотечным ссудам станет непреодолимым препятствием для большинства людей, нуждающихся в жилье.

В этих обстоятельствах мы должны признать, что в настоящее время в Украине нет основного принципа материальной заинтересованности в ипотечном кредитовании (который во многом определяется недостатками действующего законодательства об ипотечном кредитовании), и поэтому роль ссудного процента по ипотечным кредитам в настоящее время является отрицательной.

Следует отметить, что ссудный процент, выплачиваемые банками по депозитам, играют очень важную стимулирующую роль в привлечении свободных средств населения во вклады, что, с одной стороны, увеличивает доходы населения, сберегая их доходы, а с другой, способствует формированию в банках ссудного капитала, направляемого в развитие экономики страны.

Для срочных вкладов процентная ставка по ссудам выше, чем для текущих вкладов, что экономически оправдано, поскольку банк имеет возможность использовать срочные вклады в течение срока, указанного в депозитном договоре. Что касается текущих вкладов, вкладчик может требовать их в любое время, и банк не может полагаться на эти средства в течение длительного времени, что приводит к гораздо более низкой процентной ставке по таким вкладам.

Роль ссудного процента в поддержании стоимости ссудного капитала отражается в том факте, что с помощью ссудного процента возникает возможность защитить стоимость ссудного капитала от инфляционного обесценения, но и, что наиболее важно, для увеличения ссудного капитала.

Роль ссудного процента в инвестиционной функции заключается в том, что с помощью ссудного процента можно формировать и влиять на инвестиционный климат в стране, что, в свою очередь, способствует созданию рабочих мест в стране, и в конечном итоге, росту социального благосостояния.

Таким образом, кредитный интерес играет важную роль не только в экономическом, но и в социальном развитии общества.

Банковская система нашей республики находится в стадии становления и развития и в данный момент имеет одноуровневую систему. Однако параллельно с банковской системой в республике развивается и парабанковская, открываются ломбарды, кредитные организации.

На данном этапе было бы актуально, привлечение инвестиционных компаний, которые наряду с финансированием различных сфер экономики занимались кредитованием населения. Для привлечения, стимулирования кредиторов необходимы факторы снижения риска и увеличения гарантий государственной поддержки.

Список литературы:

1. Шитов В. Н. Деньги. Кредит. Банки: учебное пособие. В 2 частях. Часть I /В. Н. Шитов. – . Ульяновск: УлГТУ, 2013. – 167 с
2. Деньги, кредит, банки: Учебник /под ред. Лаврушина О.И. - М.: Финансы и статистика, 2002. - 448 с.
3. Варламова Т.П., Ермасова Н.Б., Варламова М.А. Деньги, кредит, банки: Учеб.пособие. - М.: Издательство РИОР, 2005. - 128 с.
4. Рябинина Л.Н., Деньги и кредит: Учеб.пособие.-Киев: Центр учебной литературы, 2008.-317 с.
5. Деньги, кредит, банки : учебник / под общ.ред. М. С. Марамыгина, Е. Н. Прокофьевой. – Екатеринбург : Изд-во Урал.ун-та, 2019. – 384 с.

ФИНАНСОВАЯ СТАБИЛИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В КРИЗИСНОЙ СИТУАЦИИ

Георгиева В.С.

Студентка 4 курса гр. ЭФК-16

Научный руководитель к.э.н., доцент Портнова Г.А.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Аннотация. В работе рассмотрены основные этапы финансовой стабилизации предприятия и соответствующие внутренние механизмы, сформулированы теоретические рекомендации по внедрению данных методов на ООО «ТД «Горняк».

Ключевые слова: финансовая стабилизация, неплатежеспособность, финансовая устойчивость, кризисная ситуация.

Основную роль в системе антикризисного управления отводят широкому использованию внутренних и внешних механизмов стабилизации, позволяющих устранить угрозу банкротства, избавить предприятие от использования заемных средств и ускорить темпы экономического роста.

Этапы финансовой стабилизации в условии кризисной ситуации:

– Устранение неплатежеспособности. Каков бы ни был масштаб кризисного состояния предприятия, наиболее важной задачей является восстановление способности к осуществлению платежей по неотложным финансовым обязательствам с целью предостеречь процедуру банкротства.

– Восстановление финансовой устойчивости. Неплатежеспособность может быть ликвидирована за короткий период с помощью осуществления специальных финансовых операций, однако, она может возникнуть вновь, если не будет восстановлена до безопасного уровня финансовая устойчивость предприятия.

– Обеспечение финансового равновесия в длительном периоде. Полная финансовая стабилизация достигается тогда, когда предприятие обеспечило условия длительного финансового равновесия и ускорение темпов экономического развития – скорректирована антикризисная стратегия или выработана новая, более эффективная.

Каждому этапу стабилизации соответствуют определенные внутренние механизмы, которые принято подразделять на оперативный, тактический и стратегический (табл. 1).

Таблица 1 – Этапы финансовой стабилизации

Этапы финансовой стабилизации	Механизм		
	Оперативный	Тактический	Стратегический
1. Устранение неплатежеспособности	Система мер, основанная на принципе «отсечения лишнего»	–	–
2. Восстановление финансовой устойчивости	–	Система мер, основанная на принципе «сжатия» предприятия	–
3. Обеспечение финансового равновесия в длительном периоде	–	–	Система мер, основанных на использовании «модели устойчивого экономического роста»

– Оперативный механизм, основанный на принципе «отсечения лишнего», представляет собой защитную реакцию предприятия.

– Тактический механизм финансовой стабилизации использует отдельные защитные мероприятия. Это преимущественно наступательная тактика, направленная на перелом неблагоприятных тенденций и достижение равновесия.

– Стратегический механизм финансовой стабилизации – исключительно наступательная стратегия развития, обеспечивающая оптимизацию и подчиненность целям ускоренного экономического роста предприятия.

Основываясь на аналитических исследованиях в своей бакалаврской работе и исходя из критической ситуации на предприятии ООО «ТД «Горняк» предлагается внедрить внутренние механизмы финансовой стабилизации.

Платежеспособность предприятия – ключевой показатель стабильного финансового положения предприятия, поскольку он определяет возможности предприятия полностью и в определенный срок погасить свои текущие обязательства. Следовательно, устранение неплатежеспособности должно осуществляться мерами, не подходящими к способам обычного управления. В сложившейся нестабильной ситуации, управление допускает любые потери (даже будущие), с помощью которых можно добиться возобновления платежеспособности предприятия. Сущность данного направления финансовой стабилизации заключается в распоряжении денежными потоками для заполнения разрыва между их расходом и поступлением.

Как один из способов смягчения кризисной ситуации может быть максимизация поступления денежных средств с параллельным уменьшением текущей потребности в оборотных средствах, то есть экономия.

Чтобы осуществить стабилизационную программу, можно предпринять следующие действия:

1. Продажа краткосрочных финансовых вложений. Это самый быстрый способ мобилизации денежных средств.

2. Продажа дебиторской задолженности, которая на ООО «ТД «Горняк» составляет

около 23% от общей суммы оборотных средств.

3. Продажа запасов готовой продукции. Данный способ предполагает продажу с убытками, однако стабилизационная программа предполагает маневр денежными средствами, то есть мы жертвуем частью полученных в прошлом денежных средств.

Восстановление финансовой устойчивости – это наиболее важное направление финансовой стабилизации, поскольку неплатежеспособность предприятия может быть устранена в течение короткого периода за счет осуществления продажи "ненужных" активов. Чтобы устранить угрозу банкротства в длительном периоде, необходимо восстановить финансовую устойчивость до безопасного уровня. В данный момент на ООО «ТД Горняк» наблюдается кризисное финансовое состояние.

Эффективные шаги для восстановления финансовой устойчивости:

1. Остановка нерентабельных производств. Иногда производство продолжают эксплуатировать, поскольку его продукция имеет сбыт, но по цене ниже фактической себестоимости, что приводит к убыткам.

2. Совершенствование организации труда и оптимизация численности занятых на предприятии. При стабильном положении компании чаще всего наблюдается избыток численности персонала, следовательно, в кризисной ситуации возникает острая необходимость в его сокращении. В данном случае необходимо правильно осуществить сокращение персонала, чтобы не столкнуться с ситуацией «обвала» огромного объема работы на оставшийся персонал. Это может привести к снижению качества выполняемой работы.

Вместе с тем экономия фонда заработной платы при ее умелом проведении может стать действенным фактором антикризисного управления.

Список литературы:

1. Абрютин, М. С. Анализ финансовой устойчивости организации: учеб. пособие / М. С. Абрютин, А. В. Грачев. – М.: Дело и Сервис, 2017. – 506с.
2. Герасименко, О.В., Петривская, А.В. Практические аспекты стабилизации финансового состояния организации в условиях кризиса / О.В. Герасименко, А.В. Петривская // Инновационная наука. 2017. № 1-1. С. 28 – 32.
3. Грачев, А.В. Оценка платежеспособности предприятия за период / А.В. Грачев, Москва: Финансовый менеджмент, 2015. – 358с.

КОЭФФИЦИЕНТНЫЙ АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Дуган А.С.

Студентка 3 курса гр. ЭФК-16

Научный руководитель к.э.н., доцент Луппол Е.М.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Аннотация: В работе рассмотрены преимущества, недостатки и область применения коэффициентного метода анализа эффективности формирования и расходования денежных средств предприятия, определения достаточности генерируемых им денежных средств, проведен коэффициентный анализ денежных потоков ГП «РТК» и сформулированы рекомендации по улучшению финансового состояния предприятия.

Ключевые слова: денежный поток, денежные средства, анализ, коэффициентный метод, операционная деятельность, инвестиционная деятельность, финансовая деятельность.

Анализ движения денежных средств является важной составляющей финансового анализа деятельности любого предприятия. Он много значит в укреплении платежной дисциплины, а также в эффективности использования денежных ресурсов организации.

Денежные средства являются финансовыми ресурсами предприятия, они могут представлять собой наличные деньги, а также всевозможные денежные документы на расчётных, текущих и специальных счетах в банках.

В современных условиях большинство организаций пользуются безналичной формой расчетов, представляющей собой зачисление денежных средств на счет получателя со счета плательщика путём всевозможных банковских операций, заменяющих наличные деньги в финансовом обороте, поэтому контроль над учетом денежных средств на расчетных и валютных счетах в банках очень важен. Наличными денежными средствами, как правило, ведутся внутренние расчеты, например, заработная плата сотрудникам, выдача под отчет на хозяйственные и командировочные расходы. Движение наличных денежных средств совершается путём кассовых операций.

Для успешной и прибыльной деятельности любой компании необходимо разумно использовать денежные средства, так как это позволяет не совершать лишних расходов, а, наоборот, получать дополнительную прибыль, а также стабильно чувствовать себя на современном конкурентном рынке [1, с.3].

Концепция денежных потоков организации возникла в США в середине 50-х годов XX века. Разработка основных положений данной концепции принадлежит зарубежным экономистам: Ю. Бригхэму, Дж. К. Ван Хорну, Ж. Ришару, Д. Стоуну и др. Теоретические и методические основы анализа денежных потоков исследованы в работах отечественных экономистов: Бочарова В.В., Бланка И.А., Сорокина Е. М., Ковалева В.В., Крылова А.И., Никифоровой Н.А., Донцовой Л.В., Лапусты М.Г., а также в трудах ряда зарубежных авторов – Бернштейна А., Бертонеша М. и др.

Целью данного исследования является использование коэффициентного метода анализа денежных потоков на примере компании ГП «РТК».

Главными целями анализа денежных средств являются:

- определение уровня достаточности денежных средств, которые необходимы для нормального функционирования предприятия;
- определение эффективности и интенсивности использования денежных потоков в процессе различных видов деятельности;
- изучение факторов и прогнозирование сбалансированности, а также балансирование притока и оттока денежных потоков по времени и их объему.

Важным инструментом механизма управления денежными потоками являются методы их анализа, которые позволяют определить, имеет ли организация в своем распоряжении достаточное количество наличных денежных средств.

Наиболее популярными являются прямой метод, суть которого заключается в преобразовании выручки от продажи в чистую денежную прибыль путем последовательной корректировки поступлений и затрат в денежной форме, и косвенный метод, базирующийся на последовательной корректировке прибыли с учетом величин доходов и расходов, не участвующих в движении денежных средств.

Коэффициентный анализ денежных потоков позволяет оценить эффективность формирования и расходования денежных средств предприятия, что является существенным фактором обеспечения его ликвидности и рентабельности, а также на основе соотношения различных видов денежных потоков дает возможность определить достаточность генерируемых предприятием денежных средств.

Коэффициентный метод – мощный инструмент, с помощью которого оценивается эффективность управления денежными потоками компании. Данный метод позволяет определить способность предприятия генерировать необходимую величину поступлений для поддержания платежеспособности. В общем, коэффициентный метод исследования структуры и движения денежных средств организации дает возможность [5]:

– изучить отклонения денежных потоков сравнительно плановых и оптимальных показателей;

– проанализировать результативность инвестирования капитала в производство;

– оценить качество управления финансами организации.

Достоинства коэффициентного метода анализа денежных потоков предприятия:

1.Позволяет оценить возможность организации погашать свои обязательства различными видами оборотных активов.

2.Характеризует уровень покрытия краткосрочных обязательств оборотными активами.

3.Свидетельствует о степени соответствия достигнутого уровня ликвидности оборотных активов их оптимальному значению.

Среди недостатков метода можно выделить необходимость привязки к нормативным коэффициентам.

Оценка эффективности использования денежных средств производится с помощью различных коэффициентов рентабельности, ликвидности, платежеспособности и достаточности.

На основе данных о движении денежных средств ГП «РТК» в 2017 г. (табл.1) проведен коэффициентный анализ денежных потоков предприятия (табл.2).

Таблица 1 – Поступление и выбытие денежных средств ГП «РТК» в 2017 г.

Показатель	Всего	В т.ч. по видам деятельности		
		операционная	инвестиционная	финансовая
Приток денежных средств, тыс.руб.	413501	413501	-	-
Удельный вес, %	100	100	-	-
Отток денежных средств, тыс.руб.	434362	292654	15913	125795
Удельный вес, %	100	67,38	3,66	28,96
Чистый денежный поток, тыс.руб.	-20861	120847	-15913	-125795

Как видно из данных табл.1, приток и отток денежных средств предприятия в отчетном периоде соответственно на 100% и 67,38% обеспечивался операционной деятельностью. Инвестиционная и финансовая виды деятельности способствовали лишь оттоку денежных средств, удельный вес которых в общем оттоке соответственно 3,66% и 28,96%. В итоге, чистый денежный поток предприятия – отрицательный за счет значительного превышения оттока денежных средств по инвестиционной и финансовой деятельности по сравнению с их притоком по операционной деятельности, что неблагоприятно характеризует платежные возможности предприятия по обеспечению выполнения его краткосрочных обязательств.

Таблица 2 – Коэффициентный анализ денежных потоков ГП «РТК»

Показатель	Формула расчета	2017 г.
Коэффициент достаточности денежных потоков	$\frac{\text{Суммарный приток денежных средств}}{\text{Суммарный отток денежных средств}}$	0,95
Коэффициент обеспеченности денежными средствами (ДС)	$\frac{\text{Остаток ДС на начало года} + \text{приток ДС за период}}{\text{Отток ДС за период}}$	1,07
Коэффициент потребления ДС	$\frac{\text{Суммарный отток ДС}}{\text{Суммарный приток ДС}}$	1,05
Коэффициент рентабельности притоков ДС	$\frac{\text{Чистая прибыль за анализируемый период}}{\text{Приток ДС за период}}$	0,48
Коэффициент рентабельности израсходованных ДС	$\frac{\text{Чистая прибыль за анализируемый период}}{\text{Отток ДС за период}}$	0,45

Как видно из данных табл.2, коэффициент достаточности денежных потоков меньше единицы, что характеризует недостаток собственных источников средств для выполнения обязательств предприятия и требует поиска дополнительных, внешних источников финансирования. Но, в целом, наличия и притока денежных средств достаточно для покрытия всех текущих обязательств ГП «РТК», поскольку коэффициент обеспеченности ДС больше единицы. В среднем, на 1 руб. притока денежных средств предприятия приходится 1,05 руб. их оттока, что свидетельствует о недостаточной величине прибыли для поддержания предпринятых расходов и создает реальные предпосылки неплатежеспособности предприятия, поскольку благоприятным значением коэффициента является величина $0,8 \div 1$ [3, с.173].

Коэффициенты рентабельности положительного и отрицательного денежных потоков показывают, что на 1 руб. притока ДС и оттока ДС приходится соответственно 48 коп. и 45 коп. чистой прибыли предприятия, однако в общем чистый денежный поток отрицателен, что не может характеризовать управление денежными потоками на ГП «РТК» в 2017 г. как эффективное [2, с.76].

В качестве рекомендаций ГП «РТК» следует оптимизировать приток и отток денежных средств по операционной деятельности и поработать над повышением эффективности инвестиционной и финансовой деятельности.

Оптимизация денежных потоков организации может происходить по следующим направлениям [4, с. 38]:

1. Сбалансирование объема поступления и выбытия денежных средств.
2. Сбалансирование притока и оттока денежных средств во времени.
3. Максимизация чистого денежного потока.

Для обеспечения сбалансирования притока и оттока денежных средств можно использовать следующие мероприятия:

- увеличение собственного капитала за счет привлечения стратегических инвесторов;
- продажа неиспользуемых основных средств, нематериальных активов и производственных запасов;
- диверсификация операционной деятельности.

Предложенные методы сбалансирования денежных потоков создадут реальные предпосылки повышения ликвидности и уровня платежеспособности предприятия.

Список литературы:

- 1.Зайко А.Г. Коэффициентный анализ денежных потоков предприятия энергетического машиностроения // Интернет-журнал «Науковедение». – 2017. – Том 9. – №2. – С.1-13.
- 2.Кашина А.В. Методика анализа движения денежных средств организации на примере ООО «ТРАНС-АВТО-ДВ» // Карельский научный журнал. – 2018. – № 2(23). – С.75-78.
- 3.Левкина Е.В., Ермакова А.О. Современная методика анализа денежных потоков организации // Карельский научный журнал. – 2017. – №4(21). – С.172-175.
4. Семенов В.И. Сравнение методов оценки денежных потоков / В.И. Семенов // Справочник экономиста. – 2015. – № 5. – С. 36-49.
- 5.Сизых Д.С., Сизых Н.В. Коэффициенты денежных потоков компании: оценка, анализ и практическое применение [Электронный ресурс] // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2016. – №12.

НЕБАНКОВСКИЕ КРЕДИТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ЧАСТЬ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Дунай Д.Д., обучающийся ОУ бакалавриата
 Научный руководитель: Гордеева Н.В.,
 к.э.н., преподаватель кафедры финансов
 ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и
 государственной службы при Главе
 Донецкой Народной Республики»

Актуальность выбранной темы заключается в том, что ключевую роль в рыночной экономике России, играют банки. Осуществляя расчетные, кредитные, вкладные и другие операции, банки выполняют общественно необходимые функции. Так же неотъемлемой частью системы выступает выполнение таких функций, как аккумуляция денежных средств и перераспределение их в экономики.

Кредитно-финансовая деятельность банков является тем регулятором, с помощью которого трансформация на денежном рынке перерастает в изменения на рынке товаров и услуг. Необходимость в более гибкой системе кредитования хозяйствующих субъектов, действующих на основании нормативных актов, вызывает проявления многообразия видов собственности и их организационно-правовых форм. Одним из элементов такой системы и является небанковские кредитные организаций (НКО) [2].

В современных условиях деятельность небанковских кредитных организаций довольно распространена в российской банковской системе. Это объясняется, прежде всего, более мягкими требованиями, предоставленных к подобным экономическим субъектам при их создании. Основное отличие НКО от коммерческих банков представлено на рис. 1.

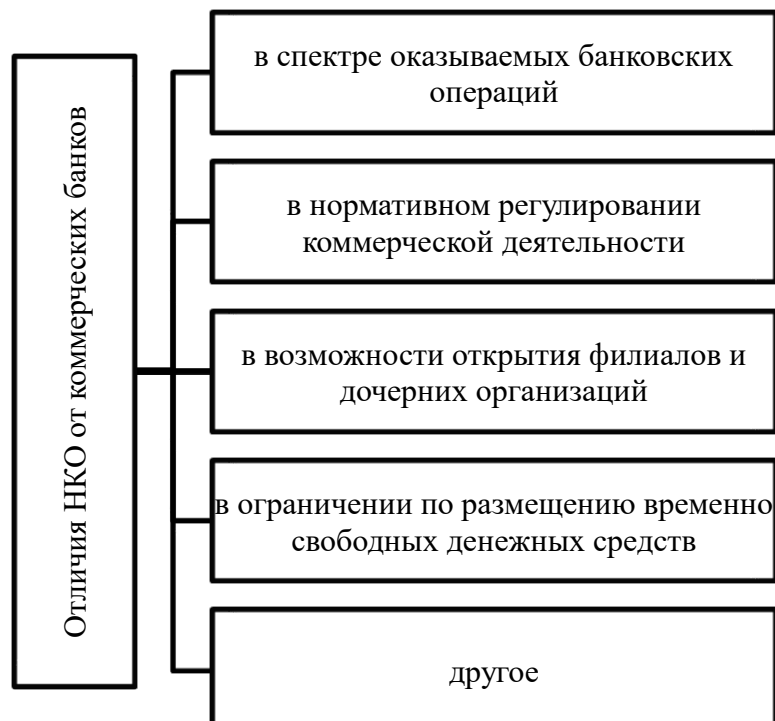


Рисунок 1 – Отличия НКО от коммерческих банков

Соответственно, экономическому субъекту легче создать небанковские кредитные организаций для совершения ряда определенных банковских операций, чем стараться выполнить серьезные и сложные запросы, установленные ЦБ России для получения

банковской лицензии.

Российские небанковские кредитные организации (РНКО) определяют 6 видов деятельности:

1. Ведение и открытие банковских счетов юридических лиц;
2. По поручению юридических лиц осуществление расчетов, в т. ч. банков-корреспондентов, по их банковским счетам;
3. Выполнение деятельности на рынке ценных бумаг;
4. Купля-продажа в безналичной форме иностранной валюты;
5. По поручению физических лиц, без открытия банковских счетов, провидение переводов денежных средств;
6. Инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание юридических лиц.

На сегодняшний день на рынке можно выделить следующие группы РНКО:

клиринговые организации: ОАО «Московский клиринговый центр», ЗАО «Клиринговый дом», ЗАО «Межрегиональный клиринговый центр» и др.;

расчетные центры на рынке ценных бумаг, например НКО «Расчетная палата РТС»;

расчетные палаты, выполняющие обслуживание юридических лиц, в т. ч. и банков-корреспондентов на валютных рынках, например Национальный расчетный депозитарий, обслуживающий Московскую межбанковскую валютную биржу;

расчетные организации, действующие на межбанковском рынке, такие как НКО «Платежный центр», обслуживающая платежную систему «Золотая корона» и имеющая соглашения более чем со 130 банками [1; 3].

Анализ экономической литературы показал, что на российском рынке кредитных ресурсов существует и функционирует множество НКО, что обосновывается рядом факторов, которые приведены в рис. 2.



Рисунок 2 – Факторы НКО

Присутствуют определенные проблемы в правовом упорядочении представителей отечественных НКО. К ним относятся формирования новых форм расчетных небанковских кредитных организаций, в частности экономических субъектов, которые выполняют определенные функции расчетных центров для банков. Наибольшее внимание приобретают проблемы убыточность бизнеса и снижения рисков некоторых расчетных НКО. В основном же для расчетных небанковских кредитных организаций характерна традиционная, свойственная и для других разновидностей НКО проблема – их причастность к осуществлению противозаконных банковских операций. В данном случае следует

своевременно выявлять недобросовестных НКО и привлекать их к ответственности, для этого стоит улучшить усиление контрольно-надзорных мероприятий со стороны Банка России [3].

Выявлено, что небанковские кредитные организации по организационно-правовым формам подразделяются на два вида: общества с ограниченной ответственностью (около 60,0%); акционерное общество (40,0%).

Все виды небанковских кредитных организаций направлены на обслуживание, довольно специфической клиентуры. Определенная упрощенность кредитования должна придать небанковские кредитные организации дополнительную привлекательность различного вида предпринимателей. Но главное, чтобы это все происходило в необходимом правовом поле, развитом российским законодательством.

На данный момент времени неотъемлемой частью жизни российского общества стали кредитные средства, их значимость усиливается по мере повышения роли в экономике страны среднего и малого бизнеса. В связи с влиянием не только на экономическую ситуацию, но и на политическую и социальную обстановку общества, важность среднего и малого бизнеса возрастает, а небанковские кредитные организации, в силу своей упрощенности, как представляется, должны ориентироваться на малые и средние предприятия в первую очередь.

Российские небанковские кредитные организации не вправе привлекать денежные средства физических и юридических лиц во вклады; открывать и вести банковские счета физических лиц; выдавать банковские гарантии; привлекать во вклады и размещать драгоценные металлы; осуществлять расчеты по поручению физических лиц по их банковским счетам.

Однако, РНКО вправе осуществлять следующие сделки:

выдачу поручительств за третьих лиц, предусматривающих осуществление обязательств в денежной форме;

управление денежными средствами и иным имуществом по договору с физическими и юридическими лицами;

приобретение права требования от третьих лиц и исполнения обязательств в денежной форме;

в соответствии с законодательством Российской Федерации проведение операций с драгоценными металлами и драгоценными камнями;

предоставление в аренду физическим и юридическим лицам специальных помещений;

оказание предоставления в аренду физическим и юридическим лицам помещений с сейфом для хранения документов и ценностей;

оказание информационных и консультационных услуг; лизинговые операции [1].

Российские небанковские кредитные организации осуществляют лишь ограниченный круг банковских операций, в числе которых отсутствуют высокорисковые банковские операции, что объективно повышает их финансовую устойчивость.

И так, к настоящему времени банковская система разных стран как один из главных институтов, характеризующих развитость рыночных отношений в стране, претерпев весомые структурные изменения, превратилась в действительно главный элемент механизма финансовых отношений.

Список литературы:

1. Куприянов, С.В. Роль небанковских кредитных организаций в национальной банковской системе России // С.В. Куприянов, Э.А. Безуглый, В.В. Шахов // Фундаментальные исследования. – 2018. – № 7. – С. 100-104.
2. Лаврушин, О.И. Банковское дело / О.И. Лаврушин. – М.: ИНФРА, 2012. – 784 с.
3. Лаврушин, О.И. Облик банка будущего и тренды в развитии банковской деятельности / О.И. Лаврушин, А.И. Ковалев // Банковское дело. – 2017. – №10. – С. 9-14.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНО-ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Зайцева Н. С.

Студент 1 курса гр. ГУЭзм-19

Научный руководитель доц., к.э.н. Портнова Галина Александровна
ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Аннотация: На основе обобщения результатов научных исследований в области законодательного обеспечения земельно-оценочной деятельности обоснована необходимость разработки и сопровождения проектов нормативных правовых актов Донецкой Народной Республики, ведению Государственного земельного кадастра, оценки земель, геодезии и картографии, наполнения базы данных Государственного земельного кадастра.

Ключевые слова: земельное законодательство, использование земельного фонда, земельные правоотношения, оценка земли, земельный кадастр.

Среди природных богатств, которыми дано владеть человеку, несомненно, самое ценное – земля. От того, как мы бережем ее, насколько умело, рачительно хозяйствуем на ней, в огромной степени зависит наше благосостояние. В решении вопросов, связанных с рациональным использованием земель, важная роль принадлежит земельному законодательству.

Земельная проблема имеет не только правовую и экономическую стороны, с ней связано немало политических и социальных потрясений. И это понятно, так как земля занимает определяющее место среди материальных условий, необходимых для жизнедеятельности человека.

В связи с этим очень важной является проблема правового регулирования управления земельным фондом. Известно, что регулирование земельных отношений осуществлялось на всех этапах развития человеческого общества. Его цель – реализация интересов отдельных граждан и групп людей, связанных с землей, а также разрешение возникающих при этом противоречий. В современном обществе с возникновением новых отраслей и производств усилилась потребность в регулировании земельных отношений, появилась необходимость в целевом перераспределении земельных ресурсов и их эффективного использования.

Необходимость формирования нового земельного законодательства определяется причинами политического, экономического и идеологического характера. Действующее земельное законодательство, к сожалению, не является эффективным инструментом для стабильного правового регулирования земельных отношений.

Поэтому цель формирования нового земельного законодательства заключается в обеспечении надлежащего правового регулирования управления земельными отношениями в изменившихся экономических, политических и правовых условиях.

Анализ действующего земельного законодательства показывает, что в настоящее время многие правовые нормы государственного управления землями устарели, содержат определенные противоречия, а по другим аспектам развития земельных отношений практика требует новых правовых норм. Необходимо урегулировать порядок отнесения и правовой статус государственных и муниципальных земель; механизм передачи земельных участков в собственность; порядок выкупа земель для государственных и муниципальных нужд; механизм защиты государством неприкосновенности прав собственности на землю; пути реализации принципа платности за землю; механизмы сделок с землей; ограничения на совершение этих сделок; порядок целевого назначения земель; механизм продажи права землепользования (аренды земли); особенности и условия залога сельскохозяйственных земель и др.

Оборот земли должен быть направлен на обеспечение эффективного использования земельного фонда. В связи с этим требуется разработка юридических механизмов эффективного нормативного государственного управления, обеспечивающего сохранение и целевое использование земель, соблюдение предельных размеров землепользования, обоснованных принципов оценки земли, отвечающих интересам граждан, общества, государства.

Одна из главных задач заключается в решении вопросов надлежащего правового регулирования земельных правоотношений. Это, прежде всего разработка и принятие таких законодательных актов, которые устанавливали бы единые принципы политики в сфере использования и охраны земель, обеспечивали развитие земельного законодательства на базе конституционных положений и норм Донецкой Народной Республики, государственный контроль за использованием и охраной земель.

По результатам исследований можно сделать следующие выводы. Учитывая, что в рыночных условиях хозяйствования земельные ресурсы являются одним из главных сегментов рынка, необходимо создать методологическую базу для оценки земли, которая будет базироваться на основных экономических подходах, с целью оценки стоимости земельных участков, обеспечению экономического регулирования качества и местоположения почв, действующих размеров ставок земельного налога.

Формирование рынка земель должно основываться на социальных ориентирах для реализации интересов жителей в процессе реализации земли, четком государственном регулировании рынка земли, создании системы ценовых и налоговых рычагов влияния на рыночный оборот земли, а также доработка основных законодательных проектов, которые регулируют рынок земли. Кроме того, необходимо усовершенствовать порядок и ведение государственного земельного кадастра, а также стимулировать к рациональному использованию земель.

Развитие земельных отношений дает возможность улучшить социальные, экономические и экологические условия жизни и производства. Образуются новые и исчезают нынешние субъекты хозяйствования, все больше заключаются договоров купли или продажи, договоров дарения, аренды земли, возникает необходимость создания системы залога земель, происходит процесс становления рынка земли. А значит, денежная оценка земли должна производиться на современной информационной основе, которую необходимо постоянно совершенствовать.

Необходимое постоянное совершенствование денежной оценки земельных ресурсов, поскольку оценка земли, как инструмент регуляторной политики, способствует рациональному использованию земельных ресурсов, их охраны, обеспечение экологичного безопасного землепользования, сбережению и обновлению естественного плодородия почв. А это в свою очередь обеспечит развитие земельных отношений, становление и развитие рынка земли в целом, удовлетворение государственных потребностей и потребностей населения.

Проведенный анализ современного состояния денежной оценки земель показывает значительное отхождение результатов оценки от реальных рыночных цен, что говорит о несовершенстве существующей методики нормативной денежной оценки. Массовая оценка в краткосрочной перспективе может решить проблемы с достоверностью оценочных показателей и усовершенствовать систему налогообложения земель.

Необходима разработка и сопровождение проектов нормативных правовых актов Донецкой Народной Республики в установленной сфере деятельности, реализацию в пределах компетенции приоритетных мероприятий в сфере регулирования земельных отношений, ведению Государственного земельного кадастра, оценки земель, геодезии и картографии, наполнение базы данных Государственного земельного кадастра, своевременное предоставление качественных услуг населению, обеспечение органов государственной власти и органов местного самоуправления сведениями Государственного земельного кадастра, в том числе органов доходов и сборов, информацией для создания базы

данных налогоплательщиков платы за землю, подготовку предложений и оказание методической помощи органам государственной власти и органам местного самоуправления в сфере регулирования земельных отношений.

Список литературы:

1. Государственное регулирование земельных отношений: Учебник / А.А. Варламов, Н.В. Комов, В.С. Шаманаев, В.Н. Хлыстун; Под ред. А.А. Варламова и В.С. Шаманаева. – М.: Колх., 2000. – 264 с.
2. Де МерсМайкл Н. Географические информационные системы. -М.: Дата, 1999.– 490с.
3. Дехтяренко Ю. Ф. та ін. Методичні основи грошової оцінки земель в Україні.-К.: Проф., 2002.-256 с.
4. Збірник законодавчих та урядових актів "Земельна реформа на Україні," 1991 р.
5. Маслов А. В. и др. Геодезия. – М.: Недра, 1980. – 616с.
- Маслов А. В., Гордеев А. В., Батраков Ю Г. Геодезия: Учебник. – М.: Недра, 1993. – 480 с.
6. Новаковський Л. Я., Будзилович І. С. Уроки земельного реформування. – К.: Урожай, 2002. – 128с.
7. Практичний посібник з питань земельної реформи (збірник документів). К.: 1996 р.
8. Третяк А. М. Управління земельними ресурсами та реєстрація землі в Україні.-К.: 1998.-224 с.
9. Третяк А. М. Земельний кадастр ХХІ століття. Зарубіжні і вітчизняні погляди на розвиток земельного кадастру. – Київ, 1999. –115с.

УДК 330.101.542

НАУЧНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Корелина Ю. М.

магистрант 2 курса «Экономика предприятий»

Научный руководитель: к.э.н. Ерёменко-Григоренко О. А.,
ГОО ВПО «Донецкий институт железнодорожного транспорта»

Аннотация: В статье рассматривается оценка эффективности управления персоналом, приводятся наиболее распространённые ошибки, допускаемые при проведении оценки. Рассматривается влияние сопротивления персонала изменениям и методы его преодоления.

Ключевые слова: Управление персоналом, оценка эффективности, методы преодоления сопротивления изменениям.

Постановка задачи. В целом, управление персоналом можно определить как получение, использование и поддержание удовлетворительной рабочей силы, а вот качественное, эффективное управление персоналом позволяет повысить конкурентоспособность организации в долгосрочном аспекте, а также влияет на развитие конкурентоспособности рынка труда. Насколько значимым для организации окажется управление трудовыми ресурсами покажет достоверная оценка эффективности управления персоналом.

Анализ последних исследований. В рыночной экономике естественным показателем является повышенный спрос на квалифицированные кадры, что, в свою очередь привело к необходимости обучения грамотных менеджеров, управленцев, работников кадровых служб. В связи с этим значительный интерес к оценке таких работников и эффективности методов управления персоналом проявляется в трудах многих научных деятелей в сфере экономики, менеджмента, психологии, социологии. Так, в Российской Федерации вопросы планирования численности персонала, конкурентного набора, оценки и аттестации, а также особенности кадрового менеджмента в ситуации кризиса рассматривал в своих работах Базаров Т. Ю., управление персоналом в теории и на практике рассматривал Веснин В. Р., Борисова Е. А. и многие другие научные деятели. Из последних многочисленных зарубежных исследований можно выделить работы Брайана Беккера по измерению результативности работы управленческих служб, управление человеческими ресурсами на практике рассматривал Р. Армстронг. В Донецкой Народной Республике исследованию эффективности управления кадрами посвящено множество статей, так, анализ роли человеческих ресурсов в развитии социально-экономических систем рассматривала Воробьева Л. А., Петенко А. В. изучал сущность государственной кадровой политики, Рудченко Т. И. исследовала формирование человеческого капитала и проблемы его развития в современных условиях, Терованесов М. Р. рассматривал управление кадрами для повышения экономической стабильности организации, Ерёмченко-Григоренко О. А. исследовала управление персоналом предприятия в кризисном состоянии.

Цель работы. Рассмотреть возможные проблемы, возникающие при оценке эффективности управления персоналом.

Основной материал. Состав понятия «управления персоналом» включает в себя функции трудоустройства, развития и оплаты труда – эти функции в организациях, в первую очередь, выполняют менеджеры по управлению персоналом, кадровые службы, руководители отделов по согласованию с другими подразделениями.

Управление персоналом является продолжением общего управления. Если в организации сформирован такой отдел, он занимается подбором, оценкой, обучением, поощрением и стимулированием компетентных работников, которые в полной мере вносят свой вклад в развитие и повышение эффективности организации.

Управление персоналом существует для консультирования и оказания помощи линейным руководителям в кадровых вопросах, делая акцент на действиях, а не на составлении длинных графиков, планов и методов работы. Проблемы и недовольства сотрудников на работе могут быть решены более эффективно с помощью обоснованной, продуманной и эффективной кадровой политики.

Управление человеческими ресурсами предоставляет корпоративному руководству инструменты, необходимые для повышения прибыльности и доли рынка, помогает компании понять, как рабочая сила повышает ценность внутренних процессов, проводит периодическую оценку эффективности и оценку безопасности труда для обеспечения соответствия государственным правилам. Проводя разумную кадровую политику, менеджеры по персоналу поддерживают основные инициативы, которые предпринимает корпоративное руководство для стимулирования роста продаж. Менеджеры могут оказаться в центре таких ключевых операционных функций, как улучшение доли рынка и инновации в области исследований и разработок. Специалисты по управлению персоналом помогают руководителям отделов разрабатывать планы с целью повышения эффективности, предотвращая застои в деятельности и сообщая лидерам сегментов, есть ли у организации подходящая рабочая сила.

Необходимо помнить, что оценка эффективности управления персоналом призвана указать на недостатки в управлении кадрами, дать перспективную оценку будущего развития организации и определить не только слабые, но и указать на сильные стороны в управлении, указать направление, в котором необходимо двигаться, которое необходимо расширять и продвигать.

Первой и самой главной проблемой в оценке эффективности управления персоналом является, в большинстве случаев, отсутствие таковой. Оценка проводится только в очень крупных, современных и достаточно развитых организациях. Средние и мелкие предприятия, государственные и бюджетные организации оценку эффективности управления персоналом не проводят вовсе. Руководители большинства организаций понятия не имеют, какие показатели должны применяться в оценке, какие методы оценки существуют, что необходимо предпринять по результатам оценивания.

В ряде европейских стран получили распространение так называемые центры оценки управленческого персонала. Деятельность таких центров состоит в выявлении с помощью экспертов и на основании специального комплекса тестов и упражнений потенциальных способностей работников управления. Центры оценки могут помочь как продвижению по карьерной лестнице управляющих работников, так и повышению их квалификации. Но центры оценки не свободны от недостатков, к которым, прежде всего, относится высокая стоимость осуществления их программ. Кроме того, применяемые оценки не гарантируют отсутствие ошибок.

Не только в Донецкой Народной Республике, но и в России, Украине и других странах постсоветского пространства отсутствует надлежащее кадровое планирование, отсутствует стратегический кадровый план по привлечению, развитию, мотивации и использованию человеческих ресурсов. Отделы кадров не имеют иного выбора, кроме как решать проблемы на индивидуальной основе, по мере их поступления. Вот почему зачастую руководство трудовыми ресурсами начинается с обсуждения способов решения очень специфических проблем. Но заблаговременное планирование по найму, перестановке, обучению и замещаемости кадров также имеет решающее значение для своевременного и эффективного решения кадровых проблем, а следовательно и эффективности управления человеческими ресурсами. Организации должны создавать кадровый план и реализовать его должным образом, чтобы получать максимальную эффективность от трудовых ресурсов.

Если эффективность работы не оценивается должным образом в организации, то сотрудник не может быть мотивирован к точному выполнению своих обязанностей. Итак, отсутствие в большинстве организаций надлежащего метода оценки, чтобы измерить эффективность работы каждого сотрудника – это первая и основная проблема оценки эффективности управления трудовыми ресурсами в нашей стране. В ДНР множество людей испытывают недостаток мотивации, что является основной причиной неудовлетворенности стратегическим управлением человеческими ресурсами. Каждая организация должна очень внимательно следить за этим вопросом, чтобы достичь стратегических целей, оценка могла бы указать на эти недостатки.

Поднимая вопрос о достоверности итоговой информации при оценке руководителей и специалистов по управлению персоналом, следует отметить:

- ни один из применяемых видов оценки не может дать высокой достоверности, поэтому предлагается оценочный комплекс, в котором отдельные виды оценок дополняют друг друга;

- оценить всю совокупность качеств человека практически невозможно и не нужно. А вот определить основные, требуемые, качества в деятельности работника – это задача центров, в штат которых входят экономисты, психологи и программисты;

- достоверной и полной будет та информация, в которой есть ответы на вопросы: какие имеются возможности у работника и в какой мере они реализовались, какие не реализовались и почему, а также при каких условиях в будущем они могут реализоваться [1].

Говоря об оценке эффективности управления персоналом, нельзя не сказать об оценке собственно службы управления персоналом. Много зависит от их состава, от того, отвечают ли они требованиям экономической реформы, а именно: имеют соответствующее образование и обширные знания, гибкий ум и практическую смекалку, достаточный стаж работы на ниже занимаемой должности, знают передовой отечественный и зарубежный опыт коммерческой деятельности и технологии производства.

Наиболее распространенные ошибки, которые допускаются при оценке персонала можно, условно, разделить на несколько групп.

1. Ошибки терминологии. Когда используются несколько различных методов оценки, разработанных для одного вида оценивания, либо применяются процедуры не подходящие к имеющимся критериям оценки, в связи с недопониманием определенных терминов.

2. Ошибки смысла. Когда речь идет об оценке компетенции, таких характеристик, как знания, навыки, способности, то целью использования полученных результатов может являться решение достаточно разноплановых задач, при этом теряется сам смысл оценки.

3. Ошибки инструментальные. При которых отсутствуют инструменты оценки, критерии оценки и шаблонные показатели для сравнения результатов, как то отсутствие нормативной модели компетенции соответствующей должности или группы должностей.

4. Ошибки легитимности. Когда для целей, связанных с профессиональной деятельностью в рамках обычной коммерческой компании используются инструменты, непригодные для этого, поскольку они, например, направлены на выявление психических и физиологических данных личности.

5. Ошибки технологические. Эти ошибки связаны с претворением процедуры оценки компетенции в жизнь, подсчетом результатов и предоставлении выводов.

6. Ошибки целевые. Практическое использование количественных, процентных, индексных показателей может быть осуществлено при условии уточнения целей и критериев измерения, распределения показателей по должностным группам и дополнительной доработки [2].

Помимо допущения типичных ошибок оценки, достоверность эффективности управленческих решений подвергается сопротивлению изменениям со стороны персонала, которое может иметь разную силу и интенсивность. Оно проявляется как в форме пассивного скрытого неприятия перемен, выраженного в виде снижения производительности труда или желания перейти на другую работу, так и в форме активных демонстраций против перемен (например, в форме явного уклонения от нововведений).

Поэтому в науке и практике накоплено определенное количество приемов и методов преодоления сопротивления организационным изменениям. Рассмотрим шесть важнейших методов преодоления сопротивления изменениям (Таблица 1).

Таблица 1 – Методы преодоления сопротивления персонала изменениям

Методы	Направление воздействия	Преимущества	Недостатки
Обучение и предоставление информации	Недостаточная или неполная информация об ожидаемых изменениях	Возможность сознательной поддержки	Длительный процесс с участием большого количества людей
Участие в проекте	Наличие сильных лидеров-противников	Интегрирует и обогащает концепцию инноваций	Может потребоваться много времени
Стимулы для поддержки	Наличие мотивированных стимулов	Снижает сопротивляемость индивидуумов	Требует много времени, средств и зачастую не приводит к ожидаемым результатам
Переговоры и соглашения	Колебания и устойчивое положение сопротивляющихся групп	Относительно легко уменьшается сопротивление	Отнимает много времени, вызывая недовольство среди групп, не участвовавших в переговорах.
Кадровые изменения и назначения	Наличие квалифицированного персонала	Поддержка изменений	Проблемы будут возникать и в дальнейшем, рост напряженности в коллективе
Неявное и явное принуждение	Острая нехватка времени и наличие соответствующих полномочий	Быстро преодолевает любое сопротивление	Способствует росту и накоплению неудовлетворенности

Выводы. Достоверно установлено, что оценка эффективности управления персоналом не гарантируют отсутствия ошибок. Помимо типичных ошибок оценки следует также учитывать фактор сопротивления изменениям, который может повлиять на результат даже наиболее рационального, инновационного и эффективного управленческого решения.

Список литературы:

1. Касаткин И. А. Методология статистической оценки эффективности управления персоналом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://knigi1.dissers.ru/books/library3/4292-1.php>. – (дата обращения 12.02.2020).
2. Першина А. А. Актуальные проблемы оценки эффективности системы управления персоналом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cs-alternativa.ru/text/2010/2>. – (дата обращения 13.02.2020).

ОЦЕНКА РИСКА СНИЖЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Леонтьева А.С.

Студент 4 курса гр. ЭФК16

Научный руководитель к.э.н. Луппол Е.М.

Донецкий национальный технический университет

Аннотация: в статье обобщен опыт исследователей в области оценки риска снижения финансовой устойчивости предприятия, сформулирован и апробирован алгоритм оценки риска потери финансовой устойчивости реального предприятия.

Ключевые слова: риск, финансовая устойчивость, абсолютные показатели, относительные показатели, балльная оценка.

В условиях современной кризисной экономической ситуации деятельность предприятий, в особенности в ДНР, подвержена большому риску. Одним из факторов, препятствующих эффективному управлению рисками, является недостаток прикладных научных разработок в данной сфере, которые с опорой на имеющиеся теоретико-методологические основы риск-менеджмента могли бы учитывать современные экономические реалии. Нестабильная экономико-политическая среда, внутри которой действуют предприятия, предполагает необходимость систематического анализа финансового состояния любого хозяйствующего субъекта, стремящегося выжить.

Основой стабильной работы и эффективного развития любого предприятия является его финансовая устойчивость. Риск снижения финансовой устойчивости организации можно определить как возможность возникновения финансовых потерь и ухудшения условий деятельности из-за неэффективной структуры капитала и разбалансированности денежных потоков [2].

В современной зарубежной и отечественной научной литературе предлагается широкий спектр разработок и теоретических обоснований факторов риска, лежащих в основе управления предприятием в различных сферах бизнеса. Исследование обозначенных проблем нашло широкое отражение в работах Ван Хорна Дж., Мессена Д., Хьюса С., Рэдхэда К., а также Альгина А.П., Грабового П.К., Качалова Р.М., Клейнера Н.Я., Рогова М.А., Ротаря В.И., Самочкина В.Н., Уткина Э.А., Тренева Н.Н. и др. [3].

В современных условиях финансовые аналитики могут использовать несколько методик оценки риска снижения финансовой устойчивости. Так, Васильева Л.С. и Петровская М.В. предлагают для этих целей использовать интегральную оценку финансовой устойчивости предприятия, основанную на использовании метода экспертных оценок [6]. В работах Донцовой Л.В. и Никифоровой Н.А. риск потери финансовой устойчивости предприятия оценивается на основе применения балльной оценки результатов работы предприятия [1].

Цель статьи – обобщить опыт исследователей в области оценки риска снижения финансовой устойчивости предприятия, сформулировать алгоритм такой оценки и апробировать его в условиях деятельности предприятия «Геркулес».

Как известно, оценка финансовой устойчивости предприятия (далее – ФУП) проводится на основе абсолютных и относительных показателей. При этом абсолютные показатели используются для определения излишка (или недостатка) источников средств для формирования запасов и затрат (рис.1). Как видно из данных рис.1, если запасы и затраты предприятия покрываются за счет его собственных средств ($S=1,1,1$), то его финансовое состояние является абсолютно независимым, что соответствует отсутствию риска потери финансовой устойчивости. Если запасы и затраты предприятия формируются за счет собственных и долгосрочных заемных источников ($S=0,1,1$), то его финансовое состояние характеризуется как имеющее нормальную независимость, что соответствует зоне допустимого риска снижения ФУП. Если для осуществления запасов и затрат предприятию не хватает собственных и долгосрочных заемных источников и оно вынуждено привлекать краткосрочные кредиты и займы (ситуация $S=0,0,1$), то его финансовое состояние характеризуется как неустойчивое, что соответствует зоне критического риска снижения ФУП. Зона катастрофического риска снижения ФУП наблюдается в ситуации ($S=0,0,0$), когда всех выше перечисленных источников не хватает для формирования запасов и затрат предприятия.



Рис. 1 – Алгоритм оценки риска снижения ФУП на основе абсолютных показателей ФУП (построено автором на основе [4, с.83])

В табл. 1 представлен расчет абсолютных показателей ФУП «Геркулес», на основе которых выявлен тип его финансовой устойчивости и, в соответствии с методикой, изображенной на рис.1, определен риск потери ФУП.

Таблица 1– Определение типа ФУП «Геркулес» на основе абсолютных показателей

Показатели	Конец 2014 г.	Конец 2015 г.	Конец 2016 г.	Конец 2017 г.
1	2	3	4	5
1. Общая величина запасов и затрат (ЗЗ)	225585	247375	259945	261664
2. Наличие собственных оборотных средств (СОС)	-224272	-224871	-217891	-216714
3. Собственные и долгосрочные заемные источники формирования запасов и затрат (СДИ)	-22017	104	7084	4439
4. Общая величина основных источников для формирования запасов и затрат (ОВИ)	360983	361886	378263	376772
5. Излишек или недостаток собственных оборотных средств (ФСос)	-449857	-472246	-477836	-478378
6. Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (ФСди)	-247602	-247271	-252861	-257225
7. Излишек или недостаток общей величины основных источников формирования запасов и затрат (Фови)	135398	114511	118318	115108
Трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации S (Ф)	(0;0;1)	(0;0;1)	(0;0;1)	(0;0;1)

Как видно из данных табл.1, на протяжении исследуемого периода предприятие не имело собственных оборотных средств и даже долгосрочных заемных источников не хватало для покрытия запасов и затрат, формирование которых происходило лишь за счет общей величины основных источников. Привлечение краткосрочных источников финансирования для покрытия запасов и затрат свидетельствует о неустойчивом финансовом состоянии предприятия «Геркулес» и, на основе рис.1, характеризует его попадание в зону критического риска снижения финансовой устойчивости, что может привести к убыткам, сопоставимым с величиной ожидаемой выручки.

Для анализа ФУП на основе относительных показателей используются коэффициенты капитализации и покрытия, основные из которых представлены в табл.2. и табл.3.

Таблица 2 – Расчет относительных показателей ФУП «Геркулес»

Показатель	Способ расчета	Конец 2014 г.	Конец 2015 г.	Конец 2016 г.	Конец 2017 г.
Коэффициент автономии	$U_1 = \frac{СК}{А}$	0.0078	0.0084	0.0083	0.0086
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	$U_2 = \frac{ЗК}{СК}$	127.7849	118.6566	119.0641	115.5766
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$U_3 = \frac{СОС}{ОА}$	-0.6213	-0.6214	-0.5760	-0.5752
Коэффициент финансовой устойчивости	$U_4 = \frac{СК + ДО}{ВБ}$	0.3507	0.3886	0.3826	0.3780

Как видно из данных табл.2, коэффициент автономии предприятия в исследуемые годы был гораздо менее критического уровня, равного 0.5, что свидетельствует о высокой степени зависимости организации от заемных средств, что значительно повышает риск потери ФУП. Коэффициент U_2 принимает значения, гораздо превышающие критическое (1.5), что также свидетельствует о высоком риске потери ФУП. Коэффициент U_3 должен быть больше 0.1 и чем выше его значения, тем более финансово устойчивым является предприятие. Но

значения этого коэффициента свидетельствуют о том, что предприятие не имеет собственных оборотных средств и даже необоротные активы оно вынуждено финансировать за счет заемных средств. Наконец, предприятие, работающее без затруднений, имеет коэффициент $U_4 > 0.6$, но, как показывают данные табл.2, лишь менее 40% активов предприятия «Геркулес» финансируется за счет устойчивых источников.

Используя балльную методику оценки ФУП, сформулированную Донцовой Л.В. и Никифоровой Н.А., на основе данных табл.3 был определен класс ФУП «Геркулес» по уровню финансового риска [4, с.85]. Как видно из данных табл.3, на протяжении исследуемого периода все коэффициенты, кроме одного, принимали значения, гораздо меньшие нормы, что свидетельствует о низком уровне ФУП и высоком уровне риска ее потери. Лишь коэффициент текущей ликвидности к концу 2015-2017 гг. был немного выше своей нижней границы.

В соответствии с методикой балльной оценки за 0.1 пункта снижения значения коэффициента по сравнению с его верхней границей снижается 1.5 балла [4, с.85]. Как видно из данных табл.3, к концу 2015-2017 гг. коэффициент текущей ликвидности менее, чем на 0.1 пункта, превышает свою нижнюю границу, что приносит предприятию 1,5 балла в оценке его финансовой устойчивости. Предприятие относится к V (самому низкому) классу финансовой устойчивости, поскольку суммарный балл его ФУП в исследуемом периоде находился в пределах [0;10]. Таким образом, финансовое состояние предприятия «Геркулес» в конце 2014-2017 гг. характеризуется как кризисное и требует внедрения безотлагательных мер по его оздоровлению.

Таблица 3 – Балльная оценка ФУП по уровню финансового риска

Показатели финансового состояния	Критерий		Конец 2014 г.	Конец 2015 г.	Конец 2016 г.	Конец 2017 г.
	высший	низший				
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0.5 - 20$ баллов	$< 0.1 - 0$ баллов	0.0001	0.0001	0.0008	0.0008
Коэффициент критической ликвидности	$\geq 1.5 - 18$ баллов	$< 1 - 0$ баллов	0.2877	0.2446	0.2369	0.2276
Коэффициент текущей ликвидности	$\geq 2 - 16.5$ баллов	$< 1 - 0$ баллов	0.9425	1.0003	1.0191	1.0119
Коэффициент автономии	$\geq 0.5 - 17$ баллов	$< 0.4 - 0$ баллов	0.0078	0.0084	0.0083	0.0086
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$\geq 0.5 - 15$ баллов	$< 0.1 - 0$ баллов	-0.6213	-0.6214	-0.5760	-0.5752
Коэффициент финансовой устойчивости	$\geq 0.8 - 13.5$ баллов	$< 0.5 - 0$ баллов	0.3507	0.3886	0.3826	0.3780
Суммарный балл			0	1.5	1.5	1.5

В качестве рекомендаций по снижению риска потери ФУП «Геркулес» предлагаются следующие:

- ускорение оборачиваемости оборотных активов за счёт эффективного управления дебиторской задолженностью, что позволит высвободить денежные средства и пополнить объем собственных оборотных средств, а, значит, увеличит часть краткосрочной задолженности, которую предприятие сможет погасить в ближайшее время, т.е. повысит уровень его платежеспособности;

- повышение эффективности управления денежными потоками предприятия за счет увеличения степени их сбалансированности, что также будет способствовать усилению платежеспособности, а, значит, и ФУП;

- использование метода минимизации рисков как самострахование или резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов.

Список литературы:

1. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: Учебник/ Л.В Донцова, Н.А.Никифорова – 5 изд., перераб и доп. – М.: Дело и Сервис, 2009. – 384 с.
2. Материалы конгресса «Управление банковскими рисками: практика и проблемы»/Междунар. банк. конгр., Санкт-Петербург, 3-7 июня 2006 г. – СПб.: АО "Норинт", 2006. – 111 с.
3. Основы управления рисками фирмы / В. Н. Вяткин, Ю.Ю. Екатеринославский, Дж. Дж. Хэмптон. – М.: Изд-во ГАСИС, 2002. – 211 с.
4. Основы финансового риск-менеджмента: учебник и учебное пособие /А.К. Солодов – М.: Издание Александра К. Солодова, 2017. – 286 с.
5. Симонов С.Г., Хаматханова М.А., Сафонов Д.А. Экономическая безопасность малого бизнеса: системный подход // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 1–1. – С. 198-202.
6. Финансовый анализ: учебник/Л.С. Васильева, М.В. Петровская.– М:КНОРУС, 2006. – 544с.

СТРУКТУРА ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Литош Н.Д.

Студент 1 курса гр.ЭФК-19

Научный руководитель к.э.н. Портнова Г.А.

Донецкий национальный технический университет

Аннотация: В статье рассматривается вся сущность финансового менеджмента. Отмечены системы управления, цели. Указаны функции объекта и субъекта управления. Показана структура управления финансами компании. Проанализирована система управления финансами на предприятии. Также рассмотрена теория финансового менеджмента, которая имеет универсальный характер.

Ключевые слова: Финансовый менеджмент, субъект хозяйствования, субъекты управления, структура предприятия.

На сегодня одним из главных условий стабильного функционирования предприятия является корректно выбранная стратегия предпринимательской деятельности. Главную роль в её создании играет финансовый менеджмент. Финансовый менеджмент – это наука, которая изучает методы использования собственного и заемного капитала предприятий, способы получения максимальной прибыли при минимальном риске, быстрого роста капитала. Финансовый менеджмент изучает, как можно легко и быстро превратить предприятие из убыточного, находящегося на грани развала в интересного для инвесторов.

Главной целью финансового менеджмента является обеспечение максимального благосостояния субъектов хозяйствования; укрепление позиций на конкурентном рынке; предотвращение разорения компании; достижение лидерства на рынке; достижение максимального темпа роста цены организации; увеличение полученной прибыли; достижения минимальных расходов предприятий; гарантирование прибыли и экономической эффективности.

На практике финансовый менеджмент стремится разрешить противоречие, которое возникает между целями хозяйственной деятельности предприятия и финансовыми возможностями.

Финансовый менеджмент как система управления состоит из двух подсистем: управляемой (объект управления) и управляющей (субъекта управления) (рис. 1).

Основными функциями объекта управления в финансовом менеджменте являются:

финансового менеджмента выступают финансовые службы предприятий, или службы финансового менеджера.

Хозяйствующий субъект – осуществляет производство, реализацию либо приобретение товаров, оказание услуг и выполнение работ частные, государственные и иные предприятия, объединения и граждане, которые занимаются предпринимательской деятельностью.

Финансовой деятельности объектов хозяйствования типичны определенные закономерности, поэтому финансовый менеджмент представляет собой самостоятельное научное направление.

Субъектами управления выступают руководители, которые наделены полномочиями принятия решений в сферах функционирования компании.

С целью повышения хозяйствующего объекта финансовый менеджмент охватывает систему принципов, методов, форм и приемов регулирования рыночного механизма в области финансов. Финансы объектов хозяйствования являются денежными отношениями, которые связаны с формированием финансовых ресурсов и их распределением. Организационная структура системы управления финансами хозяйствующего субъекта (рис. 2), а также кадровый состав могут быть построены различными способами в зависимости от размеров предприятия и вида его деятельности. На крупных предприятиях таким аппаратом управления может быть финансовая дирекция во главе с финансовым директором или главным финансовым менеджером. В организациях среднего размера органом финансового управления может выступать один человек, должность которого может называться по-разному (заместитель директора по финансам, финансовый директор, финансовый менеджер). На малых предприятиях субъектом финансового менеджмента обычно выступает директор, принимая финансовые решения совместно с главным бухгалтером.

Следует отметить в работе финансового менеджера то, что он является либо частью работы высшего звена управляемой фирмы, либо связан с предоставлением информации, необходимой для принятия управленческих решений финансового характера.



Рисунок 2 – Структура управления финансами компании

Одним из важнейших условий успешного управления финансами предприятия является анализ его финансового состояния. Финансовое состояние предприятия характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств. В рыночной экономике финансовое состояние предприятия по сути дела отражает конечные результаты его деятельности.

Теория финансового менеджмента, которая приобрела универсальный характер, может быть применена в управлении хозяйствующими субъектами. Зная теорию финансов, основы менеджмента, финансовый менеджер, приобретая опыт, вырабатывая у себя интуицию и чутьё рынка, становится главной фигурой бизнеса.

Метод финансового менеджмента как наука представляет собой систему теоретико-познавательных категорий, базовых концепций, научного инструментария и регулятивных принципов управления финансовой деятельности субъектов хозяйствования. Целью менеджмента является отыскание такого пути, который требует наименьшего расхода времени, энергии и дает возможность достичь наибольшего успеха.

В широком смысле наука является сферой человеческой деятельности, которая предназначена для выработки и теоретической систематизации объективных знаний о действительности.

Список литературы:

1. Лисицына Е.В., [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.finman.ru/articles/2005/5/4446.html> . Образовательный курс финансового управляющего.
2. Осипова Т.Ю., Финансовый менеджмент хозяйствующего субъекта, [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovyy-menedzhment-hozyaystvuyuschego-subekta-na-primere-organizatsii/viewer>
3. Энциклопедия по экономике [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://economy-ru.info/info/174641/cybc>

ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Мельникова Е.В.

Студентка 4 курса гр. ЭФК-16

Научный руководитель ст. преподаватель Рытикова Е.А.

Донецкий национальный технический университет

Аннотация: Проблема улучшения использования оборотных активов стала еще более актуальной в условиях формирования рыночных отношений. Интересы предприятий требуют полной ответственности за результаты своей производственно-финансовой деятельности. Поскольку финансовое положение находится в прямой зависимости от состояния оборотных активов, предприятия заинтересованы в их рациональной организации - организации их движения с минимально возможной суммой для получения наибольшего экономического эффекта.

Ключевые слова: оборотные активы, запасы, дебиторская задолженность, оборачиваемость оборотных активов, финансовый цикл.

Политика управления оборотными активами определяется уровнем и структурой текущих активов и источников их финансирования. Большое количество элементов материально-вещественного и финансового состава требуют индивидуализации управления. Это говорит о том, что для каждого вида оборотных активов необходим самостоятельный поход к управлению.

Рассмотрим структуру оборотных активов на примере реального предприятия «Х» (таблица 1).

Таблица 1 – Структура оборотных активов

Оборотные активы	2016		2017		2018	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1.Запасы	148773	53,41	151954	29,78	209631	38,86
2.Дебиторская задолженность	119710	42,98	332034	65,07	249653	46,28
3.Текущие финансовые инвестиции	7884	2,83	12000	2,35	0	0,00
4.Денежные средства и их эквиваленты	2096	0,75	14087	2,76	8771	1,63
5.Другие оборотные активы	78	0,03	224	0,04	71370	13,23
Всего	278541	100,00	510299	100,00	539425	100,00

Как видно из таблицы 1, дебиторская задолженность занимает, в среднем, половину оборотных активов. Это негативно влияет на финансовую устойчивость предприятия. При этом возрастает риск просроченной дебиторской задолженности. Следует также обратить внимание на запасы предприятия, которые занимают оставшуюся часть оборотных активов. Остальные составляющие незначительные.

Итак, с целью оптимизации оборотных активов необходимо рассмотреть два направления:

- снижение доли дебиторской задолженности;
- оптимизация системы управления запасами.

Одним из способов погашения дебиторской задолженности являются взаимозачеты с предприятиями. Взаимозачет или зачет взаимных требований представляет собой прекращение встречных обязательств двух или нескольких сторон по сделке, двум или нескольким сделкам; это способ безналичных расчетов между предприятиями в виде зачета взаимных требований при поставках товаров или оказании услуг друг другу.

Вторым способом является разработка мер по возможному недопущению возникновения существенного размера дебиторской задолженности. Для этого нужно использовать следующие правила:

1. Подробно оговаривать и фиксировать (в договоре) все условия работы и сроки платежей.
2. Отслеживать платежи с самого начала сотрудничества с клиентом.
3. Отдавать приоритет поставкам на условиях предоплаты.

Высокая доля запасов на предприятии говорит о необоснованном их накоплении. Это увеличивает финансовый цикл предприятия. Для ускорения оборота оборотных активов в производственных запасах важное значение приобретает механизация и автоматизация складского хозяйства.

Таким образом, существенными резервами ускорения оборачиваемости выступают оптимизация соотношения необходимых сырья и материалов с их наличием, а также снижение норм запасов в днях.

Любая система учета и контроля запасов должна содержать информацию о наличии и местонахождении запасов, обо всех отгрузках и их получении. Наиболее точную информацию о наличии производственных запасов на складе дает инвентаризация. Ежемесячные инвентаризации обеспечивают соответствие количества хранимого запаса и количества запаса по финансовым документам и отчетам и дают возможность более точно рассчитать необходимый уровень запасов на предприятии.

Одним из главных способов выявления проблем с оборотными активами является оборачиваемость отдельных их видов. Продолжительность финансового цикла во многом зависит от эффективного управления оборотными активами (таблица 2).

Таблица 2 – Анализ показателей оборачиваемости

Показатели	2016	2017	2018	Изменение в 2017 году		Изменение в 2018 году	
				+/-	темп прироста, %	+/-	темп прироста, %
1. Коэффициент общей оборачиваемости капитала (активов)	1,51	1,99	3,37	0,48	32,11	1,38	69,19
2. Коэффициент оборачиваемости мобильных активов	5,26	4,30	7,62	-0,96	-18,16	3,32	77,06
3. Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств (запасов)	6,30	7,92	10,39	1,61	25,56	2,47	31,19
4. Коэффициент оборачиваемости готовой продукции	24,33	209,86	115,26	185,53	762,45	-94,61	-45,08
5. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	90,87	28,87	37,62	-61,99	-68,22	8,75	30,30
6. Средний период оборота дебиторской задолженности	3,96	12,47	9,57	8,51	214,69	-2,90	-23,25
7. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	2,05	2,36	4,09	0,31	15,23	1,73	73,19
8. Средний период оборачиваемости кредиторской задолженности	175,45	152,26	87,91	-23,18	-13,21	-64,35	-42,26
9. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	5,10	8,69	15,84	3,59	70,48	7,15	82,30
10. Средний период оборота мобильных активов	69,39	84,79	47,89	15,40	22,19	-36,90	-43,52
11. Средний период оборота запасов	57,10	45,47	34,66	-11,63	-20,36	-10,81	-23,77
12. Период операционного цикла (Тоц)	61,06	57,94	44,23	-3,12	-5,11	-13,71	-23,66
13. Период финансового цикла (Тфц)	-114,39	-94,32	-43,68	20,07	-17,54	50,64	-53,69

Как видно из таблицы 2, на предприятии период финансового цикла отрицательный. Это означает, что срок погашения кредиторской задолженности превышает продолжительность операционного цикла, а, следовательно, предприятие не только не нуждается в оборотном капитале, но и располагает свободными ресурсами.

Ускорение оборачиваемости оборотных активов является первоочередной задачей для любого предприятия. Эффективность их использования зависит от многих факторов, которые можно разделить на внешние, оказывающие влияние вне зависимости от интересов предприятия, и внутренние, на которые предприятие может и должно активно влиять.

К внешним факторам можно отнести следующие: общеэкономическая ситуация, налоговое законодательство, участие в программах, финансируемых из бюджета. Эти и другие факторы определяют рамки, в которых предприятие может манипулировать внутренними факторами рационального движения оборотных активов.

Значительные резервы повышения эффективности использования оборотных средств кроются непосредственно в самом предприятии. На стадии создания производственных запасов могут быть:

- 1) внедрение экономически обоснованных норм запаса;
- 2) приближение поставщиков сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий к потребителям;
- 3) широкое использование прямых длительных связей;
- 4) расширение складской системы материально-технического обеспечения, а также оптовой торговли материалами и оборудованием;
- 5) комплексная механизация и автоматизация погрузочно-разгрузочных работ на складах.

Если говорить об улучшении использования оборотных активов, то нельзя не сказать и об экономическом значении их экономии, которая выражается в следующем:

1. Снижение удельных расходов сырья, материалов, топлива обеспечивает производству большие экономические выгоды. Это дает возможность из данного количества материальных ресурсов выработать больше готовой продукции и поэтому выступает как одна из серьезных предпосылок увеличения масштабов производства.

2. Стремление к экономии материальных ресурсов побуждает к внедрению новой техники и совершенствованию технологических процессов.

3. Экономия в потреблении материальных ресурсов способствует улучшению использования производственных мощностей и повышению общественной производительности труда.

4. Экономия материальных ресурсов в огромной мере способствует снижению себестоимости промышленной продукции.

5. Существенно влияя на снижение себестоимости продукции, экономия материальных ресурсов оказывает положительное воздействие и на финансовое состояние предприятия.

Таким образом, экономическая эффективность улучшения использования оборотных активов и их экономия весьма велики, поскольку они оказывают положительное воздействие на все стороны производственной и хозяйственной деятельности предприятия.

Список литературы:

1. Кантур, С. Ф. Особенности управления оборотными активами предприятия [Электронный ресурс] / С.Ф. Кантур, В.А. Стеблевская. — Электрон.журн. — Режим доступа: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/56077/24-Kantur.pdf>, свободный (дата обращения: 18.03.2020).

2. Безрукова Т. Л., Шанин И. И., Якунина А. П. Управление оборотными активами // Успехи современного естествознания, 2015. №1. С. 102-105.

3. Дербуш Н. М., Красова Е. В. Управление оборотными активами как часть финансовой политики современного предприятия // Фундаментальные исследования. 2017. №12. С. 1071-1075.

4. Проблемы анализа оборотных активов в современных условиях // Studbooks.net URL: https://studbooks.net/1674969/finansy/problemny_analiza_oborotnyh_aktivov_sovremennyh_usloviyah (дата обращения: 18.03.2020).

ЛИЗИНГ КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Наумов Л.Ю.

Студент 2курса гр. ЭФК -18

Научный руководитель ассистент Расторгуева Ю.С.

Донецкий национальный технический университет

Аннотация. В данной статье рассматривается вид инвестиционной деятельности, который носит название лизинг. Допустим, Вы решили расширить свой бизнес по сдаче в аренду коммерческих помещений. Сначала Вы решили воспользоваться банковским кредитом. Обратились в Банк и, уже почти подписали кредитный договор, но потом узнали, что есть такой инструмент как лизинг. Лизинг или кредит: что выгоднее для предпринимателя?

Ключевые слова: Лизинг, лизингодатель, финансовый лизинг.

Лизинг – представляет собой одну из форм долгосрочного финансирования основного капитала предприятия (оборудование, машины, здания и сооружения), не являющегося его собственностью

Объектом лизинга может быть любое движимое и недвижимое имущество, относящееся по действующей классификации к основным средствам, кроме имущества, запрещенного к свободному обращению на рынке. Исходя из этого, лизинг представляет собой долгосрочную аренду машин, транспортных средств, а так же сооружений производственного характера и т.д.

Субъектами лизинга являются: лизингодатель — юридическое лицо, осуществляющее передачу в лизинг по договору специально приобретенного для этого имущества, лизингополучатель —лицо, получающее имущество в пользование по договору лизинга. Субъектами лизинга могут быть также предприятия с иностранными инвестициями.

Лизинговые компании создаются как коммерческие организации, в форме акционерного общества или других организационно-правовых формах, выполняющие в соответствии с учредительными документами и лицензиями функции лизингодателей. Финансирование приобретения лизингового имущества осуществляется лизинговыми компаниями за счет собственных или заемных средств.

Суть лизинга заключается в инвестировании лизингодателем временно свободных собственных и (или) привлеченных финансовых средств в экономику лизингополучателя. При этом лизингодатель приобретает в собственность обусловленное договором имущество у определенного продавца и предоставляет это имущество лизингополучателю за плату во временное владение и пользование. Второе значительное отличие лизинга от других способов инвестирования, заключающееся в разных правах сторон на предмет сделки.

Кредитор не обладает правом собственности на имущество, если оно не является обеспечением кредитного договора (выступает залогом). Полным собственником лизингового имущества является лизингодатель. По договору лизинга он уступает лизингополучателю лишь право временного пользования принадлежащим ему имуществом. По завершении сделки и всех расчетов по ней лизингополучатель обязан вернуть имущество собственнику. В этом сходство лизинга с арендой. Однако в отличие от арендополучателя, лизингополучатель может выкупить имущество и получить право собственности на него по окончании сделки, если такая возможность была изначально предусмотрена договором.

Виды лизинга

Наиболее распространенными являются:

1. Оперативный (сервисный) лизинг иногда называют операционный

2. Финансовый (капитальный) лизинг
3. Возвратный лизинг
4. С участием третьей стороны (долевой)
5. Прямой лизинг

Оперативный лизинг – это соглашение о текущей аренде, как правило, срок такого соглашения меньше периода полной амортизации арендуемого актива. Предусмотренная контрактом арендная плата не покрывает полной стоимости актива, что вызывает необходимость сдавать его в лизинг несколько раз. Важнейшая черта этого лизинга – право арендатора на досрочное прекращение договора или контракта. По договору обычно предусматривается оказание услуг по установке и текущему техническому обслуживанию сдаваемого в аренду оборудования.

Финансовый лизинг – это долгосрочное соглашение, предусматривающее полную амортизацию арендуемого имущества за счет платы вносимой арендополучателем. В отличие от оперативного лизинга значительно снижает риск собственника. По сути условия договора идентичны договорам при получении долгосрочных банковских кредитов т.к. предусматривают полное погашение стоимости оборудования (займы) внесение периодической платы, включающей стоимость оборудования и доход владельца (выплаты по займу – основная и процентная часть); право объявить арендатора банкротом в случае его неспособности выполнить заключенное соглашение и т.д. к объектам этого вида лизинга относится недвижимость, а так же долгосрочные средства производства

Возвратный лизинг – представляет собой систему из двух соглашений, при которой владелец продает оборудование в собственность другой стороны с одновременным заключением договора о его долгосрочной аренде у покупателя. В качестве покупателя обычно выступают коммерческие банки, инвестиционные, страховые, лизинговые компании.

Долевой лизинг (с участием третьей стороны) – предусматривает участие в сделке третьей стороны – инвестора, в качестве которого обычно выступает банк, страховая или инвестиционная компания в этом случае лизинговая фирма предварительно заключив контракт на долгосрочную аренду некоторого оборудования приобретает его собственность, оплатив часть стоимости за счет заемных средств (оформление закладной).

Прямой лизинг – арендатор заключает с лизинговой фирмой соглашение о покупке требуемого оборудования и последующей сдачи ему в аренду. Такое соглашение об аренде чаще всего заключают с фирмой производителем напрямую (на условиях лизинга работают такие производители как IBM ксерокс BMW, Mercedes)

Особенности лизинга и кредита. Для того чтобы понять, в чем заключаются основные отличия лизинга от кредита и, что выгоднее для предпринимателя, рассмотрим некоторые особенности, которые приведены в табл.1.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика лизинга и кредита

Лизинг	Кредит
Предприниматель не отвечает за имущество в лизинге. Все проблемы с имуществом решает лизингодатель — он передал оборудование или технику в аренду и отвечает за его бесперебойную работу. Предприниматель может сам исправить неполадки, а лизинговая компания возместит ему расходы.	Предприниматель сам решает проблемы с имуществом, взятым в кредит. Если купленное оборудование или техника вышли из строя, требуют ремонта или замены — это проблемы предпринимателя. Он сам ищет, кто исправит поломки, или обменивает товар в магазине. Банк к этому отношения не имеет.

Продолжение табл. 1

Лизинг	Кредит
Быстрый срок принятия решения по лизингу. Предварительное решение о предоставлении лизинга — в течение часа. Окончательное решение — после предоставления необходимых документов и анализа деятельности компании. Обычно это занимает 1-3 дня.	Затянутый срок принятия решения. Срок принятия решения по кредиту — несколько дней. Банк может потребовать дополнительные документы для оформления, обязать предоставить поручителя или оформить страхование жизни. И да, банк может отказать в выдаче кредита без объяснения причин
График платежей можно изменять. График платежей — гибкий. При составлении графика лизинговая компания учитывает сезонность деятельности компании, может предусмотреть отсрочку по платежам или уменьшение ежемесячного взноса в «нерабочие» месяцы. Если предприниматель не может внести ежемесячный взнос, то лизинговая компания обычно идет навстречу и вносит корректировки в утвержденный план оплаты. Увеличение срока погашения лизинга. Срок погашения — до 36 месяцев, но лизинговая компания может увеличить его до 5 лет.	Строгий график оплаты кредита. Оплата кредита — по графику. Банк крайне неохотно меняет график платежей или рассматривает уменьшение процентной ставки. Для того чтобы добиться отсрочки, уменьшения ежемесячной оплаты или пересмотра процентов нужны <u>веские доводы</u> и стальные нервы.
Можно расторгнуть договор с лизинговой компанией. Предприниматель может расторгнуть договор с лизинговой компанией и вернуть ей приобретенное оборудование или технику.	Небольшой срок кредита. Средний срок кредита около 36 месяцев. Чем больше срок, тем выше процентная ставка.
Не нужен залог. Для оформления договора лизинга не нужно предоставлять в залог личное или корпоративное имущество	Необходимы подтверждение платежеспособности и залог. У банков строгие регламентации по оценке финансового состояния заемщика. Предприниматель должен доказать банку свою платежеспособность и предоставить финансовые документы, которые это подтверждают.
Есть запреты на имущество, которое можно приобрести в лизинг. В лизинг нельзя приобрести земельные участки и имущественные комплексы — для таких покупок работает только кредит.	Предприниматель — собственник приобретенного имущества. При покупке имущества на кредитные деньги, предприниматель — собственник.

Чтобы в дальнейшем бизнес развивался и приносил прибыль предпринимателю нужны оборудование или транспорт. Есть три варианта приобрести необходимое: купить за свои деньги, взять кредит или оформить лизинг.

С экономической точки зрения лизинг для предпринимателя выгоднее кредита, так как меньше риск непредвиденных расходов (ремонт оборудования, залог и т.д.) Однако, в некоторых случаях лучше кредит, в других — лизинг. Точного ответа на этот вопрос нет, все зависит от цели, деятельности, финансовых показателей компании и грамотного расчета.

Список литературы:

1. https://studopedia.ru/2_38382_vidi-lizinga.html
2. https://zen.yandex.ru/media/id/59f187205a104f8fdb034479/chto-takoe-lizing-i-zachem-on-nujen-5d525d02998ed600ad614c33?utm_source=serp
3. <https://mysocrat.com/book-card/17601-lizing-znachenie-sushchnost-vozmozhnosti/>
4. <https://cyberleninka.ru/article/n/lizing-kak-novyy-finansovyy-instrument/viewer>
5. <https://sibac.info/journal/student/43/123984>

ТЕХНИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

Нечитайло А.С.

студентка 2 курса гр. ФПР

Научный руководитель Рыткова Е.А.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Аннотация. В статье рассмотрены особенности применения технического анализа на российском рынке ценных бумаг. Актуальность темы исследования заключается в необходимости систематической оценки применимости технического анализа на российском рынке ценных бумаг. Технический анализ позволяет каждому инвестору реализовать свой подход к инвестированию, основанный на оценке предыдущих и текущих рыночных условий. Несмотря на использование сложных формул, технический анализ основан на простых принципах, что все движения рынка периодически повторяются, и поэтому могут быть предсказаны с достаточно высокой достоверностью.

Ключевые слова: ценная бумага, акция, рынок ценных бумаг, технический анализ, курс, доходность

Рынок ценных бумаг в большинстве случаев предопределяет развитие фондового рынка, стабильность денежно-кредитной и бюджетной систем, а, следовательно, перспективы экономических преобразований. Теме исследования посвящено большое количество научных и учебных трудов как отечественных, так и зарубежных авторов, что подтверждает её важность и научную значимость [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7].

Российский рынок ценных бумаг является неотъемлемой частью финансовой системы страны, а также важной составляющей рынка капиталов, которые в совокупности образуют финансовый рынок. Рынок ценных бумаг в большинстве случаев предопределяет развитие фондового рынка, стабильность денежно-кредитной и бюджетной систем, а, следовательно, перспективы экономических преобразований.

В настоящее время рынок ценных бумаг - это достаточно информационно обеспеченное пространство для применения современных методов технического анализа.

Но в связи с существованием проблем, связанных с отставанием научных исследований, нехваткой опытных профессионалов, слабой организацией аналитических служб, объективные возможности осуществляются участниками рынка в неполной мере.

Для того, чтобы спрогнозировать цены на акции, на сегодняшний день существует три основных способа: фундаментальный анализ, технический анализ, анализ влияния новостей.

Технический анализ заключается в выборе подходящего времени покупки или продажи ценных бумаг. Он базируется на утверждении, что в динамике цен на финансовых рынках проявляются устойчивые тенденции, а использование соответствующих моделей позволяет распознать рыночные ситуации, предшествующие изменению существующих тенденций. Технический анализ – это хороший метод прогнозирования, так как даёт высокую вероятность точности, однако это не означает, что он совершенен. В совокупности фундаментальный и технический анализ представляют мощный инструмент для принятия инвестиционного решения.

Технический анализ рынка ценных бумаг показывает направление изменений развития рынка, тем самым предоставляет возможность прогнозировать его будущее состояние, повышать эффективность эмиссионной и инвестиционной деятельности.

В результате использования такого анализа появились стереотипы рыночного поведения, которые основываются на субъективных оценках, интуиции и накопленном практическом опыте.

Данный вид анализа включает различные методы, что даёт возможность работать с любыми активами (валютные пары, акции, индексы, фьючерсы, сырьё и т.д.).

Было выявлено, что технический анализ хоть и содержит большое количество графиков со своими интерпретациями и использование сложных формул, в его основе лежат простые принципы о том, что все рыночные движения периодически повторяются, а значит, могут быть предсказаны с достаточно высокой достоверностью.

Применение технического анализа ценных бумаг на российском рынке связано с рядом негативных факторов. Среди таких факторов можно назвать усиливающуюся тенденцию размещения российскими компаниями своих акций на зарубежных площадках, неразвитость института внутренних инвесторов, низкий уровень корпоративного управления и несовершенное законодательство в финансовой сфере. Капитализация отечественного фондового рынка составляет 1,04 триллиона долларов, что соответствует доле в размере 2% в мировой капитализации. У Бразилии, Индии и Германии этот показатель составляет 3%, у Великобритании и Китая - 7%, у США - 31%. Отношение капитализации российского фондового рынка к ВВП составляет 66%, в то время как в Китае - 70%, в Бразилии - 74%, у Индии - 106%, у США - 122%, у Великобритании - 171%.

Ключевыми проблемами российского фондового рынка, вызывающими наибольшие затруднения для применения технического анализа, можно назвать его незначительный объем, высокую концентрацию оборота по акциям ограниченного числа эмитентов, незначительное количество индивидуальных инвесторов, недостаточное развитие негосударственных пенсионных фондов и страховых компаний, которые являются потенциальными долгосрочными внутренними инвесторами, а также высокую зависимость российского рынка от международных рынков капитала.

Если оценить прошедшие размещения ценных бумаг российскими компаниями, можно заметить, что в последние два года наметилась тенденция, когда компании с российскими активами все чаще регистрируются в иностранных юрисдикциях и размещают свои акции на зарубежных площадках. Ярким примером этого стала компания "Русал", которая создала холдинговую структуру за рубежом и провела IPO в Гонконге.

Решением проблем могли бы стать меры по упрощению эмиссии ценных бумаг в России, формирование внутреннего частного инвестора и российских институциональных инвесторов, развития рынка коллективных инвестиций, повышения емкости и прозрачности внутреннего рынка ценных бумаг.

Позитивным моментом, внушающим оптимизм относительно перспектив развития российского фондового рынка является то, что Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР), так же видит эти проблемы и предлагает пути их решения.

Для решения ключевых проблем российского фондового рынка ФСФР планирует сконцентрироваться на решении четырех стратегических задач: повышении прозрачности рынка и формировании внутреннего долгосрочного инвестора, совершенствовании контроля и надзора за участниками рынка ценных бумаг, на обеспечении эффективной рыночной инфраструктуры и совершенствовании корпоративного управления.

Контроль и надзор за участниками рынка ценных бумаг ФСФР планирует вести с учетом международных стандартов, в частности, привести нормы, касающиеся права на получение информации, в соответствие с требованиями Международной организации комиссий по ценным бумагам (IOSCO). Кроме этого, ФСФР планирует вернуться к вопросу введения мотивированного суждения финансовыми регуляторами. В случае введения мотивированного суждения регулятор опирается не на правила, а руководствуется принципами. Регулятор получит право в случае оценки деятельности участников финансового рынка высказывать свое оценочное, мотивированное суждение о том, насколько правомочны те или иные их действия.

Учитывая вышеизложенные характеристики российского фондового рынка, применению технического анализа нужно уделять особое внимание, хотя бы для минимизации рыночных рисков. Ключевым условием эффективного применения технического анализа является доступ к источникам информации. На протяжении всех лет функционирования российского финансового рынка активно осваивался зарубежный опыт инвестиционного анализа и создавались собственные методические разработки. Так, ставшие классикой на Западе, фундаментальные монографии по техническому анализу стали доступны и в России, а некоторые из них переведены на русский язык. Несколько десятков статей российских авторов опубликованы в деловой прессе, также увидели свет первые учебники и пособия отечественных специалистов в области технического анализа. Информационная инфраструктура российского фондового рынка тоже непрерывно совершенствуется.

Технический анализ является именно тем средством, которое предоставляет всем трейдерам свободу выбора и абсолютно равные возможности по интерпретации поведения рынка и формированию ценовых прогнозов на будущее, что особенно важно, в частности, в условиях российского рынка ценных бумаг.

Список литературы:

1. Анесянц, Г. В. Основы функционирования рынка ценных бумаг / Г.В. Анесянц. - М.: ЭБТ-Контур, 2017. - 368 с.
2. Анесянц, С. А. Основы функционирования рынка ценных бумаг / С.А. Анесянц. - М.: Финансы и статистика, 2015. - 144 с.
3. Асаул, А. Н. Основы бизнеса на рынке ценных бумаг / А.Н. Асаул, Н.А. Асаул, Р.А. Фалтинский. - М.: АНО "ИПЭВ", 2017. - 208 с.
4. Белов, В. А. Государственное регулирование рынка ценных бумаг / В.А. Белов. - М.: Высшая школа, 2012. - 352 с.
5. Бердникова, Т. Б. Оценка ценных бумаг / Т.Б. Бердникова. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 144 с.
6. Буренин, А.Н. Задачи с решениями по рынку ценных бумаг, срочному рынку и риск-менеджменту / А.Н. Буренин. - М.: Научно-техническое общество имени академика Вавилова; Издание 2-е, испр., 2014. - 416 с.
7. Валласк, Е. В. Мошенничество с использованием ценных бумаг. Ретроспективный анализ, криминалистическая характеристика и программы расследования / Е.В. Валласк. - М.: Юридический центр, 2017. - 208 с.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ МЕТОДИКИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Оганесян Л.Н.

Студент 2 курса гр. ЭФКм-18

Научный руководитель к.э.н., доцент Манеров Г.Н.

Донецкий национальный технический университет

Аннотация. В статье рассмотрена сущность и методы управления деятельностью субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: менеджмент, предприятие, методы управления, эффективности деятельности.

В современных условиях каждое предприятие представляет собой сложную производственную систему, которая имеет закрытую систему бухгалтерского учета и отчетности, независимый баланс, банковский счет, печать со своим именем и брендом и содержит такие элементы, как основные средства, сырье, трудовые и финансовые ресурсы. Основной целью компании является удовлетворение потребностей рынка в товарах или услугах для получения прибыли.

В деловой практике каждая компания выполняет множество конкретных видов деятельности, которые можно сгруппировать в отдельные области, такие как:

- экспертиза товарного рынка;
- инновационная деятельность;
- производственная деятельность;
- коммерческая деятельность;
- обслуживание клиентов;
- экономическая и социальная деятельность.
- исследование рынка товаров или анализ ситуации необходимы для всестороннего изучения рынка;
- конкурентоспособность и цены на продукцию;
- различные требования покупателя к товарам, способы формирования спроса и каналы сбыта; внешняя и внутренняя среда компании.

В настоящий момент субъекты хозяйствования сталкиваются со следующими проблемами в постоянно меняющихся внешних и внутренних условиях: конкурентное давление, постоянно растущие требования потребителей, необходимость сокращения жизненного цикла продукта и внедрения новых технологий. Все это увеличивает сложность компаний.

В этом контексте анализ корпоративного управления имеет особое значение. Рентабельность компании как один из основных показателей оценки эффективности управления компанией во многом зависит от того, насколько продуктивно принимаются решения и насколько эффективно само «управление». Ответственность руководителей за результаты своей деятельности и ориентация на постоянное повышение рентабельности заставляют руководство бизнес-подразделений выбирать наиболее экономичные и эффективные структуры, гибкие процессы и методы управления. Это требует анализа функций корпоративного управления.

Функции управления реализуются на практике с использованием системы методов управления для воздействия на отдельных сотрудников и работников в целом, которые необходимы для достижения целей компании. Основой для использования методов управления являются законы, законы и принципы общественного производства, научно-технический уровень развития компании, а также социальные, правовые и психологические отношения между людьми.

Учитывая, что большинство предприятий являются междисциплинарными, т.е. цели функционирования организаций, которые предоставляют не только основной вид деятельности, но и различные производственные и непроизводственные услуги, постоянно меняются. В этих условиях важность и значение цели как особенности процесса управления

резко возрастают. Четкой и правильно сформулированной целью является руководство, с помощью которого мы можем оценить, насколько плодотворно работает компания, и оценить ее успех. Кроме того, именно цели служат основой для разработки конкретных видов деятельности и ряда задач, успешное решение которых формирует устойчивую конкурентную позицию организации в отрасли.

В связи с тем, что работа компании делится на составляющие, ее выполняют разные работники, кому-то приходится координировать и направлять усилия. Координация других людей – это сущность управления. Для успешной работы управленческая работа должна быть четко отделена от неуправляемой работы. В предприятии должны быть назначены менеджеры и определен круг их задач и обязанностей. Для общей оценки качества управления применяются такие критерии, как оперативность, оптимальность и эффективность.

Эффективность управления определяется его темпами, т. е. временем, необходимым для сбора и обработки информации, а также своевременностью принятия и реализации управленческих решений.

Оптимальность управления, в свою очередь, определяется качеством принятых решений, которые должны быть реальными для реализации в определенных производственных условиях. В то же время их реализация должна осуществляться с определенными усилиями коллективных сил, что проявляется в творчестве, высокой организации и повышении производительности труда.

Эффективность управления должна в конечном итоге определяться производственными результатами, причем одним из основных показателей является уровень прибыли. Особое внимание уделяется снижению колебаний общей прибыли организации. Отсюда стремление компенсировать колебания прибыли для разных видов выпускаемой продукции. Для эффективной работы крупной компании требуется внутренняя гармония и хорошая адаптация к внешней среде.

Одной из важнейших функций корпоративного управления является экономическое планирование. С помощью экономического планирования определяется уровень экономических показателей производства, которые отражают потребности рынка, расчет точки безубыточности, эффективное использование производства и трудовых ресурсов.

Финансовое планирование определяет наличие финансовых ресурсов для компании для достижения определенных экономических показателей и, следовательно, улучшения ее финансового положения. Он полностью основан на экономическом планировании и зависит от выбранных целей и стратегий в отношении производства и продаж.

Бизнес-служба предприятия контролирует выполнение поставленных экономических и производственных задач посредством оперативного анализа выполнения планов и отчетности.

Поэтому финансовый менеджмент играет особую роль в практической деятельности компаний как один из основных методов достижения целей, поставленных предприятием и ее устойчивого развития.

Список литературы:

1. Бакулевская Л.В. Сущность современного финансового менеджмента и его влияние на развитие финансовой стратегии организации // Экономические науки. – 2016. – № 4. – С. 189 – 195.
2. Балабанов, И. Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 384 с.
3. Балащенко, В. Ф. Финансовый менеджмент / В.Ф. Балащенко, Т.Е. Бондарь. – М.: ТетраСистемс, 2016.– 272 с.
4. Библиотека финансового директора. 2016 год (комплект из 12 книг). – М.: Генеральный директор, 2016. – 244 с.
5. Бланк, И. А. Управление формированием капитала / И.А. Бланк. – М.: Омега-Л, Ника-Центр, Эльга, 2016. – 510 с.

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Павлюченко Н.

Студент 3 курса гр. ЭФК

Научный руководитель к.э.н. Слепнева Л.Д.

Донецкий национальный технический университет

Аннотация: Работа посвящена рассмотрению экономической категории «Финансовая устойчивость предприятия». Основное внимание уделено вопросу классификации подходов к трактовке данного понятия и изучению воздействующих факторов.

Ключевые слова: предприятие, финансовая устойчивость, финансовый менеджмент, признаки классификации, детализированный подход, результативный подход, системный подход, внешние факторы, внутренние факторы

Финансовая устойчивость – одна из важных экономических категорий, определяющих эффективность финансового управления предприятием. Понятие финансовой устойчивости широко используется при характеристике финансового состояния предприятия и оценке его инвестиционной привлекательности. Финансовая устойчивость предприятия является одним из главных факторов эффективного функционирования и развития производства, внедрения достижений научно-технического прогресса, развития конкуренции, повышения экспортных возможностей предприятия, области и страны в целом.

Проблемы обеспечения финансовой безопасности и финансовой устойчивости получили в последнее время чрезвычайную актуальность, что связано не только с финансовым кризисом, ростом нестабильности, но и с глобализацией экономического пространства, приводящего к увеличению числа угроз в виде нестабильности финансовых рынков, аномальных вариаций цен на энергоносители, прежде всего на нефть, и т.д. Обеспечение финансовой устойчивости предприятия является важнейшей задачей ее менеджмента.

В настоящее время хозяйствующие субъекты столкнулись с необходимостью применения принципиально новых подходов к обеспечению безопасности и устойчивости своего развития. При этом, для реализации мер, направленных на обеспечение финансовой устойчивости предприятий, необходимо иметь четкое представление о причинах и последствиях различных негативных воздействий внешней и внутренней среды.

Исследованием проблем финансовой устойчивости предприятия занимаются многие специалисты и практики [1-15]. Тем не менее, имеется еще много вопросов, которые нуждаются в дальнейшей разработке.

Цель настоящей работы заключается в исследовании теоретических подходов к трактовке сущности понятия «финансовая устойчивость предприятия» с точки зрения целевого назначения ее анализа, а также воздействующих на нее факторов.

Несмотря на многочисленные исследования, посвященные рассматриваемой тематике, существует множество взглядов на определение экономической сущности финансовой устойчивости предприятия, классифицируемые по различным признакам.

Авторы работ [1, 2, 3] классификацию финансовой устойчивости осуществляют по характеру возникновения в зависимости от соотношения общей величины запасов и затрат и источников их формирования:

– абсолютную финансовую устойчивость, когда запасы и затраты меньше суммы собственного оборотного капитала и кредитов банка под товарно-материальные ценности, а коэффициент обеспеченности запасов и затрат источниками средств больше единицы;

характеризует независимость от кредиторов и высокую платежеспособность предприятия, хотя встречается достаточно редко;

- допустимую (нормальную) финансовую устойчивость, когда запасы и затраты будут равны сумме собственного оборотного капитала и кредитов банка под товарно-материальные ценности, гарантирует платежеспособность;

- неустойчивое финансовое состояние, при котором нарушается платежный баланс, но сохраняется возможность восстановления равновесия платежных средств и платежных обязательств за счет привлечения временно свободных источников средств в оборот предприятия, а также за счет дополнительного привлечения долгосрочных кредитов и займов;

- кризисное финансовое состояние (при котором запасы и затраты больше суммы собственного оборотного капитала, кредитов банка под товарно-материальные ценности и временно свободных источников средств). Предприятие на грани банкротства.

Для классификации видов финансовой устойчивости предприятия используются и другие признаки: относительно времени (краткосрочная, среднесрочная, долгосрочная); по функциональному содержанию (стратегическая, экономическая, социальная устойчивость) и пр.

Для уточнения сущности финансовой устойчивости необходимо проанализировать показатели, отражающие интересы всех участников деятельности предприятия на рынке, с позиции собственников (акционеров) предприятия, его финансовых менеджеров, его клиентов и государства.

Если в основу анализа существующих подходов к определению экономической сущности понятия «финансовая устойчивость» предприятия положить заинтересованность разнообразных пользователей (субъектов финансовых отношений предприятия), то можно сделать вывод о том, что различия в трактовке этой категории обусловлены различиями целевого назначения ее анализа (рис.1).

ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ		
Детализированный	Результативный	Системный
Основан на традиционном понимании финансовой устойчивости как состояние финансовых ресурсов предприятия, которое гарантирует его постоянную платежеспособность	Состояние финансовых ресурсов, являющееся результатом производственной, коммерческой и финансовой деятельности и обеспечивающее эффективное развитие предприятия, роста прибыли и капитала, непрерывный процесс производства и реализации продукции	Характеристика финансового состояния предприятия, не являющаяся результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений предприятия, а формируется под влиянием различных внешних и внутренних факторов

(Источник: составлено автором на основе [4-11])

Рис. 1. Классификация трактовок понятия «финансовая устойчивость» по целевому назначению ее анализа

Детализированный (классический) подход (см. рис. 1) рассматривает финансовую устойчивость в узком смысле как один из показателей финансового состояния предприятия, не принимается во внимание влияние внутренних и внешних факторов на финансовое

состояние предприятия, его инвестиционная привлекательность и необходимость осуществлять деятельность в пределах допустимого уровня риска.

Пользователями классического подхода являются, преимущественно, кредитные учреждения (например, банки), поскольку их интересуют, прежде всего, возможности предприятия своевременно и в полном объеме выполнять свои обязательства. То есть финансовая устойчивость в данном случае будет рассматриваться как показатель платежеспособности и ликвидности. Сторонники такого подхода – М.Я. Коробов [4, с.274], М.С. Абрютин и А.В. Грачев [5, с.192] и др.

Результативный подход рассматривает финансовую устойчивость в статическом аспекте как определенное состояние финансовых ресурсов (рис.1).

В использовании такого рода трактовок могут быть заинтересованы как руководство предприятия (финансовые службы, бухгалтерия и др.), так и его владельцы (акционерам, участникам) с целью оценки финансового состояния предприятия, обобщение результатов его деятельности, принятия управленческих решений, определения направлений развития и тому подобное. Подобный подход обосновывается, например, в работах Л.А. Лахтионова [6, с.359], Н.А. Мамонтова [7, с.359].

Финансовая устойчивость в рамках системного подхода определяется совокупностью финансовых отношений предприятия (с инвесторами, деловыми партнерами, финансовыми (кредитными) институтами, государством и т.д.), возникающих в процессе формирования, распределения, перераспределения и использования финансовых ресурсов предприятия.

Системный подход может применяться в любых случаях в зависимости от потребностей пользователей по определению финансовой устойчивости предприятия. Например, для оценки стабильности экономической среды, в которой функционирует предприятие, и которая обеспечивается государственным регулированием макроэкономических процессов в стране. Сторонниками такого подхода являются Д.А. Ендовицкий и Ендовицкая Е.В. [8], Ю.А. Долгих [9], Л.Н. Гребенюк [10], С.Я. Елецких [11].

Сравнение различных концепций трактовки исследуемого понятия показывает, что финансовую устойчивость необходимо анализировать, используя различные системы показателей, которые применяются в рамках выше рассмотренных подходов. Исходя из этого, целесообразно рассматривать финансовую устойчивость как количественную и качественную характеристику финансового состояния предприятия, отражающую результат его финансового менеджмента, характеризующую финансовый потенциал деловой активности предприятия, его возможности удовлетворять финансовые интересы всех заинтересованных в его деятельности субъектов и определяющую социально-экономическую значимость предприятия в конкурентной рыночной среде [12, с.27].

В связи с наличием различных взглядов на определение финансовой устойчивости существует многообразие методов ее анализа и оценки. Приведенная классификация (рис.1) позволяет осуществить наиболее рациональный выбор средств оценки финансовой устойчивости предприятия, что является обязательным условием для принятия решений по улучшению финансового состояния предприятия и выводу его из кризиса (если есть такая необходимость).

В основе оценки финансовой устойчивости компании должен лежать анализ совокупности факторов, характеризующих деятельность компании. В литературе широко освещаются такие факторы, как правило, они сгруппированы по месту возникновения: внешние и внутренние [13-16]. Некоторые из этих факторов оказывают позитивное влияние – способствуют увеличению финансовой устойчивости предприятия. Другие – негативно влияют на состояние устойчивости: создают угрозы стабильности, а иногда и существованию предприятия. Классификация факторов представлена на рис.2.

Факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия		
позитивно	негативно	
сокращение внешних и внутренних обязательств, увеличение объема денежных ресурсов; реструктуризация кредиторской задолженности; ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности путем сокращения периода коммерческого кредита; нормализация размера запасов.	внешние	внутренние
	политическая нестабильность; высокая инфляция; высокий уровень налогообложения; повышенная учетная ставка	непрофессионализм управления; низкая эффективность внеоборотных и оборотных активов; большая дебиторская задолженность; высокая кредиторская задолженность; большая доля обязательств в балансе.

(Источник: составлено автором на основе [13-15])

Рис. 2. Факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия

Внешние факторы можно отнести к разряду неуправляемых, так как сделать какие-либо точные прогнозы по поводу достижения предприятием финансовой устойчивости необходимого уровня не представляется возможным. Причем внешние факторы на финансовую устойчивость оказывают как прямое воздействие, т.е. возможное банкротство должников, так и косвенное, т.е. социальное, что дает возможность более корректно оценить характер и степень их влияния.

Факторы внутренней среды определены условиями, при которых функционирует организация. Основные помехи устойчивости, как правило, заключены в сфере ее деятельности и содержат внутренние расхождения и противоречия по поводу целей, средств их достижения, ресурсов и управления ими.

Классификация факторов позволяет определить первоочередные задачи и выбрать способы их решения при управлении финансовой устойчивостью, поскольку она способствует предвидению таких внутренних изменений в ответ на внешнее воздействие, которые дадут возможность обеспечивать баланс экономической среды и функционирования предприятия.

Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала, уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для нормального функционирования [15, с.354].

Таким образом, финансовая устойчивость должна характеризоваться таким состоянием финансовых ресурсов, которое соответствует требованиям рынка и отвечает потребностям развития организации. С этой точки зрения необходимо правильно определять пределы финансовой устойчивости, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятия и отсутствию у него средств для развития производства, а избыточная – будет препятствовать развитию, отягощая затраты организации излишними запасами и резервами [16]. Эти вопросы – предмет нашего дальнейшего исследования.

Список литературы:

1. Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности (Основы балансоведения). Учебное пособие. М., 2004;

2. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. М., 2003; Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. М., 2006.
3. Мингалиев К.Н., Синицына В.А. Сравнительный анализ различных подходов к оценке финансовой устойчивости высокотехнологичных компаний // Все для бухгалтера №1, 2016, с. 17–25. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sravnitelnyy-analiz-razlichnyh-podhodov-k-otsenke-finansovoy-ustoychivosti-vysokotekhnologichnyh-kompaniy>(дата обращения: 15.03.2020)
4. Коробов М. Я. Финансово-экономический анализ деятельности предприятий: Учеб.пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. / 2016. – 294 с.
5. Абрютин, М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб.-практ. Пособие / М.С. Абрютин, А.В. Грачев. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2001. – 172 с.
6. Лахтионов Л. А. Финансовый анализ субъектов хозяйствования: монография / Л. А. Лахтионов. / 2019 №5– 387 с.
7. Мамонтова Н. А. Финансовая устойчивость акционерных предприятий и методы ее обеспечения (На примере предприятий пищевой промышленности): автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.04.01 / НАН Украины; Институт экономического прогнозирования. /2018 №1 - 16 с.
8. Ендовицкий Д.А. Системный подход к анализу финансовой устойчивости коммерческой организации / Д.А.Ендовицкий, Е.В.Ендовицкая// Экономический анализ: Теория и практика. – 2005. – №6. – С.2-7. URL:<https://cyberleninka.ru/article/n/sistemnyy-podhod-k-analizu-finansovoy-ustoychivosti-kommercheskoy-organizatsii-1>(дата обращения: 15.03.2020)
9. Долгих Ю.А. Применение системного подхода к исследованию категории "финансовая устойчивость предприятия». URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=41165187>(дата обращения: 15.03.2020)
10. Гребенюк Л.Н. Системный подход к диагностике степени финансовой устойчивости деятельности организации. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=23560764>(дата обращения: 15.03.2020)
11. Елецких С.Я. Анализ теоретических подходов к трактовке сущности понятия «финансовая устойчивость предприятия» // Економіка промисловості. 2009. № 1. – С.190-191.
12. Хольнова Е.Г. Концепция финансовой устойчивости в системе финансового менеджмента банка. Автореф. дис. на соиск. уч. степ.доктора экон. наук. Спец. 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит. – С/П, 2010. – 39 с.
13. Бабанов В.Н., Хромова А.А. Анализ факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятия в современных экономических условиях // Гуманитарные научные исследования. 2017. № 12. URL: <http://human.snauka.ru/2017/12/24721> (дата обращения: 12.03.2020).
14. Барри М.М. Факторы, определяющие уровень финансовой устойчивости предприятий // Финансовые исследования № 4 (53) 2016. – С. 98-104.
15. Федотова Н.В. Сущность и факторы финансовой устойчивости предприятия // TRANSPORTBUSINESSINRUSSIA, №3, 2017 . – С.29-30. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-i-factory-finansovoy-ustoychivosti-predpriyatiya>(дата обращения: 12.03.2020).
16. Уварова С.П. Инновационный финансовый менеджмент // международный экономический форум 2012. URL: <http://be5.biz/ekonomika1/r2012/3174.htm>(дата обращения: 12.03.2020).

ОЦЕНКА РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Паталах А.А.

Студент 4 курса гр. ЭФК-16

Научный руководитель к.э.н., доцент Луппол Е.М.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Аннотация: в статье рассмотрены абсолютные и относительные показатели статистического метода оценки риска, проведена оценка финансовых рисков инвестиционных проектов предприятия ПАО «ЯКХЗ» и обоснован выбор наиболее привлекательного из них.

Ключевые слова: риск, инвестиционный проект, дисперсия, среднее квадратическое отклонение, математическое ожидание, полувариация, коэффициент, вероятность.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что без проведения оценки рисков инвестиционного проекта невозможно гарантировать успешность его реализации, а, соответственно, и быть уверенным в рациональности принимаемого решения об инвестировании именно в тот или иной объект предпринимательской деятельности. Проблема усугубляется экономико-политической ситуацией в нашей стране, характеризующейся тем, что предприятия ограничены в инвестиционных средствах при невозможности внешнего инвестирования. В сложившейся ситуации анализ финансовых рисков проектов является объективным средством снизить вероятность возможных потерь и осуществить инвестирование с большей отдачей.

Все предприятия в той или иной степени связаны с инвестиционной деятельностью. Принятие решений по инвестиционным проектам осложняется различными факторами: видом инвестиций, стоимостью инвестиционного проекта, многовариантностью доступных проектов, ограниченностью финансовых ресурсов, доступных для инвестирования, риском, связанным с принятием того или иного решения. Анализируя эффективность инвестиционных проектов, часто приходится сталкиваться с тем, что рассматриваемые при их оценке потоки денежных средств (расходы и доходы) относятся к будущим периодам и носят прогнозный характер. Неопределенность будущих результатов обусловлена влиянием как множества экономических факторов (колебанием рыночной конъюнктуры, цен, валютных курсов, уровня инфляции и т.п.), не зависящих от усилий инвесторов, так и достаточного числа неэкономических факторов (климатическими и природными условиями, политическими отношениями и т.д.), которые не всегда поддаются точной оценке [1, с. 197].

В настоящее время существует большое разнообразие определений понятий «риск» и «неопределенность». В экономической практике обычно не делают различия между риском и неопределенностью. Однако еще в первом в экономике научном определении риска Ф. Найтом было предложено различать понятия «риск» и «неопределенность» [3, с. 7]. Риск имеет место тогда, когда некоторое действие может привести к нескольким взаимоисключающим исходам с известным распределением их вероятностей. Если же такое распределение неизвестно, то соответствующая ситуация рассматривается как неопределенность. В настоящее время многие авторы определяют риск как производную от факторов неопределенности. При этом под неопределенностью понимается неполнота или неточность информации об условиях реализации проекта, в том числе о связанных с ними затратах и результатах [2, с. 220].

Проблема оценки риска инвестиционных проектов привлекала внимание не только Фрэнка Найта. Эту проблему исследовали такие зарубежные ученые, как Г. Марковиц, Д.

Тобин, У. Шарп., на основе работ которых в 80-е гг. XX в. была разработана методика оценки рисков портфельных инвестиций, получившая название «Value-at-Risk» (VaR). П. Артцнер и Ф. Делбайн в конце 90-х гг. XX в. модифицировали метод VaR и предложили метод Conditional Value at Risk (CVaR) и позже Conditional Drawdown-at-Risk (CDaR).

Целью статьи является апробация статистического метода оценки рисков инвестиционных проектов в условиях деятельности ПАО «ЯКХЗ», выбирающего наилучший вариант инвестирования ограниченного количества свободных денежных средств.

В сложившейся в стране ситуации, Ясиновский коксохимический завод оказался убыточным предприятием. В связи с этим правильное инвестирование временно свободных средств, которые, в основном, являются государственными дотациями, позволит предприятию улучшить свое текущее положение и сделать реальные шаги к выходу из затянувшегося кризиса. С учетом того, что предприятие имеет возможность осуществлять только реальные инвестиции, они должны быть направлены на максимизацию прибыли и при этом иметь низкую степень риска во избежание финансовых потерь.

Пусть в 2020 г. предприятие ПАО «ЯКХЗ» имеет свободные денежные средства в размере 50300 тыс. руб. На эти средства руководство завода может закупить 10 доменных печей (оборудование А), либо 30 углезагрузочных машин (оборудование В) или же 50 двересъемных машин (оборудование С). Для прогнозирования возможных убытков предприятия воспользуемся данными, представленными в табл. 1

Таблица 1 – Прогнозируемые убытки предприятия

Возможные варианты развития социально-экономической обстановки в стране	Прогнозируемые убытки, тыс. руб.	Вероятность
Пессимистический вариант	30000	0,2
Наиболее вероятный вариант	2500	0,5
Оптимистический вариант	-42000	0,3

Используя данные табл. 1, определим величину риска как математическое ожидание прогнозируемых убытков по формуле (1):

$$W = \sum_{i=1}^n x_i \cdot p_i \quad (1),$$

где W – величина риска, тыс.руб.;

x_i – прогнозируемые убытки, тыс.руб.;

p_i – вероятность;

i – вариант развития социально-экономической обстановки в стране.

$$W = 30000 \cdot 0,2 + 2500 \cdot 0,5 + (-42000) \cdot 0,3 = -5350 \text{ (тыс. руб.)}$$

Полученный результат свидетельствует, что запланированное вложение средств является оправданным, так как возможные убытки – отрицательны, т.е. ожидается, что ПАО «ЯКХЗ» получит прибыль.

Далее следует определить, какой из трех инвестиционных проектов, связанных с покупкой оборудования, является наиболее предпочтительным для Ясиновского коксохимического завода. Для оценки финансовых рисков проектов воспользуемся статистическим методом. Используя данные табл. 2, определим математическое ожидание прибыли по каждому из проектов, используя формулу (2). Предпочтение отдается проекту с наибольшим значением математического ожидания.

Таблица 2 – Прогнозируемые результаты инвестиционных проектов

Возможные результаты	А		В		С	
	Прогнозируемая прибыль, тыс. руб.	Вероятность	Прогнозируемая прибыль, тыс. руб.	Вероятность	Прогнозируемая прибыль, тыс. руб.	Вероятность
Пессимистичные	3000	0,8	2300	0,5	1300	0,1
Оптимистичные	6400	0,2	5000	0,5	3950	0,9

$$M(x) = \sum_{i=1}^n x_i \cdot p_i \quad (2),$$

где $M(x)$ – математическое ожидание прибыли.

$$M(A) = 3000 \cdot 0,8 + 6400 \cdot 0,2 = 3680 \text{ (тыс. руб.)}$$

$$M(B) = 2400 \cdot 0,3 + 5700 \cdot 0,27 = 3650 \text{ (тыс. руб.)}$$

$$M(C) = 1300 \cdot 0,1 + 3950 \cdot 0,9 = 3685 \text{ (тыс. руб.)}$$

Расчеты показывают, что инвестиционный проект С является самым предпочтительным, так как он обеспечивает наибольшую величину ожидаемой прибыли. Тем не менее, ожидаемая прибыль по двум другим проектам не намного уступает прибыли проекта С. Для определения риска проектов как степени изменчивости результата по сравнению с ожидаемым, рассчитаем следующую характеристику – дисперсию, используя формулу (3).

$$V(x) = \sum_{i=1}^n p_i \cdot (x_i - M(x_i))^2 \quad (3),$$

где $V(x)$ – дисперсия (вариация).

$$V(A) = 0,8 \cdot (3000 - 3680)^2 + 0,2 \cdot (6400 - 3680)^2 = 1849600 \text{ (тыс. руб.}^2\text{)}$$

$$V(B) = 0,5 \cdot (2300 - 3650)^2 + 0,5 \cdot (5000 - 3650)^2 = 1802250 \text{ (тыс. руб.}^2\text{)}$$

$$V(C) = 0,1 \cdot (1300 - 3685)^2 + 0,9 \cdot (3950 - 3685)^2 = 632025 \text{ (тыс. руб.}^2\text{)}$$

Дисперсия характеризует меру рассеяния случайной величины прибыли относительно ее математического ожидания. Чем меньше величина рассеяния, тем меньше степень риска. Оценивая результаты расчетов, можно сказать, что проект С является наименее рискованным.

Для того, чтобы перейти к исходным единицам измерения (тыс.руб.), найдем среднеквадратическое отклонение ожидаемой прибыли по формуле (4):

$$\sigma(x) = \sqrt{V(x)} \quad (4),$$

где $\sigma(x)$ – среднеквадратическое (стандартное) отклонение.

$$\sigma(A) = \sqrt{1849600} = 1360 \text{ (тыс. руб.)}$$

$$\sigma(B) = \sqrt{1802250} = 1342,5 \text{ (тыс. руб.)}$$

$$\sigma(C) = \sqrt{632025} = 795 \text{ (тыс. руб.)}$$

Среднеквадратическое отклонение ожидаемой прибыли является легче интерпретируемой характеристикой риска, поскольку измеряется в денежных единицах –

тыс.руб. Чем меньше среднее квадратическое отклонение, тем меньше риск проекта. Как видно из расчетов, проект С – самый предпочтительный, т.к. менее рискованный.

Следующая характеристика риска – коэффициент вариации, который рассчитывается по формуле (5) и показывает величину риска, приходящуюся на 1 руб. ожидаемой прибыли. Чем меньше коэффициент вариации проекта, тем он менее рискованный.

$$CV = \frac{\sigma(x)}{M(x)} \quad (5),$$

где CV – коэффициент вариации.

$$\begin{aligned} CV(A) &= \frac{1360}{3680} = 37 \\ CV(B) &= \frac{1342,5}{3650} = 36,8 \\ CV(C) &= \frac{795}{3685} = 21,6 \end{aligned}$$

Как видно из расчетов, проект С менее рискованный, а, значит, наиболее предпочтительный.

Обычно риск связан только с неблагоприятными отклонениями от ожидаемых значений, поэтому при расчете дисперсии и среднее квадратическое отклонение следовало бы учитывать отклонение только в худшую сторону, а не в обе стороны. Показатели риска, учитывающие лишь величину неблагоприятных отклонений, называются полувариацией (6) и полуквадратическим отклонением (8).

$$SV(x) = \sum_{i=1}^n p_i^- \cdot (x - M(x))^2 \quad (6),$$

$$p_i^- = \sum_{i=1}^n \alpha_i \cdot p_i \quad (7),$$

где α_j – индикатор неблагоприятных отклонений.

$$\begin{aligned} SV(A) &= 0,8 \cdot 1 \cdot (3000 - 3680)^2 + 0,2 \cdot 0 \cdot (6400 - 3680)^2 = 369920 \text{ (тыс. руб.}^2\text{)} \\ SV(B) &= 0,5 \cdot 1 \cdot (2300 - 3650)^2 + 0,5 \cdot 0 \cdot (5000 - 3650)^2 = 911250 \text{ (тыс. руб.}^2\text{)} \\ SV(C) &= 0,1 \cdot 1 \cdot (1300 - 3685)^2 + 0,9 \cdot 0 \cdot (3950 - 3685)^2 = 568822,5 \text{ (тыс. руб.}^2\text{)} \end{aligned}$$

Полувариация показывает меру рассеяния случайной величины относительно ее математического ожидания при неблагоприятном ходе событий. Чем меньше данный показатель, тем меньше риск. В данном случае наименее рискованным вариантом инвестирования является проект А.

$$SSV(x) = \sqrt{SV(x)} \quad (8),$$

где SSV(x) – полуквадратическое отклонение.

$$\begin{aligned} SSV(A) &= \sqrt{369920} = 608,2 \text{ (тыс. руб.)} \\ SSV(B) &= \sqrt{911250} = 954,6 \text{ (тыс. руб.)} \\ SSV(C) &= \sqrt{568822,5} = 754,2 \text{ (тыс. руб.)} \end{aligned}$$

Полуквадратическое отклонение является легче интерпретируемым показателем риска, поскольку измеряется в тех же единицах, что и ожидаемая прибыль. Чем меньше его

величина, тем меньше риск. Как видно из расчетов, проект А является менее рискованным способом инвестирования по сравнению с другими проектами.

Следующая характеристика риска проекта – коэффициент полувариации показывает величину неблагоприятных отклонений, приходящуюся на 1 руб. ожидаемой прибыли. Чем меньше его величина, тем меньше риск. Расчет ведется по формуле (9):

$$CSV = \frac{SSV(x)}{M(x)} \quad (9),$$

где CSV – коэффициент полувариации.

$$\begin{aligned} CSV(A) &= \frac{608,2}{3680} = 16,5 \\ CSV(B) &= \frac{954,6}{3650} = 26,2 \\ CSV(C) &= \frac{754,2}{3685} = 20,5 \end{aligned}$$

Расчеты показывают, что наименьший риск неблагоприятных отклонений в расчете на 1 руб. ожидаемой прибыли соответствует проекту А.

Подводя итоги расчетов, следует обратить внимание на то, что наибольшую прибыль способен обеспечить проект С, но риск неблагоприятных отклонений у него не самый низкий, а, значит, вероятность недополучения ожидаемого результата тоже не самая низкая. Если брать во внимание величину риска неблагоприятных отклонений, приходящуюся на единицу ожидаемого результата, то наиболее эффективным и наименее рискованным будет вложение средств в проект А. Инвестор, не склонный к риску, должен обратить внимание на закупку 10 доменных печей, что соответствует вложению средств в оборудование А.

Список литературы:

1. Беренс В., Хавранек П.М. Руководство по оценке эффективности инвестиций. – М.: ИНФРА-М (Интерэксперт), 2005. – 372 с.
2. Идрисов А.Б. Планирование и анализ эффективности инвестиций. – М.: СПАРК, 2006. – 456 с.
3. Фрэнк Хейнеман Найт. Риск, неопределенность и прибыль. – М.: Дело, 2003. – 360 с.

ОПТИМИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ НА ОСНОВЕ ПОРТФЕЛЬНОГО АНАЛИЗА

Полянская К.Н.

Студентка 4 курса гр. ЭФК-16

Научный руководитель к.э.н., доцент Луппол Е.М.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Аннотация: в статье рассмотрены подходы различных авторов к формированию модели оптимальной структуры активов предприятия с использованием теории портфельного анализа.

Ключевые слова: риск, доходность, портфель активов, оптимальная структура активов, модель Марковица, модель Тобина, модель Шарпа.

В условиях рыночной экономики основной целью деятельности субъекта хозяйствования является получение прибыли. Эффективность всех видов деятельности организации выражается в финансовых результатах. Хозяйствующий субъект самостоятельно выбирает, куда и в каком количестве вкладывать свой капитал, формирует оптимальную структуру активов на предприятии с целью получения максимальной прибыли.

Активы – это все имущество предприятия, его ресурсы, которые имеются у него на конкретный период. Состояние, объем, структура данных активов – одно из определяющих условий успешного функционирования предприятия. Оптимальная структура активов имеет наименьший уровень риска при заданной доходности или наибольшую ожидаемую доходность при заданном уровне риска.

Оптимизацию финансовых результатов можно осуществить на основе портфельного анализа. Доходности ценных бумаг, рассматриваемые в портфелях, с точки зрения деятельности предприятия можно интерпретировать как прибыльность различных видов активов. Идею портфеля, определяющего доли ценных бумаг, приносящих максимум прибыли (или обеспечивающих минимум риска), можно интерпретировать как задачу формирования такой структуры активов, которая обеспечивала бы максимум прибыли (финансовых результатов) или минимум риска недостижения максимума прибыли (минимум риска недополучения финансовых результатов).

Каждый инвестор при формировании портфеля ценных бумаг желает достичь наилучшего соотношения между прибылью и риском, как и владелец предприятия, который управляет активами. Риск портфеля ценных бумаг заключается в том, что ожидания относительно его доходности могут не оправдаться, в результате чего некоторая часть доходов не будет получена, или же инвестор потеряет все вложенные средства, как и владелец предприятия в случае, если ожидания относительно доходности активов не оправдаются.

Портфельный подход к формированию структуры активов осуществляется на основе прогнозирования доходности каждого их вида и перераспределения стоимости в наиболее доходные из них с учетом индивидуальных особенностей и отраслевой принадлежности предприятия. Определив доходность каждого вида активов, можно сформировать их структуру таким образом, чтобы средневзвешенная доходность их видов была максимальной.

Цель работы – расширение, углубление и систематизация знаний теоретических аспектов оптимизации финансовых результатов на основе портфельного анализа и составления эффективного портфеля активов.

В научной литературе описаны подходы к формированию эффективного портфеля ценных бумаг на основе таких моделей, как: «Портфельная теория Гарри Марковица», «Рыночная модель Уильяма Шарпа» и «Модель Джеймса Тобина».

Современная теория финансового риска, связанного с колебаниями цен финансовых инструментов и процентных ставок, основывается на портфельной теории Г.Марковица. Управление риском в данной модели выполняется с помощью определения диверсифицированной структуры активов. Доходность портфеля активов (r_p) определяется как средневзвешенная величина доходностей составляющих его активов по формуле (1):

$$r_p = \sum_{i=1}^n w_i \cdot r_i \quad (1)$$

где n – количество активов в структуре;

w_i – процентная доля актива в структуре;

r_i – доходность данного актива.

Риск отдельного инструмента оценивается как среднеквадратическое (стандартное) отклонение его доходности и показывает абсолютное отклонение показателей от среднего

значения. Через ковариацию отражается совокупное изменение (отклонение) доходностей двух активов от их средних значений и их взаимозависимость. Риск портфеля, состоящего из n активов, определяется по формуле (2)[3]:

$$\sigma_p = \sqrt{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n w_i \cdot w_j \cdot V_{ij}} = \sqrt{\sum_{i=1}^n w_i^2 \cdot \sigma_i^2 + 2 \cdot \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n w_i \cdot w_j \cdot k_{ij} \cdot \sigma_i \cdot \sigma_j}, \quad (2)$$

где σ_i, σ_j – стандартное отклонение доходностей активов;

k_{ij} – коэффициент корреляции между i и j – м активом;

V_{ij} – ковариация доходностей i -го и j -го финансового инструмента.

Таким образом, в рамках правильно подобранной структуры портфеля риски снижаются за счет обратной корреляции активов.

С точки зрения предпринимателя, оптимальная структура активов должна обеспечивать максимально возможную доходность с минимальным риском. Однако математически такая постановка задачи является противоречивой и решения не имеет. Поэтому, как правило, рассматривается один из двух возможных вариантов данной задачи[3]:

- определить доли активов, обеспечивающих максимальную доходность при заданном уровне риска. Модель максимального дохода имеет вид:

$$\left\{ \begin{array}{l} r_p = \sum_{i=1}^n w_i \cdot r_i \rightarrow \max \\ \sqrt{\sum_{i=1}^n w_i^2 \cdot \sigma_i^2 + 2 \cdot \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n w_i \cdot w_j \cdot k_{ij} \cdot \sigma_i \cdot \sigma_j} = \sigma_p \\ \sum_{i=1}^n w_i = 1 \\ w_i \geq 0 \end{array} \right. \quad (3)$$

- определить доли активов, обеспечивающих минимальный риск при заданном уровне доходности. Модель минимального риска имеет вид:

$$\left\{ \begin{array}{l} \sigma_p = \sqrt{\sum_{i=1}^n w_i^2 \cdot \sigma_i^2 + 2 \cdot \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n w_i \cdot w_j \cdot k_{ij} \cdot \sigma_i \cdot \sigma_j} \rightarrow \min \\ \sum_{i=1}^n w_i \cdot r_i = r_p \\ \sum_{i=1}^n w_i = 1 \\ w_i \geq 0 \end{array} \right. \quad (4)$$

Подход Г. Марковица предполагает, что оптимальная структура активов состоит из рискованных активов. В модели Дж. Тобина предприниматель может приобрести не только рискованные, но и безрисковые активы. Под безрисковым активом понимается актив, по которому доход является строго установленным. Доходность структуры активов

рассчитывается как взвешенная сумма доходностей отдельных видов активов, включая безрисковый актив. Формула расчета доходности портфеля Тобина следующая [2]:

$$r_p = w_0 \cdot r_0 + \sum_{i=1}^N w_i \cdot r_i \quad (5)$$

где w_0 – доля безрискового актива в структуре;

r_0 – доходность безрискового актива.

В модели Дж. Тобина для оценки риска портфеля ценных бумаг используется тот же подход, что и в модели Г. Марковица (2). Так как безрисковый актив максимально надежен, его уровень риска равен нулю. Математический вид оптимизационной задачи определения структуры активов по модели Дж. Тобина [2]:

- определить структуру активов, обеспечивающую максимальную доходность при заданном уровне риска. Модель максимального дохода имеет вид (6):

$$\left\{ \begin{array}{l} r_p = w_0 \cdot r_0 + \sum_{i=1}^n w_i \cdot r_i \rightarrow \max \\ \sqrt{\sum_{i=1}^n w_i^2 \cdot \sigma_i^2 + 2 \cdot \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n w_i \cdot w_j \cdot k_{ij} \cdot \sigma_i \cdot \sigma_j} = \sigma_p \\ w_0 + \sum_{i=1}^n w_i = 1 \\ w_i \geq 0 \end{array} \right. \quad (6)$$

- определить структуру активов, обеспечивающую минимальный риск при заданном уровне доходности. Модель минимального риска имеет вид (7):

$$\left\{ \begin{array}{l} \sigma_p = \sqrt{\sum_{i=1}^n w_i^2 \cdot \sigma_i^2 + 2 \cdot \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n w_i \cdot w_j \cdot k_{ij} \cdot \sigma_i \cdot \sigma_j} \rightarrow \min \\ w_0 \cdot r_0 + \sum_{i=1}^n w_i \cdot r_i = r_p \\ w_0 + \sum_{i=1}^n w_i = 1 \\ w_i \geq 0 \end{array} \right. \quad (7)$$

В основе модели Шарпа лежит метод линейного регрессионного анализа, позволяющий связать две случайные величины: независимую X и зависимую Y линейным выражением вида (8):

$$Y = \alpha + \beta \cdot X \quad (8)$$

В модели Шарпа независимой переменной обычно считается величина какого-либо рыночного индекса. Таковыми могут быть, например, темпы роста валового внутреннего продукта, уровень инфляции, индекс цен потребительских товаров и т.д. Сам Шарп в

качестве независимой переменной рассматривал доходность. В качестве зависимой переменной берется доходность какого-либо i -го актива.

Пусть доходность в течение T расчетных периодов принимает случайные значения $r^m(t), r^m(1), r^m(2), \dots, r^m(T)$. При этом доходность i -го актива имела значения $r_i(t), r_i(1), r_i(2), \dots, r_i(T)$. Тогда линейная регрессионная модель позволяет представить взаимосвязь между величинами $r^m(t)$ и $r_i(t)$, в виде (9) [1, с. 17]:

$$r_i(t) = \alpha_i + \beta_i \cdot r^m(t) + \varepsilon_i(t) \quad (9)$$

где α_i – постоянная составляющая линейной регрессии, показывающая, какая часть доходности i -го актива не связана с изменениями доходности рынка активов $r^m(t)$;

β_i – параметр линейной регрессии, показывающий чувствительность доходности i -го актива к изменениям рыночной доходности;

$\varepsilon_i(t)$ – случайная ошибка, свидетельствующая о том, что реальные значения отклоняются от линейной зависимости.

Для оценки ожидаемой доходности r_p и ожидаемого риска σ_p^2 используются формулы (10)-(11):

$$r_p = \sum_{i=1}^n \alpha_i \cdot r_i + \sum_{i=1}^n \beta_i \cdot r_i \cdot r^m \quad (10)$$

где r^m – ожидаемая доходность рынка.

$$\sigma_p^2 = \sum_{i=1}^n \sigma_{\varepsilon,i}^2 \cdot x_i^2 + \sigma_m^2 \cdot \left(\sum_{i=1}^n \beta_i \cdot x_i \right)^2 \quad (11)$$

Модель Шарпа позволяет разделить портфельный риск на систематический (или рыночный) и несистематический. Дисперсия, или риск, портфеля включает долю риска самих активов (первое слагаемое – собственный риск) и долю риска, определяемого нестабильностью рынка (второе слагаемое – рыночный риск).

Таким образом, возможности портфельной теории позволяют определить наиболее оптимальный вариант структуры активов предприятия с точки зрения риска, смоделировать потребность в финансовых ресурсах для обеспечения заданной структуры, что позволит повысить конечную эффективность финансовой стратегии организации.

Список литературы:

1. Борисова Л.В. Модели оптимального портфельного инвестирования: учебно-методическое пособие / И.Д. Сагаева / Саратов: Издательство Сарат. ун-та, 2015. – 22 с.
2. Жданов В.И. Инвестиционный портфель ценных бумаг. Расчет портфеля Дж. Тобиана Excel [Электронный ресурс] / В.И.Жданов, И.О. Жданов // Финансовый анализ: Финансово-инвестиционный блог Жданова Василия и Жданова Ивана. – 2020. – Режим доступа: <https://finzz.ru/investicionnyj-portfel-cennyx-bumag-portfel-tobina-v-excel.html> (Дата обращения: 14.03.2020).
3. Жданов В.И. Портфельная теория Марковица [Электронный ресурс] / В.И.Жданов, И.О. Жданов // Финансовый анализ: Финансово-инвестиционный блог Жданова Василия и Жданова Ивана. – 2020. – Режим доступа: <https://finzz.ru/formirovanie-investicionnogo-portfelya-markovica-v-excel.html> (Дата обращения: 14.03.2020).

ОЦЕНКА РИСКА НЕКРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Пронин Г.И.

Студент 4 курса гр. ЭФК-16

Научный руководитель к.э.н., доцент Луппол Е.М.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

4.

Аннотация: в работе рассмотрены двух- и пятифакторная модели оценки вероятности банкротства Альтмана, проведена оценка риска некредитоспособности предприятия «Геркулес».

Ключевые слова: банкротство, риск некредитоспособности, вероятность, индекс Альтмана, многофакторная модель.

Актуальность изучения условий, оказывающих большое влияние на финансовую несостоятельность предприятий, причины и процедуры банкротства обусловлена тем, что в настоящее время экономика нашего государства пребывает под воздействием ряда негативных моментов: кризис неплатежей, низкая эффективность управления на всех уровнях, изношенное оборудование. Банкротство, как механизм оздоровления экономики, давно уже стало одним из основных инструментов западного рынка. Банкротство, бесспорно, радикальная мера. Это последняя возможность сохранить то или иное предприятие от окончательного развала, благодаря передаче управления неплатежеспособным предприятием от неэффективного собственника более эффективному. В условиях мирового кризиса многие предприятия подвергаются банкротству, в связи с чем становится актуальным исследование проблемы оценки риска некредитоспособности организаций для заблаговременного определения вероятности наступления банкротства, что создаст реальную возможность либо избежать банкротства, либо обанкротиться с минимальными потерями.

Изучение данной темы связано с наличием проблем в определении признаков несостоятельности как теоретического, так и практического характера, что обусловлено недостаточностью статистики банкротств в определенных экономических условиях деятельности предприятий, например, в условиях работы на постконфликтных территориях.

Проблема исследования банкротства привлекает к себе интерес как зарубежных, так и отечественных ученых и практиков. В теории финансового анализа рассматриваются интегральные модели, разработчиками которых являются зарубежные учёные такие, как Э. Альтман, Дж. Фулмер, Ж. Конан и М. Голдер, Р. Лис, Р. Тафлер и Г. Тишоу, Ж. Лего и Г. Спрингейт. В российской экономической науке для комплексной оценки финансовой устойчивости и прогнозирования риска угрозы финансовых затруднений в будущем также предлагаются разнообразные модели: Г.В. Давыдовой и А.Ю. Беликова, О.П. Зайцевой, А.Д. Шеремета, Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова, В.В. Ковалева и О.Н. Волковой, Г.В. Савицкой, В.И. Бариленко и др.

Целью статьи является апробация интегральных методов оценки некредитоспособности предприятия на примере реального предприятия «Геркулес».

Первые модели анализа неплатежеспособных предприятий были предложены в 60-х годах XX столетия на основе регрессионного (дискриминантного) анализа. Его цель – построение линии, разделяющей все предприятия на 2 категории: в случае, если точка находится над линией, то предприятию финансовые затруднения в ближайшем будущем не угрожают, и наоборот.

В настоящее время в иностранной аналитической практике с целью оценки вероятности возникновения финансовых затруднений разработано большое разнообразие моделей, различающихся набором критериев и степенью их значимости. Наиболее простая из методик диагностики некредитоспособности предприятия базируется на двухфакторной модели оценки вероятности банкротства, предложенной Альтманом. Эта модель отличается простотой и наглядностью. Для расчета берутся два показателя – коэффициент текущей

ликвидности и доля заемных средств в пассиве [2, с. 130]. Общий вид модели и интерпретация полученных с ее помощью результатов представлены в табл.1.

Таблица 1 – Двухфакторная модель Э. Альтмана

Переменные модели	– коэффициент текущей ликвидности ($K_{\text{тл}}$); – удельный вес заёмных средств в пассивах (коэффициент финансовой зависимости (K_3))	
Формализованный вид модели	$Z = -0,3877 - 1,0736 \cdot K_{\text{тл}} + 0,0579 \cdot K_3$	
Оценка угрозы банкротства	при $Z < 0$	вероятность банкротства невелика
	при $Z > 0$	высокая вероятность банкротства

Как видно из данных табл.1, при отрицательном значении показателя Z формулируется вывод о низкой вероятности банкротства предприятия, а, значит, о низкой величине риска его некредитоспособности, и наоборот.

Используя отчетные данные о деятельности предприятия «Геркулес» в 2015-2017 гг., была получена оценка риска его некредитоспособности:

$$Z_{2015} = -0,3877 - 1,0736 \cdot 0,852 + 0,0579 \cdot (586757/591702) = -1,2449.$$

$$Z_{2016} = -0,3877 - 1,0736 \cdot 0,863 + 0,0579 \cdot (596154/601161) = -1,25679.$$

$$Z_{2017} = -0,3877 - 1,0736 \cdot 0,856 + 0,0579 \cdot (593486/598621) = -1,2492.$$

Как видно из расчетов, вероятность банкротства предприятия «Геркулес» в соответствии с двухфакторной моделью Альтмана в исследуемом периоде оценивается на уровне менее 50%, так как на протяжении всего периода времени $Z < 0$. Это свидетельствует о низком (менее 50%) уровне риска некредитоспособности оцениваемого предприятия.

Тем не менее, вероятность менее 50% – это довольно широкий диапазон вероятности, что говорит о низкой чувствительности используемого критерия оценки некредитоспособности предприятия, основанного на двухфакторной модели. Более точными в условиях рыночной экономики являются многофакторные модели прогнозирования банкротства, которые обычно состоят из 5–7 финансовых показателей. Для получения более достоверного прогноза зарубежные ученые считают необходимым включать в модели показатели рентабельности.

Так, в практике западных финансовых организаций для оценки вероятности банкротства наиболее часто используется « Z -счёт» Э. Альтмана или индекс кредитоспособности (индекс Альтмана), предложенный в 1968 г. Этот индекс получен Э. Альтманом на основе использования аппарата мультипликативного дискриминантного анализа и также, как и в первом случае, позволяет разделить хозяйствующие субъекты на потенциальных банкротов и небанкротов [1, с.147]. Наибольшей популярностью пользуется пятифакторная модель, основные данные по использованию которой представлены в табл.2 [3, с 432].

Как видно из данных табл.2, предприятие может считаться потенциальным банкротом, если индекс Альтмана, рассчитанный по пятифакторной модели, примет значение менее 1,8. Риск некредитоспособности такого предприятия очень высок и следует принять неотложные меры по оздоровлению его финансового состояния.

Также, в соответствии с данными табл.2, предприятие – потенциально не банкрот, если индекс кредитоспособности, рассчитанный по пятифакторной модели Альтмана, принимает значение, превышающее 3.

Как видно из данных табл.2, промежуточные значения индекса некредитоспособности – между 1,8 и 3 – соответствуют зоне неопределённости, когда нет достаточно надёжной вероятности отнести предприятие к той или иной группе. В этом случае необходимо использовать другие критерии классификации.

Таблица 2 – Многофакторная модель индекса кредитоспособности Э. Альтмана

Переменные модели	K_1 – рентабельность активов; K_2 – коэффициент оборачиваемости активов; K_3 – коэффициент соотношения собственного и заёмного капитала; K_4 – рентабельность собственного капитала; K_5 – коэффициент соотношения собственных оборотных средств и всех активов.		
Формализованный вид модели с учётом адаптации к отечественным условиям	$Z = 3,3 K_1 + 1 K_2 + 0,6 K_3 + 1,4 K_4 + 1,2 K_5$		
Интервалы значений показателей и соответствующий им уровень индекса кредитоспособности	до 1,8	очень высокая угроза банкротства	предприятие – потенциально банкрот
	1,81–2,70	высокая угроза банкротства	«зона неопределённости»
	2,71–2,99	возможная угроза банкротства	
	3 и выше	крайне низкая угроза банкротства	предприятие – потенциально не банкрот

Результаты оценки угрозы банкротства, а, значит, риска некредитоспособности предприятия «Геркулес» в исследуемом периоде на основе пятифакторной модели Альтмана представлены в табл.3.

Таблица 3– Результаты оценки риска некредитоспособности предприятия «Геркулес»

Фактор	Вес фактора	2015 г.	2016 г.	2017 г.
K_1	3,3	0,00075	0,000126	0,0002
K_2	1	0,01915	0,000217	0,0002
K_3	0,6	0,008427	0,00839	0,008
K_4	1,4	0,00075	0,0008417	0,001059
K_5	1,2	0,00017	0,0117838	0,007415
Индекс кредитоспособности Альтмана		0,0279	0,0209	0,01594
Оценка угрозы некредитоспособности предприятия		<1,8	<1,8	<1,8

Как видно из данных табл.3, оценка вероятности некредитоспособности предприятия «Геркулес» в 2015-2017 гг. на основе пятифакторной модели Альтмана достаточно высока, что свидетельствует о высокой вероятности его банкротства, что не согласуется с результатами анализа по двухфакторной модели. Так, данные табл.3 свидетельствуют о том, что с каждым годом вероятность некредитоспособности предприятия «Геркулес» повышается и к концу исследуемого периода становится очень высокой, поскольку Z – счёт Альтмана со временем становится все ниже критического значения индекса Z , который

составляет 1,8. Это говорит об очень высокой угрозе банкротства предприятия в исследуемом периоде.

Противоречивые прогнозы оценки некредитоспособности предприятия «Геркулес», полученные на основе использования рассмотренных выше многофакторных моделей Альтмана, дают объективную возможность считать, что использование перечисленных моделей в отечественных экономических условиях является не оправданным, поскольку не позволяет получить достаточно объективный результат. Это объясняется различиями в учёте отдельных показателей, влиянием инфляции на их формирование, несоответствием балансовой и рыночной стоимости отдельных активов и различием внешних факторов, оказывающих влияние на экономические показатели.

В целом, выбор модели оценки риска некредитоспособности предприятия должен быть достаточно обоснованным, учитывающим условия, в которых оно работает, используемую учетную политику, систему налогообложения, уровень развития рыночной экономики в стране и др. факторы. Успех от использования модели будет обеспечен в том случае, если внутренние и внешние условия функционирования предприятий, по которым строилась модель, и организаций, подлежащих оценке, являются идентичными.

Список литературы:

1. Анализ финансовой отчетности: учеб. Пособие / Л.И.Иванова, А.С. Бобылева. – М.: Кнорус, 2020. – 332 с.
2. Антикризисное управление: от банкротства – к финансовому оздоровлению / Под ред. Г.П. Иванова. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1995. – 130 с.
3. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 432 с.

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ НА СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Прощенко А.А.

Научный руководитель к.э.н., доцент Решетникова Т.П.

Донецкий национальный технический университет

Актуальность проведенного исследования. Обеспечение финансовой устойчивости любой коммерческой организации является важнейшей задачей ее менеджмента. Финансовое состояние организации можно признать устойчивым, если при неблагоприятных изменениях внешней среды она сохраняет способность нормально функционировать, своевременно и полностью выполнять свои обязательства по расчетам с персоналом, поставщиками, банками, по платежам в бюджет и внебюджетные фонды и при этом выполнять свои текущие планы и стратегические программы [1].

Деятельность предприятий представляет собой комплекс взаимосвязанных хозяйственных процессов, зависящих от многочисленных и разнообразных факторов. Если какой-либо фактор выпадает из цепи рассмотрения, то оценка влияния других принятых в расчет факторов, а также выводы рискуют оказаться неверными. Будучи тесно взаимосвязанными, эти факторы нередко разнонаправленно влияют на результаты жизнедеятельности предприятия: одни положительно, другие – отрицательно. Отрицательное воздействие одних факторов способно снизить или даже свести на нет положительное влияние других.

Наличие множества разнообразных факторов делает необходимой их группировку. В основу классификации факторов могут быть положены различные признаки:

- по месту возникновения различают внешние и внутренние факторы;

- по важности результата – основные и второстепенные;
- по структуре – простые и сложные;
- по времени действия – постоянные и временные.

Факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия

Любая классификация факторов служит определенным целям. Учитывая, что предприятие является одновременно и субъектом, и объектом отношений в рыночной экономике, а также то, что оно обладает разными возможностями влиять на динамику разных факторов, наиболее важным представляется деление их на внутренние и внешние. Первые напрямую зависят от организации работы самого предприятия; вторые являются внешними по отношению к нему, их изменение почти или совсем не подвластно воле предприятия. Этим делением и следует руководствоваться, моделируя производственно-хозяйственную деятельность и пытаясь управлять финансовой устойчивостью, осуществляя комплексный поиск резервов в целях повышения эффективности производства [2].

Что касается внутренних факторов, предпринимательская деятельность во многом зависит от выбора состава и структуры выпускаемой продукции, оказываемых услуг. При

этом важно не только правильно решить, что производить, но и безошибочно определить, как производить, то есть по какой технологии и по какой модели организации производства и управления действовать.

Другим важным фактором финансовой устойчивости предприятия, тесно связанным с видами производимой продукции и оказываемых услуг, является технология производства, оптимальный состав и структура активов, а также правильный выбор стратегии управления ими. Устойчивость предприятия и потенциальная эффективность бизнеса во многом зависят от качества управления текущими активами, от того, сколько задействовано оборотных средств и каких именно, какова величина запасов и активов в денежной форме и т.д. Следует помнить, что если предприятие уменьшает запасы и ликвидные средства, то оно может пустить больше капитала в оборот и, следовательно, получить больше прибыли. Но одновременно возрастает риск неплатежеспособности предприятия и остановки производства из-за недостаточности запасов. Искусство управления текущими активами состоит в том, чтобы держать на счетах предприятия лишь минимально необходимую сумму ликвидных средств, которая нужна для текущей оперативной деятельности [3].

Следующим значительным внутренним фактором финансовой устойчивости является состав и структура финансовых ресурсов, правильный выбор стратегии и тактики управления ими. Чем больше у предприятия собственных финансовых ресурсов, прежде всего, прибыли, тем спокойнее оно может себя чувствовать. При этом важна не только общая масса прибыли, но и структура ее распределения, и особенно – та доля, которая направляется на развитие производства.

Итак, с точки зрения влияния на финансовую устойчивость предприятия определяющими внутренними факторами являются:

- отраслевая принадлежность субъекта хозяйствования;
- структура выпускаемой продукции (услуг), ее доля в общем платежеспособном спросе;
- размер оплаченного уставного капитала;
- величина и структура издержек, их динамика по сравнению с денежными доходами;
- состояние имущества и финансовых ресурсов, включая запасы и резервы, их состав и структуру.

Термин «внешняя среда» включает в себя различные аспекты: экономические условия хозяйствования, господствующую в обществе технику и технологию, платежеспособный спрос потребителей, экономическую и финансово-кредитную политику Правительство и принимаемые им решения, законодательные акты по контролю за деятельностью предприятия, систему ценностей в обществе и др. Эти внешние факторы оказывают влияние на все, что происходит внутри предприятия [4].

Одним из наиболее масштабных неблагоприятных внешних факторов, дестабилизирующих финансовое положение предприятий в национальной экономике, является на сегодняшний день инфляция. Будучи сложным, многофакторным явлением, инфляция характеризуется обесценением национальной денежной единицы и общим повышением уровня цен внутри страны. Рассматривая процесс общественного воспроизводства на макро– и микроуровнях, можно утверждать, что инфляция выступает угрозой для всей экономики.

На уровне ПАО «Винтер» наибольший массив ценовой информации содержится в финансовой отчетности. Показатели этой отчетности под влиянием изменяющихся цен теряют свою информативность и полезность для пользователей информации.

Влияние инфляции на данные финансовой отчетности ПАО «Винтер» проявились в следующем:

- представление показателей в номинальных величинах привело к занижению затратных статей отчета о финансовых результатах. Имеется в виду, что в период повышения цен занижение стоимости статей актива баланса (материально-производственных запасов, основных средств – зданий, сооружений, оборудования) привело к занижению соответствующих расходов, а, следовательно, и себестоимости реализованной продукции;

– в результате занижения затратных статей произошел искусственный рост прибыли компании. Внешними пользователями данная прибыль может рассматриваться как результат улучшения работы предприятия, что приводит к увеличению налогооблагаемой базы по налогу на прибыль, требованию выплаты существенных дивидендов со стороны акционеров;

– происходит постоянное падение стоимости активов компании в номинальных показателях, что привело к вполне реальным негативным последствиям. Например, при начислении амортизации на недооцененные активы, при необходимости замены оборудования у компании может оказаться недостаточно средств для поддержания физических активов на прежнем уровне, и это вызовет снижение производственных мощностей;

– эффективность деятельности финансово-плановых служб компаний сведена к нулю, так как за основу берутся уже искаженные показатели.

Для того чтобы исключить влияние указанных факторов на достоверность показателей финансовой отчетности, необходимо корректировать ее показатели с учетом инфляции.

Список литературы:

1. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. / Балабанов И.Т. – 2-изд. доп. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 562 с./ Бочаров В.В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций. -М.: Финансы и статистика, 2015. – 298 с.
2. Грачев А.В. Организация и управление финансовой устойчивостью. Роль финансового директора на предприятии / Грачев А.В. – 2015. – № 7 – С. 45– 49.
3. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. / Ковалев В.В. / М.: Финансы и статистика, 2014. – 316 с.
4. Моляков Д.С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства: Учебное пособие. / Моляков Д.С. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 362 с.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Рытикова Е.А.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Аннотация: В современных условиях хозяйствования для многих предприятий актуальным вопросом является финансирование своего экономического развития и повышение эффективности использования имеющихся денежных средств. Развитие рыночных отношений определяет высокую зависимость результатов финансово-хозяйственной деятельности от наличия и эффективного планирования денежных потоков. Поэтому исследование процесса формирования финансовых ресурсов, как важной составляющей системы финансового менеджмента предприятий в условиях воздействия внешних и внутренних факторов в экономике, приобретает особую актуальность.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, собственные средства, заемный капитал, прибыль, амортизационные отчисления.

Финансы предприятий – это совокупность денежных отношений, направленных на создание, использование и распределение доходов предприятия.

Согласно Постановлению Совета Министров Донецкой Народной Республики «О применении Законов на территории ДНР в переходный период» на данный момент в республике действует Гражданский кодекс Украины в редакции 2014 года, согласно которому на территории ДНР могут создаваться предпринимательские и непредпринимательские общества в форме частных предприятий,

обществ с ограниченной ответственностью и обществ с дополнительной ответственностью. Такие формы хозяйствования, как акционерное общество, коллективное предприятие и некоторые виды кооперативов в ДНР временно не регистрируются. С 01.07.2020 года в Донецкой Народной Республике вступит в силу Гражданский кодекс ДНР, который был принят в декабре 2019 года. По новому законодательству организации делятся на коммерческие, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности, и некоммерческие организации, не имеющие цели получения прибыли и не распределяющие ее между участниками.

Коммерческие организации могут создаваться в формах хозяйственных товариществ и обществ, крестьянских (фермерских) хозяйств, хозяйственных партнерств, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Некоммерческие организации, могут создаваться в форме потребительских кооперативов, общественных организаций, к которым относятся в том числе политические партии и профсоюзные организации, общественных движений, благотворительных фондов, адвокатских палат и т.д.

Основная цель финансов предприятий заключается в обеспечении предприятия денежными средствами для покрытия текущих и будущих затрат.

Финансовые потоки каждого вида организации имеют свои особенности, которые обуславливаются формой собственности, спецификой формирования дохода, налогообложением, особенностями выполнения обязательств и другими факторами.

Финансовые ресурсы предприятий делятся на:

- собственные – совокупность финансовых ресурсов предприятия, сформированных за счёт средств участников и финансовых результатов собственной деятельности;
- заемные – совокупность финансовых ресурсы предприятия, которые имеют конечный срок и подлежат безоговорочному возврату. Обычно предусматривается периодическое начисление процентов в пользу кредитора (облигации, банковский кредит, различные виды небанковских займов, кредиторская задолженность);
- привлеченные – это средства, которые предоставляются на постоянной основе и владельцы данных средств получают доход в виде различных выплат.

Собственные средства в свою очередь делятся на внутренние и внешние.

Основным внутренним источником финансовых ресурсов является прибыль, которая представляет собой чистый доход, созданный в сфере материального производства. Направления использования прибыли определяются предприятиями самостоятельно только после уплаты налога на прибыль. В ДНР ставка налога на прибыль 20%. Чистую прибыль предприятия могут направлять на цели накопления и потребления.

Еще одним внутренним источником являются амортизационные отчисления — денежное выражение стоимости износа основных средств и нематериальных активов. В соответствии с Законом ДНР «О налоговой системе» все основные средства делятся на 4 группы, для каждой из которых устанавливается минимально допустимый срок полезного использования. Так, для зданий — 20 лет, для передаточных устройств — 10 лет, для оборудования и транспортных средств — 5 лет. Амортизация основных средств насчитывается с применением прямолинейного метода, по которому годовая сумма амортизации определяется делением амортизируемой стоимости на срок полезного использования объекта основных средств. Данный метод имеет как достоинства, так и недостатки. К достоинствам можно отнести простоту расчета и удобство для использования на предприятиях, выпускающих разнородную продукцию. К недостаткам относятся то, что при расчете не учитывает возможность быстрого морального износа основных средств; не принимается во внимание различие производственных мощностей основных средств в разные годы эксплуатации; не учитывается тот факт, что существует вероятность значительного увеличения затрат на ремонт объекта основных средств особенно в последние годы эксплуатации.

Прямолинейный метод целесообразно использовать для начисления амортизации на такие объекты основных средств, как здания и мебель, а для расчета амортизационных отчислений для оборудования и механизмов целесообразнее использовать производственный метод или метод уменьшения остаточной стоимости.

К внешним источникам собственных средств относится уставный капитал, который является первоначальным источником формирования финансовых ресурсов. В зависимости от организационно-правовой формы уставный капитал формируется за счет взносов учредителей и собственников или за счет реализации акций. Исходя из того, что на территории Донецкой Народной Республики могут действовать только частные предприятия и общества с ограниченной ответственностью, то источником формирования уставного капитала являются взносы собственников и участников.

К заёмным финансовым ресурсам можно отнести:

- банковский кредит – данная форма привлечения финансовых ресурсов на территории ДНР недоступна, так как Центральный республиканский банк в настоящее время не кредитует ни юридические, ни физические лица;

- эмиссия долговых ценных бумаг – на территории Донецкой Народной Республики не функционирует фондовый рынок, поэтому у предприятий нет возможности эмитировать и продать долговые ценные бумаги;

- финансирование из бюджета на возвратной основе – данный источник не используется, в связи со сложной экономической обстановкой в Республике.

На сегодняшний день проблема формирования финансовых ресурсов предприятий является препятствием на пути решения главных социально-экономических задач Донецкой Народной Республики, потому что финансы субъектов хозяйствования являются неотъемлемым звеном всей финансовой системы. Для эффективного функционирования предприятий необходимо разработать механизм кредитования частного бизнеса, а также возможность получения бюджетного финансирования.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Сидоренко В.Р.

Студентка 3 курса гр. ЭФК-17

Научный руководитель к.э.н. Рытикова Е.А.

Донецкий национальный технический университет

Аннотация. Данная статья посвящена теме анализа финансового состояния организации. В статье рассматривается сущность и необходимость проведения финансового анализа, указываются цели по улучшению финансового состояния.

Ключевые слова: финансовое состояние, анализ, устойчивое финансовое состояние.

Наиболее важным вопросом для любого предприятия всегда является оценка перспективы его деятельности. В условиях рыночной экономики это приобретает еще большую значимость, так как существует множество внешних факторов, отрицательно влияющих на финансовое состояние предприятия. Среди них могут быть политические, общеэкономические и даже социальные факторы. В этих условиях определение финансового состояния предприятия и его устойчивости, важнейшими признаками которых являются платежеспособность и наличие ресурсов для развития, относится к числу наиболее важных не только финансовых, но и общеэкономических проблем. Ведь недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятий, к отсутствию у них денежных средств на финансирование текущей и инвестиционной деятельности, а при усугублении финансового состояния – и к банкротству, а избыточная – ставит препятствия на пути развития предприятий, отягощая их затраты излишними запасами и резервами.

Цель статьи состоит в рассмотрении различных подходов авторов к сущности понятия и оценке финансового состояния предприятия.

Объектом статьи является финансовое состояние хозяйствующего субъекта.

Предмет статьи – анализ финансового состояния предприятия и разработка рекомендаций по его улучшению.

Финансовое состояние предприятия – это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к погашению долговых обязательств и саморазвитию на фиксированный момент времени. Финансовое состояние хозяйствующих субъектов определяется эффективностью использования всех элементов процесса труда: средств труда, предметов труда и самого труда. Устойчивое финансовое состояние является необходимым условием эффективной деятельности любого предприятия, организации, фирм и является вершиной в системе оценки бизнеса.

Финансовое состояние предприятия характеризуется размещением и использованием средств (активов) и характером источников их формирования (собственного капитала и обязательств, т.е. пассивов). Эти сведения содержатся в бухгалтерском балансе и других формах бухгалтерской отчетности.

Финансовое состояние понимают и как характеристику инвестиционной привлекательности предприятия, его конкурентоспособности на финансовом рынке. Оценка финансового состояния предоставляет возможность инвесторам, партнерам по бизнесу и кредиторам обозначить финансовые возможности и перспективные направления предприятия в будущем.

Главная цель улучшения финансового состояния предприятия сводится к одной стратегической задаче – наращиванию собственного капитала и обеспечению устойчивого положения на рынке. Для этого предприятие должно постоянно поддерживать платежеспособность и рентабельность, а также оптимальную структуру актива и пассива баланса.

Важным моментом для проведения исследования финансового состояния предприятия и определения его финансовой устойчивости является выбор методики анализа, по которой будут рассчитываться основные показатели и оцениваются темпы их развития.

Информационной базой для оценки финансового состояния предприятия являются данные его финансовой отчетности (баланс, отчет о финансовых результатах).

Финансовое состояние выступает как одна из важнейших характеристик экономической и финансовой деятельности предприятия с позиций внутренней и внешней среды, его надежности. Финансовое состояние предприятия в значительной степени определяет потенциал хозяйствующего субъекта в деловом сотрудничестве, его конкурентоспособность, выступает гарантом эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности, как самого предприятия, так и его партнеров.

Список литературы:

1. Баканов М. И., Мельник М. В., Шерemet А. Д. Теория экономического анализа: Учебник / Под ред. М. И. Баканова. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2006.
2. Басовский Л. Е. Теория экономического анализа: Учебное пособие / Басовский Л. Е., Лунева А. М., Басовский А. Л. М.: ИНФРА-М, 2003.
3. Балабанов, И. Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом / И. Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 512 с.
3. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами: Пер. с англ./Гл.ред.серии Я.В.Соколов. –М.: Финансы и статистика, 2001. – 800 с.
4. Гиляровская, Л. Т. Экономический анализ: учебник для вузов / Л. Т. Гиляровская. – 2-е изд., доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 616 с.
5. Зенкина И. В. Теория экономического анализа. М.: Дашков и К. Наука Пресс, 2007.

ВЗАИМОСВЯЗЬ МАРКЕТИНГОВОЙ И ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Тарасова Р.Е.

Студентка 3 курса гр. ЭФК

Научный руководитель к.э.н. Слепнева Л.Д.

Донецкий национальный технический университет

Аннотация: Маркетинг является неотъемлемой частью финансовой политики организации. Элементы маркетинговой деятельности одновременно являются инструментами управления финансами предприятия. Настоящая работа посвящена изучению взаимосвязи финансовой и маркетинговой политик предприятия.

Ключевые слова: финансы, маркетинг, финансовая политика предприятия, маркетинговая политика предприятия

В стабильных условиях функционирования экономической системы главной целью управления предприятием является повышение эффективности деятельности и рост стоимости бизнеса. Эта цель вполне согласована с основными целями маркетинга: максимизация объема продаж, максимизация прибыли, увеличение доли рынка, увеличение стоимости бренда, увеличение доли лояльных покупателей и др.

В условиях кризиса усилия менеджмента предприятия направлены на предотвращение или минимизацию негативных последствий кризиса, обеспечение условий для увеличения объема сбыта производимой продукции, позволяющего получение необходимых денежных средств. При этом частными целями маркетинга могут быть: поиск новых рыночных возможностей, поддержание уровня продаж, сохранение доли рынка, сохранение доли лояльных покупателей и др.

Таким образом, изучение роли маркетинга, как стратегического инструмента повышения эффективности функционирования предприятий, весьма актуально, поскольку маркетинговая политика формирует умение предприятия отвечать на вызовы рынка и позволяет ему стабильно развиваться.

Целью настоящей работы является изучение взаимосвязи финансовой и маркетинговой политики предприятия.

Начало изучению связи маркетинга и финансов было положено в 70-х годах 20 века Кембриджским институтом маркетинга, где была разработана программа оценки влияния маркетинговой стратегии на прибыль [1].

Ф. Котлер утверждает, что «...без финансового мышления маркетологу практически невозможно подняться на высший уровень организации. Ему необходимо разбираться в отчетах о прибылях и убытках, о движении денежных средств, балансовых отчетах и сметах. Такие понятия, как оборачиваемость активов, рентабельность инвестиций (ROI), рентабельность активов (ROA), движение ликвидности, добавленная стоимость, рыночная капитализация и затраты на капитал, должны стать для него столь же привычными, сколь и продажи, доля рынка или валовая прибыль» [2, с. 138].

Маркетинговая политика на предприятии, включающая товарную, ценовую, сбытовую составляющие, предшествует финансовому планированию.

Так, товарная политика находит инструменты влияния на новый товар, его жизненный цикл, прогнозирует устаревание, что способствует экономии средств. Также товарная политика на предприятии решает и задачи, связанные со сферой производства нового товара. Разработки маркетинга в этой области помогают предпринимателю избежать многих ошибок, подстерегающих его в данной стадии хозяйственной деятельности. Поэтому можно уверенно сказать, что маркетинговая товарная политика помогает повысить эффективность деятельности предприятия.

Проведение грамотной ценовой политики позволяет выявить факторы, определяющие колебания цен; разработать стратегию ценообразования, направленную на

максимизацию прибыли в долгосрочном или краткосрочном планах, рост показателя присутствия на рынке; препятствовать появлению новых конкурентов; обеспечить рост продаж «слабых продуктов»; предупредить банкротство.

Сбытовая стратегия создает условия для успешной реализации продукции, влияет на емкость рынка, выбор посредника и поставщика, возможность создания собственной торговой сети с целью экономии денежных средств. Продвижение товара в условиях жесткой конкуренции – гарантия уклонения от экономических потерь.

Таким образом, маркетинг – важная часть финансовой политики. Составляющие маркетинговой деятельности представляют инструменты управления финансами предприятия в долгосрочной перспективе. В качестве таких инструментов специалисты называют [3]:

- изучение спроса на продукцию и услуги для нацеливания производства на максимизацию прибыли;
- разработка мероприятий, направленных на снижение себестоимости продукции;
- участие в анализе обосновании ценовой политики, установление уровня рентабельности продаж;
- обоснование стратегии товародвижения;
- маркетинговые исследования для построения бизнес-плана на новую продукцию и формирование предложений по его финансированию;
- разработка инвестиционной политики на основе программ маркетинга;

Выполнение плана маркетинга обеспечивает рост собственных источников финансирования, повышает кредитоспособность и инвестиционную привлекательность предприятия, создает благоприятные условия для расширения бизнеса.

Логическая схема связи маркетинга и финансов предприятия представлена на рис. 1.

Логическая схема «маркетинг – финансы»	
1 блок	❖ оценка экономической ситуации и финансовых возможностей организации (комплексный анализ ситуации); ❖ разработка маркетинговой стратегии (включая финансовые показатели); ❖ прогнозирование рисков.
2 блок	❖ организация тактического менеджмента маркетинговой стратегии; ❖ определение степени влияния результатов маркетинговых мероприятий на финансово-экономические показатели деятельности организации.
3 блок	❖ контроль внедрения бизнес-процесса «маркетинг» и достижением уровня запланированных показателей; ❖ внесение корректив в систему маркетинга.

(источник: составлено автором на основе[3])

Рис. 1. Взаимодействие маркетинга и финансов предприятия

Оценка эффективности маркетинговой деятельности посредством финансовых показателей (изменение соотношения темпов роста продаж с объемами производства; увеличение товарооборота; определение количественного влияния объема продаж, ассортимента, цен, себестоимости, рынков сбыта на изменение прибыли; рентабельность продаж; чистый денежный поток, коэффициент общей платежеспособности) в настоящее время приобретает все более важное значение [3].

Часто возникает необходимость проведения дополнительного исследования потребительского спроса для выявления наиболее ходовой продукции в структуре ассортимента продукции предприятия для оптимизации управления товарными запасами. Это, в свою очередь, влияет на показатели оборачиваемости активов, что в итоге может обеспечить рентабельность вложенного капитала.

Связь между финансовыми и маркетинговыми показателями приведена в табл.1.

Таблица 1 – Маркетинговые и финансовые показатели [5, с. 126-127]

Финансовые показатели и коэффициенты	Роль маркетинга в формировании показателей	Показатели маркетинга	Маркетинговые коэффициенты
1	2	3	4
Оборотные активы. Рентабельность оборотных средств	Обеспечение загрузки производственных мощностей. Достижение объемов сбыта, стимулирующих оптимальную оборачиваемость	Объемы реализации	Рентабельность рекламных активностей; Отношение продаж к контактам
Ликвидные активы. Выручка. Чистая прибыль. Норма чистой прибыли	Поиск новых каналов дистрибуции, ускоряющих процесс продаж и получения средств. Анализ ассортиментной политики предприятия для поиска более востребованной продукции	Уровень продаж. Лояльность клиентов. Уровень маркетинговых затрат	Рентабельность рекламных активностей. Коммерческий цикл. Доля постоянных клиентов. Прибыль на единицу продукции. Доля маркетинговых затрат. Уровень оттока клиентов
Коэффициент абсолютной и текущей ликвидности	Возможность быстрой реализации товаров и активов	Параметры рыночного потенциала. Лояльность. Позитивный имидж	Рентабельность продаж
Платежеспособность по текущим обязательствам	Стабильность финансовых потоков	Прогноз объемов реализации	Доля постоянных/новых/ключевых клиентов
Рентабельность активов	Обеспечение загрузки производственных мощностей за счет прогнозов объемов сбыта	План объемов производства продукции, реализованных услуг	Доля постоянных/новых/ключевых клиентов
Коэффициент автономии	Обеспечение притока собственных ДС согласно прогнозу объемов сбыта и дебиторской задолженности Определение объема заемных средств: программа инвестиций, формируемая на основе маркетинговых исследований; прогноз спроса с целью определения объемов пополнения оборотных средств.	Прогноз объемов реализации. Прогноз коэффициентов сезонности. Определение цен товаров.	Доля постоянных/новых/ключевых клиентов
Безубыточность	Сбалансированность товарного портфеля и состава клиентов Выстраивание партнерских отношения	Прибыльность клиентов. Прибыльность товаров. Эффект партнерских отношений	Доля постоянных/новых/ключевых клиентов. Количество видов продуктов (услуг) на 1 заказ.% продаж, недополученных за счет ухода клиентов

Установление взаимосвязи показателей финансовой и маркетинговой деятельности (табл. 1) позволяет исследовать возможность реализации решений по выбору маркетинговых

инструментов, непосредственно влияющих на финансовый результат, и разработать методические рекомендации по их разработке.

В работе [4, с.86] описывается зависимость между рентабельностью маркетинга и рентабельностью инвестированного капитала, выявленная на основе изучения положения дел в 48 западных компаниях, которая свидетельствует о том, что при низком уровне рентабельности маркетинга рентабельность инвестированного капитала в компании оказывается отрицательной. Если же маркетинговая рентабельность продаж и рентабельность маркетинговых инвестиций оказываются на уровне, превышающем 35% и 250%, соответственно, то общая рентабельность инвестиций составляет 25–28%.

Таким образом, очевидно, что одним из наиболее приемлемых и не затратных вариантов для развития производства, улучшения финансового состояния предприятия является разработка комплекса маркетинговых стратегий управления, поскольку поведение маркетинговой политики помогает повысить прибыльность предприятия, а значит, и эффективность его работы.

Список литературы:

1. Брацлавская Е. Рентабельная философия маркетинга // Новый маркетинг, №12, 2004. – с. 3-9. URL: <http://wp.new-marketing.ru/issues/2007/7/29/>
2. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М. : Прогресс, 1991. – 652 с.
3. Климова Н.В. Маркетинг в системе управления финансами организации // Современные технологии управления. – №1 (13), 2012. URL: <https://sovman.ru/article/1304/>
4. Бест, Р. Маркетинг от потребителя / Р. Бест; пер. с англ. – М. : Манн, Иванов, и Фербер, 2008. – 760 с.
5. Чупина Я.В. Маркетинговые инструменты повышения эффективности управления нестабильными системами. Дис. на соиск. уч. степ.канд. эконом. наук. Спец. 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: маркетинг. – М. , 2015. – С.144.

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Шнурова Е.В.

Магистрант 1 курса гр. ЭФКзм

Научный руководитель к.э.н. Слепнева Л.Д.

Донецкий национальный технический университет

Аннотация: Важными субъектами экономики являются образовательные учреждения. В данной работе рассмотрены особенности финансового планирования учреждений профессионального образования, охарактеризованы основные методы финансового планирования, применяющиеся в бюджетных организациях. Сделаны выводы о необходимости широкого применения программно-целевых методов планирования.

Ключевые слова: государственные (муниципальные) учреждения, финансовое планирование, образование, методы.

Эффективное управление финансами учреждения возможно лишь при планировании всех финансовых потоков хозяйствующего объекта. Необходимы тщательная оценка и контроль всех процессов и отношений учреждения с контрагентами. Одним из важнейших составных элементов управления финансами организаций государственного сектора в современных условиях является финансовое планирование.

Финансовое планирование – это планомерное управление процессами создания, распределения, перераспределения и использования денежных ресурсов, целью которого является обеспечение соответствия между объемом финансовых ресурсов и возрастающими

потребностями в них. В процессе финансового планирования выявляются источники формирования ресурсов, достигается установление оптимальных пропорций их распределения между централизованными и децентрализованными фондами, происходит определение конкретных направлений использования средств.

Образовательные учреждения являются важными субъектами экономики. В экономическом комплексе страны действует значительное количество таких учреждений, получающих средства только из государственного бюджета, но и из других внебюджетных источников. Эффективное управление образовательными учреждениями и рациональное использование ими как бюджетных, так и внебюджетных средств достигается путем финансового планирования их деятельности, которое способствует более эффективному использованию средств, направляемых на содержание непроизводственной сферы.

Цель настоящей работы состоит в изучении особенности и методов финансового планирования в образовательном учреждении.

Система финансового планирования в целом подразумевает многовариантный анализ финансовых последствий реализации планов, анализ различных сценариев изменения финансового положения организации.

Планирование – это проекция в будущее для достижения поставленной цели при определенных условиях и возможностях. Прогноз – это документ, отражающий поиск реального и экономически оправданного решения. Планирование может быть выполнено с разным (в зависимости от потребности) уровнем детализации. Составление комплекса этих документов – один из наиболее широко используемых подходов в практике финансового планирования и прогнозирования [1].

Бюджетные учреждения – органы государственной власти и органы местного самоуправления, а также учреждения и организации, созданные ими в установленном порядке, которые полностью содержатся за счет республиканского или местных бюджетов. Бюджетные учреждения являются неприбыльными. Эффективное управление финансами бюджетного учреждения становится возможным только при планировании всех финансовых потоков, отношений и процессов учреждения.

Планирование бюджетного учреждения является внутриорганизационным и не обладает признаками директивности. Основная цель внутриорганизационного финансового планирования – обеспечить оптимальные возможности для успешной хозяйственной деятельности, получить необходимые для этого финансовые средства. Планирование подразумевает, с одной стороны, предотвращение ошибочных действий в области финансов, с другой – уменьшение числа неиспользованных возможностей [2].

Для каждого типа государственных (муниципальных) учреждений предусмотрен свой порядок финансового обеспечения. Основными источниками финансового обеспечения деятельности бюджетного учреждения являются:

- денежные средства на выполнение государственного (муниципального задания);
- средства от предпринимательской и от иной деятельности приносящей доход.

Следовательно, процесс планирования поступления и расходования денежных средств позволяет определить величину расходов, часть которых покрывается за счет государственных субсидий, источником покрытия другой части расходов являются доходы от предпринимательской деятельности.

Эффективное управление финансами государственных образовательных учреждений возможно лишь при планировании всех финансовых потоков, процессов и финансовых отношений. Для бюджетных образовательных учреждений извлечение прибыли не является главной целью и в условиях относительной свободы использования финансовых средств одной из важнейших задач становится оптимизация доходной и расходной частей финансового плана.

Основными задачами финансового планирования деятельности образовательного учреждения являются [3, с. 22]:

- обеспечение необходимыми финансовыми ресурсами финансово-

хозяйственной деятельности образовательного учреждения;

- оценка степени рационального использования финансовых ресурсов;
- установление рациональных финансовых отношений с бюджетом, банками и контрагентами;
- контроль за финансовым состоянием и платежеспособностью учреждения.

Методами финансового планирования являются конкретные способы и приемы расчетов финансовых показателей организации.

Финансовое планирование сводится, с одной стороны, к точным расчетам финансовых показателей на ближайшее время и их балансовой увязке в соответствующем финансовом документе, а с другой стороны – к прогнозным расчетам, носящим вероятностный и многовариантный характер.

Основные методы финансового планирования представлены в табл. 1.

Таблица 1 – Методы планирования финансовых показателей образовательных учреждений

Метод	Содержание метода
Нормативный метод	На основе заранее установленных норм и технико-экономических нормативов рассчитывается потребность хозяйствующего субъекта в финансовых ресурсах и в их источниках. Такими нормативами являются ставки налогов, ставки тарифных взносов и сборов, нормы амортизационных отчислений, нормативы потребности в оборотных средствах и др.
Расчетно-аналитический метод	На основе анализа достигнутой величины финансового показателя, принимаемого за базу, и индексов его изменения в плановом периоде рассчитывается плановая величина этого показателя. Данный метод планирования широко применяется в тех случаях, когда отсутствуют технико-экономические нормативы, а взаимосвязь между показателями может быть установлена косвенно, на основе анализа их динамики и связей.
Балансовый метод	Путем построения балансов достигается увязка имеющихся в наличии финансовых ресурсов и фактической потребности в них. Балансовый метод применяется, прежде всего, при планировании распределения при были и других финансовых ресурсов, планировании потребности поступлений средств в финансовые фонды фонд накопления, фонд потребления и др.
Метод оптимизации плановых решений	Осуществляется нескольких вариантов плановых расчетов с тем, чтобы выбрать из них оптимальный по разным критериям (минимум приведенных затрат; максимум приведенной прибыли; минимум вложения капитала при наибольшей эффективности результата; минимум текущих затрат; минимум времени на оборот капитала, т.е. ускорение оборачиваемости средств; максимум дохода на рубль вложенного капитала; максимум прибыли на рубль вложенного капитала; максимум сохранности финансовых ресурсов, т.е. минимум финансовых потерь (финансового или валютного риска)).
Экономико-математическое моделирование	Позволяет найти количественное выражение взаимосвязей между финансовыми показателями и факторами, их определяющими (регрессионные модели, модель Кобба–Дугласа). Эта связь выражается через экономико-математическую модель, которая представляет собой описание факторов, характеризующих структуру и закономерности изменения данного экономического явления с помощью математических символов и приемов (уравнений, неравенств, таблиц, графиков и т.д.). В модель включаются только основные (определяющие) факторы. Модель может строиться по функциональной или корреляционной связи. В экономико-математическую модель должны включаться только основные факторы.
Программно-целевой метод	Включает формирование и оптимизацию производственной и инвестиционной программ и является по своей сути комплексным управлением финансово-хозяйственной деятельностью предприятия по ключевым направлениям его развития. Он предполагает использование всех имеющихся способов и приемов управления, планирования и регулирования деятельности предприятия

Источник : составлено авторами на основе [1, 4-6]

Наиболее распространенным методом расчета плановых финансовых показателей является нормативный метод (табл.1).

Расчетно-аналитический метод широко применяется при планировании суммы прибыли и доходов, определении величины отчислений от прибыли в фонды накопления, потребления, резервный, по отдельным видам использования финансовых ресурсов, при установлении плановой потребности в оборотных активах, величины амортизационных отчислений и т. п. Недостатком расчетно-аналитического метода является необходимость разработки нескольких вариантов финансового плана в связи с недостаточно верифицируемой информационной базой.

Привлекательной чертой балансового метода является его обоснованность и реалистичность, так как четко идентифицируются элементы доходов и расходов и ведется обособленный их учет. К недостаткам можно отнести то, что при расчетах не учитывается динамика рыночных оценок капитала, конъюнктуры, инфляции и т.д.

Метод оптимизации плановых решений считается комбинацией достоинств нормативного, расчетно-аналитического и балансового методов, но, основанный на отсутствии достоверных исходных предпосылок для разработки финансовых планов, он может привести к высокой вероятности отклонений фактических показателей от запланированных.

Практика применения методов экономико-математического моделирования показывает, что сложные модели со множеством параметров оказываются зачастую непригодными для практического использования. Тем не менее, планирование основных финансовых показателей на основе экономико-математического моделирования выступает основой для функционирования автоматизированной системы управления финансами.

Достоинство данных методов состоит в объективности наблюдений за изучаемым объектом и возможности выявления факторов, влияющих на него. Недостатком является невозможность его применения при значительной величине степени отклонения расчетных показателей от фактических.

Программно-целевые методы имеют то преимущество, что дают возможность определить обоснованный объем ресурсов, необходимых для достижения главной цели и задач.

Финансовое планирование на основе перехода к программно-целевым методам планирования и финансирования представляет собой одну из наиболее прогрессивных новаций организации бюджетного процесса, призванную обеспечить качественно новый уровень результативности и эффективности расходования бюджетных средств, прозрачности и целеориентированности бюджетного процесса в целом, а также способствует более глубоким и разносторонним изменениям не только в сфере высшего и среднего профессионального образования, но и государственного управления финансами в целом [7].

Таким образом, в основу системы финансового планирования в образовательных учреждениях следует ввести программно-целевой метод.

Список литературы:

1. Финансовое планирование и прогнозирование : учеб. пособие / [Е.А. Разумовская, М.С. Шуклин, В. И. Баженова, Е.С. Панфилова] ; под общ. ред. Е.А. Разумовской ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2017. – 284 с.
2. Гарифуллина Н.Ю. Финансовое обеспечение деятельности бюджетных образовательных учреждений по оказанию образовательной услуги / Н.Ю. Гарифуллина, В.А. Гуртова // Экономика образования. – 2011. – № 1. – С. 5-18.
3. Гарнов, И.Ю. Финансовое планирование в бюджетных учреждениях / И.Ю. Гарнов // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2016. – № 8. – С. 21-28.

4. Электронный ресурс . URL :https://vuzlit.ru/467040/teoreticheskie_osnovy_finansovogo_planirovaniya_byudzhethnyh_uchrezhdeniyah(дата обращения 15.03.2020).
5. Васюнина М. Результативность расходов бюджета на оказание образовательных услуг: методологические подходы к оценке / М. Васюнина // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2014. – № 10. – С. 26-31.
6. Юрга В.А. Структура и механизмы финансирования системы высшего профессионального образования как условие инновационного развития высшей школы / В.А. Юрга // Сибирская финансовая школа. – 2011. – № 3. – С. 9 – 14.
7. Ялмаев Р.А., Аслаханова, С.А. Использование программно-целевого метода в бюджетном планировании / Р.А. Ялмаев, С.А. Аслаханова // Экономика, социология и право. – 2015. – № 11. – С. 71-74.

СЕКЦИЯ 2

ИННОВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ

ОЦЕНКА РИСКА ПРИ УПРАВЛЕНИИ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Дуган А.С.
Студентка 4 курса гр. ЭФК-16
Научный руководитель к.э.н., доцент Луппол Е.М.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Аннотация: в статье раскрыта сущность риска денежных потоков, представлена классификация рисков денежных потоков предприятия, рассмотрены статистические методы оценки финансовых рисков.

Ключевые слова: риск, денежный поток, коэффициент, дисперсия, полувариация, среднее квадратическое отклонение, математическое ожидание.

В условиях рыночной экономики риск – неотъемлемая часть финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Экономическая нестабильность приводит к увеличению финансовых рисков, которые влияют на ожидаемые результаты деятельности организации. Любое предприятие, независимо от размера и сферы деятельности, находится под влиянием факторов внешней и внутренней среды, которые могут препятствовать достижению им ожидаемого результата. Поэтому при анализе финансовых показателей необходимо уметь проводить оценку риска и учитывать его при планировании и прогнозировании.

Денежные средства являются ограниченным и дорогим ресурсом, поэтому управление денежными потоками играет важную роль в компании. Проблема оценки денежных потоков заключается в следующем:

- нет оптимальной основы для прогнозирования;
- высокий уровень инфляции и экономическая неопределенность;
- на рынке практически нет аналогов.

Все эти факторы усложняют процесс прогнозирования и управления денежными потоками, а, значит, повышают вероятность возникновения финансовых рисков и требуют использования эффективных инструментов их оценки.

Вопросы оценки финансовых рисков предприятия рассмотрены в работах таких отечественных ученых, как Е.А. Уткин, Д.А. Фролов, М.Г. Лапуста, А.Н. Фомичев, В.В. Ковалев, вместе с тем этим вопросом занимались зарубежные экономисты: Г. Берг, Т. Браун, С. Дэвис, К. Франц [2, с.15].

В литературе отсутствует четкое определение риска денежного потока, но вероятность потери финансовых ресурсов отражает сущность понятия «финансовый риск». Рассмотрим некоторые подходы к определению этой важной финансово-экономической категории. Е.А. Уткин и Д.А. Фролов считают, что финансовый риск представляет собой уровень финансовой потери, выражающийся в возможности не достичь поставленной цели, в неопределенности прогнозируемого результата, в субъективности оценки прогнозируемого результата [2, с.2]. М.Г. Лапуста под финансовыми рисками понимает вероятность возникновения непредусмотренных финансовых затрат в ситуации неопределенных условий финансовой деятельности предприятия [2, с.2].

Целью данной статьи является раскрытие сущности финансовых рисков и рассмотрение методов их оценки.

Под риском денежных потоков следует понимать вероятность возникновения неблагоприятных последствий в форме уменьшения входящих и увеличения исходящих

денежных средств в ситуации неопределенности условий осуществления финансовых операций, ведущих к потере финансовой независимости и угрозе банкротства [5, с.236].

Классификация рисков денежных потоков по видам деятельности представлена в табл.1. Как видно из данных табл.1, финансовые риски сопровождают денежные потоки по всем видам деятельности, что требует использования адекватной системы их учета и оценки, чтобы не допустить финансовых потерь.

Таблица 1 – Риски денежных потоков по видам деятельности [3, с.182]

Виды деятельности	Классификация рисков
Операционная деятельность	1. Коммерческий риск 2. Налоговый риск 3. Инфляционный риск 4. Валютный риск 5. Риск снижения финансовой устойчивости 6. Риск неплатежеспособности
Инвестиционная деятельность	1. Инвестиционный риск 2. Инфляционный риск 3. Риск снижения финансовой устойчивости 4. Риск неплатежеспособности
Финансовая деятельность	1. Кредитный риск 2. Процентный риск 3. Депозитный риск 4. Инфляционный риск

Оценка риска может быть осуществлена на основе статистических методов в виде абсолютных и относительных показателей. В абсолютном выражении риск может определяться как величина возможных потерь в материально-вещественном или стоимостном измерении, а также как величина колеблемости (вариации) относительно ожидаемого результата [1, с.5]:

1. Риск как величина ожидаемой неудачи. Если все возможные последствия некоторого действия, а также вероятности наступления этих последствий известны, то для оценки меры риска используется величина ожидаемой неудачи (математическое ожидание). В этой ситуации риск тем меньше. Чем ниже математическое ожидание неудачи.

$$W = M(X^-) = \sum_{i=1}^n p_i x_i \quad (1)$$

2. Математическое ожидание показателя (например, притока денежных средств), рассчитываемое как сумма произведений ожидаемых при разных сценариях развития ситуации значений показателя на вероятность этих ситуаций. Чем больше математическое ожидание показателя, тем меньше риск.

3. Дисперсия как показатель степени колеблемости относительно ожидаемого (среднего) результата:

$$D = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - x_{cp})^2}{n} \quad (2)$$

Чем больше величина дисперсии, тем большей окажется мера рассеяния случайной величины относительно математического ожидания и тем более рискованным является решение. Важно понимать, что дисперсия – достаточно эффективный инструмент меры риска, но не всегда легко поддающийся интерпретации из-за того, что измеряется в квадратных единицах измерения. Гораздо проще анализировать изменчивость (риск) на

основе инструмента, имеющего такие же единицы измерения, что и исследуемые показатели – с помощью среднеквадратического отклонения.

4. Среднеквадратическое отклонение характеризует абсолютное отклонение показателей от среднего значения:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum (x_i - x_{cp})^2}{n}} \quad (3)$$

Чем меньше среднеквадратическое отклонение, тем меньше риск.

5. Оценка риска как меры неблагоприятных результатов. Учет лишь неблагоприятных отклонений от некоторого порогового уровня экономического показателя для оценивания риска реализуется при вычислении такой характеристики как **полуварияция**. В качестве базы обычно рассматривается ожидаемый результат (математическое ожидание), хотя могут быть применены и другие показатели. Вычисление полуварияции осуществляется по следующей формуле:

$$SV(X) = \sum_{i=1}^n p_i (x_i - M(X))^2 \quad (4)$$

$$p_i = \sum_{i=1}^n \alpha_i p_i$$

Чем меньше величина полуварияции, тем ниже уровень риска.

6. С практической точки зрения удобнее использовать полуквадратическое отклонение, поскольку оно имеет те же единицы измерения, что и показатель, для которого определяется риск. Чем меньше его величина, тем ниже уровень финансового риска:

$$SSV(X) = \sqrt{SV(X)} \quad (5)$$

Преимуществом абсолютных показателей является то, что в качестве *i*-го параметра можно использовать широкий спектр показателей, по которым фирма прогнозирует убытки в случае реализации определенного риска или группы рисков. Однако на практике часто могут возникнуть противоречивые ситуации, когда недостаточно знать только лишь величину риска в абсолютном выражении, а, например, его значение необходимо сравнить (сопоставить) с определенными показателями, характеризующими деятельность фирмы. В этом случае проводят расчет относительных показателей.

В относительном выражении риск определяется как отношение суммы убытков к некоторой базе. За основу берется собственность предпринимателя, общая стоимость ресурсов или ожидаемая прибыль:

1. Соотношение максимально возможного объема убытка и объема собственных финансовых ресурсов:

$$W = \frac{Y}{C} \quad (6)$$

Y – максимально возможный размер убытков, ден.ед.;

C – объем собственных финансовых ресурсов с учетом точно известных поступлений средств, ден.ед.

Исследование рискованных мероприятий позволяет сделать вывод, что оптимальный коэффициент риска составляет 0,3, а коэффициент риска, ведущий к банкротству инвестора, – 0,7 и более.

2. Коэффициент риска K_z планирования некоторого показателя z равен отношению ожидаемых величин отрицательных (неблагоприятных) и неотрицательных (благоприятных) отклонений показателей от запланированного уровня, взятого со знаком "минус":

$$K_z = - \frac{M^-}{M^+} = - \frac{M(X - Z | X < Z)}{M(X - Z | X \geq Z)} = - \frac{M(X | X < Z) - z}{M(X | X \geq Z) - z} \quad (7)$$

Z – запланированное значение экономического показателя;

M – ожидаемые величины показателей $< Z$ в случае их отклонения от Z ;

M^+ – ожидаемые величины показателей $> Z$ в случае их отклонения от Z .

В зависимости от величины K_z можно классифицировать поведение по отношению к риску:

$K_z < 0,2$ – пессимистическое,

$0,2 \leq K_z < 0,4$ – осторожное,

$0,4 \leq K_z < 0,6$ – средне рискованное,

$0,6 \leq K_z < 0,8$ – рискованное,

$0,8 \leq K_z < 1$ – высокой степени риска,

$K_z \geq 1$ – азартное.

3. Коэффициент вариации характеризует величину риска, приходящегося на одну единицу ожидаемой величины показателя, и рассчитывается по формуле:

$$CV = \frac{\sigma}{M(X^+)} \quad (8)$$

4. Коэффициент полувариации показывает величину риска неблагоприятных отклонений, которые приходятся на единицу ожидаемой величины показателя, и рассчитывается по формуле:

$$CSV = \frac{SSV}{M(X^+)} \quad (9)$$

5. Степень синхронизации денежных потоков за определенный период характеризует коэффициент корреляции:

$$r = \frac{\sum xy - \frac{\sum x \sum y}{n}}{\sqrt{(\sum x^2 - \frac{(\sum x)^2}{n})(\sum y^2 - \frac{(\sum y)^2}{n})}} \quad (10)$$

Если значение коэффициента корреляции близко к единице, то это означает, что денежные потоки синхронизируются во времени и риск нехватки денежной массы или ее избытка остается на низком уровне. Если отрицательный денежный поток выше положительного денежного потока, это может привести к состоянию неплатежеспособности предприятия. В случае значительного превышения положительного денежного потока над отрицательным денежным потоком, возможно обесценивание денежных средств в результате инфляционного процесса, а также снижение реальной стоимости капитала [4, с.23].

6. Показатель систематического риска или коэффициент чувствительности β определяет уровень колебаний или отклонений в результатах деятельности отрасли по отношению к результатам деятельности рынка или всей экономики. Систематический риск находится по формуле:

$$\beta_i = \frac{Cov(x_i; x_p)}{\sigma^2(x_p)} = r(x_i; x_p) \cdot \frac{\sigma(x_i)}{\sigma(x_p)} \quad (11)$$

$Cov(x_i; x_p)$ – ковариация показателей;

$\sigma^2(x_p)$ – дисперсия доходности;
 $r(x_i; x_p)$ – коэффициент корреляции;
 $\sigma(x_i)$ – среднее квадратическое отклонение.

С помощью данного показателя можно сопоставлять деятельность предприятий и отрасли, эффективность акций с эффективностью всего рынка ценных бумаг и т. д. Если $\beta=1$, то отрасль имеет колебания результатов, равное рыночному, если $\beta<1$ – колебания результатов меньше рыночных, $\beta>1$ – колебания результатов больше рыночных. Чем больше показатель β , тем выше риск, связанный с этой отраслью.

В отличие от абсолютных показателей относительные – можно использовать для сопоставления оценки разных рисков.

Таким образом, с помощью статистических показателей оценки риска можно оценить риск не только конкретного показателя или операции, но и всего предприятия в целом – на основе его доходов за некоторый промежуток времени. Преимущество статистического метода оценки риска – несложность математических расчетов, а недостаток – необходимость использования большого объема исходных данных, что не всегда возможно. Поэтому применение статистических показателей ограничено.

Список литературы:

1. Анисимова В.Л. Особенности оценки денежных потоков при управлении компанией [Электронный ресурс] / В.Л. Анисимова, В.В.Климашина // Научное обозрение: электрон.журн. – 2017. – № 4. – С.1-21.
2. Артамонов Н.А., Кургиян Д.Г. Финансовые риски в деятельности предприятия// Московский экономический журнал.-2019.-С.1-8.
- 3.Зубачев Д. Н. Особенности управления рисками на предприятии // Молодой ученый. – 2018. – №14. – С. 181-184.
4. Муравьева Н.Н. Критерии эффективности управления денежными потоками в коммерческих организациях // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2015. – С.21-23.
5. Хахонова Н.Н. Анализ и разработка методов оценки риска денежных потоков// Современные наукоемкие технологии.– 2015.-№10.-С.235-237.

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ МИРОВЫХ КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЙ НА РОССИЙСКИЙ ФОНДОВЫЙ РЫНОК

Карабут В.А.

студентка 2 курса гр. ФПР

Научный руководитель Рыткова Е.А.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Аннотация. В статье рассмотрено влияние мировых кризисов на состояние экономики России в целом и на состояние российского фондового рынка в частности.

Ключевые слова: мировой кризис, состояние экономики, фондовый рынок, дефолт.

Мировые кризисные ситуации непосредственно затрагивают каждую систему, являющуюся её составной частью. В соответствии занимаемой доли в мировой пространстве торговые площадки способны оказать заметное воздействие на отечественный рынок.

Фондовые рынки имеют существенное влияние на развитие современной экономики. Сегодня они облегчают взаимоотношения действующих субъектов во всей экономической системе посредством своих активов — ценных бумаг и денежных средств, — а также активно способствуют товародвижению на рынке. В связи с развитием процессов экономической интеграции неотъемлемым процессом стало вхождение российской системы

и национального фондового рынка в международный процесс. Следовательно, российский фондовый рынок оказался составной частью международного фондового рынка, причём это произошло независимо от его специфических особенностей и размеров.

К середине девяностых годов двадцатого века Россия все никак не могла оправиться от последствий развала Советского Союза и попыток перестроить социалистическую систему хозяйствования. Целью было формирование принципиально нового общества и государства в рамках неолиберальной модели экономики, с присущими ей свободным рынком, конкуренцией и многообразием форм собственности [3]. Однако результативность, а главное успешность подобных преобразований в итоге оказалась под вопросом, причиной чему являлись ограниченные меры бюджетной и денежно-кредитной политики, выразившиеся в приоритетности противодействия инфляционным процессам над стимулированием капитальных вложений в реальный сектор экономики; в увеличении налогового бремени в целях сокращения дефицита государственных финансов, а также в акселерации внешних и внутренних заимствований. Кроме того, конфискация сбережений населения 1992 года, подорвала доверие граждан к только что возникшему российскому государству и Правительству реформаторов. Все последующие действия Правительства страны лишь усугубляли пропасть между народом и новой властью.

Следствием проводившейся в те годы макроэкономической политики стали, в частности, спад производства и значительный отток капитала из страны. На фоне этих процессов происходило ухудшение финансовой ситуации, в том числе постоянно увеличивался внутренний и внешний долг, и сокращались возможности по его финансированию. Совокупность внешних и внутренних факторов привела к тому, что государство не могло расплатиться со своими долгами, и вынуждено было объявить дефолт.

России достаточно быстро удалось выбраться и из долговой ямы, в которой она оказалась, и выйти на высокие показатели экономического роста. Значительную роль в этом росте сыграли изменения в макроэкономической политике российских властей, произошедшие после смены состава Правительства и руководства Центробанка. Особенностью данного кризиса являлось то, что в истории мира ещё не было случаев, когда государство объявляло дефолт по внутреннему долгу, номинированному в национальной валюте.

В условиях разразившегося мирового финансового кризиса в 2008 году российский фондовый рынок очень болезненно отреагировал на внешние факторы. Среди них надо отметить денежную политику ФРС США, Европейского ЦБ, Банка Англии, Банка Китая и Банка Японии, влияющие на курсовые валютные пары евро/доллар и йена/доллар и на динамику мировых фондовых индексов, в первую очередь таких стран, как США, Германии, Великобритании, Франции, Японии, Индии и Китая [1]. Так, в течение последних лет были моменты, когда российский рынок акций в меньшей степени реагировал на корпоративные и макроэкономические внутренние новости и в большей степени реагировал на краткосрочную динамику фьючерсов на американские фондовые индексы, фондовые индексы Германии и Великобритании, а также на рост японской Йены к доллару США. Но все же в России фондовый рынок обвалился больше, чем в других странах. Индексы фондовых бирж в России сократились в 4,5 раза против 1,5-1,7 раза в США, в Европе, в Японии и на других больших фондовых рынках, а ведь фондовый рынок России является одним из крупнейших в мире, по объему 1 триллион 350 млрд. долларов, но после изъятия активов его объем сократился до 350 млрд. долларов (в частности, индекс РТС, достигавший 2400, упал до 530, примерно в тех же объемах сократился наш главный фондовый рынок – ММВБ). Это восьмой по значимости фондовый рынок. И он не просто обвалился. Объем торгов на нем заметно упал и составил, с точки зрения объемов этого рынка, мизерную сумму. Если раньше Россия была на 21-м месте в мире по объему торгов на фондовых рынках, то теперь она переместилась на 25-е место. И Россия является, пожалуй, одной из немногих стран, где котировки активов на фондовых рынках сократились и переместились на фондовые

площадки других стран. Если до кризиса 70% всех ценных бумаг российских компаний котируются на российских биржах и только 30% - на зарубежных (в значительной мере на Лондонской и Франкфуртской бирже и немного на Нью-Йоркской), то уже к концу 2008 года 55% всех российских ценных бумаг торговалось на зарубежных биржах и относительно меньшая часть в России. По числу торгуемых акций объем Российской биржи в период кризиса не увеличился, а Лондонская биржа выросла в 2,8 раза, из чего можно сделать неоднозначный вывод о том, где оказалась часть активов Российского фондового рынка.

Фондовый рынок является опережающим индикатором тех тенденций, которые еще только ожидают экономику в будущем, что как раз и позволяет судить о ее перспективах. По его состоянию судят о здоровье экономической системы развитых стран. резкое падение капитализации фондового рынка сигнализирует о замедлении экономического роста в будущем. Причиной финансового кризиса в России в 2008 году стало то, что фондовый рынок сильно зависит от иностранных инвесторов. При общем объеме российского рынка акций около 200 млрд. долл. почти 70% принадлежали иностранным вкладчикам. В России виртуальный фондовый рынок последние годы рос уверенно и быстро. Но как только инвесторам из США, Европы и Азии срочно понадобились средства, они стали продавать акции российских компаний. Около 100 млрд. долл. было выведено с российского фондового рынка. Акции выбрасывались крупными партиями и резко падали в цене. Фондовый рынок рухнул. Первой мишенью такого падения фондового рынка стали банки. Российские банки, облегчая себе жизнь, не особо любили кредитовать реальный производственный сектор, для них гораздо интереснее было без всякой головной боли играть на фондовом рынке временно свободными деньгами клиентов. Банки потеряли большую часть клиентских денег, которыми они играли на рынке. Продать акции по новым, более низким ценам, означало зафиксировать огромные убытки. Объемы потерь стали катастрофическими. В результате у банков образовались огромные дыры в балансах, банки не могут дать никому кредиты, т.к. нет денег. За последнее десятилетие доступность кредитных ресурсов на Западе была просто потрясающая, а процентные ставки – просто сладкими для бизнеса. И потому второй жертвой рухнувшего финансового рынка стали заемщики у западных банков. Западные банки из-за проблем в своих странах начинают отзывать кредиты, выданные российским банкам и компаниям, что катастрофически усугубляет ситуацию. У крупнейших российских компаний резко падает капитализация, рассчитываемая исходя из показателей цен на акции компаний на виртуальном фондовом рынке. Это является еще одним основанием, по которому западные банки стали автоматически требовать отзыва части кредитов, а рейтинговые агентства стали понижать рейтинги этих компаний. От рейтинга и суммы капитализации зависит и объем кредитов. При понижении этих показателей идет почти автоматический отзыв части кредитов и исчезает возможность для компании взять еще где-либо новые кредиты, чтобы продержаться в трудные времена. В общем, для банков и крупных компаний, которые сидят на кредитной игле, настала ситуация апокалипсиса. Закономерными последствиями финансового кризиса стало замедление темпов развития экономики и повышение уровня безработицы. Около 50% предприятий РФ уменьшили объемы производства. И финансовый кризис из 2008 года в России перекочевал в 2009 год в виде экономического кризиса, прибавив проблем не только финансовому сектору и промышленным предприятиям, теперь кризис дошел и коснулся почти каждого. Сокращение штатов предприятий и понижение доходов больно ударит по населению России.

Хотя в 2010 году вновь наметился рост ВВП (2.9%), существует мнение, что экономика России так и не вышла на уровень 2008-2009 годов. Структурные проблемы накапливались, и в определенный момент должны были вырваться наружу. Начиная с 2013 года, экономика снова начала замедляться, а внешняя политика руководства страны привела к обострению ситуации и финансовому спаду.

Особенность кризиса 2014-2015 годов заключалась в том, что развивался он только в России. Страны Европы показывали небольшой экономический рост, а США находились

в расцвете своей инвестиционной привлекательности. На этом фоне падение российской экономики выглядело наиболее мрачно.

Основной причиной возникновения финансового кризиса стали не глобальные тенденции, а локальные антироссийские санкции, оказавшие негативное влияние на российский корпоративный долг и вызвавшие значительный отток капитала. Ухудшение ситуации в России в 2014 году по большей части было вызвано геополитическими изменениями, преимущественно конфликтом на Украине, вхождением Крыма в состав России, последовавшими санкциями Запада и осложнением отношений с зарубежными деловыми и политическими партнерами.

В 2017 году экономика Российской Федерации, по оценкам Правительства, официально вышла из кризиса. Однако аналитики называют рост неустойчивым, тем более что к концу года он ощутимо замедлился. Если во втором квартале ВВП увеличился на 2,5%, то в третьем — только на 1,8%. По итогам года экономика выросла только на 1,4%, что значительно ниже спрогнозированных Минэкономразвития 2,1% роста [2].

Сегодняшняя экономика России представляет собой страшно раздутый сырьевой сектор. За последние 10 лет, прошедшие после последнего дефолта, бюджет России получил 53% доходов за счет таможенных платежей, которые формировались из цен на нефть и спроса на металл. Такая экономика России, ориентированная на экспорт сырьевых товаров, столкнулась с ситуацией, когда спрос и цены на сырье упали. Резкое падение цен на нефть с почти 150 \$ до 40 \$ за баррель очень резко ограничило наполнение бюджета страны, произошли обвал фондового рынка, бегство иностранного капитала, девальвация рубля, обесценивание акций практически всех крупных корпораций и банков. Масштаб снижения капитализации российского фондового рынка несоизмерим со снижением этих рынков в других странах мира.

В связи с этим наиболее актуальной представляется задача переориентации российского фондового рынка и его инфраструктуры с обслуживания краткосрочных спекулятивных операций на долгосрочные инвестиционные операции. В конечном итоге фондовый рынок должен превратиться из инструмента обогащения небольшой кучки спекулянтов в инструмент, служащий нуждам реальной экономики, в том числе перестройке ее нынешней «неустойчивой» модели, и обеспечивающий при этом рост благосостояния граждан России.

В сложившейся ситуации для достижения указанных выше задач совершенно необходимым представляется усиление роли государства в сфере регулирования развития российского фондового рынка. Одним из шагов в данном направлении представляется принятие на федеральном уровне продуманной и реалистичной программы стратегического развития российского фондового рынка. В основе такой программы должны быть заложены новые принципы государственного регулирования фондового рынка, предусматривающие вытеснение участников фондового рынка из сферы спекулятивных операций, как средствами фискальной политики, так и более жесткими мерами, и направление финансовых ресурсов на нужды реальной экономики.

Список литературы:

1. Берзон, Аршавский, Буянова: Фондовый рынок: Учебное пособие для вузов экономического профиля/Вита-Пресс, 2009.-308с.
2. Росстат подтвердил рост ВВП РФ в 2017 году на 1,5%: Электронный ресурс: Доступ: <http://www.interfax.ru/business/606421>
3. «Чёрный август». Почему в 1998 году в России произошёл дефолт: Электронный ресурс. — Доступ: http://www.aif.ru/money/economy/chernyy_avgust_pochemu_v_1998_godu_v_rossii_proizoshel_defolt.

ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ЧАО НПП «МЗША» В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Карпенко А.А.

к.э.н., доц. Решетникова Т.П.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Аннотация: В данной статье были рассмотрены и определены сущность и роль оценки исследования финансового состояния для обеспечения непрерывной финансовой деятельности предприятия

Ключевые слова: финансовое состояние предприятия, факторы, нестабильность, экономическое развитие, финансовый анализ

Актуальность исследования. В условиях конкуренции и нестабильной внешней среды особенно актуально оперативно реагировать на отклонения от стабильной деятельности предприятия, что способствует изучению и исследованию факторов финансовой деятельности предприятия более детально. Зависимость финансового состояния от рационального распределения финансовых ресурсов, точной оценки доходов и расходов, и способности финансового руководства моментально реагировать на изменения цен на рынках сбыта, подчеркивает важность его исследования.

Цель исследования – изложение теоретических основ и методологических подходов к исследованию и учету факторов финансового состояния предприятия, изучение особенности деятельности предприятия в условиях нестабильности.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию факторов финансового состояния посвящены работы как отечественных, так и зарубежных ученых, в частности в трудах: Ковалева В. С., Ковалев В. С., А.Б. Крутик, М. М. Хайкин и др.

Содержание исследования. В экономической науке под финансовым состоянием предприятия понимается совокупность системы показателей, которые отражают состояние капитала в процессе его кругооборота, способность рассчитываться по своим обязательствам и обеспечивать эффективное финансирование своей производственной деятельности на определенный момент времени.

Финансовая деятельность представляет собой комплекс взаимосвязанных процессов, зависящих от разнообразных и многочисленных факторов. Действие одного и того же фактора может быть различным в зависимости от конкретных обстоятельств и условий. Однако, преобладающее действие отрицательных факторов способно снизить положительное влияние других [1, с.57].

Многообразие факторов, непосредственно влияющих на финансовое состояние предприятия, обусловлено необходимостью их классификации, представленной в таблице 1 [2, с.925].

При текущей нестабильной рыночной ситуации на предприятии особое внимание уделяется факторам по отношению объекта исследования: внутренним и внешним, которые значительно влияют на финансовый результат предприятия.

К внешним, относятся факторы, которые не поддаются прямому воздействию со стороны предприятия. К ним относятся налоговая политика и налоговая система государства, состояние рынка продаж (уровни спроса и предложения), конкурентная борьба на рынке, место расположения предприятия (особенности географического положения), транспортно-географическое положение предприятия. [3, с.422].

Таблица 1 – Классификация факторов, влияющих на финансовое состояние

Классификационный признак	Группы факторов
По своей природе	Социально-экономические, природно-климатические, производственно-экономические
По степени воздействия на результаты	Основные и второстепенные
По зависимости от коллектива	Объективные и субъективные
По отношению к объекту исследования	Внутренние и внешние
По степени распространенности	Общие
По времени действия	Постоянные, переменные и специфические
По свойствам отражаемых явлений	Качественные и количественные
По своей структуре	Простые и сложные
По характеру действия	Экстенсивные и интенсивные
По уровню подчиненности (иерархии)	Первого порядка, второго порядка...
По возможности измерения влияния	Измеряемые и неизменяемые

В условиях экономической нестабильности ДНР внешние факторы оказывают значительное давление на финансовое состояние предприятия. Основными причинами являются: неурегулированный статус Донбасса, блокада рынков сбыта, экономические кризисы, инфляционные колебания, не стабильность товарных цен, ограниченная одноуровневая банковская система, невозможность привлечения банковских средств на пополнения оборотных средств предприятия, экономический дисбаланс.

На финансовое состояние предприятия значительно влияет изменения курса валют, т.к. предприятие использует, импортное сырье, материалы, комплектующие изделия, что оказывает резкое неконтролируемое давление на ликвидность предприятия. А имея экспорт произведенной продукции на внешние рынки, предприятие зависит от таможенной политики ДНР. Изменения спроса и предложения также подвержены колебаниям из-за развития техники горно-шахтного оборудования конкурентов, ухудшения финансового состояния потребителей и их численности, и влияние политической целесообразности на международные экономические отношения.

В основе внутренних факторов лежат объективные критерии, определяющие возможности хозяйствующего субъекта в части обеспечения своего конкурентного потенциала. В экономической теории выделяют основные группы внутренних факторов:

Производственные факторы: средства и предметы труда, персонал, совокупность производственных мощностей и технический уровень предприятия.

Финансовые факторы: показатели ликвидности, платежеспособности, деловой активности, рентабельности, оборачиваемости, финансовой устойчивости, качества собственного капитала, структуры капитала, денежного потока.

Инвестиционная деятельность: наличие инвестиционной программы, объем инвестиций, коллективное принятие решений, эффективность управления разного рода проектами.

Инновационная деятельность: приоритетность инновационной политики в стратегии предприятия, наличие системы мотивации инновационной активности внутри предприятия, научно-технический потенциал предприятия и проводимые НИОКР.

Рыночная устойчивость: эффективность осуществления маркетинговой деятельности, товарно-территориальная диверсификация, тип и размеры предприятия.

Юридические факторы: особенности организационно-правовой формы хозяйствующего субъекта, структуры собственников компании, наличие приватизационной

истории предполагаемых объектов инвестирования и закрепленных за данными объектами имущественных и земельных прав. [4, с.351].

Особое значение на предприятии занимают: состояние денежных потоков предприятия, уровень его финансовой устойчивости, платежеспособности; политика вложения денежных средств в инвестиционные проекты; состояние расчетов с покупателями и поставщиками; стратегия и финансовая тактика деятельности экономического потребителя, квалификация основного персонала и уровень закрытия вакансий. [5, с.113].

К факторам неблагоприятного влияния можно отнести существующую систему ценообразования на внутреннем рынке, которая является убыточной для ЧАО НПП «МЗША», сдерживает внедрение прогрессивных технологий, уменьшает количество потребителей среди крупных платежеспособных компаний, то есть снижает его конкурентоспособность по сравнению с независимыми производителями.

Затраты на поддержание и развитие научно-технической базы предприятия, а также разработка патентов и сертификатов, подтверждающие качество производимой продукции на соответствии норм разных стран ложатся на предприятие, высокие ставки налога, таможенного сбора, взносов во внебюджетные фонды значительно увеличивают стоимость произведенной продукции, и, как следствие снижают конкурентоспособность предприятия.

Также при обследовании внутренней среды данного предприятия особое внимание следует уделить его финансам. Коэффициент текущей ликвидности компании показывает, является ли предприятие платежеспособным, а изменения коэффициента рентабельности собственного капитала приводит к изменению прибыльности продаж, что дает возможность изучить финансовое положение предприятия и его стратегических перспективах [5, с. 113].

Краткие выводы. В условиях нестабильности для того, чтобы улучшить показатели финансового состояния ЧАО НПП «МЗША» необходимо:

- проанализировать организационную структуру предприятия на наличие слабых мест, лишних должностей и нерационального использования рабочего времени и ресурсов;
- искать источники, выходящие за пределы банковского финансирования, а именно: практиковать заключение договоров с отсрочкой платежа, применять факторинговые схемы, что позволит перераспределить оборотные средства с целью привлечения новых рынков сбыта.

Также особое значение имеет постоянное осуществление инноваций разного рода (научно-технических, технологических, организационных, маркетинговых), что обусловит внедрение сопутствующих и прочих товаров, необходимых рынку на данный момент времени.

Таким образом, в условиях нестабильности особенно актуальным становится вопрос исследования и учета всех факторов, влияющих на финансовое состояние предприятия, для его успешной деятельности.

Список литературы:

1. Билык Н. Д. Сущность и оценка финансового состояния предприятий Финансы РФ. – 2016. – №4 – С. 57-59.
2. Ковалев В. С. Финансовый менеджмент: теория и практика. – 2-е издание перераб. и доп. – М: ТК Велби. Изд-во Проспект. – 2015. – 925 с.
3. Акчулпанов Ю.К. Мухамедьяров А.М Методологические основы оценки уровня инновационного развития экономики региона Вестник ВЭГУ. – 2013. – №3(65). – С.179.
4. Основы финансовой деятельности предприятия: Учеб.пособие. А.Б. Крутик, М.М. Хайкин. – СПб.: Бизнес-пресса, 2006. – 361-366с.
5. Маликов Р.И., Харисов В.И. Конкурентоспособность в новой экономике: вопросы управления– М.: РГБ, 2013.– 113-119 с.

РЕГРЕССИВНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ РЕГУЛИРУЮЩЕЙ ФУНКЦИИ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЙ

Коршунова А.С.
Студентка 4 курса гр. ЭФК-16
к.э.н., доцент Бурлуцкий Б.В.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Аннотация: В статье рассмотрена возможность использования регрессии в исчислении и уплате налога на прибыль с целью стимулирования предприятий к легализации доходов и прибыли.

Ключевые слова: налог на прибыль, регрессия, ставка налога, налогоплательщик, предприятие.

Одна из главных причин неэффективности налоговой системы и налога на прибыль, в частности, заключается в том, что при формировании механизма их в основу был положен принцип “линейности”, под которым понимают наличие односторонней зависимости между величиной налоговой ставки и суммой взимаемого налога. Как известно, объем налоговых доходов государства по отдельному налогу определяется по формуле:

$$П_{(i)} = \frac{C_{(i)} \times B_{(i)}}{100\%}, \quad (1)$$

где $C_{(i)}$ – ставка i -го налога, %;

$B_{(i)}$ – база налогообложения по i -му налогу, руб.

“Линейный” подход к расчету налоговых платежей основан на предположении об устойчивости (неизменяемость) одного из сомножителей, из чего следует линейная зависимость. На практике ограниченность “линейного” налогообложения, используемого достаточно длительное время во многих странах, оказывалась в государственном манипулировании налоговыми ставками с целью их увеличения.

В действительности между сомножителями $C_{(i)}$ и $B_{(i)}$ в приведенной выше формуле (1) существует объективная взаимосвязь, которая нарушает линейный характер зависимости величины налоговых платежей от одного из сомножителей в этой формуле. Взаимозависимость между $C_{(i)}$ и $B_{(i)}$ измеряется коэффициентом эластичности:

$$K_{EL(i)} = \frac{\Delta B_{(i)}}{\Delta C_{(i)}}, \quad (2)$$

где $\Delta B_{(i)}$, $\Delta C_{(i)}$ – отношения увеличения соответственно налоговой базы и ставки i -го налога.

Значение коэффициента $K_{EL(i)}$ всегда отрицательное, вследствие чего увеличение приведет к уменьшению $B_{(i)}$, и он принимает различную величину в зависимости от того, в каком диапазоне ставки налога происходит ее изменение (рис. 1).

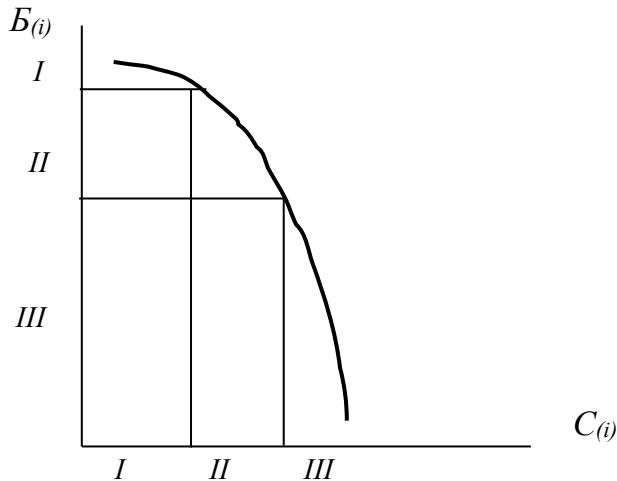


Рисунок 1 – Эластичность связи базы налогообложения и ставки налога

При определении размера налога $\Pi_{(i)}$ взаимосвязанные величины $C_{(i)}$ и $B_{(i)}$ изменяются: если ставка $C_{(i)}$ низкая (диапазон I), то при её увеличении наблюдается относительно незначительное уменьшение налоговой базы $B_{(i)}$; на диапазоне II база $B_{(i)}$ в сравнении с I диапазоном значительно уменьшается при увеличении $C_{(i)}$. А дальнейшее увеличение ставки (диапазон III) приводит к тому, что налогоплательщик налогов «не выдерживает», вследствие чего база налогообложения снижается практически к нулю.

Поэтому при оптимизации величины налоговых платежей в бюджет необходимо учитывать связь между $C_{(i)}$ и $B_{(i)}$. Используя математические данные, в данном случае целесообразно использовать график Варзара, в соответствии с которым величина налога определяется как площадь прямоугольника (рис.1) с известными $C_{(i)}$ и $B_{(i)}$ до пересечения этих отрезков с графиком. Величина налога в силу наличия эластичности связи между этими двумя сомножителями, изменяется как показано на рис. 2.

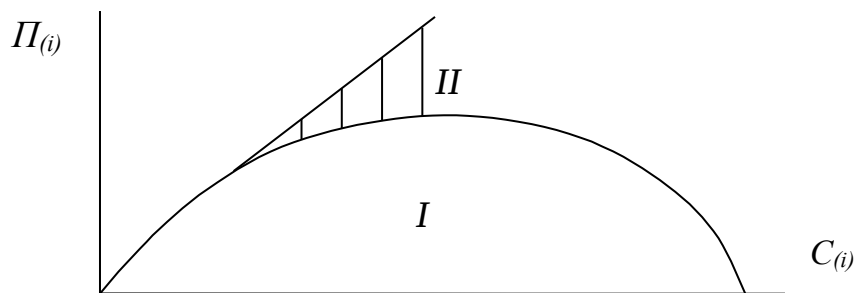


Рисунок 2 – Зависимость размера налога от ставки налога

В экономической теории эта зависимость известна как график Лаффера. На рис. 2 зона I под линией функции определяет величину налога, а выше этой линии (зона II) – показывает размер неполученный государством средств при увеличении ставки $C_{(i)}$.

К сожалению, приоритет “линейности”, с одной стороны, и несовершенство налогового законодательства, с другой, являются важными предпосылками формирования системы уклонений от налогообложения.

Следует отметить, что рост ставки налогообложения прибыли предприятий приводит к отрицательным последствиям: снижению капитальных вложений, инвестиций, сокрытие доходов. Для решения этой проблемы необходима другая реформа налога на прибыль.

Если отказаться от принципа “линейности”, то можно предложить использование регрессивного налогообложения прибыли предприятий, целесообразность внедрения которого также доводит В.Г. Кигель.

При использовании регрессии обложения прибыли дифференцируются ставки налога, при этом ставка налога должна уменьшаться при увеличении размера прибыли. Но размер налогового обязательства по уплате налога должен увеличиваться при снижении ставки за счет роста размера прибыли. Поэтому, с одной стороны, соотношение между снижением ставки и увеличением прибыли подбирается таким образом, чтобы снижение ставки отставало от роста прибыли и абсолютный размер налога увеличивался – это будет отвечать интересам государства. Но, с другой стороны, это отставание между снижением ставки и увеличением прибыли должно быть обоснованным и основательным, чтобы такой подход в налогообложении отвечал и интересам налогоплательщиков, и не снизил их стимулов к предпринимательской деятельности и не уменьшил часть прибыли, которая остается в их распоряжении.

Учитывая вышесказанное, зависимость между ставкой налога на прибыль и ростом прибыли можно выразить следующей формулой:

$$C_{(пп)} = C_{(пп)Б} * (1 - K_T * K_C), \% \quad (3)$$

где $C_{(пп)}$ – ставка налога на прибыль в отчетном периоде, %;

$C_{(пп)Б}$ – ставка налога на прибыль в базовом периоде, (25 %);

K_T – коэффициент торможения ставки налога на прибыль, $(0 \leq K_T \leq 1)$;

K_C – коэффициент регулирования быстроты снижения ставки налога на прибыль, $(0 \leq K_C \leq 1)$.

В предлагаемой формуле (3) важное значение имеет коэффициент торможения K_T . От его величины зависит ставка налога на прибыль, потому что он задает максимально возможный уровень снижения ставки. Он ни в коем случае не может быть меньше нуля, потому что в этом случае система налогообложения будет не регрессивной, а прогрессивной, то есть при росте прибыли будет увеличиваться ставка налога – это противоречит экономическим интересам налогоплательщиков. Этот коэффициент также не может быть больше единицы, потому что в этом случае ставка налога снижается быстрее, чем растет величина прибыли, а налоговые платежи при этом будут снижаться. Это противоречит экономическим (фискальным) интересам государства. Поэтому данный коэффициент должен изменяться в пределах от нуля до единицы. Причем, чем он ближе к нулю, тем в большей мере учитываются интересы государства; если же коэффициент приближается к единице, то в большей степени учитываются интересы налогоплательщиков.

Конструкция коэффициента регулирования скорости снижения ставки налога на прибыль K_C должна стимулировать налогоплательщика наращивать прибыль для быстрого достижения максимально возможного снижения ставки. Его можно вычислить как темп прироста отчетного налогооблагаемой прибыли над базовым относительно базового:

$$K_C = \frac{ПР_0 - ПР_Б}{ПР_Б}, \quad (4)$$

где $ПР_0$ и $ПР_Б$ – соответственно налогооблагаемая прибыль отчетного и базового (к модели) периодов, руб.

Следовательно, важной задачей при применении регрессивной модели налогообложения является выбор базового периода – начального отсчета, от которого зависит как скорость снижения ставки налога, так и ее стабильность.

В случае использования для нахождения K_C формулы (4) возможно стремление предприятий занижать значение прибыли в базовом периоде. Эта манипуляция сразу снизит ставку налога. Чтобы исключить такую возможность необходимо сравнить её с предыдущими значениями. Если она не изменилась, выроса или незначительно понизилась (не более чем на 10%), то это значение можно использовать за базовое. При большем снижении и отсутствии форс-мажорных обстоятельств, в качестве базового следует принимать среднее значение прибыли в сопоставимых ценах за последние три года.

Указанные обстоятельства способствовали тому, что в модели для нахождения K_C используется следующая формула, в которой показывается темп прироста отчетной налогооблагаемой прибыли над базовым относительно отчетного:

$$K_C = \frac{ПР_0 - ПР_Б}{ПР_0}, \quad (5)$$

Коэффициент торможения K_T во взаимосвязи с K_C позволяют установить минимальную ставку налога на прибыль, которой может достичь налогоплательщик. Это следует из формулы (3), преобразованной с учетом формулы (3):

$$C_{(пп)} = C_{(пп)Б} * \left(1 - K_T * \frac{ПР_0 - ПР_Б}{ПР_0}\right), \%. \quad (6)$$

При отрицательном значении разницы $(ПР_0 - ПР_Б)$ стоит принимать $K_C = 0$. Налогоплательщик заинтересован наращивать прибыль $ПР_0$ для увеличения разницы $(ПР_0 - ПР_Б)$ в числителе коэффициента K_C . При значительном увеличении прибыли над $ПР_Б$ коэффициент $K_C \rightarrow 1$. Тогда формула (3) имеет следующий вид:

$$C_{(пп)} = C_{(пп)Б} * (1 - K_T), \%. \quad (7)$$

То есть ставка налога $C_{(пп)}$ в этом случае определяется только уровнем коэффициента торможения K_T . Этот коэффициент целесообразно установить отдельно для каждой из отраслей хозяйствования. Чем больший уровень рентабельности в отрасли, тем меньше должен быть коэффициент торможения. Таким образом государство может льготировать приоритетные отрасли хозяйства страны. Предполагается устанавливать его в пределах от 0.2 до 0.5, чтобы, с одной стороны, максимально возможное снижение ставки налога на прибыль составило 50% (с целью необходимого удовлетворения фискальных потребностей государства и исключения нарушения стабильности налоговых платежей в бюджет).

Список литературы:

1. Антоненко В.М., Бурлуцкий Б.В. Регрессивное налогообложение как фактор повышения регулирующей роли налога на прибыль // Финансы Украины. – 2002. – №11. – С. 72-76.
2. Кигель В.Р. О целесообразности налогообложения прибыли предприятий по регрессивной системой // Проблемы внедрения информационных технологий в экономике: Тез. IV Междунар. научно-практической. конф. – Ирпень, 2003. – С. 49-52.

ФИНАНСОВАЯ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ЯСИНОВСКОГО КОКСОХИМИЧЕСКОГО ЗАВОДА

Паталах А.А.

Студент 4 курса гр. ЭФК-16

Научный руководитель к.э.н. Портнова Г.А.

Донецкий национальный технический университет

Аннотация: Инвестиционная деятельность в той или иной степени присуща любому предприятию. В статье рассмотрены аспекты формирования инвестиционной и финансовой политики предприятия ПАО «ЯКХЗ». А также даны рекомендации к дальнейшей деятельности в данном направлении.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционные проекты, эффективность инвестиционных проектов, финансовые инвестиции, финансовая политика, инвестиционная политика, инвестиционная среда.

Современное экономическое положение каждого хозяйственного субъекта требует предварительной комплексной оценки при подготовке и принятии решений в области инвестиций с учетом фактора риска и достоверной информации, полученной и проанализированной на всех этапах подготовительной работы.

Финансовая политика предприятия – это совокупность методов управления финансовыми ресурсами предприятия, направленных на формирование, рациональное и эффективное использование финансовых ресурсов. Предприятия должны на деле стать подлинно устойчивыми в финансовом отношении, эффективно действующими по законам рынка хозяйствующими структурами.

Инвестиционная политика организации (предприятия) – это составная часть финансовой политики, которая определяет выбор и способы реализации наиболее рациональных путей обновления и расширения производственного и научно-технического потенциала. Данная политика направлена на обеспечение выживания организации в рыночной среде, на достижение финансовой устойчивости и создание условий для будущего развития. [2, с. 24]

Инвестиционная политика предприятия содержит в себе некоторые подпункты, среди которых:

1. Необходимость формирования обособленных направлений инвестиционной деятельности организации, опираясь на стратегию общего развития предприятия.
2. Анализ внешних инвестиционных условий и оценка состояния инвестиционного рынка.
3. Поиск подходящих объектов инвестирования.
4. Гарантирование высокой эффективности инвестиций.
5. Гарантирование минимизации рисков потерь, вложенных средств.
6. Гарантирование ликвидности инвестиций.
7. Оптимизация вложенных инвестиционных ресурсов.
8. Оценка инвестиционного портфеля предприятия.
9. Обеспечения ускорения реализации инвестиционных программ. [4, с. 127]

Принципы инвестиционной политики:

- принцип правовой защиты инвестиций – подразумевает законодательное обеспечение инвестиций для всех участников инвестиционного процесса;
- принцип свободы выбора предмета инвестиций, это право инвестора выбирать объект инвестирования по своему желанию, кроме областей связанных с обороноспособностью страны и законодательно запрещенных видов деятельности;
- принцип приоритетности – подразумевает выбор стратегических направлений инвестирования, в соответствии с основными направлениями развития экономики страны;

- принцип максимизации эффективности инвестиций предполагает выбор наиболее экономически эффективных направлений инвестирования средств;
- принцип контроля инвестиционного процесса предполагает регулярный мониторинг и наличие системы регулирования глобальных изменений в инвестиционной политике в случае кризисных ситуаций или при возникновении серьезных отклонений от исполнения вышеупомянутых принципов инвестирования. [1, с. 254]

Инвестиционная политика фирмы сочетает стратегию и тактику ее развития. Стратегический инвестиционный портфель служит основой для тактического, в котором на конкретный период выбираются конкретные проекты и определяются размер и источники инвестирования. Инвестиционный портфель фирмы это и тактическая часть инвестиционной политики. Крупные предприятия или корпорации в формируемый портфель и вносят не только инвестиционные проекты, но и целые инвестиционные программы, объединяющие несколько проектов по отраслевой или иной принадлежности с привлечением инвестиций самого разного уровня, вплоть до бюджетных средств. [5, с. 115]

Далее рассмотрим сложившуюся финансовую ситуацию на ПАО «ЯКХЗ» и дадим рекомендации по формированию финансовой и инвестиционной политики будущих периодов.

Для начала проведем анализ экономико-технических показателей предприятия.

Оценивая основные технико-экономические показатели деятельности ПАО «ЯКХЗ» можно сделать вывод, что предприятие находится в кризисном положении. Завод имеет отрицательный доход от реализации продукции и работает в убыток. Для избегания ухудшения состояния предприятия, руководству ПАО следует уменьшить себестоимость реализованной продукции и направить свою финансовую политику на поиск новых рынков сбыта. Также следует учесть опыт ближайшего конкурента – Макеевского коксохимического завода, для стабилизации сложившейся ситуации.

В целом, завод сможет продолжать свою деятельность, так как он существует за счет дотаций из бюджета Донецкой народной республики, однако ему стоит стабилизировать свою финансовую политику для улучшения состояния предприятия и получения дохода в дальнейшем.

Таблица 1 – основные технико-экономические показатели деятельности ПАО «Ясиновский коксохимический завод»

Показатели	Года			Абсолютные отклонения		Относительные отклонения	
	2017	2018	2019	2018-17	2019-18	2018-17	2019-18
Чистый доход от реализации продукции, тыс. д. ед.	- 1929609	- 1144555	- 2209021	785054	-1064466	59,32%	193,00%
Себестоимость РП, тыс. д. ед.	1933563	1149182	2292605	-784381	1143423	59,43%	199,50%
Финансовый результат от обычной деятельности, тыс. д. ед.	-	-	-	-	-	-	-
Чистая прибыль, тыс. д. ед.	-221807	-357013	-302722	-135206	54291	160,96%	84,79%
Собственные оборотные средства, тыс. д. ед.	1317845	1226549	1158995	-91296	-67554	93,07%	94,49%
Численность рабочих, чел.	2320	2215	2500	-105	285	95,47%	112,87%
ФОП, тыс. д. ед.	26680	25472,5	28750	-1207,5	3277,5	95,47%	112,87%
Рентабельность продукции, %	11,49%	31,19%	13,70%	19,70%	-17,49%	271,36%	43,93%

При сложившейся инвестиционной конъюнктуре рынка в ДНР, можно сделать вывод, что предприятие может привлекать только внутренние инвестиции. Внешние иностранные инвестиции не могут поступить на ПАО «ЯКХЗ». Следовательно, руководству завода, в первую очередь, стоит опираться на государственное финансирование, тем более, что в республике работает всего два коксохимических предприятия и государству выгодно поддерживать их рабочее состояние. Это связано с тем, что данная отрасль тесно связана сугольной и металлургической промышленностями, которые являются ведущими в нашем регионе.

Список литературы:

1. Барбаумов В.Е., Гладких И.М., Чуйко А.С. Финансовые инвестиции: Учебник для вузов. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 356 с.
2. Бачаров В.В. Инвестиционный менеджмент. – СПб.: Питер, 2009 – 129 с.
3. Белимова Л.Н. Формирование инновационной политики предприятий пищевой промышленности с учетом инновационной привлекательности // Материалы межвузовского сборника научных трудов «Инновации и инвестиции в экономике России». Выпуск 8 – СПб., 2005.с.290.
4. Инвестиции: Учебник для вузов / Под ред. В.В. Бочарова. СПб.: Питер, 2002. – 288с.
5. Рыбакова И.В. Ширяева Ю.С. Формирование понятия инновационной деятельности промышленного предприятия. // Вестник АКСОР. Научно-практический журнал. М., 2008(6), № 4.

МЕХАНИЗМ ФИНАНСИРОВАНИЯ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Серкина А.Д.

Магистрант 1 курса гр. ЭФКзм

Научный руководитель к.э.н. Слепнева Л.Д.

Донецкий национальный технический университет

Аннотация: В условиях информационной экономики особую значимость приобретает проблема финансового обеспечения образования. В данной работе рассмотрены особенности механизма финансового обеспечения учреждений среднего профессионального образования как финансово-кредитного механизма, охарактеризованы основные модели финансирования, применяющиеся в Российской Федерации.

Ключевые слова: финансирование, механизм финансирования, образование, модели финансового обеспечения:

Переходот индустриальной эпохи к качественно новому, постиндустриальному (информационному) развитию способствует тому, что в настоящее время экономика развитых стран формируется на интеллекте, а не на материальной (сырьевой) основе. Иными словами, особую значимость в современном обществе приобретает образовательная услуга – социально-экономический товар. Без системы образования как социального института, призванного предоставлять образовательные услуги, невозможно дальнейшее развитие общества; инвестиции в интеллектуальный ресурс (человеческий капитал) – признаются наиболее выгодным вложением средств.

В системе образование особое положение занимает среднего профессионального образование, поэтому разработка механизма финансирования учреждений среднего профессионального образования (СПО) является важной задачей.

Перспективным направлением исследования в этой области является построение механизма финансового обеспечения образовательной деятельности учреждений СПО за счет реализации финансово-кредитного механизма, который должен привести к эффективному использованию бюджетных и внебюджетных источников финансирования в условиях реализации целей комплексного развития системы среднего профессионального образования.

Целью работы является исследование понятие финансово-кредитного обеспечения учреждений среднего специального образования.

Механизм финансового обеспечения среднего профессионального образования находится в стадии развития, что обусловлено процессом становления рыночных отношений в России.

В широком смысле механизм – это совокупность тел, совершающих требуемые движения, подвижно связанных и соприкасающихся между собой. Механизм служит для передачи и преобразования движения. В свою очередь движение направлено на достижение какой-то определенной цели. По мнению автора работы [1, с.124] в экономических исследованиях более уместным будет следующее определение: «Механизм – это одновременно организованная и организующая система событий, явлений и процессов, подчиняющихся законам, имеющая определенную структуру (подмеханизмы), с помощью которой достигается цель системы».

Исходя из этого определения авторы работы [2] механизм финансирования субъектов хозяйствования представляют как организованную и организующую систему видов, форм и методов обеспечения и использования финансовых ресурсов (капитала) этих субъектов, их целенаправленного структурирования и формирования, в котором осуществляется это обеспечение и использование. [2, с. 10]. Исследуя взаимосвязь «механизма финансирования» с «финансовым механизмом», они делают вывод о том, что механизм формирования источников финансирования предприятий – это структурный элемент финансового механизма, представляющий собой совокупность форм, способов и методов анализа и управления структурой капитала предприятия, формируемой в целях обеспечения финансовыми ресурсами производственной деятельности по реализации функций, возложенных на предприятие. [2, с.11]

До сих пор не существует единого взгляда на сущность финансового механизма и его содержание. При анализе содержания финансового механизма в одних источниках делается упор на его структурный состав, в других – на систему мер, направленных на использование объективно существующих финансовых отношений; в третьих – на совокупность методов, посредством которых осуществляется действие экономических законов или совокупность форм, методов и рычагов управления финансовыми отношениями.

Изучив различные подходы к толкованию понятия «финансовый механизм», мы под финансовым механизмом понимаем систему управления финансами, предназначенную для организации, планирования, стимулирования и контроля финансовых потоков.

Финансирование профессионального образования – это обеспечение необходимыми финансовыми ресурсами затрат на осуществление деятельности учреждений профессионального образования.

Финансирование осуществляется на принципах

- плановости – средства предусматриваются при составлении бюджета (финансового плана);
- целевой направленности – использование средств допускается только на предусмотренные планом объекты и цели;
- безвозвратности – у получателей средств не возникает обязательств по их возврату;
- выделения средств по мере их расходования;
- экономии – рационального расходования средств.

В структуре финансового механизма в качестве важнейших элементов чаще всего выделяют три органически взаимосвязанных блока: финансирование, кредитование, инвестирование. По мнению В.В. Тараканова при рассмотрении финансирования государственных образовательных бюджетных учреждений актуален только первый блок, поскольку

инструментарии двух последних (кредитования и инвестирования) запрещены, что обуславливает специфику и определенные особенности всего финансового механизма СВПО [3, с. 181]. Однако, в последнее время все большее число ученых и специалистов склоняются к необходимости внедрения элементов финансово-кредитного обеспечения учреждений среднего профессионального образования, хотя имеются различные точки зрения на эту проблему

Наиболее полно раскрывает сущность финансово-кредитного обеспечения учреждений среднего профессионального образования следующее определение: – это система обеспечения финансовыми ресурсами, включающая различные методы финансирования (бюджетное, внебюджетное, кредитование, страхование и пр.), которые реализуются в различных формах [4, с. 14].

Структура финансово-кредитного обеспечения учреждений среднего профессионального образования, предлагаемая автором, представлена на рисунке 1.

Особого внимания заслуживают новые формы финансово-кредитного обеспечения системы образования, такие как целевой капитал (эндаумент), образовательные кредиты, материнский капитал (рис.1). В сфере профессионального образования эндаумент призван обеспечить: частичную независимость от разовых пожертвований и иных добровольных поступлений; финансовую стабильность посредством получения гарантированного дохода; формирование долговременного источника финансирования определённой некоммерческой деятельности.

Основной проблемой формирования целевого капитала для учреждений среднего профессионального образования является поиск потенциальных благотворителей и жертвователей, которых действующее законодательство никоим образом не стимулирует на подобного рода вложения средств.



Рисунок 1 – Финансово-кредитное обеспечение учебных заведений среднего профессионального образования [4, с. 14]

Новым источником финансирования образовательных учреждений СПО является материнский капитал. Федеральный закон от 29 декабря 2006 г. № 256-ФЗ (Закон) установил дополнительные меры государственной поддержки семьям, имеющим детей, одной из которых является обеспечение возможности получения образования и осуществления иных связанных с получением образования ребенком (детьми) расходов.

Перспективной формой финансового обеспечения среднего профессионального образования является кредитование на образовательные цели. Достаточно популярный в зарубежной практике кредит на образование не получил должного развития в России. Однако, в период мирового финансового кризиса коммерческие банки характеризуют данный продукт как долгосрочный и менее рискованный, тем самым, отражая потенциальную привлекательность данного источника финансирования для образовательных учреждений, обучающихся и государства в целом.

Совершенствование финансово-кредитного механизма учреждений среднего профессионального образования требует качественно новых подходов к ее финансированию. В настоящее время ставится под сомнение целесообразность прямого государственного финансирования среднего профессионального образования, которые за последнее десятилетие приобрели статус «переходного» звена к высшему образованию. В условиях мирового финансового кризиса на начальное и среднее профессиональное образование делается основная ставка реализации программ повышения квалификации кадров и профессиональной переподготовки безработных. Вместе с тем реализация поставленных задач требует не только реорганизации образовательных учреждений НПО и СПО, но и создания необходимого ресурсного и финансового обеспечения, без которых невозможно внедрение инновационных программ и разработок [4, с. 15]

В настоящее время в Российской Федерации действуют различные модели их финансового обеспечения:

1. Модель – затратная, известная как сметное финансирование, при которой приоритет отдается контролю затрат бюджетополучателей с помощью системы целевого финансирования и контроля бюджетных ассигнований в разрезе экономической классификации расходов.

Существующая схема бюджетного финансирования учебных заведений среднего профессионального образования обеспечивает их финансирование, т.е. она ориентирована на обеспечение образовательного процесса и не учитывает, какие программы выполняет образовательное учреждение и каково качество этих программ. Таким образом, механизм бюджетного финансирования учреждений среднего профессионального образования изначально не учитывает эффективность вложения как бюджетных, так и полученных в результате предпринимательской деятельности образовательного учреждения внебюджетных средств.

2. Модель – ориентированная на результат, в данном случае первоочередное значение имеет конкретное исполнение цели, для достижения которой выделены средства.

Эта модель финансового обеспечения учреждений среднего профессионального образования способствует решению проблем, выявленных при рассмотрении первой модели.

3. Внимание исследователей все больше обращается к нормативно-подушевому финансированию, при котором появляется возможность соотносить полученные результаты с затратами финансовых ресурсов. Благодаря подушевому финансированию образовательное учреждение получает финансирование без разбивки по статьям расходов, и может самостоятельно распоряжаться имеющимися средствами. Из выделяемых бюджетом средств оплачиваются коммунальные расходы, расходы на приобретение оборудования, текущий ремонт, привлечение сторонних исполнителей (например, охрана и клининг), повышение квалификации преподавателей, мебель и прочие многочисленные регулярные и непредвиденные расходы. Подразумеваются, что все затраты должны быть учтены при расчете норматива финансирования.

Внедрение нормативно-подушевого финансирования в сферу среднего профессионального образования позволит разграничить функции заказчиков кадров, получателей и производителей образовательных услуг. Кроме того, повысится эффективность привлечения финансовых инвестиций от заказчиков кадров, что создает условия для конкуренции образовательных учреждений, так как образовательные учреждения заинтересованы в увеличении количества обучающихся, которое определяет размер финансовых ресурсов, следовательно, заинтересованы в создании лучших условий обучения, внедрения инновационных программ, повышении качества образовательных услуг.

Список литературы:

1. Анисимов С.Н., Омельченко И.Н., Федорова Е.Н. Организация и управление деятельностью структур инновационного типа / под ред. И.Н. Омельченко. – М., 2008. – 251 с.
2. Бурыкин А.Д., Юрченко А.В. Оптимизация механизма финансирования деятельности предприятия // Вестник МФЮА № 2 / 2017. – С. 9-20.
3. Тараканов В.В. Финансовый механизм системы высшего профессионального образования: сущность, структура, принципы функционирования // Вестн. Волгогр. гос. ун-та. Сер. 3, Экон. Экол. 2009. № 2 (15). – с. 180-187
4. Савченко С.Н. Развитие финансово-кредитного механизма учреждений среднего профессионального образования. Автореф. дис. Канд. экон. наук. Спец.: 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит. – Москва, 2010. – 28 с.

СЕКЦИЯ 3

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА В КОНТЕКСТЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНО- КОММУНАЛЬНОЙ СФЕРЫ

Жданов В.Е.
слушатель магистратуры группы ГУЭзм-18
Портнова Галина Александровна
к.э.н., доцент кафедры ФЭБ
ГОУ ВПО "Донецкий национальный технический университет"

Жилищно-коммунальное хозяйство города – это самостоятельная сфера в системе народного хозяйства, основной целью функционирования которой является удовлетворение потребностей населения и предприятий в услугах, обеспечивающих нормальные условия жизни и работы. В состав жилищно-коммунального хозяйства входит комплекс предприятий различных подотраслей: ремонтно-строительных, транспортных, энергетических, эксплуатационных и других. Для жилищно-коммунальных услуг характерны:

- принадлежность к группе жизнеобеспечения;
- социальная значимость;
- низкая заменяемость другими услугами.

Как видно из вышеперечисленных особенностей, основной обобщающей характеристикой жилищно-коммунальных услуг является их необходимость для функционирования жизнеобеспечения городов и населённых пунктов.

Услуги, предоставляемые предприятиями отрасли, могут быть в виде доведённых до потребителей материальных носителей с определёнными качественными показателями (теплоснабжение, вода и др.), а также в виде непосредственно работ на объекте (обслуживание жилых домов, санитарная очистка и т.д.).

Проблема управления ЖКХ во все времена была и остаётся актуальной. В условиях перехода всей экономике на рыночную основу реформа ЖКХ назрела давно. Смысл реформы состоит в том, чтобы ввести в систему ЖКХ конкурентную среду, преодолеть монополию государства, активно привлекать малые предприятия. Большая часть этих мер реализуется, но пока недостаточно эффективно. Реформы необходимы, но необходимо и обеспечить её безболезненное прохождение.

Поиск путей обновления жилищного фонда, обеспечение соответствующего объёма ремонта, повышение эффективности использования этого фонда. Одновременно должны решаться ставшие особенно актуальными в последнее время проблемы производственных фондов, обеспечивающий жилищный фонд нормальными условиями жизни. Это водоснабжение, водоотведение, теплоснабжение, благоустройство и т.д. Износ инженерного оборудования и систем теплоснабжения достигают 60% при норме 16%. В год в среднем приходится 200 аварий на 100 км теплоснабжения и 70% на сети водоснабжения. ЖКХ остаётся самым убыточным сектором.

Эффективность деятельности практически всех отраслей жилищно-коммунального хозяйства чрезвычайно низка. Это вызвано как техническими, так и организационно-экономическими причинами.

Большая энергоёмкость отрасли вместе с расточительными техническими средствами переработкой и практикой зачётной оплаты энергоресурсов, реально повышающей их стоимость, делают долю затрат на энергоресурсы неоправданно большой.

Традиционно в составе жилищно-коммунального хозяйства выделяются: жилищный

комплекс с ремонтно-строительными организациями; дорожное хозяйство и городской пассажирский транспорт; теплоэнергетическое хозяйство; газовое хозяйство; инженерные коммуникации и системы связи; водопроводно-канализационное хозяйство; предприятия обслуживания инженерных сетей и сооружений; электроснабжение и уличное освещение; зеленое хозяйство; зона отдыха, парки, бассейны; памятники, исторические комплексы; гостиничное и банно-прачечное хозяйство; службы обеспечения и контроля экологический обстановки в городе; благоустройство; объекты социальной сферы и бытового обслуживания.

В нынешних условиях часть перечисленных объектов и сфер может не входить в систему городского хозяйства по форме собственности или отраслевой принадлежности. Три большие группы объектов в системе жилищно-коммунального хозяйства представляют особую сложность в управлении: жилой фонд и объекты социальной сферы; системы теплоснабжения, электроснабжения, водоснабжения, водоотведения, газоснабжения; сфера обслуживания предприятий и инженерных систем.

Сфера обслуживания инженерных систем города включает в себя выполнение работ по эксплуатации: внешних и внутренних систем электроснабжения; внутренних систем теплоснабжения; внешних систем водоснабжения и водоотведения; жилищного фонда и нежилых помещений; систем вентиляции и кондиционирования воздуха; систем пожарно-охранной сигнализации; систем наружного освещения; систем инженерной защиты территорий. Эксплуатация инженерных систем городов и населенных пунктов требует большой организационно-управленческой работы, четкого планирования и контроля за расходованием средств, выделяемых из городского бюджета на соответствующие цели [1].

Коммунальное хозяйство города огромно и многофункционально. В него входят системы инженерного жизнеобеспечения: водоснабжение и водоотведение, тепло-, энерго-, газоснабжение, благоустройство придомовых территорий (уборка, сбор и вывоз твердых бытовых отходов) и территорий (уборка улиц, строительство, уличное освещение, утилизация отходов), городской транспорт, бани, прачечные и т.д.

Структура коммунального хозяйства каждого города индивидуальна и зависит от таких факторов как географические, демографические, производственные, экономические, социальные, экологические. Специфика организации жилищно-коммунального хозяйства состоит том, что оно одновременно должно удовлетворять комплексу ограничивающих условий. Вся структура коммунальной сферы формируется в зависимости от местных условий, размеров и расположения города. Ее состав и мощность не могут быть меньше, чем это необходимо для нормальной жизнедеятельности города.

Специфика жилищно-коммунальной сферы такова, что в современной финансово-экономической ситуации нормальное функционирование ее невозможно без административного подчинения органам управления. Коммунальные службы действуют в структуре управления городом обособленно – в рамках Департамента жилищно-коммунального хозяйства как структурного подразделения администрации. Ряд предприятий жилищно-коммунального хозяйства непосредственно подчиняется Департаменту, другие входят в общую схему управления как юридические лица, обеспечивая жизнедеятельность города и предоставляя коммунальные услуги.

Реформирование жилищной сферы предусматривает преобразования, способствующие снижению затрат и повышению качества предоставления услуг, а также изменение системы оплаты жилья и коммунальных услуг с постепенным достижением 100%– го уровня покрытия затрат за счет населения. В основу реформирования положен принцип постепенности осуществления преобразований и максимального учета региональных особенностей [1, с.46].

Создание новых организационно-правовых форм управления в сфере ЖКХ – трудный и длительный процесс, зачастую ломающей сложившиеся стереотипы. Отсутствие опыта и определённой психологической настрой руководителей, администрации и населения вызывает недоверие к любым новым предложениям в данной области. Между тем практика

работы существующих многопрофильных муниципальных предприятий свидетельствует об их консервативной сущности. Несовершенная форма управления этими предприятиями и подразделениями, входящими в состав и не обладающими юридической самостоятельностью не обеспечивают надёжность работы предприятий, материальную заинтересованность специалистов и в целом высокую эффективность системы. [2, с. 15]

В целях успешного решения задач реформирования жилищно-коммунального хозяйства необходим поиск новых форм управления предприятиями ЖКХ. Одной из возможных форм является управляющая компания (УК), действующая более эффективно, чем собственник в лице администрации и муниципальное многопрофильное предприятие. Данная форма управления позволяет обеспечить привлечение инвесторов заинтересованных в получении прибыли за счёт коротких капитальных вложений, затраченных на реконструкцию, модернизацию и водоотведение.

Для успешного внедрения новой формы управления ЖКХ должны быть соблюдены два неперенных условия. Первое понимание руководителями администрации необходимостью перестройки системы управления жилищно-коммунальным хозяйством в целях повышения эффективности работы предприятий ЖКХ. Второе привлечение организации которая готова отвечать за современность и качество предоставляемых услуг, вкладывать инвестиции для технического перевооружения отрасли, снижения себестоимости услуг и повышение надежности работы всех инженерных систем.

В случае организации УК администрация муниципального образования передаёт основные фонды ЖКХ в доверительное управление УК, оставаясь при этом муниципальным собственником основных фондов, т.е. при вкладывании инвесторов средств в объекты ЖКХ не происходит изменение формы собственности. [3, с. 27]

Программы организационно-технических и экономических мероприятий согласовывается с администрацией и утверждается городским законодательным органом. УК разрабатывает систему регулирования экономически обоснованных тарифов с учётом роста цен на энергоносители. По истечении срока окупаемости и возмещение затрат инвестора тарифы снижаются до уровня обеспечивающего нормальную эксплуатацию объектов ЖКХ.

Основными достоинствами новой системы управления является:

- инвестирование мероприятий по программе реформирования ЖКХ в целях снижения себестоимости ЖКХ при гарантиях администрации защиты коммерческих интересов УК;
- снижение потерь ресурсов за счёт модернизации оборудования, перекладки ветхих участков сетей;
- сокращение налогового бремени (НДС) при системе взаиморасчетов между цеховыми структурами по себестоимости;
- совершенствование систем учёта внутрипроизводственных затрат и обеспечение для всех субъектов правоотношений прозрачности финансовых потоков;
- заинтересованность работников в повышении доходов УК;
- сокращение численности работников аппарата управления за счёт более совершенной структуры УК.

Новая система управления ЖКХ в силу своей очевидной социальной направленности должна внедряться и функционировать с обязательным информированием и непосредственным участием жителей.

Список литературы:

1. Гейко Л.М. Основы государственного регулирования. Учебно – методическое пособие./ Л.М.Гейко – Одесса, 2012 г. – 90с.
2. Проект Жилищного Кодекса Донецкой Народной Республики. – Режим доступа: http://donnasa.org/upload/files/proekt_zhk_dnr.pdf.
3. Мысляева И.Н. Государственные и муниципальные финансы. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 393 с.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Карабут В.А.

Студентки 2 курса гр. ЭФК-18

Руководитель ассистент Расторгуева Ю.С.

Донецкий национальный технический университет

Аннотация: в статье рассмотрены и проанализированы основные проблемы экономической безопасности в странах переживающих социально-экономическую трансформацию и возможности их экономического развития в условиях мировой экономической глобализации.

Ключевые слова: экономическая безопасность, глобализация, интеграция, национальная безопасность, экономические проблемы.

Одной из весьма актуальных проблем современной экономики является обеспечение экономической безопасности. Экономическая безопасность страны – защищенность экономических отношений, определяющих прогрессивное развитие экономического потенциала страны и обеспечивающих повышение уровня благосостояния всех членов общества, его отдельных социальных групп и формирующих основы обороноспособности страны от опасностей и угроз. Угрозы экономической безопасности могут внести дисбаланс в деятельность экономического субъекта любого уровня. Именно в условиях обеспечения национальной безопасности страны возможен стабильный экономический рост, увеличение благосостояния граждан, процветание государства.

В связи с интеграцией ряда стран с системой современной мировой экономики, им все чаще приходится испытывать на себе влияние мирового экономического кризиса, а также сталкиваться с новыми вызовами и угрозами, которые его сопровождают. Одним из основных направлений мирового развития, непосредственно связанных с этими вызовами, является глобализация экономики. В настоящее время специалисты, изучающие вызовы глобализации, не пришли к единому общепринятому пониманию этого процесса и его масштабов, а также проблем и перспектив, которые он предполагает для развития. Существует чрезвычайно широкий спектр интерпретаций. Одни эксперты видят в нем главную движущую силу мирового прогресса, а другие – угрозу жизненно важным интересам, национальной идентичности и глобальному миру. Безусловно, глобализация имеет много положительных сторон, поскольку она открывает новые возможности для развития. Она способствует распространению информации, знаний и новых технологий, более чем, когда-либо позволяя странам пользоваться различными преимуществами. Однако, с другой стороны, глобализация также обостряет существующие в мире противоречия, порождая новые вызовы и провоцируя новые угрозы.

В последние десятилетия процесс глобализации стал более динамичным во всех сферах международных отношений. С учетом глобализации невозможно будет ни анализировать, ни прогнозировать развитие государства, ни разрабатывать политические и экономические меры по сохранению и укреплению позиций страны в мировом сообществе. Три противоречивых процесса глобализации непосредственно влияют на национальную безопасность государств и должны получить пристальное внимание при решении этой проблемы: демократизация, экономизация и компьютеризация.[2, с. 98]

Демократизация современного мира необратимо меняет иерархию целей национальной безопасности. На вершине этой иерархии находится идентичность, за которой следует общество, а на третьем месте-государство как таковое. Таким образом, в рамках этой схемы государство становится прежде всего инструментом защиты интересов личности и общества. Поэтому любая страна, претендующая сегодня на значительную роль в мировых делах, должна строго придерживаться этой иерархии. Поскольку демократизация все больше

становится нормой, даже если она на практике может быть непоследовательной и противоречивой, это означает, что демократические нормы и права человека нельзя игнорировать.

Экономизация неуклонно ведет к формированию единого мирового экономического пространства. Жизнеспособная модель национальной безопасности, является единственным эффективным способом защиты национальных интересов. Ограничение интеграции – это отказ от полноценного развития, но его можно воспринимать как ключевой элемент национальной безопасности. Ни одно общество не может быть конкурентоспособным, не став частью глобального экономического пространства.

Компьютеризация сформировала единое глобальное информационное пространство, создав глобальную сеть и глобальное общество, открытое для граждан стран. Она обеспечивает доступ к материальным и духовным благам, умножает интеллектуальные ресурсы и, следовательно, все остальные ресурсы. Она способствует устойчивому развитию, благосостоянию и безопасности отдельных лиц и общества в целом. С другой стороны, информационные технологии не являются абсолютным благом: они создают новые возможности для контроля и манипулирования общественным сознанием во внутренней политике и новые эффективные инструменты межгосударственного противостояния.

Следовательно, это приводит к новым угрозам национальной безопасности. В последние годы она была связана с глобализацией негативных явлений, таких как невосприимчивость национальных экономик к неблагоприятным международным тенденциям, снижение уровня жизни, рост безработицы и обострение социальных проблем. Они позволяют определить динамику развития проблем экономической безопасности во многих странах, провести интенсивные исследования для оценки сути проблемы, проанализировать риски и угрозы для экономической безопасности, определить показатели экономической безопасности и установить уровень их пороговых значений, а также сформулировать и реализовать меры по обеспечению экономической безопасности [5, с.105-125].

Для стран переживающих социально-экономическую трансформацию и одновременно сохраняющих преемственность своих региональных интересов, эти положения особенно важны и актуальны. В качестве примера, с точки зрения экономической безопасности, проанализируем Центрально-азиатский регион. В настоящее время, Центральная Азия переживает развитие, как самостоятельное геополитическое направление. Однако следует отметить, что нынешняя ситуация в области стабильности и безопасности в регионе далека от идеала. Потенциальные источники конфликтов обнаруживаются не только внутри региона, но и исходят из-за его границ. По мнению экспертов, основными угрозами безопасности в Центральной Азии являются проблемы использования водных ресурсов, деградации окружающей среды, межнациональные конфликты, наркотрафик, организованная преступность, международный терроризм, религиозный экстремизм и рост численности населения. Однако сегодня существуют более острые потенциальные причины внутренних проблем регионального порядка, которые могут привести к будущему конфликту между центрально-азиатскими государствами.[1, с.89]

Государства Центральной Азии имеют разный уровень социально-экономического развития. В первую очередь это связано с трудностями, с которыми сталкиваются страны Центральной Азии с момента обретения независимости: экономическим упадком, нестабильностью в обществе и политической слабостью. Центрально-азиатский регион является стратегически важным с геополитической точки зрения. Находясь на стыке нескольких цивилизаций, регион находится под влиянием многих стран: России, Соединенных Штатов Америки, Китая, Ирана и Турции, а также Европейского Союза. Отсюда формируется система региональной безопасности, отсутствие единого подхода к некоторым региональным проблемам и наличие различных интересов в экономическом и политическом развитии региона – все это создает основу для возникновения разногласий между странами Центральной Азии.

В настоящее время основными внешними угрозами для экономик стран Центральной Азии являются: рост технологической зависимости от промышленно развитых стран; рост внешнего долга; утечка мозгов; бегство капитала.

К внутренним угрозам относятся неспособность обеспечить самосохранение и саморазвитие, трудности в использовании преимуществ инноваций и неэффективное государственное экономическое регулирование. Они усугубляются более общей неспособностью обеспечить разумный баланс интересов, необходимый для преодоления противоречий и социальных конфликтов, препятствующих развитию общества. К наиболее серьезным внутренним угрозам для стран Центральной Азии относятся: усиление зависимости от импорта продовольствия и потребительских товаров; разрушение научно-технического потенциала; преступная деятельность в экономике и обществе; деградация окружающей среды.

В настоящее время наблюдается ярко выраженный рост внешних угроз. Самая острая проблема – это проблема сырья. В Центральной Азии сосредоточены большие запасы природных ресурсов мирового значения, в первую очередь углеводородов. Это привлекло внимание развитых стран к этому региону. Таким образом, страны Центральной Азии проводят геополитическую политику, направленную на максимизацию, насколько это возможно, их контроля и влияния на экспорт и транспортировку на мировые рынки своих углеводородных ресурсов. [3, с.145-150]

В Казахстане на данный момент более 80% стратегических предприятий находятся под контролем иностранных инвесторов. Критический порог для контроля со стороны иностранных инвесторов находится в диапазоне 30-50%, что представляет собой угрозу экономическому суверенитету. Результатом этого стало значительное социально-экономическое расслоение и рост безработицы и нищеты. [4, с.201]

Если закрыть глаза на то, что происходит с экономикой в других уголках планеты и сконцентрировать свое внимание на нашу молодую республику, мы увидим, что наша экономика переживает колоссальные изменения. На данный момент экономика нашего государства в глубоком кризисе и за всем этим стоит ряд проблем, которые возможно решить на данный момент. Самая главная проблема нашего региона это, конечно же, неопределённость со статусом государственности, политическая изоляция и локальные боевые столкновения. Несмотря на эти проблемы, которые практически на данный момент невозможно решить, хотела бы обратить внимание на экономические проблемы нашей Республики, которые можно решить. Основные проблемы в экономике ДНР:

- Транспортная блокада;
- Низкая производительность труда;
- Низкий платежеспособный спрос населения;
- Неразвитая институциональная среда;
- Ограничение на экспорт и импорт продукции;
- Недостаток оборотных средств у промышленных предприятий;
- Разрушение промышленного потенциала;
- Значительная изношенность основных фондов промышленных предприятий;
- Малая занятость населения;
- Низкая конкурентоспособность продукции ДНР вследствие устаревших технологий и дорогого сырья, низких возможностей привлечения передовых технологий.

И это малая часть экономических проблем нашего региона, но именно на этих проблемах стоит акцентировать больше всего внимания. Чтобы дать толчок к росту нашей экономики и решить данные проблемы я считаю нужно провести следующие мероприятия:

- Разработку программ инновационного развития предприятий Республики;
- Создание Республиканского фонда поддержки и развития научно-технической и инновационной деятельности;
- Модернизацию выпускаемой продукции и разработку новой техники;

- Расширение номенклатуры выпускаемых изделий за счет разработки новых;
- Приобретение современных машин и оборудования, установку новых производственных линий;
- Повышение качества и скорости всех видов связи;
- Совершенствование бюджетно-налоговой и банковской систем.
- Совершенствование организации управления на предприятиях;
- Мониторинг инвестиционного климата в ДНР;
- Продолжение процесса модернизации производства на металлургических предприятиях (доменного, сталеплавильного, прокатного);
- Обеспечение качества продукции, поставляемой на внутренний и внешние рынки.

В будущем эти мероприятия смогут сделать нашу экономику экспортоориентированной, многоукладной и инновационной. Обеспечить ускоренный рост экономического потенциала территории, как за счет привлечения инвестиций, так и вследствие активизации процессов внедрения инновационных и передовых технологий. И также сформирует экономику ДНР на основе производств инновационной продукции с высокой добавленной стоимостью. А на политической арене это утвердит авторитет территории нового Донбасса, как самодостаточного региона, успешно реализующего собственную стратегию развития.

В условиях глобальной нестабильности и жесткой конкуренции молодые государства должны стремиться к созданию стабильной экономической ситуации, обеспечивающей благосостояние нации и ее будущий экономический рост. Для достижения этой цели государство должно создать основы национальной конкурентоспособности, а также изыскать все возможные выгоды и преимущества. Экономическая безопасность, в условиях военного времени, требует активной международной поддержки и сотрудничества в таких областях, как банковское регулирование, инвестиционная деятельность, социальная защита, правовое регулирование.

Если смотреть на нашу территорию, то нужно направить все свои силы на решение актуальных проблем. Где-то смотреть на другие страны, где-то создавать что-то свое, самое главное начать решать эти проблемы уже сейчас. Создать свою экономику самодостаточной, чтобы в различных ситуациях наша экономика смогла выдержать удар и быстро оправляться после него – в этом и заключается весь смысл экономической безопасности.

Список литературы:

1. Авдийский, В.И. Теневая экономика и экономическая безопасность государства: Учебное пособие / В.И. Авдийский, В.А. Дадалко... — М.: Альфа-М, ИНФРА-М, 2018. — 496 с.
2. Картунов С.В. Концептуальные основы национальной и международной безопасности. 2007. - 307с.
3. Криворотов, В.В. Экономическая безопасность государства и регионов: Учебное пособие / В.В. Криворотов, А.В. Калина. - М.: Юнити, 2015. - 351 с.
4. Потапов М.А., Салицкий А.И., Шахматов А.В.. Экономика современной Азии: Учебник. 2008. -254с.
5. Эриашвили, Н.Д. Экономическая безопасность: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / В.А. Богомолов, Н.Д. Эриашвили, Е.Н. Барикаев; Под ред. В.А. Богомолова. - М.: Юнити-Дана, 2010. - 295 с.

ПУТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ РОССИИ

Николенко София Константиновна

Студен 1 курса гр. ЭМС

Научный руководитель *к.э.н. Рыбникова Г. И.*

Донецкий национальный технический университет

Аннотация: Исследование посвящено поиску путей и методов инновационного развития регионов России. Актуальность темы объясняется выделением инноваций как основы экономико-технологического развития не только отдельных регионов, но и всей страны. В исследовании делается акцент на программы по инноватизации производства, правовой аспект инновационной системы.

Ключевые слова: инновации, инновационный путь развития, регион, государство, программы.

В последнее время ориентация на инновационный путь развития стала приоритетной для большинства государств мира, и Российская Федерация не является исключением. Это можно объяснить, прежде всего, поиском решений важнейших социально-экономических проблем, обусловленных наличием глобального экономического кризиса, с помощью активизации инновационной деятельности на национальном и региональном уровнях. Для этого необходимо, чтобы все субъекты национальной экономики принимали участие в разработках и использовании в практических целях различных нововведений, которые являются основой экономической безопасности. Достичь такого эффекта можно лишь в том случае, когда инновационная политика станет на первое место не только в ряду важнейших государственных экономических проблем, но и в ряду проблем каждого региона.

Одним из важных вопросов комплексного развития региона в экономическом и социальном аспектах является как раз-таки разработка, развитие и применение его инновационной среды. Этим фактом можно объяснить необходимость формирования инновационных путей развития на региональном уровне, ведь конкурентоспособность отдельных регионов непосредственно зависит не только от степени обеспеченности страны ресурсами, но и от грамотного применения инноваций в экономике. Это подтверждает опыт Российской Федерации, находящейся в группе стран, которые не задействованы в основном технологическом обмене [1]. Необходимо заметить, что Россия обладает колоссальными запасами природных ресурсов, однако, в области технического развития и внедрения инноваций в производственный процесс отстает от развитых стран мира.

Для того, чтобы активизировать инновационную деятельность, необходимо создать современную национальную инновационную систему или развивать уже существующую, которую можно определить как совокупность взаимодействующих компонентов государственных и негосударственных секторов экономики, обеспечивающих преобразование научных знаний в технологии, новое сырье и конкурентоспособные товары и услуги [2, с.94–102].

Главное условие инновационного развития любой страны – правовое обеспечение, которое предполагает адаптацию к правовой базе формирующейся инновационной системы, а также создание соответствующих нормативно-правовых документов, которые обеспечили бы полноценное и эффективное функционирование инновационной деятельности в регионе [1]. В России государственная поддержка и регулирование инновационных процессов осуществляется посредством формирования таких нормативно-правовых и экономических условий, которые являлись бы стимулом для субъектов экономической деятельности к проведению исследований, инновационных разработок, получению новых знаний, применению технологий и освоению производств.

«На начальных этапах формирования инновационной системы региона необходимо активное содействие государства, стратегической целью политики которого должно быть

формирование механизма инновационно-инвестиционной деятельности через создание, к примеру, региональных инвестиционных фондов. Однако такие фонды должны соответствовать современной рыночной среде и вписываться в нынешние рыночные институты»[1]. В настоящее время в Российской Федерации действует ряд институтов, созданных при содействии государства и призванных стимулировать процессы коммерциализации (то есть превращения инновационного продукта в рыночный товар с целью извлечения прибыли), инновационной деятельности. «К ним, в первую очередь, относятся Российский фонд технологического развития (РФТР), Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд содействия), Венчурный инновационный фонд (ВИФ)». [3, с. 350]

Также следует обратить внимание на тот факт, что применение методологии проектного управления является наиболее рациональным и эффективным подходом к стимулированию инновационного развития. Оно позволяет повысить эффективность производственной деятельности и добиться необходимых результатов без использования больших затрат. Применение данной методологии возможно и обоснованно в современных российских условиях [3, с. 350].

В данный момент в России существует большое количество разнообразных инновационных инвестиционных программ, которые можно взять за основу инновационной региональной политики [3, с. 350], однако большинство из них не находит практического применения. Они различаются по уровню и степени разработки, а также областью практического применения.

Программы регионального уровня осуществляются посредством [1]:

- введения налоговых льгот, которые направлены на стимулирование региональной инновационной экономики;
- разработки проектов и создания научных центров, бизнес инкубаторов малого бизнеса, технопарков;
- организации государством и местными органами исполнительной власти системы центров по транспортировке инноваций из научно-исследовательского государственного сектора в промышленность;
- контроля правильности применения инноваций в экономическом и промышленном секторе;
- предоставления консультаций для предпринимателей в области управления и др.

Во всем мире именно регионы рассматриваются в качестве первой ступеньки инновационного развития всего государства. Это объясняет важность проведения политики инноватизации экономики на региональном уровне с целью осуществления успешной торговли товарами и услугами на мировом рынке. Главная задача органов регионального управления при этом заключается в обеспечении благоприятной экономической среды и условий для повышения инвестиционной активности в научно-инновационной сфере.

Список литературы:

1. Козырев В. В. Проблемы инновационного развития региона [Электронный ресурс]/ Инновационное развитие – Петрозаводск: Карельский научный центр РАН, 2009. – 168 с. Режим доступа: <https://economy-ru.com/innovatsionnaya-ekonomika-rf/problemyi-innovatsionnogo-razvitiya-16749.html>, свободный
2. Гончаренко Л.П., Арутюнов Ю.А. Инновационная политика: Учебник. – М.: КНОРУС, 2009. – 350 с.
3. Комарова О.М. Основные направления государственной поддержки и регулирования региональной инновационной деятельности [Электронный ресурс]/ Проблемы современной экономики – Москва : «Научно-производственная компания «РОСТ», 2010. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-napravleniya-gosudarstvennoy-podderzhki-i-regulirovaniya-regionalnoy-innovatsionnoy-deyatelnosti>, свободный

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И УГРОЗЫ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Пархоменко Н.В.

Магистрант 2 курса гр. ЭФКм

Научный руководитель к.э.н. Слепнева Л.Д.

Донецкий национальный технический университет

Аннотация: В условиях глобализации экономики особую значимость приобретает проблема обеспечения финансово-экономической безопасности государств. При этом основные угрозы кроются в аннулировании национального суверенитета государств, в «бегстве капиталов», наличии внешнего государственного долга, излишней открытости экономики

Ключевые слова: финансово-экономическая безопасность, глобализация, финансовые риски, фискальная политика

На протяжении последних десятилетий в мире ускоренными темпами происходят процессы глобализации, которые радикально меняют структуру социальных, экономических и политических отношений, как в разрезе отдельных государств, так и в составе совокупных международных отношений и связей. Невзирая на то, что понятие «глобализация» можно встретить в большинстве современных социальных и гуманитарных наук, исследователи на сегодняшний день так и не смогли полностью описать суть и последствия данного масштабного процесса, точнее, ряда процессов, которые протекают через все сферы социальной реальности и представляют собой как новый потенциал для реализации спектра возможностей, так и огромное количество «камней преткновения» и угроз.

Глобализация подразумевает формирование интернациональной экономики, способной с помощью эффекта синергии удовлетворить общественные потребности на более достойном уровне. Основные субъекты глобализации – транснациональные корпорации (ТНК), количество которых непрерывно возрастает. ТНК в доле производимых товаров и оказываемых услуг занимают лидирующие позиции, бюджеты некоторых таких корпораций превышают бюджеты некоторых отдельных государств.

Прекращение существования Советского Союза породило необходимость проведения экономических реформ, формирования рыночной экономики и интеграции в мировую экономику. Индустриальная экономика СССР сменилась сырьевой – от производства постсоветские страны перешли к импорту недостающих товаров за счет денег, полученных за продажу сырья. Крупный капитал, возникший в Украине и России, посчитал более прибыльной стратегией не инвестирования в отечественное производство, а вывод капитала за рубеж путем легальных и нелегальных инструментов, предложенных современными условиями транснационального финансового рынка. Постсоветские государства, внедряясь в мировую экономику, оказались уязвимыми под воздействием кризисов мирового финансового рынка.

В таких условиях особую значимость приобретает проблема обеспечения финансово-экономической безопасности государств, которая подразумевает остановку «бегства капиталов» – одну из самых опасных угроз экономической безопасности страны.

Современная глобализация экономики выражается в следующих тенденциях.

1. Увеличение масштабов международной торговли товарами и услугами (глобализация товарных рынков и рынков коммерческих услуг). Так, в докладе Генерального секретаря ООН на Генеральной Ассамблее 24 июля 2019 года отмечалось: «...после продолжительного периода нестабильности объем мировой торговли возрос примерно на 10 процентов в 2017 и 2018 годах, достигнув 25 трлн. долл. США. Как отмечалось в

первоначальном прогнозе Всемирной торговой организации (ВТО), ожидается, что в период между 2019 и 2021 годами объем глобальной торговли будет увеличиваться примерно на 3,7% в год, опережая рост мирового производства на 0,7%; ... торговля услугами в 2018 году достигла рекордного уровня 5,8 трлн. долл. США» [1].

Мировой экспорт услуг рос заметно быстрее товарной торговли, увеличившись в 2017 году по отношению к 2007 году соответственно в 1,5 раза и в 1,26 раза. Доля услуг в мировом экспорте достигла 23%. Объем мирового экспорта услуг в 2017 году составил 5,3 трлн. долларов США. Доля услуг в сфере информационно-коммуникационных технологий (или информационных услуг) составила 10%, финансовых услуг – 9%, услуг в сфере интеллектуальной собственности – 7%. [2, с.5]

2. Увеличение масштабов трансграничных инвестиций (глобализация рынков капитала). В период с 2017 г. по 2018 г. валовый ежегодный приток частного иностранного капитала увеличился с 5,6% до 6,69% совокупного мирового ВВП. Объемы глобальных прямых иностранных инвестиций (ПИИ) по всем странам мира в 2018 г. составил 1,43 трлн. долл. США [3].

3. Информационная революция. С учетом прогнозов роста мировой экономики, а также тенденций рынков услуг, включая влияние цифровизации и происходящих структурно-технологических сдвигов под воздействием четвертой 7 промышленной революции, среднегодовые темпы прироста мирового экспорта услуг в 2018 – 2025 годах ожидаются на уровне 4,5 процента. В абсолютном выражении глобальный экспорт услуг приблизится к 7,3 трлн. долларов США в 2025 году и будет на 2 с лишним трлн. долларов США больше уровня 2017 года [2, с.7].

Финансовая глобализация (по утверждениям сторонников традиционной неоклассической теории) оказывает позитивное воздействие на экономический рост за счет роста капитала, поскольку финансовая интеграция приводит к переливу капитала из экономик, имеющих избыточный капитал, в экономики, где наблюдается его недостаток, так как в последних доходность капитала должна быть выше. В данном случае предполагается отсутствие ограничений при межстрановом и межотраслевом переливе капитала. Более поздние «усовершенствования» данной модели включают также позитивные эффекты, связанные с передачей технологий и управленческого опыта, которые должны способствовать экономическому росту менее богатых стран [4].

На первый взгляд, такой вывод имеет право на существование. Как свидетельствуют статистические данные, темпы роста ВВП на душу населения в развивающихся странах повысились после того, как эти страны начали проводить политику открытости финансовых рынков и включились в интеграционный процесс, в том числе в рамках региональных ассоциаций типа АСЕАН. Однако эти исследования, по мнению других ученых, не смогли предоставить убедительных доказательств того, что более высокие темпы роста и повышение стабильности развития экономики и бюджетной системы являются следствием именно финансовой интеграции и повышения открытости финансового сектора национальных экономик. [5, с. 65]

Чаще всего называются следующие причины возможных негативных последствий [5,с. 67]:

- создание защитных барьеров вокруг отдельных отраслей (секторов), куда направляются иностранные инвестиции (в результате возникает дисбаланс, нарушающий существующее общее рыночное равновесие в национальной экономике);
- информационная асимметрия (отсутствие достаточной степени прозрачности в распределении притока иностранного капитала между секторами, что приводит к неоптимальному распределению ресурсов, в результате чего неизбежны экономические кризисы);
- отсутствие необходимых экономических и организационных условий в неразвитых экономиках для получения позитивного эффекта от финансовой интеграции.

Отсутствие позитивных результатов финансовой интеграции для национальной экономики в целом и финансового сектора в частности вытекает и из так называемой «финансовой трилеммы», которая была обоснована нидерландским экономистом Д. Шунмакером [6]. Он утверждает, что одновременное достижение целей финансовой интеграции, финансовой стабильности и национальной финансовой политики невозможно, поскольку по своей сути эти понятия несовместимы.

В более общем виде признание финансовой трилеммы доказывает противоречивый характер воздействия интеграционных процессов на состояние кредитно-финансовой и валютной сферы национальных экономик, поскольку имеет место противостояние интересов отдельных государств, региональных объединений и интересов игроков глобальных финансовых рынков [5, с. 67].

Почти все выгоды от международной торговли получают крупные фирмы, зачастую за счет мелких фирм. Одним из многочисленных факторов, способствующих существованию такого неравенства, является использование доминирующих позиций на рынке, в результате которого, как правило, повышается доходность капитала в ущерб экономическому росту, поскольку при этом исчезают стимулы для развития инноваций и повышения производительности [1, с.27].

«Фундаментальная основа экономически эффективного государства – это экономическая безопасность, которая заключается в отстаивании государством своих национальных интересов в экономической сфере в условиях неограниченной международной конкуренции в определенное время и в определенных обстоятельствах» [7, с. 130].

Функционирование глобальной экономики порождает огромное количество угроз для национальной безопасности. Процесс глобализации, в частности, аннулирует принцип национального суверенитета государства, данная угроза относится как к государствам-лидерам, так и к малоразвитым странам. Феномен ТНК разрушительно влияет на исторически сложившуюся связь между экономикой и государством, создает предпосылки для переосмысливания понятия национальной экономики. Производство ТНК ориентируется на глобальный рынок, но ни в коем случае не на удовлетворение финансово-экономических потребностей определенного государства. Основная цель ТНК заключается, прежде всего, в коммерческой выгоде, при этом обесцениваются национальные интересы.

К угрозам масштабного характера, которые возникают под воздействием глобализации, можно отнести экологические, демографические, информационные, духовные, межэтнические [8].

В экономической глобализации можно выделить важнейший аспект – глобализация финансовых рынков, а также финансов в целом. В современном мире финансовый капитал гораздо мобильнее, чем прочие экономические ресурсы: перемещение капитала происходит за считанные секунды в результате применения передовых информационных технологий и сети интернет.

Для управления современной глобальной экономикой была сформирована система современных международных организаций, функционирование которых подразумевает огромное воздействие не только на экономической, но и на политической арене. Деятельность международных финансовых организаций базируется на идеологии неолиберализма, вследствие чего они исходят из убеждения, что самостоятельное развитие рынка автоматически подвигнет общество на улучшение качества жизни. Однако, как показывает опыт практического применения данной идеологии, реальность вовсе не схожа с ожиданиями. Материальное благополучие и относительно невысокая конфликтность развитых стран были созданы не стопроцентной свободой рыночных отношений, а сформировавшейся в середине XX века системой отношений представителей бизнеса, государства, профсоюзов, а также достигением баланса этих отношений за счет частичного вмешательства со стороны государства, обеспечивавшего защиту прав и бизнеса, и наемных рабочих. Развивающиеся страны ничем подобным не занимались, развитие в них «свободных

рыночных отношений» вовсе не подразумевает гармонию и развитие в отношении социума. При всем этом, многие страны-аутсайдеры слишком зависимы от международных финансовых институтов, чтобы отвергнуть их помощь.

В то время как экономическая конвергенция отражает тенденции в области неравенства в относительном выражении, неравенство может измеряться и в абсолютном выражении. Абсолютное неравенство выросло как на глобальном уровне, так и между странами, о чем свидетельствует растущий разрыв между ВВП на душу населения в развитых и развивающихся странах, который увеличился с примерно 29 000 долл. США до приблизительно 41 000 долл. США в 2017 году. Кроме того, помимо средних показателей, имеются существенные доказательства того, что международная торговля оказывает неравномерное воздействие на разные развивающиеся страны. Хотя стратегии торговой интеграции стимулировали рост во многих развивающихся странах, особенно в Восточной Азии, многие страны Африки и Латинской Америки добились не столь впечатляющих результатов, продемонстрировав разочаровывающие темпы экономического роста, выгодами от которого зачастую пользуются более богатые слои населения, что ведет к дальнейшему росту неравенства.[1, с.25]

Также, в качестве подобных неоднозначных последствий можно выделить создание так называемых офшоров. Офшоры, офшорные зоны – финансовые центры, существующие на территории либо целого государства, либо его части, созданные для привлечения иностранного капитала путем предоставления определенных льгот, например, уменьшения налогов [9, с. 281]. Первоначальный смысл существования офшоров – привлечение инвестиций, однако, часто компании задействуют офшоры в целях мошенничества, или же, в случае отсутствия прямой возможности нарушения закона, способствуют оттоку капитала из стран с нестабильностью экономики, усугубляя эти проблемы. Офшорные юрисдикции используются для оптимизации налогов, в то же время, офшоры применяются и для незаконных махинаций с налогами, проведения незаконных схем ценообразования, коррупционных схем. Свободные экономические зоны, а также другие механизмы сформировавшейся транснациональной финансовой деятельности – всего лишь инструменты, их можно использовать и для законных мероприятий. Проблема не кроется в самих по себе инструментах, проблема заложена в основе современной глобальной финансовой системы – «оторванность финансовых потоков от воспроизводственных процессов и перемещения их в спекулятивный капитал» [10, с. 216], а также в противоречии транснационального характера финансового рынка с экономическими потребностями отдельных национальных сообществ.

Таким образом, можно определить основные факторы, обуславливающие возникновение угроз в сфере финансово-экономической безопасности государства, как:

- возрастание внешнего государственного долга выше нормы;
- излишняя открытость экономики.

Преодоление подобных угроз ни в коем случае не должно привести к «закрытости» страны, оно должно подразумевать рациональность сочетания открытости и защиты собственных интересов страны, отстаиванию своих прав на мировой арене.

Экономическая наука позволяет сформулировать важные правила бюджетно-налогового регулирования на централизованном уровне:

- часть государственного долга по отношению к ВВП не растет;
- доля налогов в отношении ВВП не должна превышать долю расходов бюджета в ВВП;
- самый высокий уровень дефицита госбюджета по отношению к ВВП должен коррелировать с уровнем инфляции при высоких темпах экономического роста;
- так называемое "золотое правило фискальной политики": любой долг должен иметь источник погашения.

Правила фискальной политики основаны на том, что в относительно спокойные периоды развития экономики действуют устойчивые функциональные связи между экономическими агентами, секторами экономики. В их основе лежат типичные реакции экономических агентов на те или иные изменения параметров функционирования системы в условиях сложившегося на данный момент институциональной среды.

Таким образом, проблема финансово-экономической безопасности носит комплексный характер. Она порождается как со стороны транснационализации экономики, так и внутренними проблемами – ошибками в экономической политике страны, злоупотреблением со стороны государственной власти, ослаблением социальной солидарности.

Для преодоления возникающих с углублением процессов глобализации внешних угроз суверенным государствам необходимо совершенствовать механизм регулирования внешнеэкономических связей. Для смягчения внутренних угроз государствам следует проводить такую экономическую политику, которая создает условия для ликвидации истоков данных угроз: недостаточную конкурентоспособность производства, порождающую импортозависимость, несбалансированность государственных доходов и расходов, которые способствуют росту внешнего долга, неблагоприятный инвестиционный климат – источник «бегства капиталов».

Список литературы:

1. Международная торговля и развитие. Доклад Генерального секретаря Организации Объединенных Наций на Генеральной Ассамблее 24 июля 2019 года. URL: https://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/a74d221_ru.pdf (дата обращения: 1.03.2020).
2. Распоряжение правительства РФ от 14 августа 2019 г. № 1797-р Москва «Стратегия развития экспорта услуг до 2025 года». URL: <http://static.government.ru/media/files/S125RuCTUAiCH5V7RlHUhCAcOTndx9PJ.pdf> (дата обращения: 1.03.2020).
3. World Investment Report. Special Economic Zones. UNCTAD. Geneva. 2019 [Электронный ресурс] URL: <https://investmentpolicy.unctad.org/publications/1204/world-investment-report-2019---special-economic-zones> (дата обращения: 1.03.2020).
4. Kose M. A., Prasad E. S., Rogoff K., Wei Sh.-J. Financial Globalization and Economic Policies [Электронный ресурс] // Brookings Global Economy & Development. Working Paper 34. April 2009. URL: http://www.brookings.edu/~media/research/files/papers/2009/4/financial-globalization-prasad/04_financial_globalization_prasad.pdf.
5. Богачева О. В., Смородинов О. В. Финансовая интеграция в АСЕАН: теоретический аспект // Финансовый журнал / Financialjournal, №5, 2016. – С. 64-74.
6. Schoenmaker D. The financial trilemma // Economics Letters. 2011. № 111.
7. Самыгин С.И., Верещагина А.В. Финансовая безопасность России: основные риски и направления государственного регулирования // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2014. № 12/3. – С. 130–133.
8. Самыгин С.И., Верещагина А.В. Глобальные вызовы современности и безопасность цивилизации третьего тысячелетия // EuropeanSocialScienceJournal (Европейский журнал социальных наук). 2014. № 6, т. 2. URL: <http://mii-info.ru/data/documents/EZhSN-2014-6-2.pdf> (дата обращения: 1.03.2020).
9. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева – М: ИНФРА-М, 2006. – 495 с.
10. Анисимов А.А. Макроэкономика. Теория, практика, безопасность: учебное пособие / А.А. Анисимов, Н.В. Артемьев, О.Б. Тихонова; под ред. Е.Н. Барикаева – М.: Юнити, 2013. – 600 с.

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА: НОВЫЕ ОРИЕНТИРЫ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Семыкин М.В.

Студент 2 курса группы ЭФК-18

Научный руководитель ассистент Расторгуева Ю.С.

Донецкий национальный технический университет

Аннотация: Проблемы экономической безопасности стали привлекать всё большее внимание, это связано с ситуацией на политической арене имировых финансовых рынках, которые, по оценке многих экспертов, вступили в длительный период турбулентности. В статье анализируется проблема европейской экономической безопасности и взаимозависимости России. Показаны основные проблемы европейской экономической безопасности. Поднят вопрос сотрудничества России и ЕС в сфере безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, европейская безопасность, российско-европейские отношения.

И Европейский Союз, и Россия рассматривают свои отношения как стратегическое партнерство. Существование стратегического партнерства означает наличие общих ценностей, общих интересов и взаимопонимания. Стратегия ЕС для России предполагает, что партнерство должно основываться на "равных условиях без различия". Это подчеркивает идею о том, что партнерство всегда должно основываться на равенстве: партнерство между равными и престижными партиями.

Партнерство России и Европейского Союза (ЕС) является неотъемлемой частью европейской безопасности. Стремление к безопасности, как мы знаем, первоначально служило главным стимулом для объединения, интеграции в Европе и остается на данном этапе европейского процесса необходимым условием сотрудничества и процветания на всем континенте, без различия, старого или нового. Суть стратегического сотрудничества с Европейским союзом заключается в создании Большой Европы – единой и процветающей, основанной на общих ценностях, способной поддерживать их вместе и противостоять новым угрозам открытого демократического общества. Европейская ориентация внешнеэкономических связей России до сих пор недостаточно отражена в политике. С одной стороны, некоторые российские политики давно подталкивают статус бывшей сверхдержавы, что заставляет их воспринимать только США как партнера по балансу, а с другой стороны, многие западные правительства не считают Россию европейским партнером. Конвергенция началась в последние годы, но впереди еще долгий путь. Четкая картина того, что Россия должна заняться в новой Европе, еще не была сформирована Россией или западными политиками. Ввиду расширения НАТО на восток и запланированного открытия дверей ЕС для ряда стран Центральной и Восточной Европы, этот вопрос особенно актуален. Например, некоторые статьи посвящены политическому развитию Европейского Союза и его влиянию на Россию, где авторы рассматривают потенциальные экономические и военные риски, с которыми Россия может столкнуться в результате расширения ЕС, а также освещают возможности, предлагаемые прагматичным сотрудничеством. Расширение НАТО на восток, которому посвящена еще одна статья, все еще воспринимается как проблема, включая военно-стратегическую угрозу. Автор видит возможности для действий с российской стороны, в частности, путем углубления диалога с НАТО и ее отдельными государствами-членами. Организация по безопасности и сотрудничеству в Европе (ОБСЕ), которой уже давно отводится особая роль во внешней политике России, довольно реалистично рассматривается как форум для обсуждения, а не организация, определяющая европейскую политику. Книга «Современное состояние отношений между ЕС и Россией» также заслуживает особого внимания, поскольку, в отличие от других российских публикаций, она не ограничивается угрозой расширения

НАТО на восток и не пытается представить ОБСЕ в качестве альтернативы НАТО. Ее авторы, скорее всего, будут руководствоваться реалиями европейской политики и всерьез рассматривать перспективы российско-европейских отношений в контексте введения европейской общей внешней политики и политики безопасности (СВППБ). В этом контексте будут подробно обсуждаться такие проблемные вопросы, как деятельность НАТО и будущая роль российского ядерного оружия.

Каковы реальные проблемы российско-европейских отношений, европейской безопасности и объективные пути их решения?

1. Европейская безопасность.

Накануне нового тысячелетия по сути ознаменовалось поворотным моментом в организации европейской безопасности. Преодоление восточно-западного военного противостояния; беспрецедентное развитие Европейского процесса разоружения на этой основе; установление новой системы сотрудничества между ее западными и восточными регионами во всех регионах, включая военно-политический регион; разработка общеевропейских механизмов, все из которых впервые в истории устранили угрозу практически повсеместной войны как на континенте, так и в мире.

2. Оттаивание отношений Россия-НАТО.

В течение почти года отношения между Россией и НАТО замерзли. Это наносило еще более ощутимый ущерб обеим сторонам и, что самое важное, системе европейского сотрудничества в целом. Как это ни парадоксально, но вполне четкие сигналы, как Запад так и России были направлены на восстановление партнерства.

Между Россией и Европой сейчас очень напряженные отношения, но вполне четкие сигналы, как Запада так и России были направлены на восстановление партнерства. Расширение НАТО на восток, все еще воспринимается как проблема, включая военно-стратегическую угрозу, но вопрос можно разрешить путем углубленного диалога с НАТО и ее отдельными государствами-членами. Партнерство России и Европейского Союза (ЕС) является неотъемлемой частью европейской безопасности. Суть стратегического сотрудничества с Европейским союзом заключается в создании Большой Европы - единой и процветающей, основанной на общих ценностях

Список литературы:

1. Авдеев А.А. Европейский вектор внешней политики России // Современная Европа. 2000. № 4. С. 5-13.
2. Актуальные проблемы Европы. Параметры европейской безопасности. М., 1995.
3. Паттен К. ЕС и Россия // Международная жизнь. 2001. № 3. С. 73-75.
4. Уткин А. Россия и Европа // Российская Федерация сегодня. 2000. № 5. С. 54-56.
5. Campos N. F., Corizelli F. Growth in Transition: What We Know, What We Don't, and What We Should // J. of Economic Literature. 2002. Sept.
6. Chekel J. Rejoining Europe? The Socializing Power of European Institutions. S. 1, 2002. (PONARS Policy Memo, № 260).

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Дрючевский В.А.
Студент 2 курса гр. ТЭСм-16
проф., д.т.н. Сафьянц С.М.
доц., к.э.н. Бурлуцкий Б.В.

ГОУ ВПО Донецкий национальный технический университет

Аннотация: Высокая изношенность систем теплоснабжения вызывает ряд системных проблем, угрожающих экономической безопасности региона. Нарушения в работе работы энергосистем негативно скажутся на темпах развития экономики. Своевременное и правильное прогнозирование направлений модернизации систем энергообеспечения является основой для стабильного развития экономики.

Ключевые слова: система теплоснабжения, кризис теплоснабжения, повышение эффективности работы оборудования, альтернативная энергетика, перспективные направления развития

Энергетическая эффективность работы котельных находится на относительно низком уровне. Удельный расход топлива на отпуск тепловой энергии потребителям составляет порядка 190 кг у.т/Гкал, в то время как для развитых стран Европы этот показатель находится на уровне 150-160 кг у.т/Гкал. Кроме того, для существующих систем теплоснабжения характерны такие явления, как: отключение потребителей от центральной котельной; отключение отдельных видов нагрузок, которые были предусмотрены при проектировании, например нагрузки горячего водоснабжения; невыполнение требуемых тепловых нагрузок; установка нового оборудования без демонтажа старого и др., что ухудшает экономические показатели работы, повышает себестоимость производимого тепла.

Кризис теплоснабжения могут усугублять такие факторы как:

- высокая доля задолженности населения за услуги теплоснабжения;
- не полный охват потребителей узлами учета тепловой энергии;
- высокие показатели износа тепловых сетей, и, соответственно их аварийности;
- низкая обеспеченность средствами автоматического регулирования отпуска тепловой энергии и др.

Эти факторы снижают также качество теплоснабжения.

Учитывая сказанное выше, а также то, что основным топливом, используемым отопительными котельными является природный газ, являющийся импортируемым, и имеет высокую стоимость, можно утверждать, что необходимость глубокого реформирования теплоснабжения является одной из наиболее приоритетных задач. В ключе этой проблемы находится задача совершенствования систем теплоснабжения с целью снижения потребления природного газа.

Коэффициент использования установленной мощности является важной характеристикой работы котельной. От нее зависят экономические показатели и себестоимость производства тепловой энергии. Чем выше $k_{исп}$, тем выше производительность труда, ниже показатели амортизации оборудования.

Коэффициент использования установленной мощности зависит от таких факторов, как вид нагрузки теплоснабжения, резерв тепловой мощности, средняя температура отопительного периода, перспектива присоединения новых потребителей и др. При выполнении нагрузки отопления, нормальное значение коэффициента $k_{исп}$ для условий нашего региона составляет 0,22-0,25. Такое низкое значение связано с тем, что период

отопления продолжается половину календарного года, а также с необходимостью изменения мощности котельной при регулировании нагрузки. Выполнение котельной других нагрузок теплоснабжения приводит к увеличению коэффициента использования установленной мощности.

При резервировании 33% мощности котельной (например, в режиме наибольших нагрузок, 3 котла находятся в работе 1 в резерве) и выполнении только нагрузки отопления, $k_{исп}$ может быть снижен до значения 0,17. Учитывая, что в теплый отопительный период производство тепла может быть ниже на 10%, можно утверждать, что если коэффициент использования установленной мощности снижается ниже 0,15, это однозначно указывает на низкую эффективность работы котельной. К снижению данного показателя приводят такие факторы:

- отключение потребителей от центральной котельной;
- отключение отдельных видов нагрузок, которые были предусмотрены при проектировании, например нагрузки горячего водоснабжения;
- невыполнение требуемых тепловых нагрузок;
- установка нового оборудования без демонтажа старого и др.

В среднем, котельные нашего региона работают с коэффициентом использования установленной мощности, приблизительно равным 0,08. Это достаточно низкое значение.

Обычно наибольшее фактическое значение имеют крупные котельные с единичной тепловой мощностью 100 Гкал/ч и более. Особенно сложная ситуация с котельными, расположенными в сельской местности. Здесь $k_{исп}$ снижается до средних значений 0,01-0,04, то есть множество котельных просто не работает.

Удельный расход топлива на отпуск тепловой энергии до сих пор остается высоким. Не удовлетворяет условиям технической эксплуатации состояние тепловых сетей, из которых почти 15% находятся в аварийном состоянии.

Центральные и индивидуальные тепловые пункты, которые обеспечивают регулирование разнородных тепловых нагрузок и распределение энергии между потребителями, в значительной степени находятся в плохом состоянии и укомплектованы устаревшим и малоэффективным оборудованием.

Перечисленные проблемы усугубляются значительными размерами неплатежей со стороны потребителей; деформированными ценовыми соотношениями между взаимозаменяемыми энергоресурсами; отсутствием стабильности и прогнозируемости в газовом хозяйстве страны и др.

Учитывая высокую социальную значимость теплоснабжения, можно утверждать, что повышение коммунальных тарифов, связанное с высокой стоимостью газообразного топлива, приведет к росту социальной напряженности. Кроме того, зависимость от импорта газообразного топлива прямо связано с вопросами энергетической, и как следствие экономической безопасности республики. В связи с этим, основной задачей развития систем теплоснабжения является сокращение потребления газообразного топлива. Основные пути решения поставленной задачи следующие:

- повышение энергетической эффективности теплоэнергетических систем;
- замещение используемого природного газа на местные виды топливных ресурсов;
- использование нетопливных энергетических ресурсов – альтернативных и возобновляемых источников энергии.

Однако использование альтернативных и возобновляемых источников энергии имеет свои проблемы. Так, например, ветрогенераторы могут быть источником шума, вибраций, а также низкочастотных радиоволн, что оказывает негативное влияние на окружающую среду. Выращивание сельскохозяйственных культур для производства биотоплива может являться одним из факторов усиления продовольственного кризиса и т.д. Кроме того, технологии использования альтернативных источников энергии требуют существенных капиталовложений и имеют значительные сроки окупаемости инвестиций.

Основные направления повышения энергетической эффективности систем теплоснабжения в современном мире следующие:

- внедрение систем комбинированного производства тепловой и электрической энергии в мини-ТЭЦ с применением когенерационных установок на базе газопоршневых и газотурбинных двигателей;
- использование трансформаторов тепловой энергии – тепловых насосов в системах вентиляции, отопления, горячего водоснабжения, а также создание единых систем отопления и кондиционирования зданий;
- использование систем регенерации тепловой энергии вентиляционного воздуха;
- оптимизация графиков электропотребления за счет увеличения нагрузки в ночное время, в том числе и для выполнения нагрузок теплоснабжения;
- внедрение систем аккумуляции тепловой энергии и другие.

Преобразование котельных в мини-ТЭЦ является средством повышения энергетической эффективности систем тепло и электроснабжения. Советский Союз был одним из основоположников и лидеров в использовании технологий совместной выработки тепловой и электрической энергии. В связи с этим, в настоящее время в России сохраняется высокая доля теплоснабжения от крупных ТЭЦ, которые работают преимущественно по паровому циклу. В Европе также наблюдается рост популярности когенерационных технологий. Так, например, в таких странах как: Дания, Нидерланды, Финляндия, Чехия, Польша, доля производства электроэнергии в комбинированном цикле составляет 25-40%. Во многих странах, в том числе у нас, приняты законы, направленные на содействие развитию когенерационных технологий. Однако, если внимательно проанализировать все стороны когенерации, необходимость широкого внедрения данной технологии можно поставить под сомнение, по крайней мере, до того момента, пока не будут определены основные критерии ее целесообразного использования.

К числу перспективных технологий, способствующих повышению энергетической эффективности производства тепла, является применение гелиоколлекторов. К преимуществам солнечных водонагревательных установок можно отнести следующее:

- при производстве тепловой энергии практически не используется энергия топливных ресурсов (потребление электроэнергии на циркуляцию теплоносителя незначительно), если не считать энергию, затраченную на производство самой установки;
- из энергии солнца может быть получена тепловая энергия практически любого температурного потенциала;
- установки теплоснабжения на базе гелиоколлекторов надежны и просты в эксплуатации (могут быть полностью автоматизированными), а также не требуют значительных затрат и усилий в обслуживании.

В то же время широкому использованию солнечной энергии в теплоснабжении препятствуют следующие факторы:

- солнечные коллекторы требуют большие площади и, соответственно, могут обеспечивать относительно небольшие нагрузки потребителей;
- поток солнечной энергии является ненадежным источником, поэтому при установке солнечных коллекторов должен обеспечиваться резервный источник;
- условия проектирования систем горячего водоснабжения с использованием гелиоколлекторов чаще всего рассчитываются на июль месяц – период наибольшего среднесуточного поступления солнечной энергии, которое практически в шесть раз, для большинства областей Украины, выше минимального солнечного облучения, имеющегося в зимний период;
- системы солнечного теплоснабжения обладают практически самыми высокими удельными капиталовложениями в расчете на 1 кВт установленной тепловой мощности по сравнению с другими системами.

Список литературы:

1. Бурлакова Д.Е. Анализ полезной модели системы теплохладоснабжения использованием альтернативных источников энергии / Д. Е. Бурлакова, А. Ф. Петренко, Н. В. Колесниченко// Охорона навколишнього середовища та раціональне використання природних ресурсів : XXII Всеукраїнська наукова конференція аспірантів і студентів, 17-19 квітня 2012 р. : збірка доповідей. Т. 1 / ДонНТУ та ін. ; редкол.: Є.О. Башков (відп. ред.) та ін. - Донецьк : ДонНТУ : ДонНУ, 2012. - С.114–115.
2. Фомин Ю.Н. Экологический аспект использования газогенераторной установки в технологической схеме мусоросжигательного завода / Ю. Н. Фомин, А. А. Васильев, Н. В. Колесниченко// Охорона навколишнього середовища та раціональне використання природних ресурсів : IV Міжнародна наукова конференція аспірантів та студентів, 12-14 квітня 2005 р., м. Донецьк : збірка доповідей. Т. 1 / ДонНТУ та ін. ; редкол.: Є.О. Башков (відп. ред.) та ін. - Донецьк : ДонНТУ, 2005. - С. 49–50.
3. Гайдук К.Э. Использование воздушных потоков для выработки энергии в городских условиях / К. Э. Гайдук, Ву Вьет Куан, Д. Л. Безбородов// Металлургия XXI столетия глазами молодых [Электронный ресурс] : всеукраинская научно-практическая конференция студентов : сборник докладов / ГВУЗ "ДонНТУ", Физико-металлургический ф-т ; редкол.: С.М. Сафьянц (пред.) и др. - Донецк : ГВУЗ "ДонНТУ", 2014. - С.127.

СЕКЦИЯ 4

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ И БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ

СУЩНОСТЬ И МЕСТО ФИНАНСОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Барновский Э.М.

к.э.н., доц. Манеров Г.Н.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Аннотация: Основным компонентом экономической безопасности предприятия является его финансовая безопасность, так как финансы являются основным измерителем эффективности функционирования предприятия. Наряду с этим финансовую безопасность предприятия следует рассматривать как самостоятельный объект исследования через результаты деятельности предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность, финансовая безопасность, финансовые риски, ресурсы, устойчивое развитие.

Одной из самых актуальных проблем функционирования и развития промышленного предприятия, в условиях неопределенности социально-экономической и политической среды, проблема экономической безопасности предприятия. Формы проявления угроз экономической безопасности имеют разный характер на макро и микроуровнях и составляют сложную динамическую систему, определяющую необходимость постоянного контроля угроз на различных уровнях социально-экономических систем.

Экономическая безопасность предприятия предполагает устойчивое развитие, под воздействием использования всех ресурсов и предпринимательских возможностей, по которым гарантируется наиболее эффективное их использование для стабильного функционирования и динамичного научно-технического и социального развития, предотвращения внутренних и внешних негативных угроз.

Главная цель экономической безопасности предприятия заключается в том, чтобы гарантировать его стабильное и максимально эффективное функционирование сейчас и высокий потенциал развития в будущем.

К основным функциональным целям экономической безопасности предприятий относятся:

- обеспечение высокой финансовой эффективности работы, финансовой устойчивости предприятия и высокой конкурентоспособности технического потенциала;
- достижение высокой эффективности менеджмента, оптимальной и эффективного управления предприятием;
- достижение высокого уровня квалификации персонала;
- качественная правовая защищенность всех аспектов деятельности предприятия;
- обеспечение защиты информационного поля, коммерческой тайны и достижения необходимого уровня информационного обеспечения всех подразделений предприятия;
- эффективная организация безопасности персонала предприятия, его капитала и имущества, а также коммерческих интересов.

Сущность составляющих экономической безопасности предприятия заключается в следующем:

– финансовая безопасность – основывается на регулировании вопросов финансово-экономической состоятельности предприятия, устойчивости к банкротству. Она считается ведущей и решающей, поскольку в рыночных условиях хозяйствования финансы являются основой любой экономической системы. Финансовая безопасность характеризуется уровнем рентабельности, долей рынка, доступом к кредитам, ликвидностью средств, оптимальной структурой капитала.

– силовая безопасность – занимается режимами физической охраны объектов и личной охраной руководства, противодействием криминала, взаимодействием с правоохранительными и различными государственными органами.

– информационная безопасность – основана не только на защите собственной информации, в том числе конфиденциальной, но и проводит деловую разведку, информационно-аналитическую работу с внешними и внутренними субъектами. Соответственные службы предприятия выполняют определенные функции, которые в совокупности характеризуют процесс создания и защиты информационной составляющей экономической безопасности. Она также предусматривает создание системы экономической поддержки принятых решений по мерам экономической безопасности.

– политико-правовая безопасность – предполагает всестороннее юридическое обеспечение деятельности предприятия, грамотную правовую работу с контрагентами и государством, решения других правовых вопросов.

– экологическая безопасность – рассматривает проблему охраны экологической безопасности общества от субъектов хозяйствования, осуществляющих производственно-коммерческую деятельность, которую можно решить только путем разработки и тщательного соблюдения национальных (международных) норм минимально допустимого содержания вредных веществ, попадающих в окружающую среду, а также соблюдение экологических параметров изготавливаемой продукции [3].

Обязательным и основным компонентом экономической безопасности предприятия является его финансовая безопасность, поскольку финансы являются измерителем эффективности функционирования предприятия. В то же время финансовую безопасность предприятия следует рассматривать как самостоятельный объект исследования через призму результатов деятельности предприятия. Свидетельством этого является то, что финансовая безопасность занимает особое место в системе экономической безопасности, объединяя характеристики, как экономической безопасности, так и финансов предприятия, влияя абсолютно на все сферы деятельности предприятия[2].

Финансовая безопасность предприятия характеризуется многими ее видами. Таким образом, с целью эффективного и целенаправленного формирования системы финансовой безопасности предприятия возникает необходимость в систематизации. Такая систематизация осуществляется по следующим основным классификационным признакам:

- уровень финансовой деятельности;
- функциональный вид финансовой деятельности;
- характер проявления угроз финансовым интересам;
- источник угроз финансовым интересам;
- характер механизмов защиты финансовых интересов;
- направленность механизмов защиты финансовых интересов;
- временной период;
- уровень защищенности финансовых интересов.

Главной целью обеспечения финансовой безопасности является управление совокупностью финансовых рисков в целях их нейтрализации или минимизации негативных последствий их осуществления. Достижение этой цели обеспечивается путем решения представленных задач:

- повышения устойчивой конкурентоспособности компании;
- своевременного инновационного обновления основных производственных фондов;
- сохранения постоянной платежеспособности и финансовой устойчивости;

– ведения эффективной деятельности[1].

Финансовые риски могут быть классифицированы по множеству признаков: по видам, характеризующему объекту, сфере возникновения, финансовым последствиям и т.д. Основа построения стратегии финансовой безопасности компании – классификация финансовых рисков по видам. Характеристики отдельных видов финансовых рисков дают представление об их источниках, позволяя выявить взаимосвязь между оценкой вероятности возникновения риска и его значимостью для организации (табл. 1).

Таблица 1 – Основные виды финансовых рисков

Вид финансового риска	Основной фактор, генерирующий соответствующий вид риска	Главная прямая угроза
Риск неплатежеспособности	Не ликвидность баланса	Потеря возможности своевременного и полного исполнения обязательств по расчетам вследствие входящих и исходящих денежных потоков
Риск снижения финансовой устойчивости	Нерациональная структура капитала	Усиление зависимости от внешних заемных источников финансирования и утрата самостоятельности
Инфляционный риск	Активные инфляционные процессы	Обесценение реальной стоимости активов и получаемых доходов
Процентный риск	Негативные изменения ставки рефинансирования и конъюнктуры финансового рынка	Увеличение оттока денежных средств и рост затрат на обслуживание заемных ресурсов; снижение прибыли
Депозитный риск	Неправильный выбор банка, общий кризис банковской системы	Не возврат депозитных вкладов
Валютный риск	Неблагоприятная динамика курса рубля по отношению к основным валютам	Неконтролируемые изменения величины доходов и расходов
Налоговый риск	Неблагоприятные изменения системы налогообложения, непонимание налогового законодательства	Рост налоговой нагрузки, возможность применения штрафных санкций; сокращение величины чистой прибыли
Риск неэффективности управления финансовой деятельностью	Несоответствие структуры масштабу и сложности деятельности компании, неготовность к внедрению новых финансовых технологий и инструментов	Снижение эффективности финансово-хозяйственной деятельности, возможность прямых финансовых потерь

Так, при рассмотрении данной таблицы следует отметить, что наиболее опасными для предприятия являются:

- риск неплатежеспособности, порождаемый нерациональной структурой активов и разбалансированностью движения денежных потоков;
- риск потери финансовой устойчивости, являющийся следствием неэффективного состава и структуры капитала в первую очередь чрезмерным привлечением заемных

источников финансирования.

Учитывая особую роль перечисленных выше рисков, следует заметить, что каждый из финансовых рисков, представленных в таблице опасен и при неблагоприятном стечении обстоятельств может привести к кризису или вызвать катастрофические последствия для предприятия.

В современной экономике существует ряд научных работ, посвященных финансовой безопасности предприятия. Так, Реверчук Н.И. говорит о том, что финансовая безопасность предприятия – это защита от возможных финансовых убытков и предупреждение банкротства предприятия, достижение наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов. По нашему мнению такое определение является наиболее приемлемым, т.к. в рыночных условиях хозяйствования финансы являются двигателем любой экономической системы[2]. Р.С. Папехин определяет финансовую безопасность предприятия как «комплексное понятие, отражающее такое состояние финансов, при котором предприятие способно стабильно развиваться, сохраняя свою финансовую безопасность в условиях дополнительного риска»[3].

Так, по нашему мнению финансовая безопасность – является одним из основных элементов экономической безопасности предприятия, которая характеризуется устойчивым финансовым положением и способностью эффективно использовать финансовые ресурсы, грамотно управляя внутренними и внешними угрозами, для возможности эффективного развития деятельности и реализации стратегии предприятия в настоящем и будущем периодах.

При рассмотрении понятия, необходимо отметить, что для обеспечения финансовой безопасности предприятия необходимо решить следующие задачи:

- идентификация опасностей и угроз предприятию;
- разработка системы мониторинга финансовой безопасности;
- разработка мероприятий, направленных на обеспечение финансовой безопасности предприятия, как в краткосрочном, так и в долгосрочном периодах;
- контроль за выполнением мероприятий;
- идентификация опасностей и угроз предприятию и корректировки индикаторов в зависимости от изменения состояния внешней среды, целей и задач предприятия[6].

Таким образом, следует отметить, что финансовая безопасность является одной из самых важных составляющих понятия «экономическая безопасность», но не единственной в данном разделе были рассмотрены основные цели и задачи финансовой безопасности, основные виды финансовых рисков, так учитывая роль рассмотренных рисков, следует заметить, что каждый из представленных рисков, опасен и при неблагоприятном стечении обстоятельств может привести к кризису или вызвать последствия для предприятия. Вместе с тем были рассмотрены различные мнения авторов, по нашему мнению наиболее приемлемым является высказывания Реверчука Н.И., который говорит о том, что финансовая безопасность предприятия – это защита от возможных финансовых убытков и предупреждение банкротства предприятия, достижение наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов. Наряду с этим были рассмотрены и основные принципы обеспечения финансовой безопасности предприятия, на основании которых и возможно стабильное функционирование предприятия.

Список литературы:

1. Т.А. Волкова Формирование системы обеспечения экономической безопасности предприятия – Вестник ВГУИТ – Воронеж – 2015.– С. 460-465.
2. Папехин Р.С. Теоретические основы финансовой устойчивости предприятий/ Р.С. Папехин. – Волгоград: Волгоградское научное изд-во. – 2010 – 60 с.
3. Реверчук Н.И. Управление экономической безопасностью: монография / – Львов: ЛБИ НБУ, 2010. –195 с.

СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Бугаев А.В.

Аспирант кафедры «Финансов и экономической безопасности»

Инженерно-экономического факультета

Научный руководитель к.э.н., доц. Портнова Г.А.

Донецкий национальный технический университет

Аннотация: Экономическая безопасность предприятия – это состояние его защищенности, которое обеспечивается при органическом симбиозе достижения результатов деятельности предприятия и формировании его способностей. Угроза снижения уровня экономической безопасности отечественных промышленных предприятий обусловлена инерционностью их структуры производства, повышением физического износа оборудования, технологической отсталостью. Достижение результатов рассматривается по критериям: стабильности и непрерывности производственной деятельности предприятия; финансово-экономической устойчивости предприятия; эффективности использования ресурсов предприятия.

Ключевые слова: безопасность, предприятие, риск, стратегия, угрозы, экономическая безопасность.

Научная категория «безопасность» определяется с разных позиций. В частности, безопасность – как состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз [1]. С точки зрения самостоятельности безопасность определяется как состояние общественных отношений, при котором личность, социальная группа, народ, страна (государство) может самостоятельно, суверенно, без вмешательства и давления извне свободно избирать и осуществлять свою стратегию международного поведения, духовного, социально-экономического и политического развития [2]. С позиций рискованности безопасность – это отсутствие недопустимого риска, связанного с возможностью нанесения ущерба. С учетом системного подхода безопасность определяется как такое состояние сложной системы, когда действие внешних и внутренних факторов не приводит к ухудшению системы или к невозможности ее функционирования и развития [3]. Таким образом, существуют различные подходы к определению понятия «безопасность», которые учитывают защищенность, риски, обеспечения самостоятельности субъекта. В зависимости от этих подходов и проходила эволюция экономической безопасности предприятия.

Согласно концепции экономической безопасности, суть экономической безопасности страны определяется как «способность национальной экономики обеспечить свободное независимое развитие и удержать стабильность гражданского общества и его институтов, а также достаточный оборонный потенциал страны по всевозможным неблагоприятным условиям и вариантам развития событий и способность государства к защите национальных экономических интересов от внешних и внутренних угроз».

Любой ущерб рано или поздно получает оценку в денежном выражении, то есть может быть выделена чисто экономическая составляющая ущерба. Но следует заметить, что понимание ущерба или прибыли как финансовой категории, не отражает реальное состояние экономической безопасности предприятия из-за того, что она характеризует лишь текущее состояние финансовой деятельности предприятия.

Подтверждением актуальности проблемы изучения экономической безопасности предприятий является осознание этой актуальности руководителями предприятий и создание в организационной структуре управления предприятиями специальных подразделений для обеспечения этой безопасности, но эти структурные подразделения не имеют разработанной и эффективно функционирующей научной системы оценки уровня безопасности,

теоретической базы своей работы, существенно снижает результативность таких структурных подразделений.

В целом можно выделить несколько подходов различных авторов к определению экономической безопасности предприятия (ЭБП) (рис. 1) [5]. ЭБП определяют:

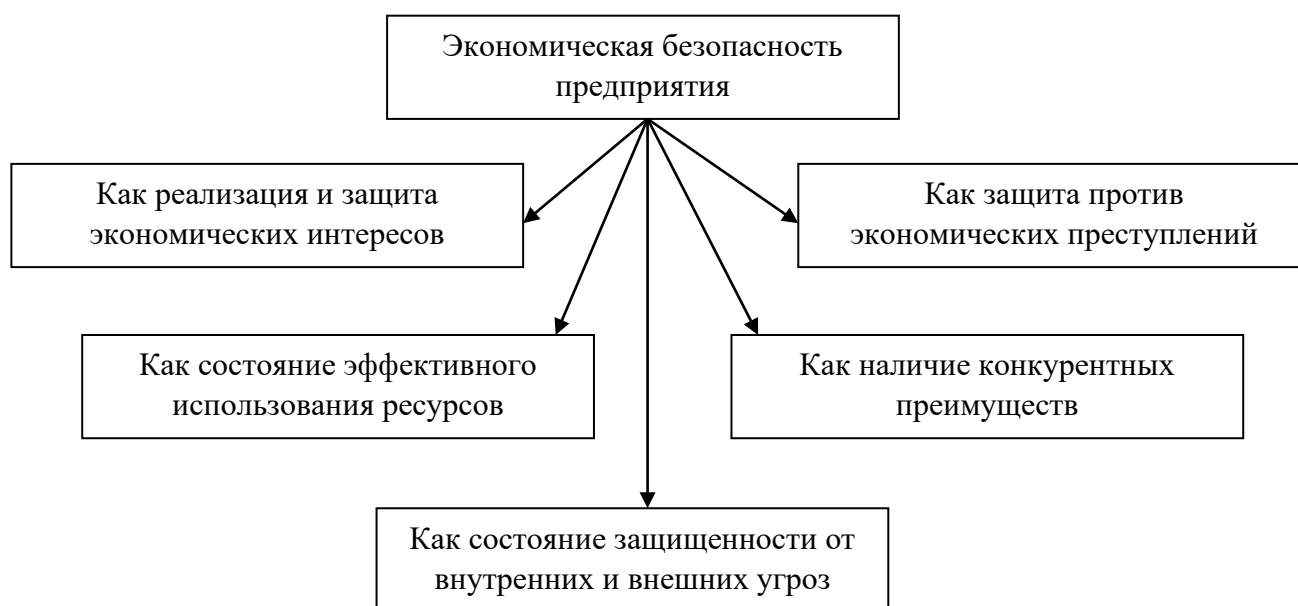


Рис. 1. Подходы к определению понятия «экономическая безопасность предприятия» [96]

1. Как защита против экономических преступлений. Очень часто обеспечения экономической безопасности сводят к противостоянию, защите от различного рода экономических преступлений (от кражи, мошенничества, фальсификации, промышленного шпионажа и т. д.). Выполнять анализ комплекса этих угроз чрезвычайно важно, но ограничивать понятие экономической безопасности предприятия только угрозами с разным уровнем детализации нельзя, особенно учитывая то, что это понятие намного шире и содержательнее.

2. Как состояние защищенности от внутренних и внешних угроз. Предприятие – это, в первую очередь, объект экономических отношений. Владелец предприятия ставит результатом деятельности предприятия достижения поставленной им цели, которая, как правило, носит экономический характер.

Будут ли возникать в процессе этого достижения какие-либо программы или вестись с ними борьба, как она будет вестись – владельцу, скорее всего, все равно. Борьба с угрозами зачастую не является целью создания и владения предприятием, ведения им экономической деятельности. Впрочем, рассуждения об экономической целесообразности ведения борьбы с угрозами наверняка вызовет интерес собственника, поскольку это непосредственно затрагивает его материальные интересы, потому ведения этой борьбы требует осуществления расходов, а выигрыш неочевиден.

3. Как состояние эффективного использования ресурсов или потенциала. Подход, который пытается избежать употребления понятия угрозы в определении экономической безопасности, базируется на экономических понятиях достижения цели, функционирование предприятия, то есть ресурсно-функциональным подходом.

4. Как наличие конкурентных преимуществ. Подход, сторонники которого считают, что наличие конкурентных преимуществ, обусловленных соответствием материального,

финансового, кадрового, технико-технологического потенциалов и организационной структуры предприятия и его стратегических целей, и задач обеспечат ему определенный уровень экономической безопасности. Но сам факт наличия преимуществ и потенциала, без их использования и реализации, не гарантирует предприятию экономической безопасности.

5. Как реализация и защита экономических интересов. Относительно новый подход, основанный на реализации и защите экономических интересов предприятия, определяет ЭБП как защищенность его жизненно важных интересов от внутренних и внешних угроз, то есть защита предприятия, его кадрового и интеллектуального потенциала, информации, технологий, капитала и прибыли, которая обеспечивается системой мер специального правового, экономического, организационного, информационно-технического и социального характера.

Уровень экономической безопасности предприятия нельзя оценить определенным статическим показателем, поскольку он содержит, как минимум, три компонента:

- 1) существующий уровень экономической безопасности предприятий (по ресурсному обеспечению производственно-хозяйственной и финансовой деятельности);
- 2) эффективность функционирования;
- 3) способность к дальнейшему развитию предприятия.

Субъекты, обеспечивающие экономическую безопасность предпринимательства, осуществляющих свою деятельность на основе определенной стратегии и тактики.

Стратегия – это долгосрочный подход к достижению цели. Для обеспечения экономической безопасности фирмы применяются функциональные стратегии безопасности:

1. Стратегия экономической безопасности включает, прежде всего, систему превентивных мер, реализуемую через регулярную, непрерывную работу всех подразделений субъекта предпринимательской деятельности по проверке контрагентов, анализа предполагаемых сделок, экспертизе документов, выполнение правил работы с конфиденциальной информацией и т. п. Служба безопасности в данном случае выступает в роли контроллера.

2. Стратегия реактивных мер применяется в случае возникновения или реального осуществления каких-либо угроз экономической безопасности предпринимательства. Эта стратегия, основанная на применении ситуационного подхода и учете всех внешних и внутренних факторов, реализуется службой безопасности через систему мер, специфических для данной ситуации.

При управлении экономической безопасностью предприятия целесообразно выделять контуры оперативного, тактического и стратегического управления. Оперативное управление характеризуется лишь противостоянием угрозам, которые уже возникли; тактическое – способностью к адаптации; стратегическое – способностью к постоянному развитию. Согласно ресурсно-функциональному подходу экономическая безопасность предприятия обеспечивается предотвращением внешних и внутренних угроз предприятия на основе достижения его основных функциональных целей:

- вхождение предприятия в фазу стабильности и непрерывности производственной деятельности;
- достижение предприятием финансово-экономической устойчивости;
- повышение эффективности использования ресурсов;
- адаптация к изменениям внешней среды;
- обеспечение постоянного развития предприятия.

Стратегия экономической безопасности предполагает определение целей и задач системы обеспечения экономической безопасности, направлений их решений, а также форм и методов применения соответствующих действий и средств, возможность их перегруппировки, создания резервов для нейтрализации и локализации возможных угроз.

Тактика экономической безопасности – это более динамичная часть политики экономической безопасности, которая изменяется в зависимости от действия внутренних и внешних угроз. Сложность и изменчивость экономической и социальной ситуации требует применения различных тактических мероприятий по обеспечению экономической безопасности. Важно четко определить стратегические цели и не путать их с тактическими мерами, иногда вынужденными, но необходимыми для достижения определенной стратегической цели. На уровне принятия руководством стратегических решений можно выделить следующие внутренние планово-маркетинговые факторы риска:

- ошибочный выбор или неадекватная формулировка собственных целей предприятия;
- неправильная оценка стратегического потенциала предприятия;
- ошибочный прогноз развития внешней для предприятия хозяйственной среды в долгосрочной перспективе и др.

Остановимся более подробно на характеристике именно этих факторов риска.

1. Стратегическое планирование начинается с эксплицитной (развернутой) формулировки целевых установок предприятия, которые затем кладут в основу разработки стратегии. Понятно поэтому, что риск, возникающий из-за неверной трактовки стратегических целей, достаточно высок, так как вся последующая разработка стратегии вследствие этой ошибочной исходной позиции может пойти в неправильном направлении.

2. Происхождение ошибки в оценке стратегического потенциала предприятия и соответствующего фактора риска может быть обусловлено погрешностью исходных данных о техническом и технологическом потенциале предприятия, отсутствием или игнорированием информации о назревающем технологическом скачке, грубостью или неадекватностью выбранного метода диагностического обследования предприятия и т.п.

3. Прогнозирование динамики внешней социально-экономической среды, так же, как и научно-технического развития, представляет собой сложные многоаспектные задачи. Точность таких прогнозов весьма невелика и использовать их возможно с известной осторожностью. Основываясь на ошибочном прогнозе развития внешней среды, разработчики стратегии могут предлагать такие варианты стратегического плана, которые окажутся нереализованными или несоответствующими намеченным целям.

Риск в принятии решений тактического уровня прежде соединен с возможностью искажения или частичной утраты содержательной информации при переходе от стратегического планирования до тактического. Если при разработке конкретных тактических решений они не претерпели проверки на соответствие выбранной стратегии предприятия, то такие результаты, даже будучи достигнутыми, могут оказаться вне магистрального стратегического направления деятельности предприятия и таким образом ослабить его экономическую стабильность.

Список литературы:

1. Богомолов В. А. Экономическая безопасность: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления. М., 2006.
2. Лянной Г. Экономическая безопасность предприятия // № 7. 2006.
3. Экономическая и национальная безопасность: учебник / под ред. Е. А. Олейникова. М., 2005.
4. Яндулова И. Г. Управление финансовой безопасностью предпринимательства // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2012. № 14-2. с. 161-166.
5. Глазьев С. Основа обеспечения экономической безопасности страны – альтернативный реформаторский курс // Российский экономический журнал, №1, 2007., с.3-9; №2, с.3-8.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Бугаев А.В.

Аспирант кафедры «Финансов и экономической безопасности»

Инженерно-Экономического факультета

Научный руководитель к.э.н., доц. Портнова Г.А.

Донецкий национальный технический университет

Аннотация: В основе разработки комплексной системы обеспечения финансово-экономической безопасности деятельности предприятия лежат определенная концепция, которая включает цель, задачи, принципы деятельности, объект и субъект, стратегию и тактику. Цель этой системы – минимизация внешних и внутренних угроз экономическому состоянию субъекта предпринимательства, в том числе его финансовым, материальным, информационным, кадровым ресурсам. В процессе достижения поставленной цели осуществляется решение конкретных задач, объединяющих все направления обеспечения безопасности.

Ключевые слова: концепция, модель, предприятие, стратегия, экономика, экономическая безопасность.

Угроза снижения уровня экономической безопасности отечественных промышленных предприятий обусловлена инерционностью их структуры производства, повышением физического износа оборудования, технологической отсталостью. В данном контексте особую срочность приобретает необходимость разработки эффективных механизмов повышения уровня финансово-экономической безопасности.

Концепция управления экономической безопасностью предприятия – это система теоретико-методологических взглядов, отражающая понимание и трактовку экономической безопасности предприятия и определяет цели, задачи, методы, принципы, концептуальные модели и положения управления ею.

Объектом системы в целом выступает стабильное экономическое состояние деятельности фирмы в текущем и перспективном периоде. Конкретными же объектами защиты выступают ресурсы: финансовые, материальные, информационные, кадровые.

Субъект данной системы носит более сложный характер, поскольку его деятельность характеризуется не только особенностями и характеристиками объекта, но и специфическими условиями внешней среды, окружающей субъект предпринимательской деятельности. Поэтому можно выделить две группы субъектов, обеспечивающих экономическую безопасность предпринимательства: внешние субъекты и внутренние субъекты.

К внешним субъектам относятся органы законодательной, исполнительной и судебной власти, призванные обеспечивать безопасность всех без исключения законопослушных участников предпринимательских отношений; причем деятельность этих органов не может контролироваться самими предпринимателями. Эти органы формируют законодательную основу функционирования и защиты предпринимательской деятельности в различных ее аспектах и обеспечивают ее исполнение.

К внутренним субъектам относятся лица, непосредственно осуществляющие деятельность по защите экономической деятельности данной фирмы. В качестве таких субъектов могут выступать: работники собственной службы безопасности фирмы (предприятия) и приглашенные работники по защите экономической деятельности предприятия.

Экономическая безопасность предприятий обеспечивается в зависимости от выбранной концептуальной модели экономической безопасности страны. Выделение концептуальных моделей экономической безопасности по критерию соотношения системы

управления страной и системы обеспечения экономической безопасности:

- концептуальная модель при командно-административной экономике;
- концептуальная модель при рыночной экономике;
- концептуальная модель наращивания потенциала экономической безопасности

страны.

Концептуальная модель при командно-административной экономике основана на идеях и положениях структурной жесткости экономической системы, высокого уровня его управляемости, что приводило к повышению защищенности от внешних рисков и угроз. Принципиально отличной концептуальной моделью обеспечения экономической безопасности является рыночная система хозяйствования, при которой в основу обеспечения экономической безопасности закладываются идеи структурной, функциональной вариативности как метода обеспечения конкурентоспособности в пространстве финансового, трудового, товарного и другого рыночного хаоса. Экономическая безопасность при такой модели составляет рациональное и обоснованное единство инновационных, рискованных экономических действий в одних сегментах рыночных отношений и методов стабильного, прибыльного хозяйствования.

При реализации второй концептуальной модели государственное регулирование экономики является незначительным. Основным отличием в применении рассмотренных концептуальных моделей экономической безопасности является то, что в первой модели экономическую безопасность предприятия обеспечивало государство, при второй же модели предприятия должны обеспечивать надлежащий уровень экономической безопасности самостоятельно.

Третью концептуальную модель экономической безопасности целесообразно использовать в условиях перехода к рыночной системе хозяйствования, когда еще не обеспечено полноценного рыночного саморегулирования экономики, полностью не сформирована ресурсная база экономического развития. Основная идея такой модели сводится к обоснованию приоритетов экономической политики государства в условиях ограниченности ресурсов. Такая модель успешно использовалась Германией и Японией после Второй мировой войны. На современном этапе развития наиболее адекватной может быть концептуальная модель наращивания потенциала экономической безопасности страны.

Альтернативной является классификация концептуальных моделей экономической безопасности, которые являются характерными для разных стран.

Американская, основанная на сочетании внешней и внутренней экономической безопасности, характерной особенностью которой является детализация обеспечения экономической безопасности и рисков, которые должны компенсироваться в результате надлежащего (иногда избыточного) финансового обеспечения, позволяющего финансировать средства и меры защиты зон хозяйствования при постоянном повышении уровня их конкурентоспособности.

Европейско-кейнсианская концептуальная модель характеризуется повышением роли государства при обеспечении экономической безопасности предприятий. Такая модель предполагает обеспечение надлежащего уровня экономической безопасности за счет значительного усиления роли государственного сектора в экономике, через который обеспечивается рациональное распределение хозяйственных ресурсов с одновременным контролем непредсказуемого влияния частных экономических интересов. Формирование именно такой модели безопасности представляется наиболее целесообразным в существующих условиях социально-экономического развития государства.

Немецкая концептуальная модель экономической безопасности предполагает осуществление действий, направленных на устранение препятствий полноценной рыночной конкуренции, стимулирование малого бизнеса и занятости и за счет высокого уровня конкурентоспособности критической массы субъектов хозяйственной деятельности формирование высокого уровня экономической безопасности регионов и государства. Также при использовании такой модели социальная составляющая экономической безопасности

гарантируется государством.

Шведская модель базируется на приоритете обеспечения социальной составляющей экономической безопасности (значительной правительственной роли в этом процессе) за счет социальных выплат, регулирования отношений занятости, политики доходов населения и уровня жизни.

При использовании японской концептуальной модели делается акцент на эффективное использование национального менталитета и внутренний социальной безопасности, которая, в свою очередь, реализуется через субъекты предпринимательской деятельности (как правило, корпорации и промышленно-финансовые группы).

Концептуальная модель экономической безопасности новообразованных государств или таких, которые осуществляют коренное изменение системы хозяйствования. Такая модель формируется при интеграции мер обеспечения экономической стабильности, управляемости и «дозированного» экономического риска в сферах хозяйствования, характеризующиеся существующей и /или перспективной высокой рентабельностью. Осознание базовых конфигураций, целей, задач и ожидаемых результатов при такой экономической модели должно быть признано органами государственного управления всех уровней. Причем целью государственной политики в такой модели определим рациональное использование ограниченных хозяйственных ресурсов, создание условий для развития инновационных проектов, реализации производственного потенциала с максимальной результативностью в минимальные сроки.

Эффективное управление экономической безопасностью предприятия должно базироваться на следующих основных принципах:

1. Принцип законности – вся деятельность предприятия должна носить законный характер, иначе есть существенная угроза закрытия такого предприятия соответствующими органами как неправомерного.

2. Принцип экономической целесообразности – следует организовывать защиту только тех объектов, затраты на защиту которых меньше, чем потери от реализации угроз с этими объектами.

3. Сочетание превентивных и реактивных мер экономической безопасности. Превентивными считаются меры предупредительного характера, позволяющие не допустить возникновения или реализации угроз экономической безопасности. Реактивные – это меры, которые принимаются в случае реального возникновения угроз или необходимости минимизации их негативных последствий.

4. Принцип непрерывности – функционирование системы обеспечения экономической безопасности предпринимательства должно осуществляться постоянно.

5. Принцип дифференцированности – выбор мер по преодолению возникающих угроз, происходит в зависимости от характера угрозы и степени тяжести последствий ее реализации.

6. Принцип координации – для достижения поставленных задач необходимо постоянное согласование деятельности различных подразделений службы безопасности, самого предприятия и сочетание организационных, экономико-правовых и других способов защиты.

7. Полная подконтрольность системы обеспечения экономической безопасности руководству субъекта предпринимательской деятельности. Интересы системы обеспечения экономической безопасности должны быть подчинены общим интересам всего предприятия.

Концептуальные положения управления финансово-экономической безопасностью предприятия:

1. Мониторинг и диагностику экономической безопасности предприятия необходимо проводить постоянно.

2. Экономическую безопасность предприятия необходимо исследовать в статическом и динамическом аспекте.

3. Управление экономической безопасностью предприятия должно быть ключевой

составляющей стратегического управления предприятия.

4. Должно постоянно осуществляться совершенствование защиты информации предприятия.

5. Должен осуществляться контроль доступа посторонних лиц на территорию предприятия.

6. Необходимо тщательно проверять контрагентов на предмет их репутации и порядочности ведения бизнеса.

7. Периодически необходимо проводить проверки персонала предприятия на предмет вероятности раскрытия коммерческих тайн предприятиям – конкурентам.

8. Необходимо снижать риски от вооруженных ограблений предприятия.

9. Оценочно – аналитическая система должна стать центральной частью управления экономической безопасностью предприятия.

10. При оценке уровня экономической безопасности предприятия необходимо учитывать не только результаты деятельности предприятия на текущую дату, но и потенциал, то есть способности предприятия к обеспечению экономической безопасности предприятия в будущем.

11. При оценке уровня экономической безопасности предприятия необходимо использовать несколько альтернативных методических подходов.

12. Оценка значимости функциональных составляющих экономической безопасности предприятия должна проводиться с помощью хорошо проверенных эвристических методов.

13. Оценочные показатели экономической безопасности предприятия должны быть скорректированы на коэффициент значимости стадии жизненного цикла предприятия.

14. Оценочные показатели экономической безопасности предприятия должны быть скорректированы на коэффициент значимости рыночной стратегии предприятия.

Согласно Концепции экономической безопасности, суть экономической безопасности страны определяется как «способность национальной экономики обеспечить свободное независимое развитие и удержать стабильность гражданского общества и его институтов, а также достаточный оборонный потенциал страны по всевозможным неблагоприятным условиям и вариантам развития событий и способность государства к защите национальных экономических интересов от внешних и внутренних угроз».

Подтверждением актуальности проблемы изучения экономической безопасности предприятий является осознание этой актуальности руководителями предприятий и создание в организационной структуре управления предприятиями специальных подразделений для обеспечения этой безопасности, но эти структурные подразделения не имеют разработанной и эффективно функционирующей научной системы оценки уровня безопасности, теоретической базы своей работы, существенно снижает результативность таких структурных подразделений.

Список литературы:

1. Богомолов В. А. Экономическая безопасность: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления. М., 2006.
2. Загашвили В. С. Экономическая безопасность России. М., 1997. Загашвили В. С. Экономическая безопасность России. М., 1997.
3. Клейнер Г. Б., Смоляк С. А. Экономические зависимости. Принципы и методы построения: букинистическое издание М., 2003.
4. Лянной Г. Экономическая безопасность предприятия // № 7. 2006.
5. Н.Н.Котова: Экономический анализ: учебное пособие / Н.Н. Котова. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2014. – 90 с.
6. Экономическая и национальная безопасность: учебник / под ред. Е. А. Олейникова. М., 2005.

ПРИБЫЛЬ, ЕЁ РОЛЬ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОХРАНЕНИЮ ПРИБЫЛИ ВО ВРЕМЯ КРИЗИСА

Жихарева Ю.Э.

Студентка 3 курса гр. ЭФК-17

Научный руководитель к.э.н., доцент Устинова Л.Н.

Донецкий национальный технический университет

Главной целью создания любого предприятия является получение прибыли в результате запланированной деятельности. Каждое предприятие получает доходы.

Доходом называют выручку от реализации продукции, выручку от оказания услуг и выполнения работ. Прибылью является положительная разница между доходами и расходами предприятия. Прибыль это целевая функция предприятия в условиях рыночной экономики. Она – движущий механизм всех его действий, отражающий их эффективность [1].

Актуальность данной работы заключается в том, что прибыль – это важный источник финансирования развития и совершенствования производства, удовлетворения хозяйственных нужд, социальных потребностей работников и собственников используемого капитала, поэтому нуждается в отдельном рассмотрении.

Прибыль – это особенный регулярно воссоздаваемый ресурс предпринимательской организации, итоговая цель развития бизнеса. Сущность изучаемой категории состоит в том, что желательный уровень прибыли – это [3]:

- главный внутренний источник текущего и долгосрочного развития организации;
- основной источник увеличения рыночной стоимости организации;
- измеритель платёжеспособности организации;
- основной интерес владельца, создающий возможность увеличения капитала и бизнеса;
- индикатор конкурентоспособности организации при наличии устойчивого и стабильного уровня прибыли;
- гарант осуществления организацией своих обязательств перед государством, источник удовлетворения социальных нужд общества.

В настоящее время экономики всех стран переживают кризис. Сохранение прибыли в таких условиях – очень сложная задача, когда нарушены условия нормального функционирования предприятий. Регулярный недочёт прибыли и ее недостаточная динамика свидетельствуют о неэффективности и безуспешности бизнеса, что может привести к банкротству.

Основная цель управления прибылью – максимизация благосостояния владельцев в текущем и перспективном периоде. Это значит: обеспечение наибольшей прибыли, соответствующей ресурсам организации и рыночной конъюнктуре; обеспечение эффективной пропорциональности между уровнем формируемой прибыли и приемлемым уровнем риска; обеспечение уплаты необходимого уровня дохода на инвестированный капитал владельцам фирмы; предоставление надлежащего объема инвестиций за счет прибыли в соответствии с задачами совершенствования и развития; предоставление роста рыночной стоимости организации; обеспечение результативности программ участия персонала в распределении прибыли.

Естественно, очень важно сохранить прибыль во время кризиса. Для этого необходимо соблюдать следующие рекомендации [2]:

1. Регулярно наблюдать за ключевыми показателями. Они могут отличаться у разных предприятий, однако основным у всех является объем продаж. Также следует отслеживать все признаки стагнации, то есть падения каких-либо ключевых показателей, чтобы было возможно устранить возникающие проблемы.

2. Обеспечивать оперативные изменения в организации работы персонала. Это должен быть рабочий инструмент, который делает действия менеджера предсказуемыми и измеримыми, и они в первую очередь должны быть направлены на реализацию потребностей клиента.

3. Выявлять дополнительные источники прибыли, причем здесь нужно рассматривать как новые потребности рынка (то есть новые направления бизнеса), так и партнерские программы. В первую очередь речь идет о программах, которые позволяют осуществлять продажи с помощью фирм-партнеров.

4. Обеспечивать ввод линейки продуктов различных ценовых сегментов.

Предположим, предприятие производило товары только качества люкс, значит, сейчас ему необходимо рассмотреть возможность ввода товара среднего и бюджетного уровней. Это крайне важно, потому что благодаря именно такому подходу можно увеличить спрос.

5. Сокращение расходов.

У любого предприятия есть постоянные расходы вне зависимости от уровня продаж. Следует провести ревизию этих затрат. Сократить расходы можно путем оптимизации работы с поставщиками, а именно улучшения условий работы по поставке сырья и товаров. Для поставщиков в условиях кризиса проблема сбыта стоит так же остро, как и для предприятий, - проблема спроса. Они готовы согласиться на условия, которые позволят им минимизировать уровень падения продаж. При этом предприятие-покупатель может потребовать отсрочки платежа, участия в рекламных кампаниях поставщиков либо более комфортных ценовых условий. Предприятие может выступить с инициативой и предложить альтернативные варианты, которые позволят ему получить конкурентное преимущество. Актуальными могут быть сокращение расходов на связь или такая крайняя и не популярная мера, как уменьшение штата сотрудников.

Это далеко не весь перечень действий, которые помогут сохранить прибыль в условиях кризиса, однако соблюдение вышеперечисленных рекомендаций является основной стратегией поведения компании в этот период.

В заключение можно сказать, что, если предприятие выбирает активную позицию, а не выжидательную, если оно намерено воспользоваться ситуацией для укрепления своих позиций и развития, то рассмотренные выше действия определяют полученный результат. Необходимо действовать по порядку, обращать внимание на слабые места в работе предприятия и незамедлительно предпринимать все попытки для изменения ситуации в лучшую сторону. Системный подход к решению вопроса сохранения прибыли в условиях кризиса позволит обеспечить желаемый результат.

Список литературы:

1. Зинченко Т. Управление прибылью и рентабельностью предприятия в условиях рыночной экономики / Т. Зинченко // Известия ДВ. – 2005.
2. Как увеличить прибыль в кризис [Электронный ресурс] // URL: <https://kskgroup.ru/faq/Kak-uvelichit-pribyl-v-krizis/>
3. Нехайчук Ю.С., Мухина Е.А. Управление прибылью предприятия в современных условиях развития экономики // Инновационная наука. 2016. №10-1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-pribylyu-predpriyatiya-v-sovremennyh-usloviyah-razvitiya-ekonomiki> (дата обращения: 22.12.2019).

СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ

Наливайко В.Р.

Студентка 3 курса гр. ЭФК-17

Научный руководитель к.э.н., доцент Луппол Е.М.

Донецкий национальный технический университет

Аннотация: в работе рассматриваются различные подходы к пониманию сущности финансовых рисков, а также их классификация.

Ключевые слова: финансовый риск, классификация, вероятность, отклонение, ожидаемый результат.

Финансовые риски – неотъемлемый элемент и фактор финансовых отношений. Они появляются одновременно с возникновением финансовых отношений и денежного обращения.

Под финансовыми рисками целесообразно понимать - «риски, реализация которых приводит к возникновению потерь финансовых ресурсов при принятии экономических решений» [4, с. 8].

Ввиду того, что без финансовых рисков невозможна реальная предпринимательская деятельность в условиях рынка, как отмечал ещё А. Смит, изучение финансовых рисков остаётся актуальной темой и требует большого внимания [4, с. 9].

Финансовые риски – тема, подробно исследованная как отечественными, так и зарубежными учеными и экономистами, поскольку при проведении финансовых операций следует не только предвидеть возможные риски, но и уметь их распознавать, идентифицировать, оценивать и управлять ими для снижения, а лучше предотвращения финансовых потерь.

Среди исследователей, внёсших, на наш взгляд, наибольший вклад в исследование финансовых рисков следует выделить: А.М. Литовских, исследовавшей различные подходы к управлению финансовыми рисками; А. Дамодарана, представившего исчерпывающую классификацию и описание различных видов финансовых рисков; Е.Г. Князеву, Л.И. Юзвович, Р.Ю. Луговцова и В.В. Фоменко, изучивших различные аспекты сущности и классификации видов финансовых рисков.

Несмотря на большое количество публикаций, посвященных изучению сущности и классификации финансовых рисков, исследование этих вопросов не теряет актуальности и в настоящее время, отягченное замиранием мировой экономики вследствие пандемии и постепенно набирающем обороты мировым финансовым кризисом. Детальное исследование финансовых рисков продолжается относительно развития понимания природы самого риска и совершенствуются классификационные признаки финансовых рисков.

Цель работы – исследование сущности финансовых рисков и обобщение их классификационных признаков.

Рассмотрим различные определения сущности финансовых рисков (табл. 1).

Таблица 1 – Понимание сущности финансового риска [2,4]

Автор	Определение
1	2
Балабанов И.Т	Возможная опасность потерь, вытекающая из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человеческого общества
Мелкумов Я.С.	Вероятность неблагоприятного исхода финансовой операции
Поляк Г.Б.	Вероятность возникновения потерь, убытков, недопоступлений планируемых доходов, прибыли
Жуков Е.Ф.	Стоимостное выражение вероятностного события, ведущего к потерям

1	2
Шенаев В. Н., Ирниязов Б.С	Вероятность неожиданного воздействия на экономический процесс определенных факторов, под влиянием которых может произойти отклонение результата от запланированной величины
Вечканов Г. С., Вечканова Г. Р.	Экономическая категория, характеризующая состояние неопределенности в производственных отношениях, предполагающее получение как положительного, так и отрицательного результата деятельности предприятия

Таким образом, данные табл.1 свидетельствуют о том, что финансовый риск представляет собой такую экономическую категорию, которая, прежде всего, связана с фактором возможности, численным выражением которой является вероятность неожиданного воздействия на экономический процесс, что может привести к отклонению от ожидаемого результата. Причем одни авторы считают риском неблагоприятное отклонение от ожидаемого результата, а другие (например, Г.С. Вечканов, Г.Р. Вечканова, В.Н. Шенаев, Б.С. Ирниязов) рассматривают любое (и положительное, и отрицательное) отклонение результата от запланированной величины.

«Анализ современных работ, посвященных проблемам риска, позволяет утверждать, что риск - это сложное явление, имеющее множество различных, иногда противоречивых реальных составляющих.

Несмотря на данное определение риска, следует отметить, что понятие риска, являющееся крайне широким и многосторонним, может быть четко сформулировано только с точки зрения конкретной области или конкретного исследования» [1].

Прежде всего, при исследовании финансового риска, как сложного и многоаспектного феномена, нужно изучить структуру такового и провести его классификацию. В связи с этим следует обратиться к рассмотрению современных систем классификации рисков.

Финансовые риски подразделяются на две больших группы, которые, в свою очередь, объединяют в себе различные конкретные виды рисков. Рассмотрим их далее схематически (рис.1).

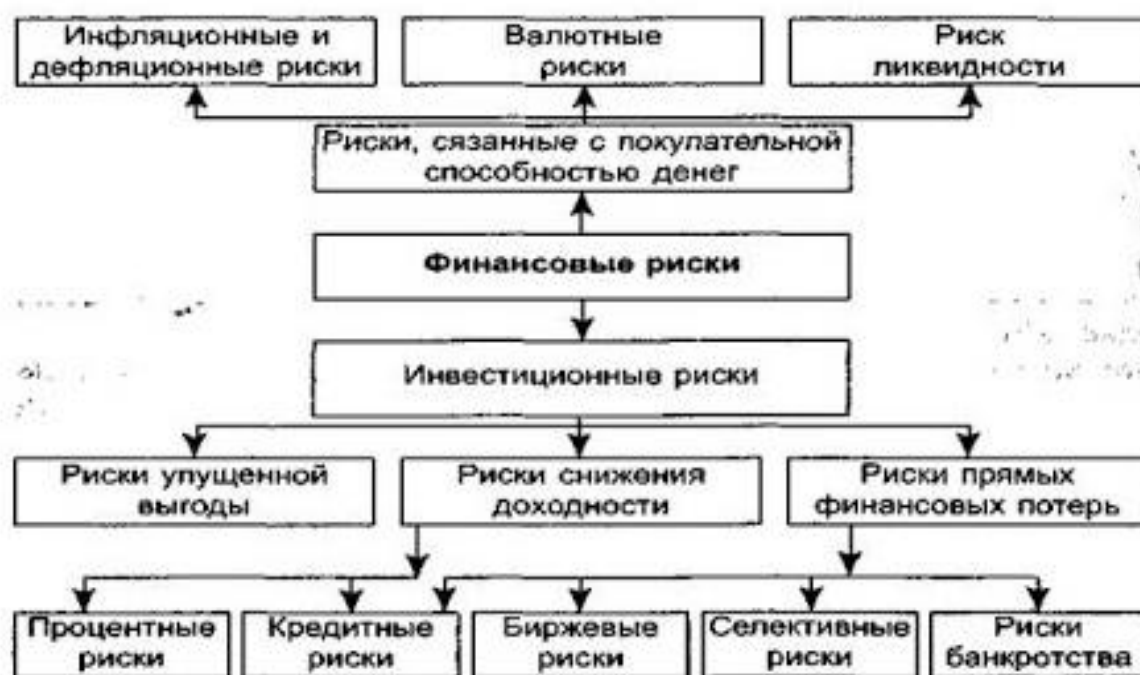


Рис. 1 – Классификация финансовых рисков [3]

Как видно из рис.1, классификация рисков предполагает детальное разложение групп рисков по признакам – такое разделение и структурирование позволяет эффективно изучать финансовые риски отдельных групп и управлять ими. Группирование рисков происходит по критериям причин и факторов, вызывающих их в некоторой конкретной ситуации.

Так, из рис.1 видно, что финансовые риски могут быть инвестиционными, т.е. связанными с процессами инвестирования и под воздействием неблагоприятных факторов могущими повлиять на финансы инвестора, а также рисками, связанными с покупательной способностью денег. Вторые представляют собой возможность возникновения потерь при практически любом обращении или даже просто владении финансами (инфляционный риск).

Классификация финансовых рисков и на ее основе исследование различных их видов помогает лучше изучить природу рисков и более качественно осуществлять управление ими в условиях современной нестабильной экономики. Процесс управления финансовыми рисками может быть разбит на шесть последовательных стадий: определение цели; выяснение риска; оценка риска; выбор метода управления риском – либо его избегания, или принятия, или переноса, или предотвращения; осуществление управления; подведение итогов» [5]. Как видно из перечня мероприятий по осуществлению управления риском – выяснение риска, т.е. определение его природы и вида – это одна из первых стадий управления риском. Поэтому понимание его сущности и грамотное определение его вида являются бесспорными предпосылками получения адекватных результатов при управлении финансовыми рисками.

Таким образом, финансовый риск представляет собой экономическую категорию, связанную с фактором возможности, количественной оценкой которой выступает вероятность отклонения от запланированного (или ожидаемого) результата. Классификационные признаки различных финансовых рисков, благодаря которым возможно их структурированное представление, представляют собой такие факторы, которые определяют возможности влияния риска, например, относительно финансовой активности – инвестиционные риски и риски, связанные с покупательной способностью денег.

Эффективное изучение финансовых рисков, управление ими в различных ситуациях и учет рисков при стратегическом планировании развития предприятий становятся возможными именно благодаря детальной классификации финансовых рисков и работы с ними, исходя из специфики факторов, влияющих на их возникновение.

Список литературы:

1. Крыжановский, О. А. Анализ современных подходов к пониманию терминов «риск» и «финансовый риск» / О. А. Крыжановский, Л. К. Попова [Электронный источник]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/123/34074/> (Дата обращения 20.03.2020)
2. Панягина А.Е. Подходы к пониманию и классификации рисков / [Электронный источник]. – Режим доступа: http://www.mivlgu.ru/site_arch/educational_activities/journal_ec/journal_arch/N6/panyagina.pdf (Дата обращения 20.03.2020).
3. Презентация. Финансовые риски / [Электронный источник]. – Режим доступа: <http://mrmarker.ru/p/page.php?id=17671> (Дата обращения 20.03.2020).
4. Финансово-экономические риски: учебное пособие / Е.Г. Князева, Л.И. Юзвович, Р.Ю. Луговцов, В.В. Фоменко.— Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2015.— 112 с.
5. Финансовый риск / [Электронный источник]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B9_%D1%80%D0%B8%D1%81%D0%BA (Дата обращения 20.03.2020).

ОСОБЕННОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Тимчишина М.В.

Студентка 1 курса гр. УФБм-19

Научный руководитель к.э.н., доцент Решетникова Т.П.

Донецкий национальный технический университет

Аннотация: в данной статье дано определение понятия «экономическая безопасность предприятия», также рассмотрены особенности её формирования в современных условиях, определены основные факторы влияния и дана характеристика системы экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: предприятие, экономическая безопасность, конкуренция, рынок, факторы, инфляция.

При нынешних обстоятельствах развития рынка процесс успешного функционирования и экономического развития потенциала предприятий в первую очередь зависят от совершенствования их деятельности в области обеспечения экономической безопасности. Следует отметить, что на данный момент времени все руководители предприятий готовы в полном объеме признать какое важное значение имеет создание надежной системы экономической безопасности.

К экономической безопасности предприятия некорректно относиться как к застывшему раз и навсегда определенному явлению. То состояние, которое фиксируется в разработанных на предприятиях концепциях экономической безопасности, выступает неким примером, к которому предприятие стремится. С того момента, как это состояние было достигнуто или изменились стратегические цели, руководство предприятия начинает испытывать необходимость в производстве новой концепции безопасности или изменения существующей. Такая управленческая интуиция имеет разумное основание[1].

В настоящее время много говорится о том, что будущее за адаптивными организациями, которые могут быть гибкими, мобильными, затрачивать минимальное количество времени на выявление изменений в своем окружении, оценку их важности и оптимальную перестройку своей внутренней среды быстро и эффективно. Речь идет об адаптации за счёт максимального эффективного, использования своих возможностей. Таким образом, есть смысл в делении всех угроз для экономической безопасности современного предприятия на частично поддающиеся нейтрализации и не поддающиеся нейтрализации.

Экономическая безопасность предприятия – это существование конкурентных преимуществ, обусловленных соответствием материальных, финансовых, кадровых, технико-технологических потенциалов и организационной структуры предприятия[2].

Таким образом, успешное функционирование предприятия создает благоприятные условия для:

- развитие конкуренции;
- создание дополнительных рабочих мест;
- повышение экспортного потенциала;
- улучшение использования сырьевых ресурсов.

Факторы экономической безопасности предприятия – это комплекс окружающих условий, воздействующих на параметры безопасности. Данные факторы подразделяют на внутренние и внешние. Внешние факторы при этом можно разделить на три подгруппы, которые представлены на рис.1.

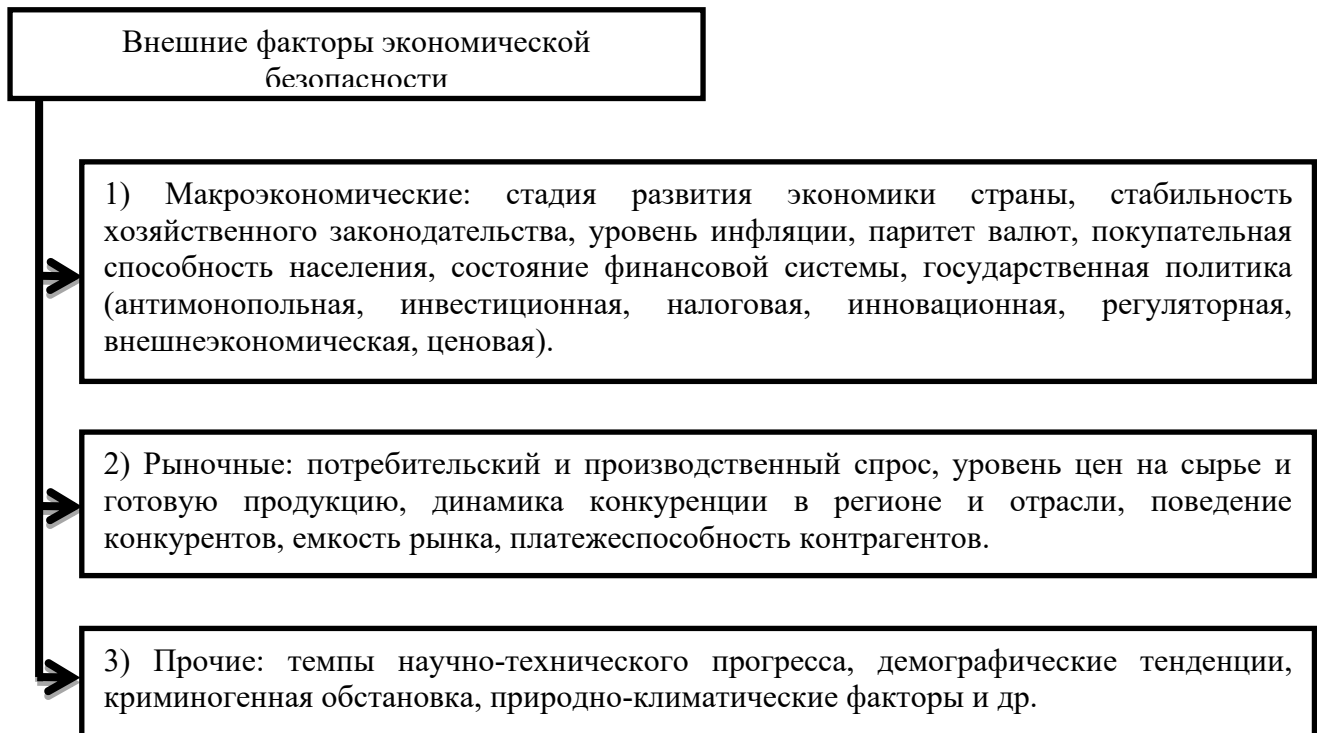


Рис. 1 Внешние факторы экономической безопасности

Совокупность внутренних факторов экономической безопасности можно разделить на следующие группы [3]:

- 1) финансовые: структура и ликвидность активов, структура капитала, обеспеченность собственным оборотным капиталом, уровень рентабельности, доходность инвестиционных проектов, дивидендная политика;
- 2) производственные: использование оборотных и основных средств, состояние и структура основных фондов, система контроля качества, структура себестоимости;
- 3) кадровые: организационная структура управления, мотивация персонала, наличие стратегии развития, квалификация и структура персонала, параметры оплаты труда, уровень рационализаторской активности, социальные мероприятия;
- 4) материально-технического обеспечения: уровень диверсификации поставок сырья, качество поставляемого сырья, ритмичность поставок, использование современных цифровых технологий;
- 5) инвестиционно-технологические: научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, наличие инвестиционных ресурсов, уровень инновационной деятельности;
- 6) сбытовые: ассортимент продукции, ценовая политика, портфель заказов, степень диверсификации потребителей, политика расчетов с потребителями, готовность отгружаемой продукции, проведение маркетинговых исследований;
- 7) экологические: внедрение новых технологий, осуществление природоохранных мероприятий.

Как видим, на первом месте находится группа финансовых факторов влияния на экономическую безопасность субъекта хозяйственной деятельности. Поэтому очень важно изучать методы оптимизации финансового состояния предприятия. Этот тема достаточно актуальна сегодня.

Например, важно исследовать способы обеспеченности собственным оборотным капиталом, так как именно финансовая устойчивость может гарантировать предприятию экономическую безопасность. В частности, на предприятии ПАО «ВИНТЕР» проблема эффективного управления оборотным капиталом является важнейшей составляющей экономической безопасности предприятия, так как от качества управления им во многом зависит успешность его функционирования. Оптимизация механизма управления оборотным

капиталом способствует повышению экономической безопасности и эффективности производства предприятия. Так, рациональное использование оборотных средств в условиях их хронического дефицита является одним из приоритетных направлений деятельности предприятия в настоящее время.

Таким образом, экономическая безопасность предполагает достаточно высокий уровень развития производительных сил, обеспечивающий расширенное воспроизводство национального продукта, высокий уровень общественного согласия в отношении долгосрочных национальных целей. Тем самым в условиях экономической глобализации необходимо всесторонне оценивать влияние научно-технической революции, всевозрастающий спрос на мировые ресурсы, появление множества точек соприкосновения, где пересекаются интересы и потребности многих государств. Поэтому в современном неустойчивом мире обеспечение безопасности становится все более усложняющейся задачей.

Список литературы

1. Вершигора Е. Е. Менеджмент: курс лекций. М.: Инфа М, 2003.
2. Козаченко А. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко. Киев: Издательство: Либра, 2003. – 280 с.
3. Авдийский, В.И. Теневая экономика и экономическая безопасность государства: Учебное пособие / В.И. Авдийский, В.А. Дадалко... – М.: Альфа-М, ИНФРА-М, 2018. – 496 с.

ВЫЯВЛЕНИЕ ОСОБЫХ ФАКТОРОВ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ДЛЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Щекочихин Н.В.

Научный руководитель к.э.н. Портнова Г.А.

Донецкий национальный технический университет

В настоящее время осуществление хозяйственной деятельности на территории Донецкой Народной Республики проходит в особых условиях. Субъекты хозяйственной деятельности подвержены массе финансовых рисков как стандартных, так и не стандартных. Данное явление требует более детального рассмотрения и изучения для возможности выбора модели, которая позволит эффективно вводить в рабочее состояние и развивать предприятия различных отраслей народного хозяйства.

Необходимо более конкретно остановиться на понятии «финансовый риск». Во время финансовой деятельности у любого субъекта хозяйствования возникают финансовые риски. Данные риски сопровождают все операции, связанные как с внутренним распределением и перераспределением денежных средств между фондами предприятия, так и с его внешними обязательствами перед государством и контрагентами [6].

Сам по себе риск представляет из себя вероятность опасности. Любые риски в том числе и финансовые появляются на основе неопределённости и конфликтности [5].

Для состояния в котором находится Донецкая Народная Республика неопределенность представляет из себя одну из главных опасностей для субъектов хозяйственной деятельности. Прежде всего она влияет на эффективность экономической деятельности и, следовательно, на финансовые результаты данной деятельности.

В итоге можно дать такое определение финансовым рискам для предприятий – это основной вид рисков, который предполагает потери или недополученные доходов в денежной форме, обусловленные действиями экзогенных и эндогенных факторов.

К основным видам финансовых рисков относят: риск снижения финансовой устойчивости, риск неплатежеспособности, инвестиционный риск, инфляционный, процентный риск, валютный риск, депозитный риск, кредитный риск, налоговый риск, инновационный финансовый риск, криминогенный риск [1].

В стандартных рыночных условиях чаще всего финансовый риск предполагает собой необходимость выбора наилучшей альтернативы действий финансового менеджмента. И так же существует возможность принять на себя данный риск или отказаться от него. Выявление данных рисков и их альтернатив входит в комплекс мер, связанных с осуществлением финансово-экономической безопасности предприятия [2].

Однако, на данный момент условия в экономическом пространстве Донецкой Народной Республики далеки от рыночных, что усложняет сохранения финансово-экономической безопасности предприятия на достаточном уровне.

Для определения причин возникновения финансовых рисков на предприятии необходимо рассмотреть все факторы, которые их вызывают. Более подробно будут рассмотрены особенные факторы, их причины и последствия для субъектов хозяйствования, которые осуществляют свою деятельность на территории Донецкой Народной Республики.

К факторам вызывающим финансовые риски относят: плохо сформированная стратегия организации, низкое качество управленческих решений (в том числе и в рамках финансово-экономической безопасности), политические условия, взаимоотношения с партнерами, непредвиденные действия государственных институтов, конъюнктура рынка и т.п.. Особенности факторы их причины и последствия приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Особенности факторы, их причины и последствия для субъектов хозяйственной деятельности на территории Донецкой Народной Республики

Фактор	Его причина	Последствия для субъектов хозяйственной деятельности
Торговая блокада	Военно-политический конфликт	Потеря рынков сбыта, разрыв кооперационных связей, потеря рынков сырья и материалов.
Отсутствие законодательных актов, контролирующих сферу инвестирования	Не эффективное деятельность государственных институтов	Отсутствие гарантий при осуществлении инвестиционной деятельности как самими предприятиями, так и иностранными инвесторами.
Отсутствие двухуровневой банковской системы	Отсутствие законодательной базы, инвесторов	Монополизация действующих банковских услуг, отсутствие возможности получения и использования заёмных средств, отсутствие дополнительной прибыли от хранения денежных средств на счетах банка и т.п.
Отсутствие финансовой государственной поддержки	Дефицитность бюджета, при котором более 80% расходной части составляют социальные выплаты и оплата труда [3]	Упадок дотируемых стратегических отраслей народного хозяйства.
Сложности при осуществлении экспортно-импортных операций	Не эффективная работа таможенных служб	Отсутствие возможности приобретения и сбыта за границу скоропортящихся товаров, соблюдения договорного времени поставок.
Чрезмерное государственное регулирование экономики	Низкий уровень доходов населения	Ценовые ограничения связанные с оптовой и розничной реализацией ряда отечественных и импортных товаров.

Всем предприятиям при осуществлении своей деятельности и формировании политики финансово-экономической безопасности приходится учитывать нынешнее социально-экономическое положение государства.

Особенно сложную ситуацию испытывает отрасль тяжелой промышленности. Факторы с разной долей влияют как на государственные предприятия, так и на частные предприятия. Наблюдается низкий уровень ликвидности, отсутствие стабильности, неустойчивые отношения с партнерами, низкий уровень доходности или его отсутствие.

То есть, основные финансовые риски, возникающие у субъектов хозяйствования в ДНР, в основном связаны с внешними факторами. В интересах государства в наикротчайший период принять меры, которые позволят устранить или хотя бы минимизировать количество особых факторов, негативно влияющих на финансовую стабильность предприятий.

Но так же следует помнить и о внутренних финансовых рисках, особенно управленческих. В этом ключе следует обратить внимание на крупнейшие предприятия, которые находятся под внешним управлением ЗАО «Внешторгсервис».

Однако, несмотря на все финансовые риски и сложности, темпы роста по реализации продукции перерабатывающей промышленности в 2019 году по сравнению с 2018 годом увеличились в 1,5 раза в машиностроении, на 22,6% в текстильной промышленности, на 20,3% в производстве резиновых и пластмассовых изделий, на 13,6% в пищевой промышленности [4].

Особое внимание следует уделить пищевой промышленности, которая смогла использовать в сложившейся ситуации свои конкурентные преимущества перед импортными товарами, обеспечивая население продуктами питания собственного производства. Объемы производства пищевой промышленности из всей перерабатывающей составляют 12,5% при том что на коксохимическую промышленность приходится всего 6,8%.

Подводя итог, можно сказать, что достаточный уровень финансово-экономической безопасности на предприятиях, который позволит минимизировать влияние всех стандартных и не стандартных рисков является залогом будущего развития и восстановления промышленного потенциала Донецкой Народной Республики.

Список литературы:

1. Гаврилюк Т. Ю. Финансовые риски в системе управления финансовой безопасностью предприятия // Молодой ученый. – 2013. – №3. – С. 204-207. – URL <https://moluch.ru/archive/50/6422/>
2. Еремеева София Сергеевна Финансовая безопасность предприятия как основной критерий его экономической безопасности // Финансы и учетная политика. 2019. №5 (9). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovaya-bezopasnost-predpriyatiya-kak-osnovnoy-kriteriy-ego-ekonomicheskoy-bezopasnosti>
3. Итоги работы министерства финансов за 2019 год URL: <https://minfindnr.ru/yana-chausova-otchitalas-o-rabote-minfina-za-proshlyj-god/>
4. Итоги работы министерства экономического развития за 2019 год. URL: http://mer.govdnr.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=7865:aleksej-polovyan-rasskazal-ob-itogakh-raboty-ministerstva-ekonomicheskogo-razvitiya-za-2019-god&catid=8&Itemid=141
5. Кусый М. Ю. Финансовые риски и финансовая безопасность предприятия // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2013. №4 (23). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovyie-riski-i-ffinansovaya-bezopasnost-predpriyatiya>
6. Орехова Е.В. Стратегия обеспечения финансовой безопасности предприятия // Актуальные вопросы экономических наук. 2014. №38. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategiya-obespecheniya-ffinansovoy-bezopasnosti-predpriyatiya>

СЕКЦИЯ 5

НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И БЕЗОПАСНОСТЬ БИЗНЕСА

МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Кананихин А.С.

Студент 3 курса гр. ЭФК -17

Научный руководитель к.э.н. Рябич О.Н.

Донецкий национальный технический университет

Аннотация: в статье проведено исследование особенностей финансового планирования строительных компаний, Проанализированы методы финансового планирования, используемые в условиях нестабильности.

Ключевые слова: финансовое планирование, методы, строительные компании

Финансовое планирование оказывает воздействие на все стороны деятельности хозяйственного субъекта посредством выбора объектов финансирования, направления финансовых средств и способствует уменьшению нерационального использования средств предприятия благодаря своевременному планированию хозяйственных операций, материальных и финансовых потоков и контролю за их реальным осуществлением. В условиях нестабильности финансовое планирование является слабым местом управления бизнесом строительных компаний.

Несмотря на значительное количество работ, посвященных исследованию проблем и изучению задач финансового планирования необходимо совершенствование системы финансового планирования на промышленных предприятиях с учетом специфики отрасли. Поэтому **целью данной статьи** является исследование концептуальных особенностей финансового планирования для совершенствования системы организации финансового планирования деятельности строительных компаний в условиях нестабильности.

Строительная продукция представляет собой ту часть общественного продукта, в которую входят работы по изысканию и проектированию объектов строительства, их возведению, установке в них оборудования, их расширению по ремонту и реконструкции строительных объектов, а также геологоразведочные работы, связанные со строительством.

Система финансового планирования в строительной компании обеспечит соответствие финансово-экономических возможностей условиям, сложившимся на рынке. Финансовый план строительной организации составляется в форме баланса доходов и расходов. Его целью является обеспечение строительной организации денежными ресурсами, выявления и мобилизации ресурсов, определения финансовых взаимоотношений с бюджетом.

В финансовом плане строительных компаний доходы сопоставляются с расходами. В сбалансированном финансовом плане суммы по доходам и расходам должны быть равны. В конце формы баланса доходов и расходов приводятся основные показатели деятельности строительной организации – сметная стоимость строительно-монтажных работ, себестоимость этих работ, стоимость основных производственных фондов, объем собственных капитальных вложений и другие показатели.

Финансовое планирование в строительной компании зависит от качества прогнозов основных показателей ее производственной деятельности, рыночной конъюнктуры, состояния денежного обращения и курса рубля.

Технология строительного производства требует строгой последовательности в выполнении отдельных его процессов: завершение одного рабочего процесса предшествует началу другого. Ни один строительный процесс не может начаться без окончания предыдущего; продукцию своего труда в этих условиях нельзя накапливать на промежуточных складах. Еще одна проблема заключается в специфике данной отрасли. . Как правило, в строительстве объектов одновременно участвуют несколько строительно-монтажных организаций (генподрядчик, субподрядчики), создающих отдельные конструктивные элементы зданий и сооружений, а заказчик один. В строительной компании планирование необходимо осуществлять по каждому объекту строительства отдельно, а не всех объектов вместе. Такое решение существенно облегчает и упрощает принятие управленческих решений.

Финансовое планирование в строительной компании осуществляется не только по результатам деятельности за несколько предыдущих лет, но и с учетом нынешней экономической ситуации в стране. Для этого необходимо осуществлять детальную разработку оперативных и текущих планов, а также планов маркетинга для организации в целом и ее отдельных подразделений. Также необходимо разработать оптимистичные и пессимистичные планы в условиях нестабильной экономической ситуации.

Организация финансового планирования требует выбора методов планирования. В условиях нестабильности возможно применение следующих методов финансового планирования: расчетно-аналитический, нормативный, балансовый, оптимизации плановых решений, экономико-математический.

Расчётно-аналитический метод планирования основан на анализе достигнутого уровня финансовых показателей и прогнозирования их уровня на будущий период. Данный метод финансового планирования применяется в тех случаях, когда отсутствуют финансово-экономические нормативы, а взаимосвязь между показателями устанавливается не прямо, а косвенно – на основе изучения их динамики за ряд периодом. Таким методом определяют плановую потребность в амортизационных отчислениях, оборотных активах и другие показатели финансового состояния;

Содержание **нормативного метода** сводится к тому, что потребность предприятия в финансовых ресурсах, источники их образования определяются на основе заранее установленных норм и нормативов. Такими нормативами являются ставки налогов и сборов, тарифы отчислений в государственные социальные фонды, нормы амортизационных отчислений, учётная банковская процентная ставка.

Экономическая сущность балансового метода состоит в том, что благодаря балансу имеющиеся в наличии финансовые ресурсы приводят в соответствие с фактическими потребностями в них. Балансовый метод планирования в условиях экономической нестабильности применяется при прогнозировании поступлений и выплат из денежных фондов потребления и накопления, составления квартального плана доходов и расходов, платёжного календаря;

Метод оптимизации плановых решений предполагает составление нескольких вариантов плановых расчётов, из которых выбирают оптимальный на основе различных критериев, которые могут быть:

- минимум приведённых затрат;
- максимум приведённой прибыли;
- максимум дохода на уровень вложения капитала;
- минимум продолжительности одного оборота в днях, то есть максимум скорости оборота капитала;
- минимум финансовых потерь, то есть минимум финансового риска;

Сущность метода **экономико-математического моделирования** заключается в том, что он позволяет найти количественное выражение взаимосвязей между финансовыми показателями и факторами, их определяющими. Эта связь выражается через экономико-математическую модель. Экономико-математическая модель представляет собой точное

математическое описание экономического процесса, то есть описание факторов, характеризующих структуру и закономерности изменения данного экономического явления с помощью математических символов и приёмов.

Подводя итог, можно сказать, что финансовое планирование в условиях экономической нестабильности представляет собой процесс разработки мероприятий по обеспечению развития предприятия необходимыми финансовыми ресурсами и повышению эффективности управления финансовыми потоками.

Нормативный метод финансового планирования для строительных компаний является самым простым и доступным. Разработав норматив и соответствующий объёмный показатель, можно легко вычислить планируемый финансовый показатель, поэтому актуальной проблемой управления финансами предприятия является разработка экономически обоснованных норм и нормативов предприятия для формирования и использования денежных ресурсов.

Список литературы:

1. Кондратьева Г.В. Проблемы системы финансового планирования в строительных организациях. [Электронный ресурс] – [Режим доступа]: // <https://cyberleninka.ru/article/n/problemny-sistemy-finansovogo-planirovaniya-v-stroitelnyh-organizatsiyah>
2. Жданова Л. А. Организация и управление промышленной фирмой. М.: аудит, Юнити, 2012. – 279 с.
3. Зайцев Н. Л. Экономика промышленного предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 336 с.
4. Макаренко М. В., Махалина О. М. Производственный менеджмент. Учебное пособие для ВУЗов. – М.: , 2011. – 336 с.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Клеванова А.Ю.

Студентка 3 курса гр. ЭФК -17

Научный руководитель к.э.н. Рябич О.Н.

Донецкий национальный технический университет

Аннотация. В статье представлено обобщающее современное состояние, проблемы и перспективы развития предприятий жилищно-коммунального хозяйства.

Ключевые слова: развитие, предприятие, жилищно-коммунальное хозяйство, товарищества собственников недвижимости

В последние годы проблемы, связанные с функционированием предприятий жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ), стали объектом всестороннего пристального внимания, однако серьезных позитивных изменений в этой сфере к настоящему времени не произошло. Качество содержания жилищного фонда и коммунальных услуг находится на очень низком уровне и не соответствует не только потребностям и ожиданиям населения, но и общему объему финансовых ресурсов, направляемых в этот сектор. Основная причина неэффективности жилищно-коммунального хозяйства – сохранение нерыночных принципов функционирования в секторе, где могут и должны нормально развиваться рыночные отношения. В результате в ЖКХ практически отсутствуют стимулы для рационального ведения хозяйства, роста производительности труда, ослаблены мотивации энергосбережения, внедрения новых технологий, инвестиций в модернизацию производства.

Информационной базой послужили научные материалы, посвященные вопросам развития ЖКХ, освещенные в трудах таких авторов, как Ряховская А.Н, Галаганов. В.П.

Целью данной статьи является исследование теоретических, методических и организационных аспектов жилищно-коммунального хозяйства, анализ основных направлений повышения эффективности в области жилищно-коммунального хозяйства

Изучение разных источников дает возможность понять, что качество содержания ЖКХ также находится на очень низком уровне и не соответствует нуждам и ожиданиям населения. Вследствие чего, в ЖКХ практически отсутствуют стимулы для рационального ведения хозяйства, роста производительности, ослаблены мотивации энергосбережения, внедрения новых технологий, инвестиций в модернизацию производства.

Причинами возникновения проблем в ЖКХ являются:

- коррумпированность чиновников, отсутствие контроля;
- дискриминация передачи имущества на баланс при осуществлении реформ;
- недостаточное финансирование сферы ЖКХ (большая «затратность» производства, высокая стоимость капитального строительства. долгий срок окупаемости инвестиционных проектов, нестабильность тарифной политики, недостаточная прозрачность финансовых потоков и др);
- не в полной мере решены вопросы реформирования управления жилищным фондом;
- низкая оснащенность приборами учета, в результате, отсутствуют стимулы к сокращению потерь и сохраняется затратный характер отрасли;
- неплатежи населения;
- неэффективность принятых в свое время архитектурно-планировочных, проектных, строительных и технических решений в жилищной сфере;
- сложившейся неэффективной системой управления в этом секторе экономики, которая не позволяет вывести ЖКХ из кризисного состояния.

Основные проблемы отрасли ЖКХ: аварийное и ветхое жилье; проблемы со счетами; плохое состояние дворов и домов; низкое качество услуг; неэффективная работа управдомов; высокая монополизированность рынков жилищно-коммунальных услуг; Низкая эффективность эксплуатации инженерных систем ЖКХ, в том числе большой объем потерь ресурсов и энергии, высокое удельное энергопотребление, низкую производительность труда персонала; Недостаточный уровень профилактического технического обслуживания, текущего и капитального ремонтов, обновления основных фондов; Недостаточность собственных и бюджетных ресурсов для капитальных вложений в реконструкцию систем и улучшение качества жилищно-коммунальных услуг; Неприемлемость устанавливаемых тарифов на жилищно-коммунальные услуги для большинства потребителей.

На сегодняшний день проблемы ЖКХ поставлены довольно резко, можно сделать вывод, что система требует полного реформирования.

В перспективе в качестве поддержки развития отрасли предполагается проведение следующего комплекса мероприятий:

- финансовое оздоровление предприятий и организаций жилищно-коммунального комплекса;
- законодательное установление единого порядка тарифного регулирования;
- перевод отдельных видов услуг на самоокупаемость;
- проведение детального анализа системы управления жилищным и коммунальным комплексами муниципальных образований;
- создание рыночных отношений в сфере управления жилищным фондом.

Существенный потенциал формирования форм управления жилищно-коммунальным хозяйством заложен в принятом в 2020 г. Гражданском кодексе ДНР. В частности, товарищества собственников недвижимости (ТСН), к которым относятся в том числе товарищества собственников жилья (ТСЖ). Такие объединения призваны контролировать весь процесс коммунального обслуживания и самостоятельно выбирать организацию, которая предоставит наиболее выгодные условия коммунального обслуживания.

ТСЖ признается добровольное объединение собственников недвижимого имущества, созданное ими для совместного владения, пользования и в установленных законом пределах распоряжения имуществом, в силу закона находящимся в их общей собственности или в общем пользовании, а также для достижения иных целей, предусмотренных законами. ТСЖ не отвечает по обязательствам своих членов и члены товарищества собственников недвижимости не отвечают по его обязательствам (ст. 142 ГК ДНР).

ТСЖ является собственником своего имущества. Общее имущество в многоквартирном доме принадлежит членам товарищества собственников недвижимости на праве общей долевой собственности (ст. 143 ГК ДНР).

К исключительной компетенции высшего органа ТСЖ относятся (ст. 78 часть 2 ГК ДНР):

- 1) определение приоритетных направлений деятельности корпоративной организации, принципов образования и использования ее имущества;
- 2) утверждение и изменение устава корпоративной организации;
- 3) определение порядка приема в состав участников корпоративной организации и исключения из числа ее участников, кроме случаев, если такой порядок определен законом;
- 4) образование других органов корпоративной организации и досрочное прекращение их полномочий, если уставом корпоративной организации в соответствии с законом это правомочие не отнесено к компетенции иных коллегиальных органов корпоративной организации;
- 5) утверждение годовых отчетов и бухгалтерской (финансовой) отчетности корпоративной организации, если уставом корпоративной организации в соответствии с законом это правомочие не отнесено к компетенции иных коллегиальных органов корпоративной организации;
- 6) принятие решений о создании корпоративной организацией других юридических лиц, об участии корпоративной организации в других юридических лицах, о создании филиалов и об открытии представительств корпоративной организации, за исключением случаев, если уставом хозяйственного общества в соответствии с законами о хозяйственных обществах принятие таких решений по указанным вопросам отнесено к компетенции иных коллегиальных органов корпоративной организации;
- 7) принятие решений о реорганизации и ликвидации корпоративной организации, о назначении ликвидационной комиссии (ликвидатора) и об утверждении ликвидационного баланса;
- 8) избрание ревизионной комиссии (ревизора) и назначение аудиторской организации или индивидуального аудитора корпоративной организации;

Кроме того, к компетенции высшего органа ТСЖ относятся принятие решений об установлении размера обязательных платежей и взносов членов товарищества.

Таким образом, политика в сфере ЖКХ сегодня в первую очередь нацелена на формирование благоприятной среды для обеспечения надлежащего содержания жилищного фонда и коммунальной инфраструктуры: посредством борьбы с недобросовестными управляющими организациями и ужесточения контроля за исполнителями услуг, как со стороны собственников, так и со стороны контролирующих органов. Кроме того, отсутствие эффективного контроля предприятий ЖКХ создает благоприятную среду для злоупотреблений, наиболее распространенной формой которых являются предусмотренные законом преступления, связанные с мошенничеством, воровством, а также использованием должностного положения в корыстных целях.

Вывод; Жилищно-коммунальное хозяйство в настоящий период переживает сложный период времени. Вот почему основные стратегические цели и первоочередные меры по совершенствованию системы управления ЖКХ необходимо сегодня рассматривать на комплексной основе, позволяющей обеспечивать реализацию основных направлений антикризисных преобразований; вырабатывать и предлагать производству современные организационно-экономические и социально-психологические механизмы эффективной

управленческой деятельности, использовать на всех уровнях рыночные структуры в качестве координирующих инструментов.

Список литературы:

1. Закон ДНР от 13.12.2019 № 81-ПНС «Гражданский кодекс Донецкой Народной Республики» Принят Постановлением Народного Совета 13 декабря 2019 г. Электронный ресурс] – [Режим доступа]: <http://dnr-online.ru/>
2. Алигаджиева, М. И. Современные проблемы и перспективы развития жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации / М. И. Алигаджиева // III Студенческая международная заочная научно-практическая конференция «Молодежный научный форум: общественные и экономические науки». – Махачкала, 2013.
3. Тимчук О. Г. Основные направления развития ЖКХ / О. Г. Тимчук // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. — М.: РИОР, 2011. — С. 245-248.
4. Акулова Н.Г, Реформирование ЖКХ и ее социально-экономические последствия / Н. Г. Акулова – М.: ИЭАУ, 2012.

ВОЗМОЖНОСТИ ВВЕДЕНИЯ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В ДНР

Коростылева Я.А.
Студентка 4 курса гр. ЭФК-16
к.э.н., доцент Бурлуцкий Б.В.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Аннотация: В статье рассмотрена возможность введения налога на добавленную стоимость в ДНР и решение проблемы его возмещения.

Ключевые слова: НДС, налоговый кредит, налоговое бремя, ставка налога, возмещение НДС.

При проведении анализа структуры налогообложения в ДНР, а также, исходя из научных статей и исследований экономистов [4, с. 142]], можно выделить факт рассмотрения возможности введения налога на добавленную стоимость (НДС) в будущем в ДНР. Стоит учитывать и необходимость совершенствования механизма, который не допускал бы бартерные расчеты, «вымывание» оборотных средств предприятий и другие негативные ситуации. При использовании данного налога могут возникнуть также проблемы с возмещением НДС.

Но несмотря на недостатки, связанные с использованием различных ставок НДС (на практике сложно классифицировать товары и услуги, увеличиваются расходы на администрирование НДС и др.), В налоговой системе государства необходимо достижение научно обоснованной системы дифференциации ставок НДС, которая учитывает особенности производства. Это позволит уменьшить налоговый долг по НДС, потери от льгот (путем их отмены, снижение количества получателей) по этому налогу, а значит и снизить расходы, связанные с контролем над их предоставлением.

Кроме отмеченных недостатков НДС важной проблемой, связанной с его функционированием, являются значительные объемы задолженности государства по возмещению (в первую очередь экспортерам) по этому налогу. Злоупотребление налогоплательщиками этой льготой привели к организации отделов в налоговых инспекциях, занимающихся исключительно проверками законности заявленного возмещения, которые в своей работе используют как методические рекомендации, позволяющие установить сомнительность заявки плательщика, а также таможенных баз.

Для решения проблемы возмещения НДС по товарам (работам, услугам), которые реализуются в пределах государства, представляется возможным внести в способ его вычисления и уплаты следующую смену: подобно тому, как и в случае с подоходным налогом с граждан (он перечисляется в бюджет одновременно при снятии средств на выплату заработной платы), в момент перечисления средств на счет продавца одновременно перечислять в бюджет государства НДС. Делать эту операцию будет банк, а для налогоплательщика ее реализация значительно упростит расчеты по НДС. Это, как и в практике администрирования подоходного налога, способствует снижению налогового долга по НДС. Расчет НДС, нужно перечислять в бюджет, и указание его в счете предлагается делать продавцом следующим образом:

$$П_{(ПДВ)} = \frac{C_{(ПДВ)} \times ДВ}{100} = \frac{C_{(ПДВ)} \times Ц \times d_{ДВ}}{100}, \text{ руб.}, \quad (1)$$

где $C_{(ПДВ)}$ – ставка НДС в добавленной стоимости, %;

$ДВ$ – добавленная стоимость в цене реализации, руб. ;

$Ц$ – цена (без НДС) реализации продукции (работ, услуг), руб. ;

$d_{ДВ}$ – доля добавленной стоимости в цене (без НДС) реализации ($0 < d_{ДВ} < 1$).

Нетрудно заметить, что наибольшую сложность в использовании формулы вызывает установки $d_{ДВ}$. Предлагаем использовать для нахождения $d_{ДВ}$ добавленную стоимость равную разнице выпуска продукции и промежуточного потребления в зависимости от вида экономической деятельности (эти данные приводятся в статистических ежегодниках). Тогда $d_{ДВ}$ будет равняться отношению добавленной стоимости к выпуску продукции, произведение $(C_{(ПДВ)} \times d_{ДВ})$ будет ставке НДС к цене реализации (без НДС), а отношение – $\left(\frac{C_{(ПДВ)} \times d_{ДВ}}{100 + C_{(ПДВ)} \times d_{ДВ}} \times 100\% \right)$ ставке НДС в цене реализации. В табл. 1 приводится расчет показателя $d_{ДВ}$ и ставки НДС в цене реализации по Донецкой области.

Таблица 1 – Расчет 1 доли добавленной стоимости $d_{ДВ}$ и ставки НДС в цене реализации по Донецкой области за 2002г. (прогноз на 2003 при $C_{(ПДВ)} = 20\%$)

Виды экономической деятельности	$d_{ДВ}$ По Донецкой области	Ставка НДС в цене по Донецкой области, %
Всего	0,36	6,6
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	0,42	7,7
Лесное хозяйство	0,72	12,6
Рыбное хозяйство	0,41	7,6
Добывающая промышленность	0,37	6,9
Обрабатывающая промышленность	0,23	4,4
Производство электроэнергии, газа и воды	0,37	6,9
Строительство	0,41	7,7

Продолжение таблицы 1

1	2	3
Оптовая и розничная торговля; торговля транспортными средствами; услуги по ремонту	0,57	10,2
Транспорт, почта и связь	0,58	10,4
Транспорт	0,57	10,2
Почта и связь	0,69	12,2
Финансовая деятельность	0,68	11,9
Операции с недвижимостью, сдаваем и услуги юридическим лицам	0,66	11,7
Операции с недвижимостью	0,67	11,8
Сдача в аренду	0,65	11,5
Деятельность в сфере информатизации	0,52	9,4
Исследования и разработки	0,59	10,5
Услуги, предоставляемые преимущественно юридическим лицам	0,7	12,3
Коллективные, общественные и личные услуги	0,48	8,8
Деятельность в сфере отдыха, развлечений, культуры, спорта	0,41	7,6
Индивидуальные услуги	0,64	11,3
Другие виды экономической деятельности	0,9	15,3

Примечание: рассчитано на основе данных Государственного комитета статистики Донецкой области

Перечень видов деятельности, приведен в табл. 1, в дальнейшем требует большей детализации, например в подвидах добывающей и обрабатывающей промышленности и др.

Как следует из расчетов в табл. 1, предлагаемые ставки НДС в цене в среднем ниже

распространенной в настоящее время $\left(\frac{20}{100 + 20} \times 100 = 16,7\% \right)$ – ставки НДС в цене без

учета налогового кредита, снижает ее и стимулирует налоговые правонарушения. Поэтому такая дифференциация ставок позволит расширить перечень налогооблагаемых товаров (работ, услуг) и снизить вероятность манипуляций, дополнительной гарантией чего является незначительное расхождение ставок НДС в цене (в среднем от 7,5% до 10,5% (табл.1)). Исключением являются предприятия обрабатывающей промышленности (ставка НДС в цене на минимальном уровне 4,6%), однако при попытках манипулирования налогоплательщикам трудно будет доказать, что их вид деятельности относится, например, к электроэнергетике, черной металлургии, машиностроения и металлообработки и др., если это не соответствует действительности.

При этом возможно использование в текущем году значений ставки НДС в цене реализации предыдущего года (табл. 1), что станет стимулом к наращиванию добавленной стоимости отечественными предприятиями, при этом будут фактически платить меньше НДС в отношении 1 руб. добавленной стоимости.

Итак, предлагаемый подход к определению НДС способствует лучшему распределению налогового бремени, а значит позволит снизить налоговый долг, потери от льгот и установить налог, который в большей степени соответствует названию "налог на добавленную стоимость", чем используемый в настоящее время в других государствах.

Снижение бюджетобразующей роли НДС, наличие злоупотреблений в процессе его возмещения определили необходимость совершенствования способа его начисления. Предлагается в момент перечисления средств на счет продавца одновременно перечислять в госбюджет НДС в размере, равном произведению ставки НДС на цену реализации и на долю

добавленной стоимости в цене. Эта доля определяется для определенного вида экономической деятельности как отношение суммы добавленной стоимости к выпуску продукции по приведенным в статистике данными для различных видов экономической деятельности. Такой подход позволяет учесть сложившуюся в государстве в различных отраслях хозяйствования разницу в структуре производства, а значит способствует улучшению распределения налогового бремени и соответственно выполнению утвержденных в законах принципов равнозначности и пропорциональности в обложении, позволит снизить налоговый долг, потери от льгот по этому налогу.

Итак, предлагаемый способ исчисления НДС способствует установлению налога, в большей степени соответствует своему названию "налог на добавленную стоимость", чем используемый в настоящее время в других странах.

Список литературы:

1. Высоцкий М.А. Шведский опыт взимания НДС // Финансы. – 2001. – №10. – С. 31-33.
2. Гок К. Государственное хозяйство. Налоги и государственные долги: Пер. проф. Н.Бунге. – К.: Университетская Типография, 1865. – 324 с.
3. Финансы, учет, банки. Сб. науч. тр. Донецкого национального университета /Под общ.ред. П.В.Егорова. – Донецк: ДонНУ, 2002. – Вып.8. – Ч.1. – 389 с.
4. Бурыковский В.В. и др. Налоги: Учебное пособие. – Днепропетровск: Пороги, 1998. – 642 с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ЧАО «МАКЕЕВКОКС»

Полянская К.Н.
студентка гр. ЭФК-16

Научный руководитель: к.э.н., Рябич О.Н.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Аннотация: В данной статье рассмотрены современные проблемы развития металлургической промышленности ДНР, особенности, методы, этапы управления затратами на предприятии и даны рекомендации по снижению затрат на предприятии ЧАО «Макеевкокс»

Ключевые слова: затраты, себестоимость, методы управления затратами

Одной из основных отраслей промышленности Донецкой Народной Республики является металлургия. ЧАО «МАКЕЕВКОКС» – предприятие металлургической промышленности с полным циклом коксохимического производства: подготовка угольной шихты, производство кокса доменного, кокса доменного улучшенного качества марки "ПРЕМИУМ" и химических продуктов коксования. Так как на данный момент экономика ДНР функционирует в непростых условиях, которые вызваны политическим статусом территории, военными действиями и экономической изоляцией существуют такие проблемы развития металлургической промышленности:

- Частичное разрушение промышленного потенциала;
- Значительный физический и моральный износ основных фондов;
- Низкий уровень использования основных фондов;
- Сложности с импортом сырья, комплектующих и ограничения на экспорт продукции в связи с вынужденной экономической изолированностью территории;

- Сокращение рынков сбыта из-за уменьшения территории реализации продукции, административных и таможенных барьеров в сфере ВЭД;
- Нерациональное использование ресурсов и т.д.

В нынешних условиях осуществления хозяйственной деятельности, предприятиям приходится особенно внимательно относиться к проблеме минимизации затрат. В условиях нестабильности для предприятий целесообразен поиск новых путей эффективного контроля и управления затратами, их должной оптимизации и финансирования. Для этого необходимо правильное понимание природы затрат на предприятии, их взаимосвязи в производственном процессе и влияния на результаты деятельности.

Анализ динамики и структуры элементов операционных затрат за 2016 – 2018 годы показал, что валовые расходы за рассматриваемый период увеличились в 2 раза. Материальные затраты занимают наибольший удельный вес в структуре валовых расходов, увеличение которых, соответственно повлияло на повышение себестоимости продукции. Так, чем эффективнее использование ресурсов и рациональнее методы управления ими, тем больше появляется возможностей для снижения затрат на производство продукции в экономическом механизме предприятия.

Управление затратами предприятия – это непростой процесс, который по своей сущности означает управление всей работой компании, так как охватывает все ее виды. Поскольку деятельность предприятия зависит от множества внутренних и внешних факторов то система управления затратами должна охватывать все стадии производства и уметь подстроиться под различные проблемы.

В зависимости от длительности периода действия разрабатываемых управленческих решений существует:

- тактическое управление производственными затратами предприятия, которое позволяет реализовать краткосрочные планы и добиться достижения краткосрочных целей;
- стратегическое управление производственными затратами предприятия, которое подразумевает обеспечение их экономически целесообразной величины в долгосрочной перспективе с учетом изменяющихся условий хозяйствования.

На предприятии «Макеевкокс» целесообразно внедрить стратегическое управление производственными затратами, так как данное предприятие находится в процессе восстановления, а на детальный анализ всех факторов, влияющих на изменение уровня затрат, необходим длительный период времени. При таком управлении могут быть использованы методы управления снижением затрат из таблицы 1.

Таблица 1 – Основные методы управления снижением затрат при стратегическом управлении затратами

Название метода	Характеристика
1	2
1. Таргет – костинг	На основании заданной цены реализации продукта и желаемой величины прибыли устанавливается необходимая себестоимость, которая в дальнейшем обеспечивается усилиями всех центров ответственности предприятия. Для целевого снижения затрат могут потребоваться значительное время или серьезные инвестиции, что обеспечивает целевую себестоимость на стадии планирования продукции. Применение метода таргет-костинг нацелено на повышение рентабельности производимого продукта, которое достигается тем, что на каждом этапе создания продукта организация придерживается целевых норм затрат. При этом целевой уровень затрат может быть достигнут только в том случае, если в рамках процесса разработки продукта удастся достигнуть определенного уровня производительности.

Продолжение табл. 1

1	2
2. Кайзен – костинг	Предполагает постоянное и всеохватывающее снижение затрат путем проведения непрерывных, относительно небольших усовершенствований производственных процессов, способных в совокупности дать весомый результат. Обеспечивает целевую себестоимость в процессе производства продукции. Деятельность кайзен на уровне отдельных заводов, цехов или производственных линий предусматривает широкое использование систем производства, которые предусматривают автономное функционирование станков и производственных линий, которые автоматически отключаются при возникновении неполадок или сбоев.

Как видно из таблицы 1, в данных методах по-разному организовано управление затратами, поэтому вполне реально использование смешанных методов, объединяющих в себе несколько методов управления затратами. Последовательное «подключение» таргет– и кайзен-костинг к механизму снижения себестоимости позволит получить именно тот суммарный эффект, который необходим для достижения целевой себестоимости, закрепления нормативных значений затрат и их поддержки на стадии производства.

Добиться снижения затрат можно будет, используя этапы представленные в табл. 2.

Таблица 2 – Основные этапы снижения затрат на предприятии

Этап	Характеристика
1	2
1. Изучения спроса и потребностей потребителя	Опрос клиентов, изучение информации об объемах закупок, их периодичности, закупаемом ассортименте, прибыли, приносимой каждым клиентом и т.д.
2. Отбор и выбор поставщиков	Сотрудничество с проверенными и надежными поставщиками продукции и услуг. Критериями выбора наиболее подходящих поставщиков служат сравнительные показатели качества продукции, материалов и услуг, цен на закупаемые материалы.
3. Модернизация технологии	Комплексная механизация и автоматизация производственных процессов, совершенствование технологий, использование и внедрение передовых технологий производства кокса и коксохимической продукции, внедрение прогрессивных видов материалов, что приведет к снижению себестоимости
4. Пересмотр норм и нормативов	Совершенствование обслуживания основного производства, тщательное выполнение норм, относящихся к охране окружающей среды, технике безопасности, обеспечение соответствующих условий труда для работников.

Продолжение табл. 2

1	2
5. Планирование снижения затрат	I. Укрупненный расчет снижения себестоимости продукции; II. Уточненный расчет снижения себестоимости; III. Расчет снижения затрат по технико-экономическим факторам
6. Текущий контроль снижения затрат	Контроль за соблюдением строжайшей технологической дисциплины производства, текущий контроль эффективности выполнения плана по снижению затрат, постоянный анализ и развитие системы менеджмента качества.

Помимо перечисленных этапов не маловажным является формирование сознательности персонала в области качества путем обучения, повышения профессионального уровня и обеспечения мотивации.

В результате использования данных рекомендаций планируется повышение эффективности работы предприятия, снижение затрат на производство продукции, получение прибыли от реализации продукции и в конечном итоге выход предприятия ЧАО «Макеевкокс» на новый уровень.

Список литературы:

1. Экономика Донецкой Народной Республики :состояние, проблемы, пути решения»: Научный доклад/по ред. В.П.Журавского, Н.А. Алексейчука, Л.Н. Павлова – ГУ «Институт Экономических Исследований» ДНР, 2018
2. Иванюта П.В., Луговская А.П., Управление затратами: учеб. пособие ./// Киев: «Центр учебной литературы», 2011г. – 316 с.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Сафронов Д.С.

Студент 4 курса, гр.ЭФК-16

Научный руководитель: к.э.н., Рябич О.Н.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Аннотация: Рассмотрены проблемы инвестиционной политики угледобывающей промышленности Донецкой Народной Республики. Определены основные направления инвестиционной политики угольных предприятий. Изучены различные модели сбыта угольной продукции.

Ключевые слова: угольная промышленность, инвестиции, шахта, добыча угля, инвестиционная политика, реализация угольной продукции.

Формирование инвестиционной политики угольной промышленности в условиях мирового обострения кризисной ситуации в угледобывающей отрасли становится актуальной задачей. Потеря экономического потенциала промышленности поставило шахты в условия самовыживания, ведущего либо к последующей ликвидации большинства из них, либо к борьбе за сохранение потенциала, составляющего инвестиционную привлекательность предприятия.

Исследованиями вопросами формирования инвестиционной политики в угольной отрасли занимались, как отечественные, так и зарубежные ученые, а именно: А.И.Амоша,

Б.М.Биренберг, А.Р.Вовченко, В.Г.Гринев, В.И.Логвиненко и другие. Несмотря на значительное количество научных исследований, вопрос привлечения инвестиций, до сих пор остается актуален.

Угольная промышленность предопределяет функционирование и развитие топливно-энергетического комплекса и большинства базовых отраслей промышленности, а так же является залогом экономической независимости государства. Никто не станет спорить с тем, что угольная промышленность чрезвычайно важна для экономики Донецкой Народной Республики, так как в результате своей деятельности, угледобывающие предприятия обеспечивают потребителей угольным сырьём.

До 2013 года добыча угля шахтами расположенными на территории ДНР составляла в среднем 17,4 млн. тонн в год, далее в условиях конфликтной ситуации, а так же политического и экономического кризиса в 2017 году добыча угля в республике уменьшилась до 7 млн.тонн.

Причинами такого падения добычи угля являются:

1. Снижение количества действующих шахт;
2. Неукомплектованность штата;
3. Дефицит оборотных фондов;
4. Кризис в смежных отраслях промышленности, а значит снижение сбыта в угольной отрасли;
5. Блокада сбыта в ДНР;
6. Высокая себестоимость добычи;
7. Ликвидация дотаций и снижение капиталовложений из бюджета.

Осуществление инвестиций является важным условием реализации стратегических и тактических задач развития и эффективной деятельности угледобывающих предприятий, которым присущи свои специфические особенности:

- значительная дифференциация экономических показателей предприятий, отражающая различные горно-геологические условия и природные качества угольных запасов;
- растянутость процесса создания и воспроизводства мощности любого угольного предприятия на весь срок его службы, связанная с непрерывным перемещением фронта работ по мере отработки запасов;
- периодические реконструкции и техническое перевооружение угольных предприятий;
- высокая степень риска инвестиций в угольную отрасль из-за выполняемой ею роли "замыкающей" отрасли топливно-энергетического комплекса.

Финансовое обеспечение инвестиционной деятельности угледобывающих предприятий может осуществляться по формам, представленным в таблице 1.

Таблица 1 – Классификация форм финансового обеспечения инвестиционной деятельности угледобывающих предприятий

Форма финансирования	Источник финансирования
Централизованная	Государственный бюджет, местный бюджет, внебюджетные и специальные фонды
Нецентрализованная	Банковские кредиты, ипотечные кредиты, лизинг, иностранные кредиты, иностранные инвестиции, гранты международных организаций.
Самоинвестирование	Прибыль, амортизация, себестоимость, средства учредителей, налоговые льготы

Инвестирование деятельности угледобывающих предприятий за счет централизованных государственных источников, производится на конкурсной договорной

основе и используется на увеличение производственных мощностей под конкретные инвестиционные проекты. В настоящее время имеет ряд ограничений.

Нецентрализованная форма используется для технического перевооружения действующих предприятий, а также развития при них социальной сферы. Существует ряд определенных сложностей при привлечении таких источников финансирования деятельности угледобывающих предприятий. Одна из основных – слишком большие инновационные риски, которые попросту сдерживают обычных кредиторов и инвесторов.

Финансирование деятельности угольных предприятий за счет самоинвестирования, как правило, производится путем накопленной прибыли, но, учитывая, что большинство угольных предприятий убыточные, становится очевидным, что данный источник имеет ограниченное применение. Собственные средства предприятий направляются на модернизацию производственных мощностей для инвестирования ликвидных проектов.

Формирование инвестиционной политики в угольной отрасли должно учитывать следующие аспекты:

1) формирование новой системы управления комплексом производственных объединений шахт на основании принятого Гражданского кодекса ДНР;

2) поиск новых рынков сбыта для добытого в республике угля, налаживание устойчивых каналов сбыта и круга постоянных потребителей, обеспечивающих стабильность спроса на донбасский уголь и условия для перспективного развития.

В современных условиях существуют следующие схемы реализации угольной продукции :

- реализация угля по «прямым договорам»;
- через ГП республиканский «Торговый дом «Уголь Донбасса»;
- выход на электронные товарные биржи.

Реализация угля по «прямым договорам» основывается на заключении прямых договоров с предприятиями, нуждающимися в угольной продукции. Такие договора позволят угольным предприятиям наладить сбыт добываемого угля и бесперебойность получения денежных средств на протяжении длительности данного конкретного договора.

Модель сбыта угольной продукции через ГП республиканский «Торговый дом «Уголь Донбасса»» являющегося регулятором рынка углей в ДНР может сыграть существенную роль в стабилизации на начальных этапах развития экономики.

Недостатками реализации угля по «прямым договорам» и сбыту через оптовый рынок являются:

1) Нарушение баланса экономических интересов производителей и потребителей из-за отсутствия на рынке возможности установления рыночных цен, наличие посредников.

2) Перекрестное субсидирование эффективно действующими угледобывающими предприятиями убыточных, что снижает мотивацию производителей угольной продукции в конкуренции.

3) Создание барьеров для эффективной торговли между малыми угледобывающими предприятиями и покупателями, в частности металлургическими комбинатами, бытовыми потребителями, производителями цемента, содовыми и сахарными заводами, горно-обогатительными комбинатами, железнодорожной отраслью.

4) Снижение инвестиционной привлекательности угольной отрасли из-за непрозрачности ценообразования и регулирования сбыта

Биржевая торговля угольной продукцией, особенно энергетического назначения, имеет в мире широкое применение. При этом мировая практика продажи энергетического угля основывается на определении его цены в зависимости от энергетической ценности с учетом поправок на содержание серы. Развитие современных электронных форм биржевой торговли в последнее время привел к резкому увеличению непосредственных покупателей на торговых площадках и усиленного роста краткосрочных контрактов. Как следствие, большие угледобывающие компании (AngloAmerican, BHP Billiton, Glencore и RioTinto), компании – потребители (ENEL, EON, J-Power) и другие создали систему GlobalCoal, электронную

платформу для торговли физическим углем и финансовыми инструментами между членами этой системы. В России биржевая торговля углем, осуществляется на Московской фондовой бирже и Санкт-Петербургской международной товарно-сырьевой бирже.

К преимуществам биржевой торговли относятся:

1) Установления справедливой цены на основе реального баланса спроса и предложения на угольную продукцию исходя из рыночной конъюнктуры.

2) Формирование конкурентной среды для покупателей и продавцов (участие в биржевых торгах на равных условиях как покупателей, так и продавцов, дает возможность приобрести или продать угольную продукцию по самой выгодной цене на основе свободной конкуренции)

3) Упрощение процедуры поиска потенциальных покупателей и заключения договоров купли-продажи.

4) Создание возможности осуществлять оптовую торговлю угольной продукцией и постепенному переходу к другим срочным форм биржевых контрактов (фьючерсные, форвардные и другие) и производных финансовых инструментов (хеджирование).

5) Организация биржевой экспертизы качества товара и оценки залогового имущества по клиринговым операциям.

Таким образом, инвестиционная политика в угольной отрасли должна предусматривать формирование новой системы управления комплексом производственных объединений шахт на основании принятого Гражданского кодекса ДНР. Эффективная инвестиционная политика возможна при внедрении эффективных схем реализации угольной продукции.

Список литературы:

1. Амоша А.И., Кабанов А.И., Стариченко Л.Л. Об инвестиционном обеспечении угледобычи в Украине // Уголь Украины. – 2008. – №8. – С. 3-5.
2. Амоша А.И., Ильяшов М.А., Салли В.И. Системный анализ шахты как объекта инвестирования. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2002. – 68с.
3. Стариков А П Пути привлечения инвестиций в угольную промышленность Украины Уголь Украины, № 8, 2006 -С1416
4. Оценка состояния угольной промышленности ДНР. Справка ДНР [Электронный ресурс]. – URL: https://napalm.natocdn.work/2016/11/spravka-DNR_Dlyadorabotki.docx
5. Рябич О.Н., Реутов Е.А. Инновационное развитие рынка сбыта угольной продукции // Инновационные перспективы Донбасса: материалы IV Международной научно-практической конференции. Секция Актуальные проблемы инновационного развития экономики Донбасса, 23 мая 2018 г., г. Донецк. Т. 5. – Донецк: ДонНТУ, 2018. – С.258, стр.138-141.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Твердохлебова Т.

магистрант 2 курса гр. ЭФКм-18

Научный руководитель: Рябич О.Н., к.э.н., доцент

ГОУ ВПО Донецкий национальный технический университет

Аннотация: в статье проведено исследование сущности предприятия и особенности организационных форм хозяйствования предприятий на основе Гражданского кодекса Донецкой Народной Республики.

Ключевые слова: предприятие, юридическое лицо, имущественный комплекс, коммерческое предприятие

В условиях реформирования законодательства принят Гражданский кодекс Донецкой Народной Республики (ГК ДНР), который охватывает самый широкий спектр правовых, гражданских взаимоотношений.

Анализ последних исследований и публикаций свидетельствует, что разработкой концепции законодательного развития, как в отдельной сфере правового регулирования так и в целом посвящены работы отечественных и зарубежных ученых, таких как Чердаков О.И.[3], Субботин Г.В., Тихомиров Ю.А., Черданцев А.Ф., Разуваев Н.В., Блауберг И.В., Пикуров Н.И., Корчевский Д.С., и др.

Целью исследования является определение сущности предприятия и отличительных особенностей организационно-правовых форм хозяйствования предприятий на основе Гражданского кодекса Донецкой Народной Республики (ГК ДНР).

На основе (ст.168) ГК ДНР предприятием как объектом прав признается имущественный комплекс, который признается недвижимостью, используемой для осуществления предпринимательской деятельности. Предприятие в целом или его часть могут быть объектом купли-продажи, залога, аренды и других сделок, связанных с установлением, изменением и прекращением вещных прав.

В состав предприятия включаются все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (коммерческое обозначение, товарные знаки, знаки обслуживания), и другие исключительные права.

Предприятие является юридическим лицом, имеет гражданские права, соответствующие целям деятельности, предусмотренным в его учредительных документах (ст.56 ГК ДНР), и несет связанные с этой деятельностью обязанности. При этом, может заниматься отдельными видами деятельности только на основании специального разрешения (лицензии), членства в саморегулируемой организации или выданного саморегулируемой организацией свидетельства о допуске к определенному виду работ.

Правоспособность предприятия, как юридического лица, возникает с момента внесения в Единый государственный реестр юридических лиц и физических лиц – предпринимателей сведений о его создании и прекращается в момент внесения в указанный реестр сведений о его прекращении.

На основе (ст.53) ГК ДНР выделяют следующие виды предприятий:

– коммерческие – преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности,

– некоммерческие – не имеющие извлечение прибыли в качестве такой цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками.

Коммерческие предприятия создаются в следующих организационно-правовых формах:

- хозяйственные товарищества и общества,
- крестьянские (фермерские) хозяйства,
- хозяйственные партнерства,
- производственные кооперативы,
- государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Выделим основные характеристики организационно-правовых форм хозяйствования коммерческих предприятий.

Хозяйственными товариществами и обществами признаются корпоративные коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей а также произведенное и приобретенное хозяйственным товариществом или обществом в

процессе деятельности, принадлежит на праве собственности хозяйственному товариществу или обществу.

Хозяйственное общество может быть создано одним лицом, которое становится его единственным участником.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в организационно-правовой форме полного товарищества или товарищества на вере (коммандитного товарищества).

Полным признается товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом. Лицо может быть участником только одного полного товарищества. При этом, фирменное наименование полного товарищества должно содержать либо имена (наименования) всех его участников и слова «полное товарищество», либо имя (наименование) одного или нескольких участников с добавлением слов «и компания» и слова «полное товарищество».

Товариществом на вере признается товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников – вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Участниками полных товариществ и полными товарищами в товариществах на вере могут быть исключительно физические лица – предприниматели и коммерческие организации.

Хозяйственные общества могут создаваться в организационно-правовой форме акционерного общества или общества с ограниченной ответственностью. Участниками хозяйственных обществ и вкладчиками товариществ на вере могут быть физические и юридические лица, а также публично-правовые образования.

Следует отметить, что государственные органы и органы местного самоуправления не вправе участвовать от своего имени в хозяйственных товариществах и обществах.

Хозяйственные общества представлены в виде: публичных, непубличных и дочерних обществ.

Публичным является акционерное общество, акции которого и ценные бумаги которого, конвертируемые в его акции, публично размещаются (путем открытой подписки) или публично обращаются на условиях, установленных законами о ценных бумагах. Правила о публичных обществах применяются также к акционерным обществам, устав и фирменное наименование которых содержат указание на то, что общество является публичным.

Акционерным обществом признается хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций. Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Общество с ограниченной ответственностью признается **непубличными. Обществом с ограниченной ответственностью** признается хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли. Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей. Участники общества с ограниченной ответственностью, не полностью оплатившие доли, несут солидарную ответственность по обязательствам общества с ограниченной ответственностью в пределах стоимости неоплаченной части доли каждого из участников. При этом, фирменное наименование общества с ограниченной ответственностью должно содержать наименование общества и слова «с ограниченной ответственностью».

Хозяйственное общество признается **дочерним**, если другое (основное) хозяйственное товарищество или общество в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом. Кроме того, дочернее общество не отвечает по долгам основного хозяйственного товарищества или общества.

Крестьянское (фермерское) хозяйство – юридическое лицо, добровольное объединение физических лиц на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности в сфере сельского хозяйства, основанной на их личном участии и объединении членами крестьянского (фермерского) хозяйства имущественных вкладов.

Производственным кооперативом (артелью) признается добровольное объединение физических лиц на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Законом и уставом производственного кооператива может быть предусмотрено участие в его деятельности юридических лиц. Производственный кооператив является корпоративной коммерческой организацией.

Государственные и муниципальные унитарные предприятия – коммерческие организации, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия.

К особенностям различных организационно-правовых форм следует отнести следующее:

Хозяйственные товарищества отличаются от хозяйственных обществ тем, что в товарищества объединяют лица (физические и/или юридические), а в общества – капиталы. Это означает, что участники обществ могут не участвовать в его деятельности, а участники товариществ обязаны участвовать, так как несут полную ответственность по долгам (обязательствам) товариществ. Кроме того, участниками полных товариществ и полными товарищами в товариществах на вере могут быть исключительно физические лица – предприниматели и коммерческие организации.

ГК ДНР не устанавливает минимальную величину складочного капитала полного товарищества, т.к. кредиторы при недостаточности этого капитала обращают взыскание на все имущество участников товарищества.

Товарищество на вере – это переходная форма от товариществ к обществам, во-первых, по степени ответственности: от полной ответственности у первого вида участников к ограниченной ответственности участников-вкладчиков, и, во-вторых, по степени участия: от личного участия к участию капиталом. Она сочетает серьезные преимущества товариществ и обществ. Эмитент – вкладчик капитала – меньше рискует, если управляющий несет полную ответственность.

Особенностью **производственных кооперативов**, является то, что членство в кооперативе основано на личном труде, внесении определенного уставом имущественного взноса, равенстве каждого члена (у каждого только один голос), зависимости дохода от трудового участия. Члены кооператива не являются предпринимателями, как в товариществах.

Самой распространенной в ДНР организационно-правовой формой является **общество с ограниченной ответственностью**. Форма объединения капитала, сочетающаяся с возможностью личного участия в деятельности предприятия. Эта организационная форма требует уже создания органов управления, а значит и разработки устава, регламентирующего вопросы внутренней и внешней деятельности

общества. Система управления не двухуровневая: общее собрание участников и исполнительный орган. Возможен коллективный исполнительный орган (правление, дирекция), но обязательно должно быть должностное лицо, выступающее от имени организации без доверенности.

Таким образом, принятие Гражданского кодекса является важным шагом к урегулированию гражданских отношений и экономическому развитию республики.

Список литературы:

1. Конституция ДНР. Электронной ресурс. – [Режим доступа]: <http://dnr-online.ru/konstituciya-dnr/>
2. Закон ДНР от 13.12.2019 № 81-ПНС « Гражданский кодекс Донецкой Народной Республики» Принят Постановлением Народного Совета 13 декабря 2019 г. Электронный ресурс] – [Режим доступа]:: [http: // dnr – online.ru/](http://dnr-online.ru/)
3. Чердаков О.И. О понятии «правовая система» в контексте современных исследований / О.И. Чердаков, Г.В. Субботин // Юридическая наука, № /2015. – С. 27-30.